



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CATANIA
DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICO-AGRARIE ED ESTIMATIVE
(DISEAE)

**TESI DI DOTTORATO DI RICERCA IN "ECONOMIA
AGROALIMENTARE"
(XXIII CICLO)**

ANGELISA FIGUERA

**GLI STANDARD NEL SETTORE AGROALIMENTARE
E INTEGRAZIONE TRA NORME COGENTI E VOLONTARIE**

Tutor:
Chiar.ma Prof. Giuseppina Carrà
Coordinatore:
Chiar.ma Prof. Giuseppina Carrà

Anno Accademico 2009 - 2010

**DOTTORATO DI RICERCA IN “ECONOMIA AGROALIMENTARE”
(XXII CICLO)**

SEDE AMMINISTRATIVA: Università degli studi di Catania

SEDI CONSORZIATE: Università Mediterranea di Reggio Calabria

COORDINATORE: Prof. Francesco BELLIA

TUTOR: Prof. Salvatore BRACCO

COLLEGIO DEI DOCENTI:

Prof. Francesco AMATA

Prof. Francesco BELLIA

Prof. Salvatore BRACCO

Prof. Antonino CACCETTA

Prof. ssa Giuseppina CARRA’

Prof. Giuseppe CUCUZZA

Prof. Giovanni GULISANO

Prof. Giovanni LA VIA

Prof. ssa Agata NICOLOSI

Prof. Biagio PECORINO

Prof. Salvatore PESCE

Prof. Giovanni SIGNORELLO

Prof. Carmelo STURIALE

Prof. ssa Gabriella VINDIGNI

Introduzione	9
1. Gli Standard 1.1 Concetto generale 1.2 Gli standard nell'ambito della produzione industriale 1.3. Implicazioni teoriche degli standard <i>1.3.1 Introduzione: standard e scienza, etica e politica</i> <i>1.3.2 Standard ed economia</i> 1.4 Rassegna di alcuni contributi di teoria economica sugli standard <i>1.4.1 Concorrenza perfetta e standard</i> <i>1.4.2 Le esternalità di rete</i>	13
2. Gli standard nel sistema agroalimentare 2.1 Introduzione agli standard agroalimentari 2.2 Excursus degli standard e qualità nel settore agroalimentare 2.3 Cenni storici della qualità agroalimentare 2.4 Variabili per la classificazione degli standard	42
3. La certificazione di qualità: un'analisi della normativa cogente e della normativa volontaria in vigore nel sistema agroalimentare 3.1 Le linee-guida degli standard agroalimentari 3.2 La certificazione di qualità: elementi fondamentali. Obiettivi e strumenti dell'intervento pubblico 3.3 La certificazione pubblica	69

3.4 La madre di tutti gli standard agroalimentari: il Codex Alimentarius 3.5 Gli standard pubblici cogenti 3.5.1 <i>Il sistema HACCP</i> 3.5.2 <i>Tracciabilità ed etichettatura: il percorso di un prodotto lungo la filiera agroalimentare</i> 3.6. La certificazione pubblica regolamentata 3.6.1 <i>Le Denominazioni Geografiche¹: DOP, IGP, STG</i> 3.6.2 <i>Gli standard nell'ambito della produzione biologica</i> 3.6.3 <i>Gli standard ambientali: il regolamento comunitario EMAS</i> 3.7. La certificazione privata 3.7.1 <i>Le norme ISO</i> 3.7.2 <i>La certificazione per un sistema di gestione ambientale: la norma ISO 14001</i> 3.7.3 <i>I sistemi di gestione della sicurezza agroalimentare: la certificazione secondo la norma ISO 22000</i> 3.7.4. <i>La certificazione dei sistemi di rintracciabilità di filiera: la norma ISO 22005:2007</i> 3.8. La certificazione volontaria privata: le iniziative della distribuzione alimentare 3.8.1. <i>Il British Retail Consortium (BRC)</i> 3.8.2. <i>L'International Food Standard (IFS)</i> 3.8.3 <i>L'EurepGAP</i> 3.8.4. <i>Lo standard Safe Quality Food (SQF)</i> 3.9 La certificazione etica: SA 8000 3.10 La certificazione OHSAS 18001 3.11 Gli standard privati lungo la filiera produttiva	
--	--

4. Possibilità di co-regulation fra settore pubblico e privato 4.1. I cambiamenti del mercato agroalimentare 4.2. Interazione fra standard pubblici e privati	
5. La filiera del grano duro 5.1 Premessa 5.2 La produzione del grano duro in Sicilia <i>5.2.1 Superficie investita, produzione raccolta e diffusione delle varietà</i> <i>5.2.2 Il panorama varietale in Sicilia</i>	171
6. L'industria di trasformazione 6.1 Introduzione 6.2 Lo stoccaggio 6.3 L'industria molitoria 6.4 L'industria della pasta alimentare 6.5 L'industria del pane	190
7. L'attività panificatoria in Sicilia 7.1 Premessa 7.2 Excursus storico, culturale e geografico della produzione di pane 7.3 Imprese che producono pane: impresa artigianale e industriale 7.4 Analisi dei risultati di un'indagine sull'utilizzazione	198

degli standard per una migliore qualificazione del prodotto ottenuto <i>7.4.1. Metodologia dell'indagine</i> <i>7.4.2. Le imprese esaminate e le principali caratteristiche</i> <i>7.4.3. Principali risultati ottenuti</i>	
8 Conclusioni BIBLIOGRAFIA Allegato: Questionario	221

Introduzione

Il verificarsi, nel corso degli anni novanta, di gravi scandali alimentari mise in luce la necessità di un rafforzamento della regolazione sulla sicurezza alimentare per far fronte ai fallimenti del mercato, dovuti principalmente a imperfetta informazione e asimmetria informativa, e rendere maggiormente responsabili i diversi soggetti operanti lungo la filiera. Il primo documento che ha dato un decisivo apporto alla sicurezza alimentare in Europa è il “Libro Bianco sulla Sicurezza Alimentare” (2000), con il quale la Commissione ha evidenziato la necessità di privilegiare la trasparenza dei prodotti attraverso un sistema di tracciabilità che consentisse di individuare il responsabile di eventuali difetti di un prodotto, nonché la necessità di approntare sistemi più efficaci di controllo sulla catena alimentare (filiera). La legislazione sulla sicurezza alimentare dell’Unione Europea ha cercato di assicurare un elevato livello di tutela della salute e degli interessi dei consumatori che hanno diritto ad avere cibi sicuri ed informazioni precise e corrette per operare le loro scelte; ciò tende a coinvolgere tutta la catena dai “campi alla tavola”, attribuendo così a tutti i soggetti coinvolti nella produzione e distribuzione degli alimenti una precisa responsabilità.

Per garantire la sicurezza alimentare sono stati effettuati diversi interventi legislativi a livello comunitario e nazionale, nonché adottati strumenti e misure nuove che ruotano intorno ad una serie di concetti chiave, quali il controllo della filiera, la rintracciabilità dei percorsi degli alimenti, la responsabilità del produttore, la capacità di adottare le misure di salvaguardia di fronte ad esigenze sanitarie, l’informazione del consumatore.

Allo stesso tempo, nell’ambito del sistema agroalimentare europeo hanno trovato crescente diffusione sistemi di “certificazione della qualità”. Oggi il sistema agroalimentare è oggetto di una fondamentale trasformazione che via

via sta modificando le tradizionali relazioni di mercato, orientandole verso un maggiore coordinamento verticale lungo le filiere agroalimentari e verso una migliore soddisfazione dei bisogni del consumatore. D'altro canto, la competitività delle imprese agroalimentari dipende dalla loro capacità di implementare processi produttivi che soddisfino esigenze di qualità e sicurezza alimentare [Holleran *et al.*, 1999]. Assicurare la qualità e la sicurezza alimentare è una forma di garanzia. Precisamente, “la sicurezza alimentare può essere definita come un’assicurazione sul fatto che il cibo non causerà danni al consumatore al momento della preparazione e/o consumo, in base all’uso cui è preposto” [Raspor, 2007]. L’assicurazione della qualità è la garanzia del rispetto di condizioni specifiche di produzione predefinite [Holleran *et al.*, 1999]. Pertanto, si può affermare che l’assicurazione della qualità ingloba la sicurezza.

Nell’ambito del settore agroalimentare si stanno sviluppando due diversi approcci. Da un lato, per una determinata categoria di prodotti, si assiste alla standardizzazione delle caratteristiche che costituiscono i “requisiti minimi”; dall’altro lato, si tende a valorizzare i caratteri distintivi dei prodotti di pregio. Tali caratteri fanno riferimento ad un concetto di qualità che comprende diversi aspetti, quali salubrità degli alimenti, loro valore nutritivo, processo produttivo, caratteristiche organolettiche, fattori culturali (tradizione, appartenenza locale, genuinità) ed etico-sociali (rispetto dell’ambiente, responsabilità sociale), contenuto in servizi (conservabilità, facilità d’uso, tipo di confezionamento).

Nei paesi industrializzati, la capacità di realizzare e assicurare al mercato la qualità diventa elemento fondamentale per il vantaggio competitivo. Da ciò discende una proliferazione ed evoluzione degli standard di sicurezza e qualità alimentare, in risposta alle apprensioni dei consumatori in tema di sicurezza e qualità alimentare [Henson, 2008].

Nei sistemi agroalimentari contemporanei si sono sviluppati molteplici standard privati di sicurezza e qualità alimentare che operano accanto ai sistemi regolamentari e che, anche se non vincolanti, di fatto lo sono per i fornitori.

Il proliferare di tali standard mette in evidenza “la preponderanza di norme deboli nel governo dei sistemi economici nazionali ed internazionali [Morth, 2004] e l’innovazione di sistemi regolamentari, anche verso il ricorso alla *co-regulation*” [Garcia Martinez et al., 2005].

Quindi, la certificazione volontaria di sistema e di prodotto rappresenta uno strumento di qualifica contrattuale, idoneo ad attribuire “sicurezza” ai prodotti.

La validità della certificazione dipende dall’intervento di una parte terza, l’Ente di certificazione, che attesta la conformità del sistema o del prodotto agli standard riconosciuti a livello internazionale o nazionale.

Oggetto di questo lavoro è la disamina degli standard pubblici e privati e della loro integrazione con riferimento alle imprese agroalimentari. Poiché i fallimenti del mercato e delle politiche di *governance* hanno dato luogo, negli ultimi anni, ad uno spostamento nella gestione della qualità dal settore pubblico a quello privato, il fine del presente lavoro è quello di capire quale sia il ruolo degli standard privati e quali siano gli effetti scaturenti dalla loro integrazione con quelli pubblici. Ci si chiede, inoltre, se le imprese adottano standard privati o volontari a fronte di un *premium price* riconosciuto dal consumatore o se li adottano anche sotto l’influenza di incentivi negativi, consistenti nella preoccupazione di perdere quote di mercato in mancanza di innalzamento della sicurezza e qualità degli alimenti.

Nella prima parte dell’elaborato si analizza il concetto di standard, sottolineando come, nell’ambito agroalimentare, emerga da sempre l’esigenza di disporre di regole e criteri chiari, sia con riferimento alla produzione primaria, o agricola, sia con riferimento a quella secondaria, della trasformazione dei cibi e della loro vendita sul mercato.

Dopo aver messo in luce che la tematica degli standard è da sempre attuale, in quanto descrivono e definiscono molteplici aspetti della vita dell'uomo, da migliaia di anni, si sottolinea come il processo di elaborazione degli standard non è unico, non è sistematico e non riguarda tutte le tipologie di prodotto. Infatti, gli standard non possono essere utilizzati universalmente ma solo in determinati contesti e da soggetti aventi particolari requisiti e caratteristiche.

Nell'ambito del lavoro, si procede alla disamina dei principali strumenti pubblici e privati di differenziazione e di certificazione dei prodotti. Prendendo spunto dalle certificazioni obbligatorie (Haccp, tracciabilità, etichettatura), vengono presi in considerazione le varie tipologie di certificazione volontaria.

Si effettua, quindi, una comparazione delle differenti forme di certificazione a disposizione del settore agroalimentare e alle eventuali prospettive di una loro coesistenza, in un'ottica di qualità certificata.

La seconda parte del lavoro è rivolta all'approfondimento della tematica in esame, con riferimento specifico alla filiera del pane in Sicilia. L'indagine, tesa ad accertare la presenza di standard privati e a valutare la consistenza e i risultati conseguiti a seguito della certificazione, è stata effettuata mediante la somministrazione di interviste ai responsabili di qualità di imprese rappresentative di detta filiera in Sicilia.. Tutto ciò al fine di verificare in che misura si realizza l'integrazione fra standard pubblici e privati e quali incentivi operano per la sua adozione.

1. Gli Standard

1.1 Concetto generale

Il termine “standard” etimologicamente significa “insegna” o “stendardo”: in tal senso uno standard ha il significato di modello, che viene assunto come termine di riferimento e al quale ci si uniforma. Progressivamente il significato si è specificato nel senso di grado, livello misura, qualità media cioè valore in rapporto al quale si valuta il rendimento di persone, macchine e unità organizzative [Dizionario Garzanti, 2005].

Gli standard, quindi, oggi costituiscono criteri o punti di riferimento, condivisi ed attuati nella pratica, individuabili in qualsiasi ambito della realtà. L'uomo li adotta come punti di riferimento sia per effetto dell'autorità che li istituisce, che per l'influenza dell'uso corrente, del costume o della tradizione, per conformarsi a una pratica generalizzata o al consenso prevalente. La conformità ad un determinato standard può incidere in varia misura sui comportamenti dell'uomo, fino a divenire inconsapevole ed automatica.

Gli standard ufficialmente riconosciuti sono ormai diffusi in moltissimi contesti. In particolare nell'ambito tecnico - produttivo, uno standard costituisce una caratteristica - o un insieme di caratteristiche - predefinita del processo di produzione o del prodotto finale e può servire a valutare la performance e i risultati prodotti da parte di vari attori coinvolti nel processo produttivo.

Si possono individuare quattro categorie fondamentali di standard, che contribuiscono a definire la vita dell'uomo e l'ambiente in cui è inserito, guardando la realtà secondo una prospettiva ampia [Hemenway D., 1975].

La prima categoria è quella del “tempo”, cioè il sistema di riferimento temporale in cui viviamo e a cui facciamo comunemente riferimento.

Un secondo standard convenzionale ricorre quando si usano i numeri, ovvero entità astratte, “impiegate per la precisa determinazione quantitativa delle grandezze; servono per contare la quantità degli elementi (numero cardinale) o per indicare la posizione occupata da ciascun elemento secondo un ordine dato (numero ordinale)” [Dizionario Garzanti, 2005].

Un terzo standard fondamentale per l'uomo è il linguaggio. Ed, infine, ricordiamo tutti i sistemi di pesi e di misura, cioè il rapporto fra una grandezza ed un'altra a essa omogenea, scelta convenzionalmente come unità (l'unità di misura).

L'efficacia di uno standard può essere legata all'uniformità e all'ampiezza nell'applicazione dello stesso, ovvero quanti più soggetti si conformano allo stesso standard, tanto più si amplifica il beneficio collettivo.

Ma per un'applicazione omogenea è storicamente sperimentato come non sia sufficiente la sola imposizione “coattiva” da parte di chi guida la collettività di individui, per quanto possa essere finalizzata ad un maggiore benessere sociale. Infatti, spesso, per l'applicazione omogenea di uno standard si attraversa una fase intermedia di adattamento.

Per esempio, l'affermazione del sistema metrico/decimale ha attraversato una laboriosa fase di adattamento, con il contestuale sostenimento di elevati costi, per la conversione dei sistemi minori (radicati a livello locale da lunghissimo tempo) a quello ufficiale. Solo più tardi, nel 1840, il parlamento francese ha emanato una legge che imponeva l'uso del sistema metrico in tutta la nazione. Questo fatto ha dato l'impulso al processo di uniformazione ed ha lentamente scardinato la forte resistenza ad esso.

Da quanto detto si evince che l'affermazione di standard generalmente accettati ha come esito quello di determinare una sorta di divisione tra coloro che si adeguano e coloro che, invece, non si adeguano al criterio generale.

1.2 Gli standard nell'ambito della produzione industriale

Una classificazione di standard “volontari” (nell'applicazione), che si rinviene in una delle prime analisi avente ad oggetto in modo diretto l'ampia tematica degli standard, in relazione al settore della produzione industriale, distingue fra standard di uniformità (o standard dimensionali) e standard di qualità [Hemenway D., 1975].

Gli standard di uniformità o dimensionali (TAB. 1), come è facile desumere, identificano le caratteristiche dimensionali, le misure e le proporzioni tra le parti che compongono un prodotto, qualunque sia la natura del bene. Per esempio, si pensi ai cambiamenti che si sono avuti nell'ambito dei trasporti dopo la “rivoluzione industriale” e dopo la comparsa delle prime ferrovie. La rete ferroviaria si snodava per migliaia di chilometri, da uno Stato all'altro ed era assolutamente necessario che la produzione delle componenti dei binari, ed il loro assemblaggio avvenisse secondo gli stessi criteri al fine di consentire il passaggio dei treni, che altrimenti avrebbe potuto incontrare interruzioni di vario tipo. Oppure, un esempio più attuale si rinviene nell'ambito della produzione tecnologica ed informatica e, precisamente, con riguardo ai computer oppure ai CD, ai DVD e agli apparecchi che ne consentono la “lettura”: tutto deve essere prodotto in modo da consentire il funzionamento su apparecchi diversi.

TAB. 1 - Gli standard volontari nella produzione industriale

Standard di uniformità o dimensionale	Standard di qualità o di definizione
• Ordine nella produzione • Riduzione nella varietà dei prodotti • Possibilità di compatibilità • Riduzione di asimmetrie informative	• Valori minimi e massimi, che definiscono le caratteristiche di prodotto • Diversificazione in “classi di scelta” • Possono essere: standard di identità, di sicurezza e di prestazione, ecc..

Fonte: elaborazione su Hemenway, [1975]

Per far sì che tutto ciò avvenga è necessaria una compatibilità tra gli elementi che è frutto dell'applicazione di uno standard da parte dei produttori.

Gli effetti degli standard di tipo dimensionale sono, dunque, da un lato la riduzione nelle varietà di tipologie di prodotto o componenti e, dall'altro lato, l'introduzione di un ordine nel processo produttivo, specialmente in presenza di molteplici operatori economici. Così a livello di mercato è riscontrabile un beneficio, in termini di semplificazione, ed una possibilità di compatibilità, più o meno elevata tra prodotti, componenti di prodotto e, quindi, tra produttori.

Il beneficio economico si traduce, in sintesi, nella presenza di economie di scala, nella riduzione delle asimmetrie informative e dei costi di transazione.

Gli standard di qualità, invece, indicano la soglia minima (in alcuni casi anche massima) che i prodotti devono avere, dal punto di vista esteriore, fisico o chimico. Quindi, la differenza fondamentale con gli standard dimensionali sta nel fatto che mentre questi ultimi tendono ad uniformare le entità a cui sono

applicati, gli standard di qualità determinano una differenziazione dei prodotti in possibili classi di scelta. Si pensi allo stesso prodotto, ma in diverse versioni, ognuna delle quali rientra in una classe di qualità, inferiore o superiore rispetto al prodotto medio. È opportuno descrivere in modo dettagliato il metodo di produzione, i requisiti dei fattori produttivi impiegati ed eventualmente prevedere un controllo da parte di un soggetto terzo, per la verifica della reale rispondenza dei requisiti prefissati nel risultato finale. Questo, in particolare, contribuisce alla riduzione delle asimmetrie informative al momento dello scambio sul mercato, in conseguenza delle quali il soggetto venditore sarà incentivato a far passare prodotti di qualità mediocre per prodotti di qualità superiore [Akerlof G., 1970], mentre per l'acquirente sarà più arduo valutare il livello qualitativo di un prodotto, non disponendo spesso delle informazioni sufficienti.

All'interno degli standard di qualità si possono fare ulteriori classificazioni: possiamo individuare "standard di identità" (concernente, per esempio, la percentuale di vero succo di arancia contenuto in una bevanda) oppure "standard di sicurezza" (concernente, per esempio, la presenza di una valvola di sicurezza nella bombola del gas oppure un certo numero di uscite di sicurezza da prevedere obbligatoriamente nella costruzione di un palazzo) o ancora "standard di prestazione" (riguardanti, per esempio, le diverse categorie di pneumatici – H, R, V, ecc. – che corrispondono a vetture di diverse prestazioni).

È bene evidenziare che la distinzione tra le anzidette categorie di standard, di dimensione e di qualità, nella realtà è meno netta di quanto fin qui detto; infatti, da un lato gli standard di qualità consentono un certo grado di compatibilità e intercambiabilità, dall'altro alcuni standard di dimensione spesso assicurano livelli minimi di qualità.

1.3 Implicazioni teoriche degli standard

1.3.1 Introduzione: standard e scienza, etica e politica

Molteplici profili degli standard sono oggi oggetto di interesse in vari settori di studio. In particolare, gli effetti della standardizzazione nella ricerca scientifica, teorica ed empirica sono al centro di dibattiti scientifici e tecnologici.

Così Rouse [1987] ritiene che la standardizzazione serva a rendere legittimi i risultati della ricerca, poiché attraverso la determinazione oggettiva delle condizioni e dei fattori impiegati nell'esperimento, i risultati possono essere riprodotti e circolare oltre il preciso contesto in cui sono stati conseguiti².

Una crescente attenzione è rivolta al contenuto di scientificità che gli standard, quali parametri descrittivi di prodotto e di processo, devono avere per essere accreditati e applicati a livello globale. Ci si riferisce in particolare agli standard tipici del settore agroalimentare, codificati da organismi internazionali, quali il *Codex Alimentarius*, che si avvale di scienziati e specialisti in molte discipline, i quali contribuiscono a definire tutti gli aspetti del codice e si assicurano che ognuno abbia riscontro rigorosamente scientifico.

Dal punto di vista politico, le norme e gli standard in generale sono innanzitutto il risultato di un processo decisionale che vede il coinvolgimento di molteplici gruppi di interesse. A tal proposito, nascono una serie di interrogativi. In particolare, ci si chiede quali siano i soggetti che entrano a far parte del processo di negoziazione per l'elaborazione e l'applicazione di norme

² Sulla stessa linea di pensiero, Brown [1979] notava che “by standardizing tools, or by standardizing the world outside the laboratory, one effectively reduces the contradictions between abstract representations and concrete work”.

e standard; ed, inoltre, se venga rispettato il principio democratico in base al quale dovrebbero essere rappresentati tutti gli interessati oppure se sia sufficiente tutelare solo chi è direttamente coinvolto.

Il concetto di negoziazione costituisce la base per l'identificazione dei gruppi di interesse rappresentati o partecipanti alla creazione, modificazione o mantenimento degli standard sia globali che relativi al settore agroalimentare. Secondo Busch [2006] la negoziazione è di fatto contraddistinta da tre fattori.

In primo luogo, tutte le negoziazioni sollevano problematiche di giustizia, equità ed autogoverno, in quanto c'è sempre un soggetto che si avvantaggia in termini di benessere ed opportunità ed un altro, invece, che subisce uno svantaggio a causa dei cambiamenti che gli standard introducono.

In secondo luogo, gli standard sono oggetto di negoziazione continua. Vengono discussi, riformulati, ridisegnati alla luce dei cambiamenti legali, istituzionali e tecnologici ed anche rispetto alle eventuali sovrapposizioni che si possono verificare.

Infine, gli standard sono applicati in concreto a livello locale e sono oggetto di negoziazione e interpretazione specifica del contesto interessato. Questo è vero anche per gli standard che mirano ad essere applicati universalmente.

La determinazione di norme e criteri standard è stata oggetto di interesse da parte dei sociologi, i quali hanno analizzato le implicazioni riguardanti i comportamenti degli individui e dei gruppi sociali, entrando in merito a problemi di etica. Secondo Busch [2000] si può individuare un legame tra etica e standard, prendono in considerazione gli effetti sul comportamento delle persone, il loro modo di decidere ed agire. Basti pensare a come uno standard sottoponga persone e cose ad una valutazione di "bontà", a seconda che si rientri, o meno, entro i parametri fissati dalla norma. Così, nel settore produttivo agroalimentare, vi sono molte regole (di carattere cogente o volontario) con le quali i soggetti devono misurarsi: ad esempio, i fornitori di materie prime oppure i produttori agricoli che devono rispettare i parametri di

un disciplinare per ottenere certificazioni che consentono loro di vendere su un determinato mercato. O ancora, la mancata conformazione può portare all'esclusione dal mercato stesso [Vuylsteke, Collet, Van Huylenbroeck, Mormont, 2003] oppure alla collocazione ad un livello qualitativamente inferiore, con conseguenze sul prezzo e sulla reputazione.

Alla tematica degli standard sono collegate numerose questioni di natura etica [Busch, Bingen, Harris, Reardon, 1998].

In primo luogo, essi devono avere equi effetti distributivi di benessere, reddito, prestigio, potere e livello di status, tra coloro che ne decidono oppure ne subiscono gli effetti. Nessun criterio unico si mostra come sufficiente ed efficace nello stabilire la distribuzione più equa, in termini assoluti, della ricchezza. Walzer [1983] afferma che il problema dell'equità e della giustizia è una “[...] *complex relation of persons, mediated by the goods we make, share, divide among ourselves; it is not an identity of possession. It requires then, a diversity of distributive criteria that mirrors the diversity of social goods*”³ [Walzer, 1983]. E' necessaria quindi una molteplicità di criteri distributivi che riflettano la diversità dei “beni sociali”.

Inoltre gli standard devono operare nell'ambito della giustizia e della legalità. Infatti come già abbiamo visto non si può parlare di standard senza considerare il processo di negoziazione che conduce alla loro elaborazione e diffusione. Si tratta di decisioni che possono essere assunte in modo privato ed altre che invece rimangono una prerogativa dall'azione pubblica (tramite la legislazione e applicazione, la regolamentazione e incentivi di varia natura, ecc...). Ad esempio, si pensi agli standard cogenti del contesto agroalimentare, le normative igienico-sanitarie, la rintracciabilità dei prodotti (secondo il

³ Secondo Walzer, equità non significa eguale distribuzione quantitativa dei beni totali prodotti, “ma è una complessa relazione tra persone e beni, mediata dalla produzione realizzata da ognuno e dalla modalità di condivisione della stessa. Non si tratta una perfetta identità dei possedimenti. È necessaria quindi una pluralità di criteri distributivi che rifletta la diversità dei beni sociali.”

criterio cosiddetto “*from farm to fork*”, dalla fattoria alla forchetta), le norme per la conservazione e la valorizzazione dell’ambiente: sono tutte problematiche al centro di molti dibattiti attuali. Ad ognuna di queste regolamentazioni è possibile far corrispondere un diritto dell’individuo, affermato e riconosciuto: il diritto di conoscere (etichettatura e tracciabilità), il diritto alla sicurezza e alla salubrità degli alimenti, il diritto ad un ambiente sano, il diritto ad un luogo di lavoro sicuro, ecc ...

Un altro aspetto è quello del rischio. Si prenda in considerazione il caso delle sostanze tossiche presenti negli alimenti: oggi, è possibile identificarle come particelle minuscole per unità di prodotto e sono rinvenibili in tutti i prodotti alimentari. La quantità minima oltre la quale il rischio per la salute umana non è più sostenibile deve essere definita da soggetti competenti. Quindi, uno standard consente di definire il rischio che un individuo o l’intera società è disposto a correre. Gli scienziati, individuando la quantità minima di sostanza tossica rischiosa per la salute umana, definiscono il rischio, lo monitorano, stabiliscono cosa fare per ridurlo oppure eliminarlo. È possibile che esperti appartenenti a diverse discipline non condividano un unico livello accettabile di rischio e questo alimenta molti dibattiti. Generalmente il rischio è considerato un problema di carattere “pubblico”. Gli standard contribuiscono a determinare qual è un livello di rischio accettabile (nell’esempio fatto, i livelli massimi di sostanze tossiche ammesse nei cibi), limitando di conseguenza l’accesso a un dato mercato ai prodotti che si collocano al di sotto della soglia di rischio predefinita. E inoltre uno standard determina una certa distribuzione dei rischi, con la conseguente maggiore o minore esposizione di certi gruppi della popolazione rispetto ad altri. In positivo, gli standard possono contribuire a riequilibrare un rischio che si intende ridurre al minimo, come quello per la salute, a scapito di altre variabili come, nel settore alimentare, il gusto o l’aspetto esteriore.

Come è stato osservato da Busch [2000], gli standard si possono collocare all'interno del più ampio contesto dell'economia morale, espressione con cui si descrive la relazione tra diverse posizioni morali o culturali ed attività economiche. Secondo una delle interpretazioni [Powelson, 1998], si tratta di un'economia che si ispira a principi di bontà, giustizia ed onestà. Un'economia con queste caratteristiche si adatta a contesti molto ristretti, che meglio permettono la realizzazione di un principio di mutualità (ed in cui il problema del *free rider* è più limitato). In un significato analogo, l'economia morale è l'appellativo che definisce la relazione tra uso-costume ed attività economica, tra antropologia ed economia. Questa disciplina descrive i diversi modi in cui costume e pressione sociale inducono gli attori economici a conformarsi a norme di comportamento (proprio come gli standard) affermatesi nel tempo, anche a scapito di altri interessi, come il profitto.

Uno standard, può essere adottato per mettere in risalto certe caratteristiche di pregio e di distinzione rispetto ad altri, (come tra diversi produttori) ed è unito a un altro aspetto fondamentale: la fiducia del consumatore o dell'acquirente, dell'utente o del cittadino. Tale fiducia è il frutto della reale rispondenza delle caratteristiche del prodotto a quelle dichiarate, per cui si pone il problema della modalità di utilizzo ed applicazione del criterio. Si toccano questioni di correttezza, onestà ma anche di incentivi all'applicazione di uno standard (che possono essere obbligatori per legge oppure volontari). Così ad esempio, le denominazioni di origine⁴ sono standard che valorizzano in particolar modo l'"unicità" di un prodotto, in termini di provenienza dei fattori di produzione, materie prime e nelle modalità produttive. Tale unicità viene "standardizzata" nel momento della stesura del disciplinare di produzione, che è lo strumento che stabilisce i caratteri che la produzione o il prodotto devono

⁴ Sempre secondo l'analisi di Busch [1998] "Appellations are a special form of standard that celebrates place and locality even while acknowledging the global village in which we live. They are a reminder that standards need not mean uniformity and that global trade need not mean the homogenization of culture or agriculture."

presentare per poter ricevere una certa denominazione. Viene elaborato da un gruppo di produttori e riceve l'avallo da parte del pubblico (in questo caso si parla di standard "etero-diretto") e, nel momento in cui viene approvato, diventa vincolante per tutti coloro che desiderano ottenere il riconoscimento DOP o IGP. L'aderenza al disciplinare deve essere poi accertata attraverso la certificazione da parte di un terzo, che sostiene la fiducia del consumatore nelle decisioni di acquisto.

Infine, si pensi all'impatto ambientale delle attività economiche, in particolare quelle agricole: uno standard di produzione, agricola o industriale, (che sia obbligatorio o volontario) molto spesso per essere applicato - correttamente - deve essere oggetto di una valutazione etica e non solo economica, dati i costi che ne possono derivare. Le forme di produzione agricola possono comportare l'utilizzo di sostanze inquinanti, l'erosione del suolo, una limitata rotazione delle coltivazioni a scapito della fertilità dei terreni, ecc ... determinando un impatto ambientale fortemente negativo.

1.3.2 Standard ed economia

Preso atto dell'ampiezza dei profili che investono il fenomeno degli standard e delle implicazioni che essi hanno sulla società, sulla politica, sul comportamento dell'uomo e, quindi, sull'etica, rimane ora da approfondire l'aspetto relativo alle implicazioni economiche.

Per molto tempo, l'attenzione rivolta agli standard è rimasta legata all'ambito prevalentemente tecnico ed organizzativo del contesto produttivo⁵:

⁵ Fra i primi l'economista Adam Smith ha analizzato alcuni aspetti riguardanti gli standard in relazione alla produzione ed al commercio. Egli ha illustrato il concetto fondamentale della divisione del lavoro, esemplificato nell'azienda produttrice di spilli, la quale consente un'elevata produttività. Smith sostiene che dando origine a prodotti altamente standardizzati si ha una maggiore specializzazione dei lavoratori, che devono imparare solo alcune mansioni specifiche.

solo alcuni tra gli economisti ne hanno colto e analizzato alcune implicazioni teoriche [Hemenway, 1975; Katz e Shapiro, 1985; Farrel e Saloner, 1986].

Negli ultimi anni, questa materia, per motivi diversi, è stata oggetto di dibattito e riflessioni, sia in Europa che oltreoceano, da parte di studiosi, economisti e ricercatori.

Innanzitutto si sta assistendo ad una diffusione di standard e certificazioni in tutti i settori (primario, secondario e terziario), in tutti i campi (dal settore di produzione agricola, al turismo, all'artigianato, alla produzione industriale), a tutti i livelli delle filiere di produzione ed anche in relazione ad aspetti di carattere "trasversale", potenzialmente globale (di gestione, di tutela ambientale, di garanzia per il consumatore, trattamento del personale, condizioni di lavoro, norme igieniche, ecc..). Ciò a conferma di un sempre maggiore interesse e di una nuova consapevolezza da parte sia delle istituzioni pubbliche (i governi dei vari Stati ma anche gli organismi sovranazionali, come l'Unione Europea o l'Organizzazione Mondiale per il Commercio), sia dei diversi soggetti privati (come i consumatori, i produttori, i commercianti), rispetto ai quali si pone il problema della tutela dei diritti dei lavoratori (per es. il diritto ad un compenso equo), della sicurezza e igiene dei luoghi di produzione e dei prodotti (gli standard HACCP diffusi in vari settori, tra cui quello agroalimentare), della qualità della gestione (si pensi agli standard ISO), di un'informazione completa e trasparente (si pensi alle norme sulla tracciabilità e l'etichettatura dei prodotti).

Per un verso, negli ultimi decenni, si è realizzata una progressiva espansione e liberalizzazione del commercio, essendo stati fatti notevoli passi avanti nel senso della riduzione o della eliminazione delle barriere, che ne limitavano la portata.

Mentre Frederick Taylor, durante il primo decennio del 1900, ha sviluppato nella teoria e nella pratica i potenziali benefici della standardizzazione di prodotto e di processo.

Pensiamo all'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC, dal termine inglese WTO - *World Trade Organization*) che ha segnato il primo tentativo nella storia di costituire un organo a carattere globale, finalizzato alla regolazione del commercio tramite la riduzione o l'eliminazione delle tariffe e quote.

Per altro verso, l'organizzazione e il funzionamento del sistema agroalimentare sono influenzati in modo significativo dall'azione dell'operatore pubblico e le diverse forme di intervento hanno subito un'evoluzione nel tempo. L'intervento pubblico ha storicamente riguardato prevalentemente il settore agricolo, concretizzandosi in politiche finalizzate al sostegno dei redditi e alla protezione del mercato interno. Recentemente, invece, stanno assumendo un maggiore rilievo gli interventi di regolamentazione dei processi produttivi o dei prodotti, agricoli e trasformati, che hanno l'obiettivo di proteggere la vita, la salute, la sicurezza, i consumatori e l'ambiente. Questi strumenti possono alterare la competitività, rappresentando una forma di protezionismo.

Tra le politiche che influenzano la competitività e gli scambi internazionali (tariffe, quote e sussidi alle importazioni e alle esportazioni) nel sistema agroalimentare particolare rilievo assumono le barriere tecniche. Roberts, Josling e Orden [1999] considerano come barriere tecniche le forme di regolamentazione e di standard che governano l'immissione dei prodotti nei mercati e che hanno come obiettivo principale quello di correggere le inefficienze derivanti dalle esternalità associate alla produzione, alla distribuzione e al consumo, dato il fallimento del mercato nell'assicurare il livello desiderato di protezione della salute e della sicurezza dei consumatori, nonché quello dell'ambiente. I Governi dei Paesi soprattutto avanzati hanno adottato, nel corso del tempo, molteplici forme di regolamentazione dei prodotti e dei processi produttivi per rispondere in modo adeguato alle esigenze dei consumatori di avere prodotti più sicuri e qualitativamente migliori nonché

di proteggere l'ambiente adottando tecnologie meno inquinanti. Gli strumenti adottati e attivabili a tale riguardo vanno dal divieto di importazione, alle norme tecniche (relative al prodotto, al processo e al packaging) all'obbligo di dichiarazione di certe informazioni (etichettatura), alla certificazione [Mariani e Viganó, 2002].

Visti gli obiettivi perseguiti e i numerosi strumenti attivabili, le forme di regolamentazione possono essere diverse tra i vari paesi in relazione alle differenze di reddito, all'esposizione al rischio, alle tecnologie e alle condizioni geografiche, culturali e religiose, ecc.. . L'esistenza di queste differenze nella regolamentazione dei singoli paesi costituisce una barriera tecnica agli scambi internazionali perché potrebbe impedire l'accesso di un prodotto al mercato o imporre agli esportatori una serie di costi addizionali per produrre in modo conforme alle regole specifiche. Il problema è quella differenza sottile che c'è tra la regolamentazione finalizzata alla tutela di interessi legittimi e la creazione di barriere di carattere non tariffario per proteggere i produttori nazionali.

In sintesi il problema è che, mentre le tariffe e le quote sono relativamente trasparenti (è, infatti, possibile identificarle, quantificarle ed individuare il costo che comportano), le barriere non tariffarie, come gli standard sulle caratteristiche di prodotto, la necessità di garantire un certo trattamento ai lavoratori oppure le norme igieniche sulla produzione, sono tutte forme di limitazione "opache", perché difficili da individuare e neutralizzare, (qualora non siano legittime ma finalizzate a rendere le importazioni, che sarebbero altrimenti competitive con i prodotti interni, di fatto meno concorrenziali, dirette alla protezione dell'economia nazionale e locale, a scapito del mercato globale). Tra l'altro, proprio il tentativo di riduzione ed eliminazione di tariffe

e quote può aver aumentato il rischio di un numero illimitato di forme di barriere non tariffarie al commercio⁶.

Particolare attenzione viene rivolta dalla ricerca internazionale [Trienekens, 2006; Giovannucci e Reardon, 2002; Hanson e Jaffee, 2006] agli effetti degli standard, che nascono, si affermano e si sviluppano nel mondo occidentale, sull'economia dei paesi in via di sviluppo, perché limitano la libertà di accesso ai mercati. Per i produttori di questi paesi, la varietà di standard richiesti dal mercato occidentale rappresenta un forte ostacolo all'accesso ed alla crescita: i paesi in via di sviluppo (ad esempio l'ACP – *African, Caribbean Pacific Countries*) devono misurarsi con standard richiesti dal mercato europeo o nord americano, ma di fatto questo è spesso impossibile per l'assenza di controllo sull'intero processo produttivo (che impedisce ad esempio di adempiere all'obbligo di tracciabilità del prodotto all'interno della filiera di produzione) e a causa delle insufficienze, strutturali ed istituzionali, degli apparati esistenti. Mancano capacità, competenze, laboratori, che costituiscono il presupposto minimo per uniformarsi agli standard occidentali. Tutto ciò rende di fatto difficile rispondere alla domanda sul mercato dei paesi sviluppati ed ancora più difficile stabilire relazioni di mercato competitive.

⁶ Si veda a tale proposito “The relationship of third-party certification (TPC) to sanitary and phytosanitary (SPS) measures and the international agri-food trade: final report”, USAID, dicembre 2005, <http://ifas.msu.edu/publications.htm>.

1.4 Rassegna di alcuni contributi di teoria economica sugli standard

1.4.1 Concorrenza perfetta e standard

Si deve porre attenzione su alcuni aspetti relativi alle analisi economiche connesse al fenomeno della concorrenza perfetta. Dall'esame della struttura di mercato della concorrenza perfetta si evince come questa si fondi su una serie di ipotesi note, tra cui l'impossibilità per i venditori e gli acquirenti di influire sul prezzo e la piena accessibilità al mercato. Queste ipotesi si verificano quando il numero degli acquirenti è molto elevato, quando nel mercato operano molti venditori, quando vi è un elevato grado di sostituibilità tra i prodotti ed, infine, quando l'informazione di cui i soggetti dispongono è perfetta [Katz e Rosen, 1998]. Il modello della concorrenza perfetta prevede che chi vende non possa stabilire il prezzo; quindi, affinché la struttura del mercato sia compatibile con tale modello, è necessario che i prodotti offerti dai diversi venditori siano omogenei⁷. Se i prodotti offerti sono uguali, allora gli acquirenti si rivolgeranno a coloro che applicano il prezzo più basso, dissuadendo i venditori dal portare i prezzi al di sopra del livello prevalente. Questo ragionamento presuppone che i compratori siano a conoscenza di tutte le possibilità che hanno a disposizione nel mercato. Dato che per l'acquirente i prodotti sono omogenei, egli si rivolgerà a chi, fra coloro che conosce, applica il prezzo più basso; ma tale decisione verrà presa solo su un numero ristretto di soggetti, che sono quelli che conosce l'acquirente. È necessario, quindi, che il

⁷ Due prodotti sono omogenei quando il saggio marginale di sostituzione è costante e pari ad uno [Katz e Rosen, 1998].

livello d'informazione degli acquirenti sui prezzi e sulle diverse possibilità a disposizione sia più completo possibile (ipotesi di informazione perfetta).

Sulla base di questi presupposti potremmo dire, quindi, che il modello della concorrenza perfetta descriva un mondo in cui gli standard sono irrilevanti. Nel momento in cui si considera il mondo reale, venendo meno le ipotesi del modello tradizionale, vediamo come l'introduzione di uno standard incida su ciascuno dei presupposti, che in alcuni casi possono essere "recuperati".

Prendiamo in esame l'ipotesi di prodotti omogenei: se tale omogeneità viene meno, ed i prodotti sul mercato subiscono una, seppur minima, diversificazione, l'economista dovrà prendere in analisi tutte le cause e gli effetti prodotti da tale differenziazione. In particolare, si passa a considerare un'altra struttura di mercato nota come concorrenza monopolistica, in cui il grado di sostituibilità tra i prodotti dei diversi venditori è minore che nella concorrenza perfetta poiché i prodotti offerti sono eterogenei o differenziati. Se i prodotti offerti dai diversi venditori non sono perfettamente sostituibili, ciascun venditore può alzare il prezzo del proprio prodotto senza perdere per questo i propri clienti. Dato che il modello della concorrenza monopolistica si basa sull'ipotesi che i venditori facciano il prezzo, esso è compatibile con i mercati in cui i prodotti delle diverse imprese sono considerati sostituti imperfetti dai consumatori: si tratta di sostituti abbastanza prossimi, cioè versioni diverse dello stesso prodotto⁸.

Quando la tecnologia utilizzata per produrre un certo bene consente di realizzare economie di scala, la produzione in maniera differenziata è più costosa. Tuttavia vi sono molti esempi nella realtà in cui si produce in modo

⁸ Ad esempio perché non indossiamo tutti abiti confezionati su misura? La risposta è che sarebbe troppo costoso. Confezionare un paio di pantaloni su misura per una determinata persona costa decisamente di più di quanto non costi, al paio, produrre migliaia di pantaloni identici che saranno indossati da tanti individui diversi. In altre parole, nella produzione di pantaloni si possono ottenere economie di scala. Tuttavia siamo disposti a pagare un prezzo più elevato per un paio di pantaloni pur di avere maggiori possibilità di scelta, poiché la varietà ha un proprio valore [cfr. Katz e Rosen, 1998].

differenziato pur sostenendo maggiori costi: ciò avviene poiché la varietà ha un proprio valore economico. È necessario trovare un compromesso tra i vantaggi della varietà e i costi che essa comporta.

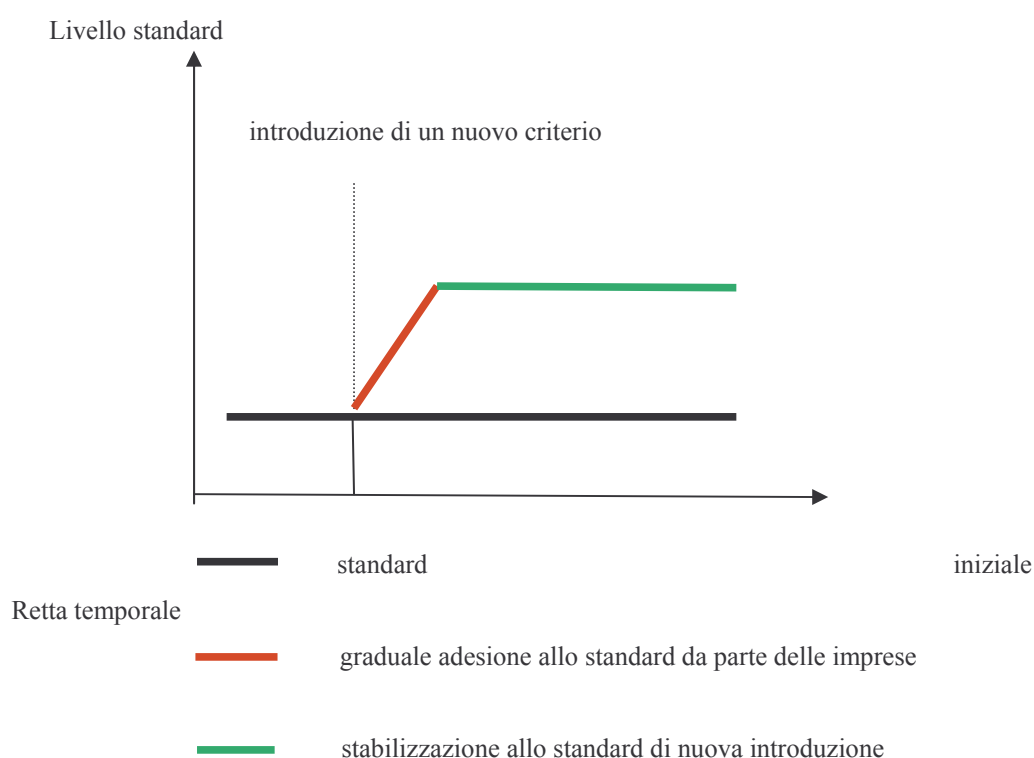
Se si considera il momento in cui un nuovo criterio viene introdotto per la prima volta e si afferma come parametro da seguire per gli altri, come “prestazione di riferimento” in un determinato settore o mercato, allora vediamo che in quel momento iniziale l’effetto è l’introduzione di una diversificazione rispetto alla condizione di partenza, in cui il criterio di riferimento era un altro.

Nel momento in cui viene introdotto il nuovo criterio, che è diverso da quello precedente, la popolazione sarà suddivisa tra coloro che continueranno a seguire il “vecchio” standard e coloro che, invece, si convertiranno al nuovo. Questo graduale processo di adesione determina una diffusione più o meno rapida del nuovo standard (rappresentato nel grafico – FIG. 1 - dalla curva crescente, che dopo si stabilizza). Nel caso in cui non tutta la popolazione passi dal vecchio al nuovo (la retta sottostante rappresenta il permanere del criterio precedente), si avrà la compresenza di più riferimenti, rendendo il quadro nel complesso diversificato.

Nell'ambito degli studi sulla concorrenza e sull'informazione imperfetta, e in particolare delle asimmetrie informative, gli standard svolgono un ruolo fondamentale nella riduzione e, in certi casi, nell'eliminazione del problema informativo. La presenza di carenze informative è frequente nella realtà e si verifica quando due soggetti interessati ad uno scambio non dispongono di tutte le informazioni rilevanti sulla natura e sulle caratteristiche del bene o dei soggetti con cui entrano in un rapporto di compravendita. La mancanza di tali conoscenze dà luogo a fallimenti di mercato (cosiddetti di *moral hazard* o di *adverse selection*). In particolare, la “selezione avversa” (Akerlof, 1970), determinata da un'asimmetria nelle informazioni disponibili tra due soggetti e che può risultare in un gap tra la qualità attesa e la qualità effettiva di un

prodotto, ha come conseguenza fondamentale la progressiva diminuzione degli scambi di beni di qualità e, in ultima analisi, un mercato incompleto o addirittura mancante.

FIG. 1 - “Ciclo di vita” di uno standard



Fonte: nostra elaborazione

Jones and Hill [1994, pp. 119] affermano: “Grades and standards comprise...one set of rules that provide the guidelines for information signals in the market and facilitate marketing”⁹. Quanto fin qui detto evidenzia come gli standard siano un utile strumento comunicativo delle caratteristiche dei

⁹ “Gli standard sono un set di regole e criteri che forniscono linee guida perché possano avvenire, attraverso i segnali informativi, operazioni nel mercato”.

prodotti per l'acquirente: il contenuto informativo di cui uno standard è portatore consente una riduzione dei costi di transazione e, contemporaneamente, una diminuzione del rischio che l'acquirente possa trovare nel lotto acquistato (specialmente se si parla di grandi quantità difficili da ispezionare per intero) uno o più elementi al di sotto dello standard minimo¹⁰. È un presupposto indispensabile che colui che ha a che fare con uno standard ne sappia cogliere il significato, sia cioè in grado di associare al segno un contenuto informativo per lui rilevante. Se è possibile rendere "standard" alcune caratteristiche fondamentali del prodotto in vendita, allora le informazioni disponibili ai due soggetti saranno più o meno le stesse e saranno messi in condizione di poter negoziare un certo prezzo per il prodotto in vendita. Questo è più agevole quando il bene in questione è una merce o un bene di largo consumo, in cui il numero degli attributi su cui si ha interesse ad avere informazioni è limitato e facilmente definibile.

Infine condizione fondamentale del mercato perfettamente concorrenziale è che non ci sia alcuna barriera all'entrata. In relazione agli standard, questi incidono direttamente sulla possibilità di ingresso in un mercato, e l'impatto può essere visto secondo due punti di vista. Da un lato, uno standard condiviso costituisce una caratteristica comune che facilita gli scambi in un mercato, per coloro che vi si sono conformati, poiché consente la compatibilità tra un fornitore e un'acquirente. Ma può anche costituire un ineliminabile impedimento all'ingresso per i soggetti che, invece, non sono in grado di

¹⁰ Ad esempio nell'acquisto di sacchi di grano, in tonnellate, sarebbero necessari molto tempo e manodopera per l'ispezione preliminare all'acquisto. L'alternativa è appunto la classificazione del grano secondo una serie ordinata di classi di acquisto. In questo modo occorre solo specificare al venditore l'intenzione di acquistare un certo numero di tonnellate di grano, specificando di quale classe lo si desidera. A titolo d'esempio, diciamo che il grano è disponibile di prima, seconda e di terza classe. Si tratta di categorie ufficialmente riconosciute, a cui tutti gli agenti di quel settore sanno fare riferimento. È possibile quindi concludere la vendita in maniera veloce ed efficiente. Le sempre più complesse interrelazioni all'interno delle filiere di produzione tra fornitori, produttori, trasformatori, grossisti e consumatori, ubicati in ogni parte del mondo, hanno accentuato il bisogno di armonizzazione e codificazione dei criteri, delle norme e degli standard [Bingen e Busch, 2006].

adeguarsi allo standard di riferimento. Come abbiamo visto, le barriere che ostacolano l'ingresso in un mercato possono essere di varia natura, legale oppure tecnologica, ed essere suscettibili di individuazione immediata oppure avere carattere "non trasparente": tale questione è oggetto di molteplici dibattiti coinvolgenti le più alte organizzazioni internazionali, come il WTO.

In particolare, gli accordi raggiunti in tale sede¹¹ sono volti proprio a limitare i vincoli alle importazioni (e quindi agli scambi in generale) solo a specifici e ben individuati casi, tra cui quello della "tutela della sicurezza e della salute pubblica", tramite disposizioni legislative standard e regolamentazioni sulla sicurezza alimentare.

1.4.2 Le esternalità di rete

La standardizzazione di prodotto e di processo introduce i caratteri di compatibilità e di intercambiabilità, di cui il consumatore del prodotto o l'utente del servizio può beneficiare in diversi modi.

Innanzitutto per prodotti compatibili si intendono due prodotti di marche diverse che possono coesistere, nel senso che il prodotto di una marca può essere usato anche da altre marche; in questo caso si dice che le marche operano sullo stesso standard. In ambito tecnologico, l'utilizzo di interfaccia standardizzate consente una varietà di componenti di poter essere utilizzati insieme, si pensi alle diverse marche di computer che possono utilizzare un certo modello di stampante. In diversi ambiti dell'industria manifatturiera, gli standard sono concepiti in modo da favorire questa compatibilità. Certamente

¹¹ TBT (Technical Barriers to Trade) e SPS (Sanitary and Phytosanitary Agreement).

la produzione di modelli compatibili presuppone una cooperazione tra imprese diverse e può determinare il sostenimento di costi più o meno elevati.

La teoria economica sulle esternalità di rete è stato oggetto di vari contributi dalla metà degli anni '80. Fra questi ricordiamo quelli di Katz e Shapiro [1986], Farrel e Saloner [1986], Matutes e Regibeau [1996].

Innanzitutto è bene sottolineare che le preferenze dei consumatori danno luogo a esternalità di rete se l'utilità di ogni consumatore aumenta con il numero di altri consumatori che acquistano la stessa marca o specificazione di prodotto.

Il valore dei beni di rete, ricevuto dai consumatori è costituito da due parti distinte: una componente è il valore "*stand alone*", ovvero il valore del bene in sé e per sé, che si ha, quindi, anche quando non ci sono altri utilizzatori. La seconda componente, è il cosiddetto valore di "sincronizzazione", vale a dire il valore addizionale derivante dalla possibilità di interagire con altri utilizzatori di prodotto, ed è quest'ultimo valore che costituisce il cuore delle esternalità di rete.

Inoltre, si possono verificare "esternalità di rete dirette", nel senso che l'utilità che un consumatore riceve dall'acquisto del prodotto aumenta all'ampliarsi del numero di altri soggetti che consumano un prodotto compatibile: vi è un effetto diretto del numero di acquirenti sul valore di un prodotto. Ogni nuovo utente che si allaccia alla rete fornisce un nuovo legame complementare alla rete esistente.

Ma esistono anche le "esternalità indirette" che sono effetti "mediati" dal mercato, come quando un prodotto complementare (parti di ricambio, servizi di assistenza e software, ecc.) diventa più economico e più facilmente accessibile, con l'ampliarsi dell'estensione del mercato compatibile. Analogamente si hanno "esternalità positive di consumo", in particolare per i prodotti durevoli, a cui possono essere associati altri tipi di servizi "secondari", rispetto al prodotto o servizio principale: la qualità e la disponibilità di servizi di assistenza (come

quelli post vendita), dipenderà dall'esperienza acquisita nel tempo e dalle dimensioni della rete.

Matutes e Regibeau [1996] propongono un modello per l'analisi degli effetti della standardizzazione, intendendo anch'essi con questo termine un sinonimo di "compatibilità". Danno una rappresentazione del beneficio in base al quale la disponibilità a pagare di un consumatore aumenta all'aumentare delle dimensioni della rete di utenti legata a quel bene, che poi è l'"esternalità di network", cioè l'effetto di rete. Si tratta di una relazione positiva tra l'utilità del consumatore e le dimensioni della rete.

Jones e Hudson [1996] analizzano gli effetti e le implicazioni delle soglie minime, che definiscono alcune caratteristiche di prodotto al di sotto delle quali non è nemmeno possibile entrare sul mercato (per es. livelli di sicurezza). Essi mostrano come ad esempio gli standard di qualità minimi, tendono a diminuire i costi di incertezza associati all'accertamento di qualità di un prodotto. Il primo effetto è quello di eliminare la zona di variabilità inferiore al livello minimo, poiché prodotti al di sotto di questo livello non devono proprio essere presenti in commercio: questo permette una segnalazione della qualità del prodotto più efficiente. La standardizzazione riduce l'incertezza e i relativi costi di ricerca e di transazione.

Gli standard minimi possono essere associati alle esternalità di rete nella misura in cui essi sono pensati con lo scopo di salvaguardare il pubblico dall'esperienza di esternalità di rete negative (ricordiamo che si possono identificare esternalità positive, ma anche esternalità negative). La possibilità di compatibilità è un'esternalità positiva di rete. Un esempio di esternalità negativa da prevenire con gli standard, è ben rappresentata dai requisiti igienici minimi che i processi di produzione e i prodotti finali devono possedere.

A causa delle esternalità di rete la standardizzazione viene raggiunta spesso in maniera volontaria da parte degli agenti presenti sul mercato, che cercano di appropriarsi dell'utile che deriva dalla vendita di un prodotto il cui maggior

valore è legato al fatto che è inserito in una rete più grande. Non sempre però gli interessi della società coincidono con quelli privati e questo può portare a costi sociali. Ad esempio quando l'industria si mostra riluttante a muoversi verso uno standard superiore, perché nuovo e migliore, a causa dei problemi di coordinamento, si verifica un eccesso di inerzia¹². Farrel e Saloner [1985 e 1986] si pongono l'obiettivo di verificare se la standardizzazione di prodotto possa inibire oppure ostacolare il progresso verso uno standard superiore. Essi mostrano¹³ come, in presenza di informazione incompleta si verifica una sorta di inerzia al cambiamento: chi decide di adottare un nuovo standard deve sostenere elevati costi di transazione. Si domandano quindi se il problema possa essere superato riducendo la mancanza di informazioni a disposizione dei soggetti agenti, attraverso una maggiore comunicazione.

I suddetti autori distinguono, quindi, due situazioni.

In un caso, quando l'informazione a disposizione è completa, ogni agente preferisce muoversi prima degli altri. Aspettare di vedere come si evolvono le cose non costituisce un atto di saggezza ma una perdita di tempo. È utile muoversi per primi in una direzione per indurre gli altri ad agire nel modo a noi conveniente.

Mentre in presenza di informazione incompleta non è detto che si raggiunga la compatibilità, anche se le imprese lo avrebbero preferito (qualora avessero potuto disporre di informazioni complete). Analogamente può darsi che si raggiunga la compatibilità anche se poi nel complesso le imprese stanno peggio (*excess momentum* – eccesso di impeto). L'eccesso di impeto, che si verifica quando le imprese private hanno incentivi comuni eccessivi alla compatibilità,

¹² Un esempio noto di inerzia è quello della prima riga delle tastiere QWERTYUIOP, dell'esistenza di altre combinazioni di tasti più efficienti e della trappola di equilibri sub ottimali raggiunti a causa della standardizzazione effettuata nella direzione errata [Savioli, 2006].

¹³ Per approfondimenti si veda Farrell J., Saloner G., [1985], "Standardization, Compatibility, and Innovation", *Rand Journal of Economics*, 16(1), Spring, pp.70-83; si veda inoltre Farrell J., Saloner G., [1986], "Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncement, and Predation", *American Economic Review*, 76(5), December, pp.940-955.

viene motivato da Katz e Shapiro [1986]. Quando le imprese producono beni incompatibili, la valutazione di un'unità del bene effettuata dal consumatore dipende dalla grandezza della rete corrispondente allo specifico costruttore del prodotto. Così nelle prime fasi si verifica una forte competizione tra produttori che cercano di conquistare fette più ampie di mercato estromettendo la concorrenza, al fine di conquistare la clientela. Con i prodotti compatibili esiste una sola rete, per cui le imprese tenderanno a ridurre il grado di competizione tra loro, con la conseguenza che il beneficio per i consumatori in questa fase tenderà a diminuire. L'aumento dei profitti è un beneficio privato ma non sociale: è questo che determina incentivi eccessivi alla compatibilità.

È importante capire cosa succede nel momento in cui si introduce un nuovo standard: quando l'innovazione è inaspettata, i nuovi utilizzatori hanno un'opzione che non era disponibile ai precedenti (la base di partenza), che al momento sono impegnati con le loro risorse sullo standard relativo alla "vecchia tecnologia". Occorre del tempo perché il nuovo standard si affermi e i ritardi potrebbero generare inefficienze.

Nel momento in cui si introduce un nuovo standard si verifica una situazione di "incompatibilità transitoria", che costituisce il costo dell'innovazione. La dimensione della base di partenza (o "*installed base*") può determinare la mancata adozione, o meglio diffusione, di uno standard, poiché tale base può costituire una barriera all'entrata.

Si può verificare il fatto che le imprese della base di partenza abbiano interesse a rafforzare tale barriera e questo può avvenire in due modi: l'annuncio di prodotto imminente e il prezzo predatorio.

Il preannuncio di un prodotto imminente ha l'obiettivo di scoraggiare i clienti della tecnologia esistente dal passare ad un'altra marca, e a indurre quelli che stanno per comprare ad aspettare di comprare la nuova tecnologia.

Il prezzo predatorio si ha quando c'è un'impresa operante sul mercato che è monopolista e produce secondo il vecchio standard. Essa può temere l'ingresso

di nuove imprese che producono secondo nuove tecnologie incompatibili, quindi riduce temporaneamente i prezzi, facendo una competizione sfrenata contro chi voglia entrare sul mercato. Quando la base esistente è talmente diffusa e consolidata da rendere impossibile l'ingresso a chiunque allora l'impresa incombente tornerà ad alzare il prezzo.

Successivamente gli stessi Farrell e Saloner [1988], prendono in esame la problematica della coordinazione, che emerge in molti contesti, in particolare nella scelta di adottare standard di compatibilità.

La competizione su diversi standard può avvenire secondo il meccanismo di mercato in cui le scelte siano unilaterali ed irrevocabili, oppure secondo l'attività tipica di un comitato decisionale, nel quale la comunicazione, la negoziazione e la presa di decisioni sono esplicite.

L'ipotesi di partenza¹⁴ è che il benessere sociale è maggiore in caso di compatibilità degli standard, sempre e comunque. Sia nel mercato che nel comitato, l'obiettivo preferito è il raggiungimento della standardizzazione.

La negoziazione formale attraverso un comitato può evitare problemi di inefficienza che si verificano nel sistema di mercato. Esistono problemi di coordinazione anche nei comitati, tuttavia questi cercano un consenso più forte che un semplice voto di maggioranza, anche se non per forza l'unanimità; si può verificare un allungamento dei tempi dovuto all'eterogeneità delle opinioni e degli interessi all'interno dei comitati e i consumatori devono attendere. I costi dell'attesa consistono nel tempo necessario che potrebbe essere eccessivo e nel fatto che qualcuno dei partecipanti potrebbe non aspettare, intraprendendo azioni individuali, venendo meno ogni possibilità di coordinazione.

¹⁴ Se nella realtà quest'ipotesi non si verifica, ovvero se la scelta preferibile è l'incompatibilità, allora i risultati dell'analisi vengono invertiti. Sembra però che a livello sociale è più spesso preferibile la compatibilità.

Un esempio di comitato di standardizzazione è l'ISO (*International Standard Organization*) che lavora per fissare e armonizzare standard internazionali quando un approccio nazionale sembra inadeguato.

Nel settore agroalimentare un'istituzione analoga è il *Codex Alimentarius*, il cui obiettivo è la creazione di standard a livello globale per la maggiore tutela della sicurezza/igiene degli alimenti e la agevolazione dei commerci internazionali.

Il modello di Farrel e Saloner [1988] è strutturato in un gioco dove la coordinazione è l'obiettivo dei giocatori ma dove non vi è accordo su quale sia lo standard da adottare. Prendono in esame tre meccanismi di coordinazione rispetto all'adesione ad uno standard di compatibilità:

1) i comitati decisionali per la standardizzazione, caratterizzati da comunicazione esplicita e che agiscono tramite un processo di negoziazione formale. Infatti, senza un accordo, nessuno adotta lo standard.

2) le scelte unilaterali ed irrevocabili, dove non vi è una comunicazione esplicita: tale meccanismo, definito effetto "vagone", si ha se un soggetto agente, rilevante sul mercato, decide di adattarsi ad uno standard e gli altri lo seguono (es. la leadership di mercato). Tale meccanismo può talvolta conseguire una coordinazione rapida ed effettiva.

3) Un modello ibrido dei primi due meccanismi in cui è consentita la comunicazione ma anche la possibilità di attuare azioni preventive.

Farrel e Saoner giungono alla conclusione che il comitato decisionale ha maggiori possibilità di raggiungere un risultato coordinato rispetto al sistema di mercato, in cui le decisioni decentralizzate di alcune imprese possono spostare l'attenzione di altre imprese verso standard diversi. Il problema principale si ha quando non è chiaro chi sia il leader di mercato e quando le preferenze per gli standard sono differenti. Tuttavia il sistema del comitato richiede molto più tempo e comporta quindi più costi. In generale quando la coordinazione è più importante, l'azione del comitato è più diffusa. Mostrano, infine, come il

ricorso al terzo modello, quello ibrido, e le azioni unilaterali migliorano il sistema del comitato di decisione.

È interessante che essi facciano notare che la coordinazione può essere ottenuta almeno in altre due maniere: attraverso l'autorità e attraverso la tradizione. Quando nessuno di questi due modi indirizzano verso uno standard preciso e particolare, allora si ha il comitato o il sistema di mercato (che genera un effetto "band wagon").

Il tema della qualità e della diversificazione verticale dei prodotti è stato introdotto solo di recente all'interno della letteratura delle esternalità di rete [2001, 2002]. Sia la compatibilità che la qualità intrinseca del prodotto sono elementi della differenziazione verticale dello stesso, però solo quest'ultima è una variabile suscettibile di essere controllata da parte dell'impresa che opera sul mercato, mentre la compatibilità risulta dall'interazione di tutte le imprese presenti nell'industria.

Baake e Boom [2001] affermano che l'impresa che fornisce il prodotto di migliore qualità tende a preferire l'incompatibilità della propria produzione.

Tuttavia in equilibrio si raggiunge quasi sempre la compatibilità. Questo succede perché l'impresa che fornisce il prodotto di bassa qualità tenderà a ridurre il gap tra sé e quella che fornisce prodotti di alta qualità, in modo da indurre quest'ultimo ad aderire allo standard comune.

L'impresa di alta qualità riuscirà a conservare l'incompatibilità, che le garantisce la maggiore quota di mercato, solo quando la differenziazione tra le qualità è molto grande: solo in tale caso non ci sarà un'adesione unanime ad uno standard comune.

Da qui si deduce che l'intervento del regolatore del sistema economico per uniformare le imprese verso un unico standard è necessario solo se siamo di fronte ad un mercato in cui c'è una profonda disparità tra le qualità dei prodotti [Savioli, 2006]. Tuttavia il tentativo da parte delle imprese di ridurre il gap

qualitativo tra loro e il produttore di elevata qualità induce a non ritenere sempre necessario l'intervento pubblico.

A ben vedere un punto di vista analogo era già presente nelle analisi condotte da Katz e Shapiro [1986]. Dal punto di vista delle imprese produttrici, le *compatibility decisions*, cioè decisioni in merito alla compatibilità o meno della propria produzione rispetto a quella di altri produttori. In base a cosa un'impresa decide se produrre prodotti compatibili oppure no? Da questo si capisce se la variabile di interesse sono i risultati reddituali della singola impresa oppure quelli aggregati di mercato, nella valutazione delle esternalità di consumo. È importante capire, quindi, se l'impresa ha incentivi sufficienti a produrre beni o servizi compatibili.

Attraverso il modello e un confronto tra incentivi di tipo privato e sociale, Katz e Shapiro dimostrano che la convenienza ad adattarsi ad uno standard e, quindi, decidere della propria compatibilità dipende dalla rilevanza, sia in termini di reputazione che di dimensioni, dell'impresa. Cioè, le grandi imprese con una reputazione consolidata tenderanno a non essere favorevoli alla compatibilità, anche quando questo determinasse un aumento di benessere complessivo. Al contrario per le piccole imprese: se la rete è ristretta e la reputazione debole, la disponibilità ad aderire alla rete sarà maggiore, anche se i costi determinati dall'ingresso nella rete sono pari ai benefici.

2. Gli standard nel sistema agroalimentare

2.1 Introduzione agli standard agroalimentari

I prodotti agroalimentari, a differenza di altre categorie di prodotti, sono beni “fungibili”: ciò significa che la produzione di un determinato soggetto è perfettamente sostituibile con quella di un altro. Inoltre, la possibilità di suddividere la produzione per categorie e classi qualitative, molto più marcata rispetto ad altri beni di consumo, permette di conseguire un più elevato livello di standardizzazione di prodotto [Kohls e Uhl, 2002].

Come già evidenziato, il processo di elaborazione di standard non è unico, non è sistematico e non riguarda tutte le tipologie di prodotto. Esistono, infatti, standard che non possono essere utilizzati universalmente, ma solo in determinati contesti e da soggetti con particolari requisiti e caratteristiche. Nel sistema agroalimentare, infatti, la varietà di standard si ripercuote sulla produzione, trasformazione, distribuzione e marketing.

Come sappiamo, a differenza di altri sistemi produttivi, il sistema agroalimentare è caratterizzato dalle problematiche relative alla sicurezza e alla qualità dei prodotti e da quelle relative all’asimmetria informativa tra venditore e acquirente, che costituisce una delle principali cause di fallimento del mercato.

La qualità ha il carattere di “bene pubblico”, quindi per evitare fenomeni di *free riding*¹⁵ è necessario il ruolo di una “terza parte in causa” che la definisca e la controlli.

Questa terza parte, che può essere tanto un soggetto pubblico quanto uno privato, ha il compito di fornire un sistema di valutazione delle caratteristiche qualitative dei prodotti, in modo da uniformare i criteri vigenti nei diversi comparti, per prevenire forme di scambio non corrette e favorire l’espandersi del commercio internazionale. Gli obiettivi di questo organismo terzo investono la redistribuzione dei benefici legati all’uso del bene pubblico, il corretto funzionamento del mercato, il modo da assicurare efficienza ed equità, la tutela dei consumatori e una corretta distribuzione delle informazioni [Mariani e Viganò, 2002].

I soggetti coinvolti nella standardizzazione e certificazione del settore agroalimentare sono molti e di natura diversa: per esempio, il servizio pubblico sanitario si occupa in genere di delineare standard igienico sanitari; l’autorità per le politiche alimentari fissa standard di trasformazione di prodotti agroalimentari in termini di “buone pratiche di produzione manifatturiera”, regola i livelli di additivi alimentari e supervisiona le modalità di etichettatura dei prodotti. Gli standard di “identità di prodotto” fanno sì che i prodotti venduti sotto un nome comune (ad es. “maionese”) incontrino solo determinati requisiti specifici, ad esempio la presenza di determinati ingredienti.

Accanto agli standard pubblici vi è una moltitudine di standard nati dall’iniziativa privata, sviluppati dagli attori che operano nelle varie fasi della filiera produttiva (ad esempio: BRC, Eurep GAP, IFS, ecc..).

Si osserva, però, come, nella realtà, la distinzione tra soggetto pubblico e privato sia molto sfumata.

¹⁵ Questo fenomeno è legato a comportamenti scorretti da parte di coloro che, pur potendo godere i benefici di un bene, che ha caratteristiche di non escludibilità, non ne pagano il prezzo dovuto.

Un criterio di distinzione è ravvisabile nella libertà di applicazione dello standard al soggetto che lo ha introdotto. Ad esempio uno standard cogente sarà da applicare in base ad una previsione legislativa: il soggetto all'origine è quindi probabile che sia l'autorità pubblica che ha emanato il provvedimento.

Un secondo criterio da considerare, che può essere d'aiuto, è dato dalla natura dell'oggetto che si intende regolamentare con lo standard: la sicurezza e l'igiene, da un lato, e la qualità nel suo complesso, dall'altro.

Il soggetto che fissa uno standard solitamente ha diverse priorità a seconda che abbia natura pubblica o privata. La natura di "bene pubblico" delle caratteristiche di sicurezza ed igiene degli alimenti, fanno desumere la competenza delle istituzioni pubbliche.

Oltre a capire chi è il soggetto che elabora, applica o avalla l'esistenza di uno standard, è utile domandarsi chi sia il destinatario, che può individuarsi nel consumatore finale, ma anche nei soggetti che operano all'interno della filiera di produzione, dalla fase iniziale di acquisto delle materie prime alla vendita del prodotto (dal campo alla tavola).

Il rapporto esistente tra colui che adotta un certo standard nella propria produzione e colui che ne è destinatario porta a dover considerare il problema della "garanzia", vale a dire il livello di certezza che lo standard dichiarato venga di fatto rispettato. La radice del problema è data dall'asimmetria informativa, nel rapporto tra un soggetto principale ed un soggetto agente¹⁶. La certificazione si inserisce proprio per "sostenere" e rafforzare la necessaria fiducia in tale rapporto, come vedremo in varie forme e con diversi livelli di intensità ed efficacia.

¹⁶ Per approfondimenti si veda P. Bosi, [2003].

2.2 Excursus degli standard e qualità nel settore agroalimentare

Gli standard, come si è accennato, sono una tematica da sempre attuale, poiché descrivono e definiscono molteplici aspetti della vita dell'uomo, da migliaia di anni ad oggi.

Nel medioevo, la produzione giornaliera di un tessitore veniva misurata in “lunghezze” di tessuto (una iarda, pari a circa 0,9 metri) e la produzione di un coltivatore di grano veniva determinata con un'unità di misura pari al volume di un particolare contenitore.

Un'importante categoria di standard sono i “principi contabili”, nati dalle esigenze della prassi nella rendicontazione degli affari. I primi documenti in cui si tratta direttamente il criterio della partita doppia¹⁷ risalgono al 1400: è uno standard che consente una gestione accurata, indispensabile per l'attività dei primi mercanti come degli imprenditori di oggi. I mercanti del 1400, che viaggiavano per tutta l'Europa, hanno a lungo speculato sulle incoerenze e sovrapposizioni tra le unità di conto dei multipli e sottomultipli delle monete d'oro e d'argento.

Quando, nel 1700, il commercio mondiale ha iniziato a svilupparsi, i diversi Stati hanno avvertito con urgenza la necessità di utilizzare sistemi di comunicazione, di pesi, di misure e di calcolo uniformi. E questo è avvenuto

¹⁷ Fra' Luca Bartolomeo de Pacioli (Sansepolcro, c. 1445 – 1515 circa) religioso e matematico italiano, nel 1494 pubblicò a Venezia una vera e propria enciclopedia matematica, dal titolo “Summa di arithmetica, geometrica, proportion et proportionalita”, scritta in volgare, contenente un trattato generale di aritmetica e di algebra, elementi di aritmetica utilizzata dai mercanti (con riferimento alle monete, pesi e misure utilizzate nei diversi stati italiani). Uno dei capitoli della Summa è intitolato “Tractatus de computis et scripturis”: in esso viene presentato per la prima volta il concetto di partita doppia (e, quindi, dare e avere, bilancio, inventario, ecc ...) che poi si diffuse per tutta Europa col nome di “metodo veneziano”, perché usato dai mercanti di Venezia [cfr. Michael J. Fischer, Luca Pacioli on Business Profits, Journal of Business Ethics, vol. 25, nov.4, June 2004].

anche a scapito di coloro che avevano beneficiato delle incongruenze tra i criteri di valutazione negli anni precedenti.

Gli standard sono legati a una posizione di predominanza sociale, cioè al potere di fissare un criterio a cui una più o meno ampia categoria di soggetti deve uniformarsi e, se libero di farlo, anche di non uniformarsi. Si tratta di determinare cosa può essere venduto sul mercato, che tipi di prodotti e che caratteristiche devono avere, ma anche il potere di stabilire le imposte da far versare ai cittadini.

Nel settore agroalimentare emerge l'esigenza di disporre di regole e criteri chiari, sia con riferimento alla produzione primaria, o agricola, ma soprattutto a quella secondaria, della trasformazione dei cibi e della loro vendita sul mercato. Gli esempi potrebbero essere tanti e diversi.

Gli antichi egiziani conservavano nei magazzini reali le quantità di grano raccolto, misurate in "hekats" (4,6 litri circa ognuno), impiegando in questo modo standard di volume. Tali misure di grandezza non solo permettevano la conservazione in deposito di grandi quantità di prodotto in maniera ordinata, e di conseguenza una contabilità trasparente, ma assicuravano la corretta riscossione dei tributi, resa possibile dalla determinazione esatta della base imponibile. Inoltre facevano ricorso a forme di etichettatura per diversi alimenti [FAO, WHO, Roma, 2005].

Nell'antica Roma c'era un controllo alimentare predisposto centralmente dal potere pubblico, finalizzato alla protezione dei consumatori dalla cattiva produzione, da inganni e frodi. Sono stati rinvenuti documenti, di oltre duemila anni fa, in cui alcuni personaggi del tempo (tra cui il poeta Virgilio) lamentavano un'insufficienza di regole nella produzione. Si pensi, per esempio, alla qualità del vino che era scarsa in quanto questo spesso veniva annacquato; oppure alla qualità dell'olio d'oliva, che subiva alterazioni forse nell'intento di aumentarne la quantità disponibile.

Ma con il passare del tempo cominciarono ad essere emanate leggi che attenzionavano maggiormente la qualità degli alimenti e delle bevande. Si pensi che nel 1550, in Baviera, venne emanata una legge che stabiliva i parametri per la produzione della birra: in particolare acconsentiva che fossero utilizzati esclusivamente ingredienti come acqua, luppolo e orzo, allo scopo di mantenerne la purezza e la fermentazione.

Nella seconda metà del XIX secolo furono emanate le prime leggi per la disciplina dell'alimentazione e stabilite le prime forme di controllo e monitoraggio. Sempre in quel periodo è di centrale importanza lo sviluppo della chimica, che dà un forte impulso all'analisi della purezza e salubrità degli alimenti e delle bevande, con un grado di oggettività e affidabilità maggiore di prima. Il significato di "adulterazione" dei cibi è legato all'impiego di sostanze chimiche per la conservazione e modifica dell'aspetto dei prodotti. Quindi, si nota come il progresso scientifico sia stato fondamentale per agire sulla tutela della sicurezza, dell'igiene e sulla qualità dell'alimentazione.

Tra il 1897 e il 1911, nell'Impero Austro-Ungarico viene effettuata, per la prima volta, una raccolta di standard e descrizioni dei prodotti per identificare e stabilire i caratteri di un'ampia varietà di alimenti, che prese il nome di "Codex Alimentarius Austriacus". Non aveva forza legale, ma era utilizzato come riferimento dalla giurisprudenza per individuare e applicare criteri uniformi con riguardo a determinati alimenti.

Con lo sviluppo del commercio di generi alimentari, che vengono trasportati per grandi distanze (si pensi, ad esempio, ai problemi di conservazione degli alimenti congelati), si percepisce chiaramente la necessità di avere standard armonizzati: lo sviluppo spontaneo e indipendente da parte dei singoli stati di regolamentazioni e vere e proprie leggi alimentari (*food law*) tutte diverse tra loro, inevitabilmente costituisce un ostacolo al commercio. Nascono e si diffondono così le associazioni commerciali, che mirano all'armonizzazione dei criteri di definizione dei prodotti, in termini di salubrità e qualità.

Contemporaneamente, lo sviluppo delle tecniche produttive, il crescente impiego di sostanze chimiche e la diversificazione dei prodotti pongono il problema della tutela del consumatore, che ha bisogno di informazioni chiare e trasparenti.

Nel 1903, l'*International Dairy Federation* (IDF) elabora i primi standard per prodotti caseari e latticini. Il ruolo di questa istituzione sarà centrale per la concezione e sviluppo del Codex Alimentarius, organismo internazionale per l'elaborazione di standard agroalimentari, ispirato al precedente codice austriaco. Nasce in seno alla FAO (*Food and Agriculture Organization*) e ad WHO (*World Health Organization*), costituiti tra il 1945 e il 1948. Questi organismi di pertinenza dell'ONU si incaricano di incoraggiare l'elaborazione e la diffusione di standard agroalimentari globali, tramite la costituzione del Codex Alimentarius.

Nel momento in cui il mercato dei prodotti agro-alimentari si è sviluppato ed esteso, gli standard riguardanti tale settore hanno acquisito grande importanza. A tal proposito è interessante la relazione individuata da Reardon (1999) in base alla quale da una parte, gli standard sono cruciali per l'evoluzione del mercato, dall'altra, l'espansione del mercato è l'impulso per lo sviluppo di nuovi standard.

L'oggetto degli standard, come sappiamo, è costituito dagli alimenti e la definizione di "alimento" scelta dall'Unione Europea nel Reg. 178/2002 è quella di "*qualsiasi sostanza o prodotto trasformato, parzialmente trasformato o non trasformato, destinato ad essere ingerito o di cui si prevede ragionevolmente che possa essere ingerito*" [Reg, CE 178/2002, art. 2 co. I].

Le caratteristiche dell'alimento così come definito sono, quindi, di tipo oggettivo e misurabili attraverso l'attribuzione, con metodi più o meno complessi, di un valore quantificabile a quelle caratteristiche rilevanti ai fini della sicurezza di prodotto per la salute umana [Mariani e Viganò, 2002]. Tuttavia, quando al prodotto alimentare si riconosce la natura di bene in grado

di soddisfare esigenze implicite di chi lo acquista e lo consuma, legate anche alla sfera sociale, culturale e religiosa, il concetto di qualità agro-alimentare si amplia: come affermano anche Henson e Reardon, (2005): “*Agricultural and food products are increasingly viewed as a complex collection of quality attributes, many of which cannot be observed at either the points of purchase or consumption*”¹⁸.

Da qui si evince che il concetto di standard nel sistema agroalimentare non può essere trattato senza fare, quindi, un breve riferimento al complesso tema della “qualità”.

Il concetto di qualità agroalimentare è un concetto piuttosto complesso, che è spesso misurato mediante indici oggettivi relativi alle caratteristiche nutrizionali, microbiologiche o chimico-fisiche o secondo giudizio di esperti designati a tale scopo. Ma, quando la qualità agroalimentare è intesa come “grado di eccellenza” nessuna di queste misure svolge un'adeguata funzione di indicatore della suddetta qualità [Cardello, 1995]. Il concetto di qualità agroalimentare, frutto di una costruzione complessa cui partecipano più individui, è costituito da una componente oggettiva, intrinseca al prodotto, ed una soggettiva, relativa alla sua utilizzazione [Ventura, 2000]; a tale generica suddivisione si possono ricondurre i concetti di qualità *product and process oriented*, misurabile attraverso tecniche e unità di riferimento prestabilite - dato che riguarda gli aspetti fisici e organolettici del bene nonché le caratteristiche del processo attraverso cui questo si ottiene - e di qualità *consumer oriented*, definibile solo tramite osservazioni e misure proprie di chi “giudica” (che può

¹⁸ I prodotti agroalimentari sono considerati sempre più come una complessa serie di attributi qualitativi, molti dei quali non sono osservabili se non al momento dell'acquisto o del consumo [Henson e Reardon, 2005]. Parimenti, Moskowitz (1995) sostiene: “*Food quality is a multi-faceted concept. The definition of food quality is furthermore a very subjective matter, differing from person to person*” (La qualità agroalimentare è un concetto multifaccettato. La definizione di qualità agroalimentare è inoltre un problema molto soggettivo, che differisce da persona a persona) [Moskowitz, 1995].

essere il cliente individualmente considerato o il frutto di un consenso sociale) [Grunert, Baadsgaard, Larsen e Madsen, 1996; Sylvander, 1994].

La qualità concepita ad esempio come *“l’insieme delle proprietà e delle caratteristiche di un prodotto o di un servizio che conferiscono ad esso la capacità di soddisfare esigenze espresse o implicite”* [definizione ISO, ISO 8402], oppure come *“l’insieme delle caratteristiche di un prodotto o servizio che soddisfano le esigenze dei clienti”* [definizione ISO, ISO 9000], è chiaramente costituita da una serie di attributi qualitativi che la rendono *consumer oriented*, strettamente legata cioè alla soddisfazione del destinatario del bene agroalimentare e conseguentemente alle sue abitudini, al suo background sociale ed economico che hanno fortemente influenzato, spesso inconsapevolmente, l’elaborazione delle sue percezioni sensoriali come positive o negative.

Nelle teorie economiche che trattano di marketing e di consumatori vi sono genericamente due approcci per definire la qualità agroalimentare [Grunert, 2005]. E, precisamente, l’approccio di tipo “olistico” che include nella qualità alimentare tutte le caratteristiche che si ritengono desiderabili in un prodotto; e l’approccio “di eccellenza” che considera come qualità alimentare tutto ciò che riguarda qualcosa di più restrittivo, di “superiore”, di maggior specificazione del prodotto. È bene sottolineare come la stragrande maggioranza degli standard agroalimentari, tuttavia, rappresentano una codificazione della qualità intesa in senso “olistico”, poiché specificano caratteristiche esistenti, siano esse considerate migliori o peggiori in un prodotto¹⁹: tale giudizio, infatti, rispecchia un preciso contesto socio– economico, nel quale sono radicate diverse convenzioni, e dunque differenti ordini di grandezza con cui giudicare un attributo qualitativo come “buono” o “cattivo”. Inoltre, la qualità

¹⁹ È necessario sottolineare a questo proposito che l’adozione di qualsiasi tipo di standard per un prodotto comporta costi ed implica benefici.

agroalimentare riguarda l'intero processo produttivo, dalla materia prima al *packaging* al consumatore del prodotto e poiché l'idea di qualità è in continua evoluzione, ogni tentativo di racchiuderla in qualche classificazione diviene preda della contingenza e degli eventi, mentre si aggiungono ad essa nuovi attributi che la arricchiscono o ne cambiano radicalmente il significato.

Tenendo presente il contesto ambientale, sociale e temporale nel quale si effettua l'analisi si possono individuare gli elementi che forniscono quel livello qualitativo ritenuto dalla società il "minimo indispensabile" per rendere accettabile il prodotto in questione, la cosiddetta "soglia di qualità", al di sopra della quale, qualunque attributo qualitativo che si aggiunge non fa altro che rendere il prodotto in oggetto diverso dagli altri, "migliore" o "particolare".

Nella letteratura anglosassone si distingue spesso tra attributi *must*, che identificano la qualità "soglia" e caratteristiche *wants*, che dipendono dalle aspettative e dai desideri dei diversi attori della filiera. Inoltre, al concetto di qualità soglia gli anglosassoni affiancano quello di *food safety*, associando, dunque, immediatamente il livello minimo qualitativo accettabile del prodotto all'assenza – o quasi – di rischio per la salute di chi lo consuma.

Il concetto di "qualità soglia", inteso come l'insieme dei requisiti "minimi" perché il prodotto possa essere accettato dalla società, non esaurisce le tipologie di qualità del prodotto, essendo rilevanti anche l'effettiva capacità di posizionamento del bene (qualità come "conformità" al mercato di riferimento) e la possibilità di permettere all'impresa produttrice di utilizzare il prodotto stesso come variabile strategica per conquistare nuove fette di mercato (qualità "differenziale"). Proprio attraverso il raggiungimento di queste due altre "tipologie" di qualità, le aziende produttrici possono permanere sul mercato e/o guadagnare altre fette importanti di esso, differenziando il proprio prodotto per combattere la saturazione dei segmenti in cui il bene viene commercializzato, utilizzando come "leve" gli attributi del prodotto in quanto tale, l'evidenziazione delle tecniche e dei fattori che lo originano e la sua

provenienza [Belletti, Marescotti, 2001]. Questi ultimi due aspetti riguardano caratteristiche difficilmente verificabili da parte del consumatore e perché svolgano al meglio la loro funzione esigono un'adeguata spinta informativa, che ponga in evidenza aspetti del prodotto diversi da quelli normalmente presentati al consumo, in modo da ridurre l'asimmetria informativa riguardo tali caratteristiche.

A questo proposito, rispetto alla distinzione “classica” delle dimensioni della qualità dei beni agroalimentari in *search*, *experience* e *credence*, Nelson (1970), Darby & Karni (1973) e Tietzel & Weber (1991) forniscono un'interessante *variatio*, proprio in base al livello di asimmetria informativa (Akerlof, 1970) tra fornitore e consumatore (TAB. 2).

Come le caratteristiche *search* (evidenza) sono verificabili e valutabili prima dell'acquisto del prodotto agroalimentare direttamente sulla base della rispondenza a caratteri ben definiti, quelle *experience* possono essere conosciute dopo il consumo sulla base dell'utilizzo del bene e vengono classificate e consolidate nelle scale di giudizio in seguito agli acquisti ripetuti nel tempo (proprio da ciò deriva il riferimento al concetto della “esperienza”), e quelle *credence* sono in qualche modo conoscibili affidandosi ad un giudizio di un ente terzo al rapporto di transazione, gli attributi “*Potëmkin*” [Tietzel & Weber, 1991; Bodenstein & Spiller, 1998], dato che ineriscono a momenti di vita del prodotto antecedenti alla fase finale e riguardano l'intero processo produttivo, non sono verificabili con certezza al momento dell'acquisto o consumo neppure servendosi di un ente terzo, a meno che quest'ultimo non fornisca garanzie per ogni tappa del processo produttivo. Tra questi attributi rientrano l'origine del prodotto agroalimentare, l'utilizzo di metodologie di produzione rispettose dell'ambiente (quali ad esempio il metodo di produzione biologico), del benessere degli animali, dei diritti dei lavoratori, di pratiche religiose (carni kasher o halal), etc. La dimensione *credence* - come ad esempio la presenza di contaminanti nell'alimento - può essere effettivamente verificata

TAB. 2 - Tipologie di attributi caratterizzanti i prodotti agroalimentari distinti in base al gap informativo tra la produzione e il consumo

Asimmetria informativa fra produttore e consumatore 	SEARCH	Qualità verificabile prima dell'acquisto/consumo	Freschezza, aspetto esteriore
	EXPERIENCE	Qualità verificabile soltanto dopo l'acquisto/consumo	Gusto, shelf life
	CREDENCE	Qualità verificabile dal singolo consumatore solo a costi proibitivi, oppure affidandosi al giudizio di una terza parte	Caratteristiche nutritive e chimico-fisiche
	“POTËMKIM”	Qualità process oriented, non verificabile alla fine del processo produttivo né dal consumatore né da un ente terzo	Origine, benessere degli animali, eticità

Fonte: Tietzel & Weber, 1991

mediante ispezioni e verifiche nella parte finale della filiera da parte di organizzazioni esterne alla transazione, autorità pubbliche o anche i *competitors* dei produttori; l’asimmetria informativa relativa agli attributi “*Potëmkin*”, invece, una volta giunti allo stadio del consumo, non può essere

superata o diminuita con questa metodologia e in presenza di tali caratteristiche qualitative si può innescare un meccanismo di selezione avversa [Akerlof, 1970, Anania et al., 1999] se non vi è una garanzia esterna che dia sufficienti sicurezze in merito alla veridicità di ciò che esprime il produttore.

La presenza di un processo di certificazione, che garantisca la veridicità delle informazioni riportate in etichetta o utilizzate come veicolo pubblicitario del prodotto stesso, si rende necessaria in quanto la maggior parte degli elementi che differenziano i prodotti agroalimentari nel mercato globalizzato sono individuabili come *credence* e “*Potëmkin*” (valori nutritivi e caratteristiche del processo produttivo). Tale processo di certificazione diventa, quindi, una variabile chiave per i prodotti agroalimentari che vogliano distinguersi dagli altri analoghi puntando sulle proprie caratteristiche qualitative oltre che sulla qualità direttamente verificabile mediante esperienza personale del consumatore. Attraverso la certificazione, colui che deve giudicare la qualità di un prodotto – sia egli un consumatore o un operatore di filiera – delega all’organismo certificatore la propria capacità di giudizio, per cui si può affermare che la fiducia riposta dall’operatore nel prodotto stesso sia il riflesso di quella riposta dell’ente di certificazione deputato a garantire il rispetto delle caratteristiche del bene dichiarate ma altrimenti non direttamente verificabili da parte di chi lo acquista.

Per quanto concerne i beni caratterizzati da una prevalenza di attributi di tipo *credence* e “*Potëmkin*”, gli intermediari che operano una certificazione aggiungono valore al prodotto qualificandolo.

Alla luce di tali considerazioni, appare opportuno trattare oltre che degli standard agroalimentari anche dei sistemi di certificazione agroalimentare, che variano secondo gli aspetti del prodotto e del processo produttivo che si stabiliscono come oggetto di verifica.

Per sistema di certificazione si intende, dunque, qualsiasi codice di condotta, disciplinare di produzione, set di requisiti che permette agli

stakeholders della filiera di garantire la concordanza tra quanto è dichiarato e segnalarla agli operatori interessati con l’avallo di un ente (indipendente o non) che ne dichiara la veridicità.

In generale si possono distinguere alcuni livelli di garanzia, che consentono di ridurre in diversa misura il gap informativo tra soggetto produttore ed acquirente (Marescotti, 2006):

- ✓ la reputazione: il soggetto acquirente può ricondurre il prodotto ad una determinata impresa e può ripetere l’acquisto (riconoscendone il valore, il livello di qualità) oppure non rivolgersi più a quella determinata impresa. La garanzia è data dalle informazioni che l’acquirente acquisisce dall’impresa in vario modo, oltre alle caratteristiche immediatamente osservabili con l’acquisto e il consumo (caratteristiche *search* ed *experience*);

- ✓ l’autocontrollo o dichiarazione di conformità: è il produttore stesso che dichiara la conformità dei propri prodotti a determinate caratteristiche o ad un metodo di produzione o provenienza, un disciplinare di produzione predisposto dall’impresa stessa;

- ✓ il controllo da parte di ente terzo: un soggetto indipendente verifica tramite controlli in laboratorio la presenza di determinati attributi di qualità;

- ✓ il controllo da parte di ente terzo accreditato: soggetti, la cui indipendenza è garantita da altri soggetti, certificano la presenza di determinati attributi di prodotto o di processo, oppure l’adeguatezza a determinate norme tecniche e/o a documenti normativi²⁰.

È chiaro che la forza della garanzia fornita da qualsiasi sistema di certificazione risiede nella reputazione dell’ente garante, la quale funge essa stessa da standard di riferimento all’interno della rete di relazioni tra gli attori della filiera [Anania et al., 2004]. A questo proposito si deve sottolineare che

²⁰ Si noti che anche l’“accreditamento” degli enti certificatori – ovvero il riconoscimento formale che un organismo possiede le risorse materiali ed umane e le capacità di assolvere determinati compiti – fa riferimento ed è valutato in conformità alle norme contenute in un ulteriore standard (la norma EN 45011) (Giacomini, Mancini, 2006).

la “scienza” – sia essa finanziata pubblicamente o con capitale privato - rappresenta ancora tutt’oggi la risorsa culturale più autorevole nel campo agroalimentare, nel senso che ad essa spetta il compito di validare le altre forme di sapere e ad essa si fa riferimento in ogni caso dubbio o “insicuro”: ogni alimento è, quindi, sottoposto a controlli scientifici che ne garantiscano la qualità (soglia e differenziale), anche se, ogni giorno sempre di più, l'accettabilità del cibo passa attraverso sentimenti di fiducia, eticità e credibilità di chi lo produce o lo certifica [Tallacchini, 2005]. Allo stesso tempo, si assiste ad un’evoluzione dal vecchio sistema di ispezione dei prodotti nelle fasi a valle della filiera di produzione, verso un nuovo approccio all’assicurazione della qualità dove i legami all’interno della filiera produttiva si assumono la responsabilità della qualità attraverso il controllo dei propri processi [Trienekens, 2006].

2.3 Cenni storici della qualità agroalimentare

Gli standard sono sempre stati utilizzati in agricoltura e nel commercio; in un primo periodo, miravano a controllare o monopolizzare il mercato, piuttosto che proteggere il consumatore o l’ambiente. L’idea di individuare standard di qualità agroalimentare – intesa sia come *food quality* che come *food safety* – è stata introdotta, nei cosiddetti Paesi industrializzati, nei primi anni del ventesimo secolo, mentre un sistema più ampio di standard nazionali (sia agroalimentari che artigianali) è stato sviluppato durante la Prima e la Seconda Guerra Mondiale.

Gli standard agroalimentari si possono intendere come l’insieme di caratteristiche del prodotto che devono necessariamente sussistere pena l’esclusione del bene stesso da ogni tipo di mercato – che la letteratura

anglosassone chiama *musts* – e di attributi che rispecchiano una specificazione, un *plus* per i consumatori, che consentono di differenziare il prodotto dagli altri possibili sostituti, detti *wants*.

È ovvio che questo complesso di caratteristiche varia sensibilmente secondo il contesto in cui i beni sono commercializzati e prodotti e che uno stesso attributo considerato “minimo” e indispensabile da una categoria di consumatori di un determinato luogo e in un certo periodo storico, può essere concepito come un *plus* da altri clienti, di altri luoghi e in altri momenti storici²¹.

Si può dire, quindi, che la qualità agroalimentare, dal punto di vista dei contenuti degli standard, era inizialmente concepita soprattutto come un problema di *musts*: il periodo fordista è stato infatti caratterizzato dall’avvento della produzione di massa e dell’orientamento alla quantità, piuttosto che ad uno specifico livello qualitativo e questa direttrice è stata percorsa anche dagli alimenti stessi. Le caratteristiche *must*, proprio in relazione alla funzione che svolgono, spesso sono regolamentate per legge, in particolare quando esse riflettono il problema della *food safety*.

Man mano che ci si avvicina al periodo odierno il concetto di qualità agroalimentare accoglie in sé un numero sempre maggiore di attributi *wants*.

I primi sistemi di certificazione della qualità erano fondati su un controllo delle materie prime in entrata e del prodotto finale ad opera di specialisti del settore prima della consegna al cliente. Era, dunque, un controllo di qualità su larga scala e, soprattutto, di tipo *first party*.

Nel dopoguerra, con l’avvento del controllo di qualità di tipo statistico, compaiono parallelamente i primi sistemi di auditing interno della qualità agroalimentare, mentre alcune imprese del settore si basano sempre di più su manuali e codici di buone pratiche ad uso interno. Rimane sempre il

²¹ Si noti che il termine *wants* racchiude in sé la soggettività di colui che desidera le caratteristiche oggetto di definizione.

“controllo” finale da parte del consumatore, che premia o sanziona l’impresa con l’acquisto ripetuto o evitato del suo prodotto: in un certo senso, quindi, il consumatore svolge una *second party certification* delle capacità manageriali e produttive delle imprese di soddisfare le proprie esigenze.

Parallelamente allo sviluppo di questa tipologia di controllo e di qualità agroalimentare, dal 1960 alcune istituzioni pubbliche iniziano a creare codici di Buone Pratiche che permettono di assicurare un livello minimo di qualità igienico-sanitaria: questi standard non hanno valore legale, ma possono servire per stabilire un benchmark per le *second party certification* [Luning et al., 2002]. Oltre a questi codici, allo stesso scopo il settore pubblico promuove, nello stesso periodo, l’adozione del metodo HACCP sulla base del neonato *Codex Alimentarius*. Compaiono quindi i primi sistemi di certificazione che riguardano le *Good Agricultural Practices* (o GAP) e le *Good Manufacturer Practices* (o GMP), mentre l’utilizzo di codici di comportamento interni all’impresa si diffonde sempre più sistematicamente. Si deve sottolineare che fino a questo periodo il concetto di “filiera” ai fini del controllo di qualità agroalimentare era inutilizzato o quasi: ogni azienda, nonostante interagisse con altre imprese, non era concepita come una parte del processo produttivo.

Durante gli Anni Novanta è stata introdotta la prima serie di standard ISO (serie 9000), nel tentativo di uniformare con un unico gruppo di norme tutto il settore industriale. Si introduce lentamente così la *third party certification*, che tuttavia, in contrasto con l’obiettivo di armonizzare le procedure di raggiungimento e controllo della qualità in tutti i settori, inizia ad essere largamente utilizzata per avallare standard di qualità di settore (metodo di produzione biologico) o creati da key-drivers privati o a partecipazione mista (DOP e IGP). Questa “inversione di tendenza” si verifica in conseguenza non solo dei mutamenti del mercato e dei gusti dei consumatori – che non si accontentano più di una “soglia minima di qualità” ma si orientano con più dimestichezza all’interno di varie forme di “qualità differenziale” – ma anche

come reazione alla repentina apertura dei mercati e del commercio dopo il Trattato di Maastricht ed in seguito allo scoppio di alcune crisi agroalimentari (come i casi di “pollo alla diossina”, di *blue tongue* e l’epidemia di BSE). Si è ben presto sperimentato tuttavia che la moltiplicazione dei sistemi di certificazione implica notevoli costi (inclusi quelli di transazione) e le iniziative “a ombrello”, come ad esempio la *Global Food Safety Initiative* (o GFSI)²², acquistano una maggiore importanza e credibilità (TAB. 3).

TAB. 3 - Evoluzione dei sistemi di certificazione della qualità agroalimentare

Anno	Evoluzione standard
1900	- Reputazione del fornitore - Controllo statistico
1950	- Consumatore
1960	- Codici di Buone Pratiche - GAP - GMP
1970	- HACCP
1980	- ISO
1990	- Bio - Dop e Igp - Brc
2000	- EurepGAP - IFS - GFSI

Fonte: nostra elaborazione su Jahn et al., 2004

²² La *Global Food Safety Initiative* coinvolge circa il 65% della distribuzione mondiale ed è basata sul principio che la sicurezza igienica non può essere campo di competizione tra le differenti aziende, dato che l’insorgenza di un qualsiasi problema in un punto della filiera causa ripercussioni su tutto il comparto. Tale iniziativa, dunque, ha come intento principale quello di trovare sistemi comuni di certificazione della filiera, mantenendo come riferimento principale la qualità igienico-sanitaria.

2.4 Variabili per la classificazione degli standard

A seconda di come si concepisce la qualità è possibile delineare un certo standard che a sua volta è una combinazione originale degli aspetti che abbiamo appena visto e che nella realtà sono interdipendenti (per esempio sicurezza e qualità di processo sono uno indispensabile per l'altro).

La portata e il significato di uno standard è il frutto della combinazione di una serie di variabili e la modifica di una di queste determina un cambiamento dello standard stesso.

Reardon [1999], per esempio, individua sei variabili.

Nella TAB. 4 di cui sotto riportiamo una rielaborazione della sua classificazione.

TAB. 4 – Classificazione delle variabili che definiscono uno standard

VARIABILI	1. Risultato/prodotto o procedimento/processo
	2. Focus dello standard: sicurezza e qualità
	3. Standard di dimensione o standard di definizione
	4. Soggetto che elabora lo standard
	5. Livello della filiera agro-alimentare
	6. Rilevanza istituzionale: obbligatori o volontari

Fonte: nostra elaborazione su Reardon, 1999

È bene ora esaminare le singole variabili.

1. Risultato o procedimento

Gli standard del settore agroalimentare possono riferirsi al “risultato”, cioè all'insieme delle caratteristiche che un bene presenta una volta giunto nelle

mani del consumatore finale, oppure ad un certo stadio della catena agroalimentare. Ad esempio, nel settore dell'ortofrutta, il prodotto agricolo è venduto dal coltivatore all'impresa trasformatrice: è necessario stabilire preventivamente il quantitativo massimo di pesticidi che possono essere presenti sulla superficie del prodotto agricolo, perché venga accettato nella transazione. In questo caso, quando gli standard riguardano caratteristiche relative al prodotto finito si parla di standard di "prodotto".

Gli standard di "procedimento" o di "processo", invece, identificano la modalità di svolgimento del processo produttivo: ad esempio i servizi di trasformazione per le materie prime non elaborate, devono rispettare una serie di requisiti igienici, sia per limitare gli effetti legati ad esternalità negative nel processo produttivo (come l'inquinamento dovuto ai pesticidi) sia per essere immessa sul mercato come una determinata categoria qualitativa (ad es. un prodotto "biologico"). Per esempio un metodo di produzione che tutte le imprese coinvolte nella manipolazione dei prodotti alimentari devono obbligatoriamente adottare è l'HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Point*), cioè "Analisi dei Rischi – Punti Critici di Controllo o Prevenzione" finalizzato a garantire la salubrità e l'igiene degli alimenti. Si tratta di un metodo di lavoro per l'identificazione dei pericoli specifici nelle relative fasi del processo di produzione, ai quali i prodotti agroalimentari possono trovarsi esposti nel corso del loro ciclo di vita.

2. Focus dello standard

Gli standard agroalimentari possono riguardare:

- la sicurezza/igiene (ad es. la presenza di pesticidi e residui di altre sostanze chimiche);
- la qualità (ad es. aspetto esteriore, purezza, sapore).

La combinazione di queste due variabili determina, nell'insieme, la "bontà" dello svolgimento del processo e del prodotto, comprendendo anche aspetti

legati alla qualità delle strutture e dei materiali impiegati, le condizioni di lavoro e rispondenza alle attese del consumatore.

3. Standard di dimensione (quantitativo-statistici) o standard di definizione

Gli standard di dimensione (o misura) ovvero suscettibili di essere identificati con un valore numerico, può assumere varie forme, tra cui:

- un riferimento quantitativo-numerico determinato, che suddivide i valori di osservazione tra quelli che si trovano al di sopra e quelli, invece, al di sotto di tale valore;
- standard che definiscono una serie di valori, delimitato da un punto massimo e uno minimo, all'interno del quale deve rientrare il valore osservato e standard che identificano la variazione accettabile attorno a un punto preciso;
- standard numerici che identificano la compatibilità (ad esempio, compatibilità del prodotto con un determinato macchinario per la trasformazione).

Gli standard di definizione, invece, costituiscono descrizioni qualitative a cui il prodotto o il processo deve uniformarsi. Solitamente a questo tipo di standard è associato un maggior rischio di soggettività nell'applicazione, dato che non è possibile esprimerli in base ad un valore numerico oggettivo.

4. Soggetto che elabora lo standard

Altra variabile di fondamentale importanza consiste nello stabilire chi ha determinato il contenuto dello standard e ne ha richiesto la sua applicazione. Ma, nella realtà, gli standard sono formulati, applicati, attuati e monitorati da un ampio numero di soggetti: imprese individuali, associazioni commerciali, sindacati, associazioni di consumatori, governi e organizzazioni multilaterali.

In generale uno standard può assumere carattere pubblico o privato, (in determinati casi può avere natura “mista”, come abbiamo visto precedentemente a proposito di ISO): quindi, è opportuno identificare

innanzitutto il soggetto che principalmente contribuisce alla elaborazione, applicazione e controllo di un certo standard, in quanto uno standard è pubblico o privato a seconda degli interessi che rappresenta.

5. Livello della filiera agroalimentare

Gli standard possono corrispondere alle singole fasi che scandiscono la filiera produttiva (FIG. 2) secondo l'impostazione "dal campo alla tavola" (*from farm to fork*). I sistemi di assicurazione e garanzia della qualità sono il frutto dell'interazione tra i diversi soggetti, sia interni che esterni (il consumatore, l'istituzione pubblica, l'ambientalista, ecc.) alla specifica fase. Ogni attore ha una certa influenza sugli altri soggetti della filiera (la direzione delle frecce indica da quale soggetto deriva la capacità di influenza nei confronti degli altri livelli della filiera). Alcuni standard sono strutturati in modo da essere visibili e comprensibili rispetto al consumatore finale, secondo il criterio "*business to consumer* – B2C" (per es. *Label Rouge*, che contraddistingue le carni di pollo francesi di alta qualità). Altri sono rivolti a soggetti della filiera posti più a monte, secondo il meccanismo "*business to business* – B2B" (es. Eurep GAP interessa i produttori agricoli, è richiesto dalle imprese di distribuzione e non è visibile al consumatore finale).

6. Rilevanza istituzionale: standard obbligatori o volontari

Gli standard obbligatori, o regolamentari, denominati regolazioni tecniche dall'Accordo TBT, vengono normalmente definiti dalle istituzioni pubbliche, in particolare dalle agenzie regolamentari, per cui la conformità ad essi è obbligatoria in senso giuridico. Proprio perché obbligatori per legge, la loro mancata, incompleta o errata applicazione comporta sanzioni. A tal proposito, bisogna sottolineare come la sicurezza alimentare è tradizionalmente considerata appannaggio della regolamentazione pubblica, come strumento per conseguire un livello di protezione della salute umana socialmente desiderabile, applicata attraverso l'ispezione ufficiale delle attrezzature di

produzione e/o dei prodotti finiti [Antle, 1995; Henson e Caswell, 1999; Caswell e Johnson, 1991].

Al lato opposto vi sono gli standard volontari, per i quali è l'operatore economico, che a seguito di un'analisi di convenienza propria decide di adottarli nell'intento di perseguire finalità diverse (ad es. la volontà di distinguersi sul mercato oppure conseguire un aumento di efficienza dei processi, ecc.). Questi hanno origine da un processo formale coordinato che coinvolge i partecipanti di un mercato, con o senza la partecipazione del Governo. Generalmente, gli standard internazionali sviluppati dall'Organizzazione Internazionale per la Standardizzazione (ISO) e dagli enti nazionali e/o regionali degli standard assumono questa forma.

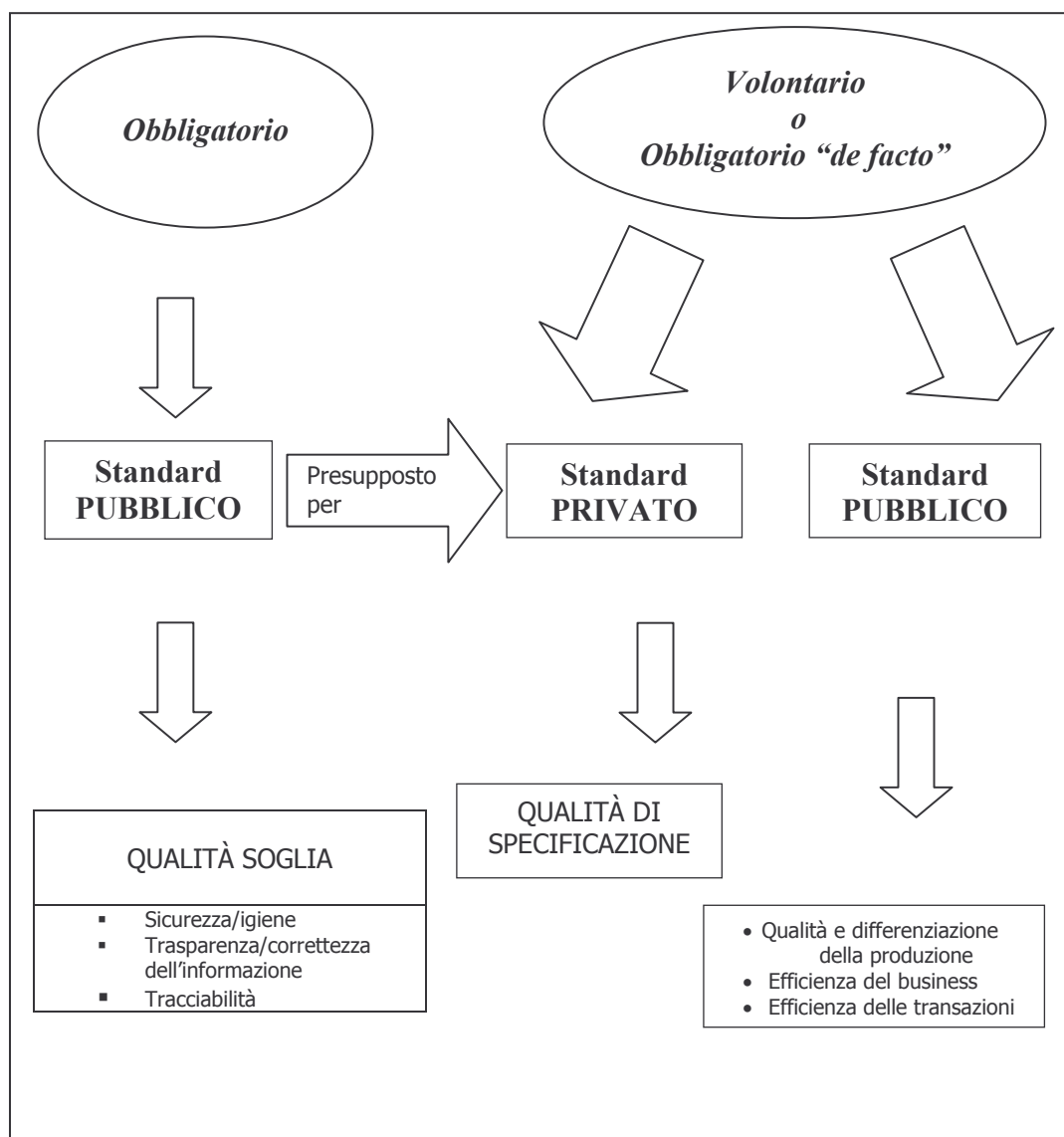
In una posizione intermedia troviamo gli standard *de facto* obbligatori, vale a dire gli standard rispetto ai quali la libertà di deciderne l'adozione non è totale, ma limitata dalla necessità "di fatto" di dovervi aderire, se si prende in considerazione l'ipotesi di entrare o permanere in un determinato mercato [Henson, 2006].

È possibile, quindi, a partire dal margine di discrezionalità di cui si dispone nell'applicazione o meno degli standard, capire a quale soggetto ricondurre l'elaborazione degli stessi. Gli standard cogenti dal punto di vista legale, come sopra detto, sono riconducibili alle istituzioni pubbliche, mentre gli standard volontari possono essere ricondotti sia alle istituzioni pubbliche che private (FIG. 2).

La presenza, o la compresenza dei diversi soggetti è spiegata, tra l'altro, da una diversità nell'oggetto di attenzione dello standard, cioè nella finalità principale che lo standard mira a conseguire.

Due sono le grandi tipologie di "oggetto": da un lato la sicurezza e l'igiene (ad esempio livelli minimi e massimi di pesticidi, di sostanze chimiche veterinarie negli alimenti del bestiame, contaminanti, controlli veterinari, tracciabilità degli animali ecc.), dall'altro la qualità, come chiave strategica per

FIG. 2 - Come si distinguono gli standard pubblici e privati



Fonte: nostra elaborazione su Henson [2006]

distinguersi sul mercato (l'aspetto esteriore del prodotto, le condizioni di benessere e di allevamento degli animali, la produzione biologica, la tipicità (STG), l'origine (DOP, IGP), l'etichettatura, la forma di pubblicità, ecc.).

Da un recente studio effettuato dal Centro di Ricerca dell'Unione Europea (*Joint Research Centre – JRC*)²³, emerge come le imprese di trasformazione considerano di basilare importanza la distinzione tra requisiti di sicurezza e requisiti di qualità lungo la filiera, come criterio per orientarsi all'interno delle varie modalità di certificazione e garanzia della qualità. A tal proposito ritengono che la sicurezza alimentare sia necessaria lungo tutta la filiera e costituisca addirittura un pre-requisito non competitivo, che il prodotto deve avere prima del suo ingresso sul mercato. Si tratta, quindi, di una responsabilità primaria condivisa da tutti gli attori della filiera.

I requisiti regolamentati riguardano essenzialmente la sicurezza “nutrizionale” degli alimenti, ma anche l'informazione del consumatore, il rispetto dell'ambiente, il benessere degli animali. Si basano su una legislazione comunitaria determinata²⁴ oppure, in mancanza di questa, su regolamentazioni nazionali.

Invece, i requisiti di qualità vengono percepiti come un aspetto “privato”, volto a conseguire un vantaggio competitivo. Infatti, gli aspetti qualitativi (a meno che non siano basati sulla legislazione, come i requisiti obbligatori per il miele, le marmellate e la cioccolata) sono aggiuntivi rispetto ai requisiti previsti dalla legge, con alcune eccezioni (come per il biologico e le

²³ Come abbiamo già accennato, dato il costante aumento del numero dei sistemi di garanzia e certificazione della qualità, il Parlamento europeo ha invitato la Commissione europea ad esaminare la possibilità di mettere in atto un quadro normativo comunitario per la tutela di tali sistemi nella filiera alimentare. Pertanto la Commissione europea ha deciso di fondare l'esame su attività di ricerca combinate ai contributi dei soggetti interessati. Il progetto è realizzato dal Directorate general JRC (Joint Research Centre), Sustainability in Agriculture, Food and Health; Report on the Stakeholder Hearing, del 30/11/06. Per ulteriori approfondimenti si veda: <http://foodqualityschemes.jrc.es/en/outputs.html>.

²⁴ Il Libro Bianco sulla sicurezza agroalimentare contiene l'origine del Regolamento dell'Unione Europea n. 178/2002 che detta i principi generali e i requisiti della legislazione in materia agroalimentare e istituisce l'EFSA – European Food Safety Authority.

denominazioni di origine, disciplinati da specifici regolamenti emanati dall'Unione Europea). Tali aspetti sono volontari e integrativi e costituiscono un fattore strategico per conquistare nuove quote di mercato, o per competere su un segmento di mercato di “alta qualità”; normalmente attengono al gusto, alla consistenza oppure alla modalità di produzione.

Nonostante questa distinzione, in realtà, gli aspetti legati alla sicurezza sono spesso difficili da slegare da quelli relativi alla qualità: anzi, si potrebbe dire che la sicurezza/igiene costituisce la “soglia minima” che occorre in ogni caso presentare. Inoltre è da precisare che l'adozione di uno standard consente di perseguire una pluralità di obiettivi, assolutamente connessi tra loro. Nella figura successiva mostriamo le relazioni tra requisiti di “qualità soglia”, generalmente regolamentati dal soggetto pubblico, ed altri aspetti di qualità “di specificazione”, che possono avere pertinenza sia pubblica che privata.

Inoltre nella tabella 5 provo a classificare gli standard in base a criteri diversi e precisamente:

- allo status legale (*de iure* o *de facto*),
- alla legittimazione (pubblica o privata) e
- alla sanzionabilità (obbligatoria o volontaria).

TAB. 5 - Criteri di classificazione degli standard

Criterio di classificazione	Classificazione	Standard
Status legale	De iure	
Legittimazione	Pubblica	→ Haccp
Sanzionabilità	Obbligatoria	
Status legale	De iure	Dop
Legittimazione	Pubblica	→ Igp
Sanzionabilità	Volontaria	Biologico
Status legale	De facto	BRC
Legittimazione	Privata	→ IFS
Sanzionabilità	Volontaria	EurepGap
		Disciplinari d'impresa

Fonte: nostra elaborazione

3. La certificazione di qualità: un'analisi della normativa cogente e della normativa volontaria in vigore nel sistema agroalimentare

3.1 Le linee-guida degli standard agroalimentari

La filiera agroalimentare è costituita da varie fasi, che possono essere gestite da diversi attori più o meno vicini in senso commerciale, geografico e culturale.

Naturalmente ogni fase della filiera comporta un passaggio di informazioni alla fase successiva (e talvolta anche alle fasi precedenti), informazioni che devono essere in qualche modo codificate in un linguaggio compatibile tra gli attori che fanno parte di esse. I passaggi tra le varie fasi della filiera costituiscono “punti critici” i cui caratteri saranno compresi, ove necessario, in uno o più standard che permetteranno agli attori che entrano in relazione di “dialogare” con meno dubbi possibili (Busch, 2000). Ogni passaggio, all’interno della filiera agroalimentare, è caratterizzato da informazioni in uscita ed in entrata: ogni attore della rete fornisce degli input alla fase con cui entra in relazione e queste informazioni, opportunamente elaborate e negoziate tra gli attori stessi, divengono un codice di comportamento, un linguaggio comune - in altre parole, uno standard – con caratteristiche più o meno stabili, che si possono ripetere nel tempo e sulle quali ogni agente fa affidamento per

ridurre l'asimmetria informativa. Va evidenziato che le caratteristiche di ogni input che viene fornito sono influenzate e determinate dalla sfera culturale e sociale in cui vivono e agiscono gli attori che le sviluppano, in quanto in base a questa si crea la convenzione che regola i rapporti tra gli attori in una rete di relazione. Ed ancora va sottolineato come all'interno delle singole reti alcuni attori presentano una forza contrattuale superiore a quella degli altri, con la conseguenza che gli input forniti da tali soggetti hanno un peso maggiore nel processo di negoziazione dello standard; tali attori diventano così in grado di guidare la filiera produttiva verso i propri obiettivi, tradotti e codificati nelle caratteristiche che essi fanno prevalere negli *standard* negoziati.

È interessante notare come la problematica degli standard sia suscettibile di analisi dal punto di vista della “Teoria economica delle convenzioni”²⁵ (TEC). Tale teoria permette di analizzare le diverse modalità di coordinamento tra attori, quali risultanti di accordi preventivi socialmente costruiti e condivisi. Si propone come approccio generale ai problemi di organizzazione economica e tratta, tra l'altro, le convenzioni di qualità e qualificazione. In particolare, il filone francese della TEC può essere considerato come filone dell'economia istituzionale. Un'istituzione si definisce, infatti, come una “regola che permette il coordinamento all'interno e tra le singole organizzazioni” [Parri, 1996, p. 126] – intese come insieme coordinato di risorse umane e materiali – e, quindi, come meccanismo che crea ordine e riduce l'incertezza negli scambi. La convenzione, in qualità di punto di riferimento informativo che agevola o permette il coordinamento tra individui, riducendo l'incertezza decisionale, può essere considerata in senso pieno come tipologia di istituzione [Bromley, 1989; Hodgson, 1991], più o meno formale [North, 1991; Marescotti, 2002].

²⁵ Per convenzione si deve intendere una regola comune, cui gli agenti si attengono per risolvere collettivamente una situazione non decidibile mediante il solo calcolo individuale [Lewis, 1969; Schelling 1977, Boltansky e Thevenot, 1987, Marescotti 2000].

Le industrie leader di settore, le associazioni e i consorzi di produttori, di distributori, di grossisti, gli enti governativi e non governativi, che operano una mediazione tra le esigenze proprie – che possono essere meramente economiche, ma anche di salvaguardia ambientale o sociale – e quelle espresse dalle parti a valle della filiera ed, in particolare, dai consumatori, destinatari finali del prodotto, influenzano fortemente la creazione degli standard agroalimentari.

Nel corso degli ultimi anni, i fallimenti di mercato e delle politiche di *governance* nel segnalare la qualità dei prodotti agroalimentari (incluse le caratteristiche rientranti nella *food safety*) hanno dato luogo ad uno spostamento nella gestione della qualità dal settore pubblico a quello privato, dove la necessità di specificare le caratteristiche qualitative dei prodotti secondo una codifica comune tra gli operatori di filiera diviene impellente per concludere le transazioni. La credibilità di queste tipologie di standard creati da key-drivers di natura privata è supportata e difesa mediante la costruzione di adeguati piani di controllo, ispezioni e verifiche da parte di enti terzi indipendenti (Vuystekle et al, 2003).

Anche i consumatori, quali ultimo anello della filiera, sono fortemente influenzati dal contesto sociale e culturale in cui vivono e tale influenza è particolarmente evidente quando la filiera agroalimentare si espande oltre i confini “locali”²⁶.

Un esempio evidente di come la varietà degli standard dipenda anche dalla diversità dei contesti culturali è dato dal concetto di *food safety* e *food quality*: il primo, infatti, permea profondamente l’approccio “anglosassone” alla verifica di qualità di un bene agroalimentare, dove l’assenza di rischio igienico-sanitario rappresenta una componente fondamentale e, in alcuni casi, esclusiva della qualità, facendo sì che i due concetti spesso si sovrappongano.

²⁶ È da notare che anche il concetto di “locale” assume connotazioni diverse in base al punto di riferimento che si adotta per definirlo (territorio, classe sociale, livello culturale etc.).

L'approccio di tipo "mediterraneo", invece, tiene conto, spesso in via preferenziale, di attributi diversi quali l'origine e la "genuinità" delle materie prime o la tradizionalità del metodo produttivo, che spesso peraltro si scontrano con alcuni attributi della qualità igienico-sanitaria²⁷. Queste differenze relative al concetto di qualità alimentare tra i diversi Paesi, associate alle diverse esigenze dei key-drivers della qualità agroalimentare, creano una tensione notevole sul mercato che si riflette soprattutto sulla rete di vincoli che gli operatori del settore devono rispettare.

Il rispetto degli standard di mercato pubblicizzati è confliggente con alcuni standard di qualità agroalimentare relativi alla salubrità dei prodotti (Tauxe et al., 1997; Pimentel et al, 1993), nonché con quelli riguardanti la sostenibilità ambientale (inquinamento di acque, impoverimento del suolo, etc.). La scelta tuttavia di far prevalere alcuni aspetti rispetto ad altri nella costruzione degli standard agroalimentari dipende dagli obiettivi degli attori della filiera con maggior potere contrattuale, nonché dal carattere pubblico o privato di questi.

Va sottolineato, inoltre, che non tutti sono ammessi al processo di negoziazione che dà luogo alla produzione, alla modifica o al mantenimento di standard. La maggior parte degli standard è creata da commissioni tecniche che non tengono abbastanza o per niente in conto gli obiettivi degli altri gruppi di attori non presenti al tavolo dei "negoziati". All'interno di queste commissioni spesso si "muovono" gli attori locali, che, applicando al contesto in cui si trovano ad operare gli standard generali a loro volta creano altre tipologie di standard; queste ultime saranno ancora il risultato di negoziazioni e di

²⁷ A questo proposito è emblematico il caso del Lardo di Colonnata (ora tutelato da Indicazione Geografica Protetta), il cui metodo produttivo tradizionale ha rischiato di scomparire poiché in contrasto con la normativa igienico-sanitaria stabilita dalla direttiva comunitaria. Ancora più emblematico è il fatto che in Italia si sia costituita un'associazione apposita (Slow Food) allo scopo di tutelare le produzioni tradizionali e la biodiversità minacciate dalla uniformazione causata dalle direttive comunitarie (e non solo) in particolare in materia di igiene agroalimentare. È evidente che questa tensione è causata dalle discrepanze relative al concetto di qualità alimentare tra i diversi Paesi che compongono l'Unione Europea.

compromessi tra obiettivi dei diversi attori, ma saranno comunque decisioni fortemente vincolate alle disposizioni “superiori” di carattere meno specifico.

La creazione di standard può, dunque, dare luogo ad esternalità positive o negative, secondo i soggetti che partecipano alla negoziazione e al modo in cui questa viene condotta dai key -drivers: si possono ottenere redistribuzioni di reddito, salute, potere, status e prestigio (Busch, 2000). Ad esempio, alcuni standard riguardanti il settore ortofrutticolo possono spostare il reddito dai produttori alle fasi di lavorazione o viceversa, oppure possono incoraggiare comportamenti che portano ad inquinamento ambientale (come i canoni di perfezione estetica dei frutti raggiungibili solo con alto utilizzo di prodotti chimici dannosi per il suolo) o ad un rispetto maggiore dell’ambiente o della biodiversità (come l’introduzione di vincoli al processo produttivo riguardante pratiche agricole sostenibili), etc.

I key-drivers degli standard agroalimentari determinano, dunque, le “regole del gioco” per i “giocatori”, ma non solo: la produzione di standard con determinate caratteristiche permette anche di facilitare, proibire o ostacolare l’accesso a determinati mercati, prodotti o aziende produttrici. L’utilizzo, in particolare, di standard per prodotti agroalimentari di natura privata spesso comporta – nel breve periodo - l’esclusione di piccole e medie aziende produttrici che non possono permettersi di effettuare i necessari investimenti per adeguare il proprio prodotto ed il processo produttivo a tali standard (Bingen, 2002; Farina e Reardon, 2000); alcuni sostengono che con un mirato intervento pubblico però questi nuovi riferimenti possono diventare, nel medio e soprattutto nel lungo periodo, una preziosa opportunità di ridefinizione del concetto di qualità a livello locale purché la loro “costruzione” avvenga in modo partecipativo e rispecchiante effettivamente il contesto socio-economico in cui essi verranno applicati.

La ridefinizione del concetto di qualità è tuttavia un processo che non è esente da conflitti tra i vari attori della filiera: tali conflitti riflettono la

concorrenza riguardo alla differenziazione dei prodotti, le preoccupazioni per la salubrità e l'igiene degli alimenti, l'attenzione a ridurre i costi, e la maggiore consapevolezza dei problemi economici e sociali che circondano il settore agroalimentare (Ponte et al., 2005). Il mercato al consumo, infatti, è sempre più caratterizzato dalla consapevolezza delle tematiche riguardanti la sicurezza del cibo e parallelamente si assiste ad una progressiva globalizzazione e localizzazione (alcuni autori parlano di “glocalismo”²⁸) dei consumi e dei temi sociali ed ambientali. Questo, insieme alla saturazione dei mercati delle *commodities*, ha favorito la proliferazione di prodotti e la loro differenziazione: tale processo è accompagnato da una crescita dell'importanza attribuita al controllo, alla gestione e alla certificazione di qualità ed alla tracciabilità, poiché in una realtà dominata dal consumo di massa di beni relativamente omogenei la definizione di standard di qualità specifici facilita la nascita di economie di scala e la creazione dei mercati (Ponte et al., 2005, Daviron, 2002).

È chiaro, dunque, che il vincolo al rispetto di alcune tipologie di standard agroalimentari, a meno che non si tratti di prescrizioni normative e, dunque, cogenti, è una scelta da parte delle aziende che vogliano entrare in contatto con alcuni attori della rete piuttosto che con altri; tuttavia è altrettanto evidente che la capacità di scelta di partecipare ad una rete di attori o di penetrare un mercato dipende molto dalla posizione contrattuale di colui che prende la decisione e dal contesto convenzionale in cui gli attori si muovono. Vi sono settori in cui i key-drivers degli standard agroalimentari hanno un potere contrattuale così alto (per tipologia di attore, per quota di mercato acquisita, per convenzione dominante) da rendere obbligatoria di fatto l'adesione agli standard da essi creati per tutti coloro che operano in quel settore.

²⁸ Si legga ad esempio J. Mander, E. Goldsmith (1998) “Glocalismo. L'alternativa strategica alla globalizzazione”, Arianna Editrice.

La forza vincolante di uno standard al suo rispetto può essere una chiave di distinzione tra coloro che producono standard: tra *makers* e *promoters* degli standard agroalimentari si possono distinguere:

- ❖ enti pubblici e istituzioni – come Ministeri, Regioni, Enti Locali etc.;
- ❖ produttori e gruppi di produttori, riuniti in varie forme associative (consorzi o associazioni), a tutti i livelli della filiera;
- ❖ dettaglianti e distributori e gruppi di essi;
- ❖ istituzioni private e enti di standardizzazione.

I soggetti che fanno parte di ognuna di queste categorie hanno obiettivi diversi e producono, dunque, differenti tipi di standard per raggiungerli.

Gli standard prodotti dai soggetti appartenenti alle prime due categorie sono, soprattutto, costituiti da schemi di qualità che mirano a promuovere i prodotti affinché siano acquistati dagli utenti finali. Da un lato, le istituzioni pubbliche, che promuovono prodotti legati ad un determinato territorio o realizzati attraverso un processo produttivo tradizionale, e dall'altro, i produttori cercano di differenziare i prodotti evidenziando le loro caratteristiche peculiari, come gli aspetti organolettici, il processo produttivo, l'origine delle materie prime e così via.

Gli standard creati o seguiti dai soggetti distributori della filiera hanno l'obiettivo di garantire ai propri fornitori determinate caratteristiche del processo produttivo, il livello di igiene e salubrità dei propri prodotti e le peculiarità delle materie prime. Se si escludono quelli legati alle private *labels*, l'obiettivo di tali standard non è quello di promuovere il prodotto cui si riferiscono ed, inoltre, essi non sono rivolti al consumatore, ma piuttosto divengono una sorta di “prerequisiti” per i produttori che vogliano commercializzare i propri prodotti con quei distributori. In questo caso, i costi che sostengono i produttori e i diversi attori della filiera per aderire a tali standard assumono la forma di un vero e proprio *ticket to trade* – ciò che viene pagato agli enti che certificano i prodotti secondo gli standard stabiliti dalla

distribuzione diviene una sorta di “tassa” per poter accedere con i prodotti ai suoi scaffali. Si deve sottolineare che attualmente il settore agroalimentare a livello globale è prevalentemente guidato da un numero relativamente ristretto di catene della Moderna Distribuzione: queste figurano come key-drivers nella maggior parte dei casi, perché la concentrazione di mercato permette poche alternative ai produttori per commercializzare i propri prodotti; ne consegue che molte iniziative riguardanti la produzione di standard intraprese da queste catene, pur non essendo cogenti in senso legale in quanto di carattere privato, divengono obbligatorie de facto²⁹.

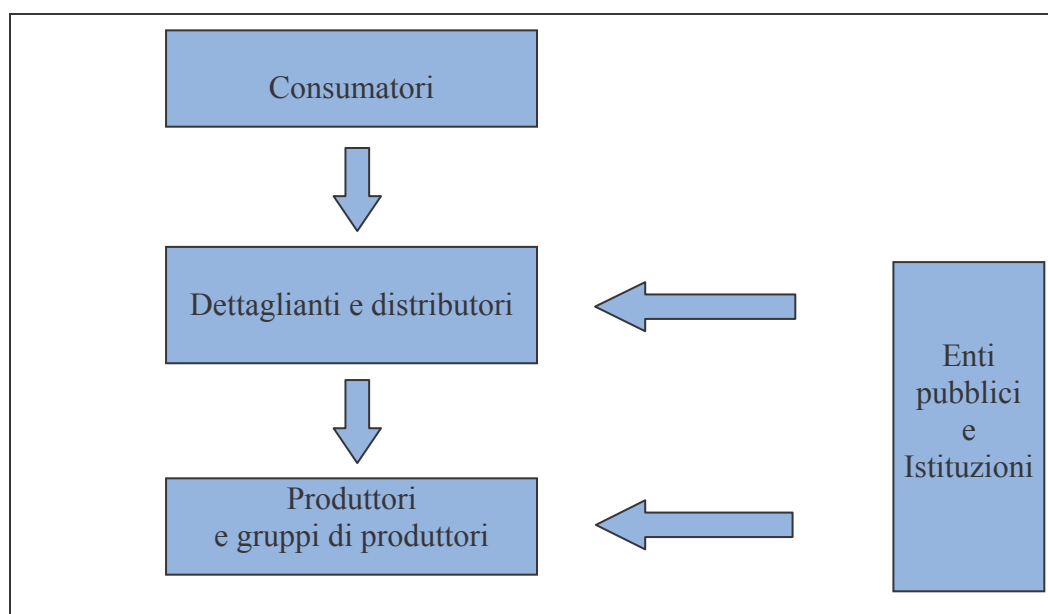
Tra i key-drivers degli standard agroalimentari si trovano anche gruppi di consumatori, che riunendosi e coordinandosi formano una struttura in grado di esprimere i propri obiettivi comuni e creano un canale proprio in cui sono in grado di “spostare l’ago della bilancia” nel processo di negoziazione con gli attori della rete di cui scelgono di far parte (figura 3).

Un esempio interessante è costituito dai Gruppi di Acquisto Solidale, gruppi di consumatori locali organizzati che acquistano direttamente alla produzione grandi quantitativi di prodotti, ottenendo un prezzo migliore grazie al “salto” di una o più fasi della filiera (trasporto, ingrosso o altro): tali gruppi sono mossi da un interesse economico comune (una minore spesa per l’acquisto di beni agroalimentari) ma affinché il coordinamento sia solido e stabile spesso vi sono altri parametri (standard!) che uniscono il gruppo, quali ad esempio la freschezza, l’origine dei prodotti o i connotati etici dei produttori (come per l’acquisto di prodotti agricoli coltivati su terreni confiscati alla malavita organizzata). Un’iniziativa simile nella parte opposta della filiera è rappresentata dai Farmers’ Markets, attivi già da molto tempo in Olanda e nei

²⁹ Vuylsteke et al. (2003), analizzando mediante interviste un folto gruppo di aziende agricole in Belgio, hanno mostrato ad esempio che il 25% dei produttori non sono coinvolti nelle “negoiazioni” riguardanti la creazione di standard di qualità agroalimentare al rispetto dei quali però essi sono vincolati.

paesi anglosassoni, dove i consumatori si recano direttamente dal gruppo di produttori agricoli per acquistare i prodotti.

FIG. 3 - Tipologia di key – driver degli standard e livelli di filiera coinvolti da questi ultimi



Nota: Istituzioni private ed enti di standardizzazione

➡ Influenza su altri livelli di filiera

Fonte: nostra elaborazione su Aragrande et al., 2005

Queste iniziative che “bypassano” le fasi intermedie della filiera alimentare nascono anche per ridurre l’asimmetria informativa che si viene a creare lungo i diversi passaggi tra gli operatori, perché grazie al contatto diretto con i produttori i consumatori sono in grado di esprimere meglio i propri bisogni e,

dunque, i propri standard qualitativi e, a loro volta, i produttori possono negoziare con i destinatari dei propri prodotti le caratteristiche che questi ultimi devono avere per soddisfarli (ad esempio l'assenza di pesticidi nella produzione a fronte di eventuali peggioramenti dell'aspetto esteriore dei prodotti).

Gli standard posti in essere da istituzioni private apposite, nazionali ed internazionali, mirano alla standardizzazione, intesa come armonizzazione tra le varie norme e regole che compongono le procedure delle aziende. Vista la vastità del campo che tali standard mirano a coprire (più ampio è il campo di azione e meglio è conseguito l'obiettivo dell'armonizzazione), essi non riguardano mai specifici prodotti o processi produttivi, ma sono applicabili a tutte (o quasi) le realtà produttive in termini generali.

L'influenza esercitata dalle diverse categorie di attori dipende, dunque, oltre che dalla posizione degli attori stessi lungo la filiera, anche dal potere contrattuale detenuto da questi, in relazione alla dimensione, al coordinamento interno, alla normativa pubblica che può incentivare o meno la creazione di gruppi forti all'interno del mercato o supportare l'esistenza di determinate categorie di attori in quanto importanti per il tessuto sociale in cui essi esercitano.

Per non sottostare agli standard determinati dagli attori contrattualmente più forti, è possibile creare un altro mercato, dove sia in vigore un'altra convenzione e in cui i prodotti che non rispondono ai requisiti stabiliti dai key-drivers del mercato "convenzionale" possano avere libero corso tra altri attori che adottano un altro "linguaggio"³⁰: grazie alla separazione dei mercati si può evitare l'effetto simile alla "selezione avversa" di Akerlof (1970) ed evitare l'espulsione dal mercato di coloro che non rispondono agli standard "convenzionali". Naturalmente, la creazione di nuovi mercati necessita di un notevole coordinamento, sia verticale che orizzontale, tra i vari attori della

³⁰ Uno degli esempi di questo tipo di operazione è rappresentato dal mercato "alternativo" creato dal Fair Trade, ma vi sono anche altre iniziative locali come i Gruppi di Acquisto Solidale ed il movimento di Slow Food.

filiera: al momento della creazione vi compaiono nuovi key-drivers con nuovi obiettivi e diverso potere contrattuale, che può essere di pari grado o nuovamente sbilanciato verso un numero ridotto di attori.

Le tensioni tra i key-drivers portano a forti variazioni all'interno dei singoli sistemi di standard agroalimentari, rendendo anche più “nebulosa” e labile la differenza tra di essi e difficile il tentativo di operare nette classificazioni; al fine di una maggiore comprensione di questi sistemi di riferimento diviene comunque utile esaminare le classificazioni più diffuse.

3.2 La certificazione di qualità: elementi fondamentali.

Obiettivi e strumenti dell'intervento pubblico

Per una corretta gestione della qualità dei prodotti agroalimentari è essenziale l'intervento pubblico. Ciò al fine di garantire una giusta e corretta distribuzione delle informazioni, che evita problemi di asimmetria informativa e assicura una maggiore tutela per il consumatore, consentendo il corretto funzionamento del mercato in termini di equità ed efficienza e redistribuendo i benefici legati all'uso del bene pubblico in questione.

Naturalmente, come già detto nei paragrafi precedenti, per poter raggiungere tali obiettivi, l'intervento pubblico deve fondarsi sull'utilizzo di alcuni strumenti, che si identificano nella classificazione, negli standard e nella certificazione.

Volendo riassumere quanto già detto si può dire che le “classificazioni” sono delle categorie numeriche o descrittive che presentano caratteristiche comuni e/o specifiche e che vengono impiegate per classificare i vari prodotti.

Gli “standard” possono essere definiti come limiti, valori o procedure di misurazione che individuano la classe qualitativa di un prodotto. A tal proposito è necessario che il garante dell’intervento pubblico individui uno standard minimo di qualità al di sotto del quale non è possibile andare, dato che il prodotto verrebbe identificato con un livello qualitativo tanto basso da non poter entrare nel mercato.

L’ultimo strumento si individua nella “certificazione”, che consiste in una attestazione che dichiara la conformità del prodotto o del processo produttivo ad una determinata norma o regola tecnica, che viene effettuata da un soggetto terzo.

Negli ultimi dieci anni, il sistema agroalimentare è stato interessato da una sempre maggiore diffusione di sistemi di certificazione di qualità e sicurezza in base ai quali imprese neutrali, vale a dire istituti di verifica indipendenti, deputati a svolgere attività di controllo, ispezionano i fornitori sulla base di standard riconosciuti e sono autorizzati a rilasciare specifici certificati, dopo avere effettuato le dovute verifiche. Questo processo può riguardare l'intera filiera, dalla produzione alla commercializzazione dei prodotti, ovvero una determinata parte (Spiller, Shulze, 2008).

La certificazione presuppone senza dubbio la determinazione di un sistema di standard che stabiliscono regole produttive specifiche per le imprese e modalità adeguate con le quali i consumatori possono e devono essere informati in merito ai processi produttivi e alle caratteristiche che presenta il prodotto.

“Gli standard di sicurezza e qualità alimentare possono essere promulgati in una varietà di forme istituzionali che differiscono per la misura in cui gli utilizzatori dispongono di libertà di scelta e di azione riguardo alla conformità e, per la natura pubblica o privata della istituzione incaricata della definizione ed applicazione dello standard” (Henson, 2008).

Il carattere obbligatorio per la garanzia della sicurezza e quello volontario per la tutela e la promozione della qualità contraddistinguono l'orientamento dell'intervento pubblico. Ed è proprio per questo motivo che sussistono due forme di certificazione, che l'Unione Europea ha provveduto a codificare attraverso un sistema di norme, necessarie per il mutuo riconoscimento dei vari organismi nazionali di certificazione e al fine di evitarne l'impiego come forma di barriera tecnica al commercio.

La prima forma di certificazione è quella cogente, che è obbligatoria e vincolante per tutti i soggetti e la cui funzione è di tutelare la sicurezza dei prodotti. Nell'ambito del settore agroalimentare vi rientrano le normative relative alla sicurezza alimentare e all'etichettatura.

La seconda forma di certificazione è quella che può essere scelta volontariamente dall'impresa, che può decidere di sottoporre il proprio prodotto o il proprio operato ad una forma di controllo esercitata da parte di un ente terzo indipendente.

Gli ambiti di applicazione della certificazione volontaria sono sostanzialmente due: quello regolamentato, che caratterizza i Paesi dell'Unione Europea e che riguarda specificamente i prodotti agroalimentari, e quello volontario, che invece interessa anche gli altri Paesi e le altre categorie di prodotti e servizi.

La certificazione volontaria regolamentata potremo dire che si trova in una posizione intermedia tra la certificazione obbligatoria e quella totalmente volontaria. Infatti, in questo caso è l'impresa che decide spontaneamente, anche se in realtà le regole del sistema vengono fissate dalle autorità pubbliche competenti e, proprio in quanto tali, assumono carattere cogente.

Nell'ambito regolamentato vi rientrano le Indicazioni Geografiche protette (IGP) e le Denominazioni di origine protetta (DOP), le attestazioni di specificità, le produzioni biologiche, alcune forme di regolamentazione meno

stringenti per specifici prodotti che assumono caratteri diversi da nazione a nazione.

Invece, l'ambito volontario raggruppa la certificazione del sistema di qualità internazionale (ISO), la certificazione di prodotto, la certificazione ambientale internazionale ed europea, la certificazione etica.

TAB. 6 – La certificazione volontaria

Ambito regolamentato	Ambito volontario
• DOP → Reg. (CE) 510/2006 • IGP → Reg. (CE) 511/2006	• Certificazione Sistema di qualità
• Attestazione di specificità → Reg. (CE) 509/2006	• Certificazione di prodotto
• Casi particolari (ad esempio vino)	• Certificazione ambientale
• Produzione biologica → Reg. (CE) 834/2007	• Certificazione etica

Fonte: nostra elaborazione

3.3 La certificazione pubblica

Gli standard obbligatori dal punto di vista legale vengono determinati dalle autorità pubbliche e perseguono come primo obiettivo la sicurezza alimentare. Questa è da sempre stata prerogativa dell'attività pubblica, come strumento per garantire un livello socialmente desiderabile e ottimale di protezione della

salute umana [Henson e Caswell, 1999; Caswell e Johnston, 1991], conseguita tramite ispezioni e controlli ufficiali delle modalità di produzione e dei prodotti finali. Gli standard di prodotto e di processo, infatti, sono meccanismi attraverso i quali le autorità pubbliche possono regolamentare il sistema agroalimentare in modo da perseguire tali obiettivi socialmente rilevanti.

La letteratura economica (Henson and Traill, 1993; Antle, 1995; Caswell and Johnston, 2001) mette in evidenza come il mercato per la qualità non funzioni in modo perfetto, dando così luogo ai cosiddetti “fallimenti” causati, tra l’altro, da carenze informative che possono determinare fenomeni di *free riding*³¹, *moral hazard* e di *adverse selection*. È questo particolare fallimento del mercato che giustifica il potere pubblico ad intervenire, in particolare nel mercato agroalimentare, nel tentativo di correggere le imperfezioni e mitigarne gli effetti, allo scopo di tutelare il consumatore ed il suo diritto a poter disporre di alimenti di qualità.

Secondo Hooker e Caswell [1997], i principali obiettivi ed aree di intervento dell’operatore pubblico in materia di regolazione della qualità dei prodotti alimentari sono, oltre alla tutela della sicurezza igienico-sanitaria:

1. la tutela della correttezza e trasparenza dell’informazione;
2. il miglioramento dell’efficienza delle transazioni;
3. la differenziazione dei prodotti.

L’operatore pubblico, per perseguire i propri obiettivi in materia di qualità dei prodotti alimentari, ha a disposizione una serie di strumenti, o “regimi di regolazione”, il cui obiettivo ultimo è quello di assicurare alcuni attributi di qualità ritenuti indispensabili o, comunque, molto importanti per una determinata categoria di prodotti, ma anche di prevenire l’inganno al consumatore finale. Nella tabella 7 sono riportati schematicamente le varie categorie di standard definite in base alla modalità di intervento dell’operatore

³¹ Questo fenomeno è legato a comportamenti scorretti da parte di coloro che, pur potendo godere i benefici di un bene, che ha caratteristiche di non escludibilità, non ne pagano il prezzo dovuto.

pubblico [Caswell, 1997]: ad esempio, a livello di standard di input possono essere definiti, con un provvedimento legislativo, i livelli massimi di patogeni e microbi presenti nelle materie prime (es. le carni) che entrano nel processo di trasformazione, oppure una serie di requisiti per l'utilizzo sicuro del prodotto da parte del consumatore finale.

La finalità dei regimi di regolamentazione pubblici è quella di assicurare un livello minimo di sicurezza in ognuno degli attributi di qualità fondamentali del prodotto al fine di tutelare la salute del consumatore.

La preoccupazione legata alla sicurezza si è rafforzata nel tempo, soprattutto dal momento in cui è stata specificamente riconosciuta nell'ambito degli accordi OMC/WTO, nel 1994, in materia sanitaria e fitosanitaria.

TAB. 7 - Definizione degli standard secondo l'ottica del soggetto pubblico

FOCUS	ESEMPI
Standard di input	Patogeni e microbi presenti nei capi di bestiame che entrano in un processo di trasformazione
Standard di processo	Good Manufacturing Practices (GMP)
Standard di performance del prodotto	Livelli di residui minimi nel prodotto finito
Requisiti informativi	Etichettatura sul contenuto di valori nutrizionali
Condizioni di vendita o requisiti di servizio	Temperatura dei refrigeratori per la conservazione
Requisiti in termini di condizioni di utilizzo	Per l'utilizzo sicuro del prodotto da parte dell'utilizzatore finale

Fonte: Hooker (1997), Hooker e Caswell (1996a), tratto da OECD, "Uses of food labeling regulations", Parigi, [1997]

In molti casi gli standard di sicurezza agroalimentare sono stati sviluppati per alimenti che hanno da sempre comportato problemi igienici consistenti (per es. rischio di trasmissione di salmonella nelle carni oppure rischi legati a prodotti freschi e latticini, ecc ...). Rispetto alla qualità, invece, gli standard pubblici sono stati sviluppati per assicurare una competizione corretta tra le imprese e per prevenire l'inganno del consumatore (si pensi ai prodotti biologici) o comunque incoraggiare la competizione sul piano della qualità (per es. con le denominazioni d'origine).

Coerentemente a quanto sopra detto, un caso esplicito di applicazione degli standard pubblici è rinvenibile nella riduzione del rischio per la salute umana associato a rischi alimentari e nella protezione dei consumatori dalle frodi dovute alla differenziazione artificiale del prodotto [Henson, 2008].

La certificazione con cui viene attestato il rispetto degli standard pubblici di carattere obbligatorio viene definita, come già detto, cogente. È bene, però, sottolineare a tal proposito come essa possa essere effettuata su base pubblica o privata attraverso imprese di certificazione accreditate a livello pubblico. Ciò significa che l'autorità pubblica, una volta stabiliti gli standard generali di certificazione, oltre a provvedere personalmente alla verifica di conformità attraverso un processo di certificazione completamente organizzato dallo Stato, può affidare tale compito ad organismi privati accreditati, ai quali ha attribuito preventivamente il potere di certificazione.

Gli organismi pubblici o privati responsabili della valutazione e certificazione della reale conformità agli standard e requisiti di sicurezza e qualità sono certificatori di terza parte. La certificazione da parte di terzi è un'istituzione fondamentale per l'applicazione di standard sia pubblici che privati perché si basa sulla presunzione di indipendenza del certificatore rispetto ai soggetti coinvolti negli aspetti del processo produttivo e rispetto alle autorità pubbliche. È, quindi, necessario che chi conduce le verifiche faccia riferimento a principi tecnici e scientifici, alla trasparenza ed oggettività al fine

di rafforzare, da un lato, la fiducia e la legittimazione tra i clienti e, dall'altro, limitare, sebbene parzialmente, la responsabilità.

Si osserva anche come l'avallo da parte del potere pubblico, tramite veri e propri atti legislativi che affermano la necessità di applicare certi standard, sia molto spesso il riconoscimento formale di metodi nella pratica già esistenti ed utilizzati: il renderli obbligatori è un atto per introdurre uniformità e ordine nelle modalità di applicazione, nonché assicurarne una sufficiente diffusione [Henson, 2006].

In ambito internazionale l'attenzione è soprattutto focalizzata sugli effetti negativi che gli standard potrebbero avere sul commercio. L'organizzazione mondiale per il commercio (WTO/OMC), attraverso gli accordi sanitari e fitosanitari (SPS) e gli accordi sulle barriere tecniche al commercio (TBT) ha definito i diritti e gli obblighi degli Stati membri rispetto all'applicazione delle misure di sicurezza e qualità agroalimentari [Josling, 2004]. In sintesi, questi accordi ammettono il ricorso a standard pubblici solo se finalizzati al raggiungimento di obiettivi di politica legittimi, come la sicurezza e l'igiene dei prodotti. Ciò significa che le misure di sicurezza possono essere impiegate in applicazione di un predefinito e appropriato "livello di protezione", purché tali misure siano giustificate scientificamente e sia evidente che si tratta delle misure meno distorsive possibili dal punto di vista commerciale. Allo stesso tempo si cerca di armonizzare quanto più possibile gli standard alimentari tra i vari Stati, ad esempio, attraverso la divulgazione di standard internazionali redatti dalla Commissione del Codex Alimentarius, oppure attraverso il mutuo riconoscimento dei diversi standard nazionali, qualora possa essere dimostrato che conducono a risultati analoghi, per esempio in termini di livello di protezione contro minacce per la salute umana. Nel complesso si può affermare che il doppio impatto del OMC e degli organismi internazionali per la fissazione degli standard ha introdotto più ordine e disciplina e ha certamente innalzato il livello di trasparenza, nell'uso da parte del pubblico di misure di

sicurezza e qualità alimentari [Roberts, 2004] grazie alla definizione di un linguaggio comune attraverso il quale i vari Stati possono comunicare le proprie priorità.

È opportuno rilevare che attualmente, a livello pubblico, il Codex Alimentarius svolge un ruolo fondamentale nel coordinare, nel contesto internazionale, le prescrizioni e gli standard alimentari che, attraverso l'OMC e l'Accordo SPS acquisiscono sempre più carattere vincolante ed influiscono fortemente sulle legislazioni nazionali (Spiller, Shulze, 2008).

Riservata alla competenza delle istituzioni pubbliche è anche la definizione di standard regolamentari, denominati anche regolazioni tecniche, la cui conformità costituisce una scelta volontaria dell'impresa ma, una volta ottenuto il riconoscimento, l'osservanza della regola diventa obbligatoria ed è necessario sottoporsi alla verifica da parte degli organismi di controllo. La certificazione rilasciata dall'autorità pubblica o da enti privati accreditati a livello pubblico, a seguito dell'accertata conformità agli standard è definita regolamentata. Alla certificazione regolamentata fanno riferimento quei regolamenti comunitari che sanciscono gli standard tecnici che tutelano le produzioni agroalimentari tipiche di determinate aree geografiche fissandone le modalità di produzione, trasformazione ed elaborazione; i prodotti distinguibili da altri analoghi ed i prodotti ottenuti con particolari tecniche di coltivazione rispettose dell'ambiente. È da includere nella certificazione pubblica regolamentata anche il regolamento comunitario EMAS che disciplina l'implementazione del Sistema di gestione ambientale (SGA).

Alternativamente al carattere obbligatorio o regolamentare, gli standard possono essere volontari; in tal caso l'adesione ad essi è libera ma la convenienza a conformarsi può essere tale da interessare la maggior parte degli operatori che beneficerebbero del vantaggio economico associato alla standardizzazione. Essi si fondano sul consenso e sono condivisi come risultato

di un processo coordinato di negoziazione che coinvolge vari operatori del mercato, tra cui anche autorità e agenzie pubbliche.

I soggetti privati coinvolti nella elaborazione di standard volontari sono vari e di natura diversa; ne fanno parte grandi imprese di distribuzione, di trasformazione e di servizi (es. catene di ristoranti), che spesso ricorrono a strategie competitive basate su marche proprie e puntano a legare la loro reputazione alla qualità e alla performance dei prodotti e/o servizi, ma anche associazioni professionali ed enti nazionali e/o internazionali deputati specificamente alla definizione di standard.

In base alla natura del soggetto che promana lo standard, è possibile distinguere standard volontari pubblici, privati o misti.

Costituiscono un esempio di standard volontari misti quelli sviluppati da ISO (*International Standardization Organization*), un'istituzione composta dagli organismi per gli standard nazionali o regionali, che possono essere sia pubblici che privati. I membri di tali organismi mirano ad ottenere consenso riguardo alle migliori specificazioni tecniche di standard possibili allo scopo di incontrare i bisogni collettivi. L'obiettivo prioritario perseguito attraverso gli standard ISO è l'armonizzazione globale dei sistemi di garanzia della qualità, evitando possibilmente norme divergenti a livello nazionale.

L'iniziativa privata mirata alla determinazione di standard volontari si inserisce laddove l'intervento pubblico risulta essere inadeguato ed insufficiente oppure quando si verifica la necessità di sviluppare standard privati da armonizzare con quelli pubblici preesistenti.

Il settore privato è sempre più orientato ad affrontare le preoccupazioni dei consumatori in tema di sicurezza e di igiene degli alimenti, nonché a corrispondere all'interesse per la qualità dei prodotti, cogliendo in tutto ciò l'opportunità per differenziare la propria produzione e competere in mercati di qualità definita. L'incentivo principale per le imprese private ad elaborare standard propri è quello, quindi, di differenziarsi dai concorrenti che si limitano

ad osservare i requisiti minimi stabiliti dalle norme pubbliche. Definire standard di sicurezza alimentare e di qualità in modo più stringente rispetto a quanto stabilito dalle istituzioni pubbliche, diventa una strategia essenziale per rispondere alle istanze dei consumatori e costituisce la base della differenziazione nei mercati agroalimentari contemporanei. Gli standard privati, favorendo la differenziazione di prodotto, sono uno strumento per incrementare i profitti e pongono gli incentivi ai fornitori ad effettuare investimenti strutturali specifici.

Anche per gli standard volontari, siano essi di natura pubblica, privata o mista, il processo di verifica della corretta implementazione da parte delle imprese, che si conclude con il rilascio del certificato o marchio di certificazione, viene espletato da parte di enti terzi indipendenti.

I sistemi di certificazione di qualità e sicurezza che operano nel sistema agroalimentare in numero rilevante possono essere classificati in base a due categorie: i sistemi di garanzia della qualità, indicati con l'acronimo QSA (Quality Assurance System) e i sistemi di gestione della qualità, indicati con l'acronimo QMS (Quality Management System). I primi hanno lo scopo di segmentare il mercato proteggendo un prodotto che presenta caratteristiche specifiche, distintive rispetto a quelle di prodotti analoghi (ad es. DOP, IGP, STG e Marchio Biologico). Si tratta di schemi che si avvalgono di simboli o marchi per segnalare ai consumatori le qualità del processo utilizzato e del prodotto. I secondi includono sistemi di certificazione generali come quelli che si basano sugli standard definiti ISO o dal settore privato (ad es. BRC, IFS, GlobalGap) che hanno una segnalazione interaziendale e solitamente non vengono comunicati al consumatore.

3.4 La madre di tutti gli standard agroalimentari: il Codex Alimentarius

Per capire ed analizzare quali sono gli standard agroalimentari più diffusi ed i loro contenuti sarebbe necessario anzitutto prendere in considerazione quello che si può considerare la “base” di tutte le tipologie di regole e norme riguardanti questo sistema: il Codex Alimentarius.

Il *Codex Alimentarius* è una raccolta di norme internazionali adottate dalla Commissione del *Codex Alimentarius*, un organismo creato nel 1962 dalla FAO (Organizzazione per l’Alimentazione e l’Agricoltura) e l’OMS (Organizzazione Mondiale della Sanità). Il compito specifico della Commissione era (ed è tutt’oggi) quello di elaborare nei vari Stati un corpo uniforme di norme relative alla disciplina sulla produzione ed il commercio dei prodotti alimentari, con l’obiettivo di facilitare gli scambi internazionali, assicurando transazioni commerciali leali e di garantire ai consumatori un prodotto sano e sicuro, non adulterato oltre che correttamente presentato ed etichettato. Gli attuali membri della Commissione del Codex Alimentarius sono 181 Paesi, mentre l’Unione Europea ha, per il momento, lo status di osservatore. La Commissione del Codex Alimentarius si riunisce con cadenza annuale costituendo un importante forum internazionale in materia di sicurezza alimentare e commercio dei prodotti alimentari³²; durante il periodo che intercorre tra i momenti di incontro la “gestione” è affidata ad un Comitato Esecutivo, al cui interno sono rappresentate diverse aree territoriali mondiali, e

³² Durante la riunione del 2007 la Commissione del Codex ha adottato ad esempio un codice per evitare o ridurre la contaminazione da Ocratossina A – responsabile del danneggiamento renale - nella catena produttiva del vino; ha revisionato le norme per garantire la sicurezza igienico - sanitaria degli alimenti per lattanti e di quelli per fini medici speciali; ha varato un codice più attuale relativo alle pratiche igieniche di uova e prodotti derivati, che proteggerà i consumatori da batteri causa di gravi malattie come la Salmonella enteritidis.

le cui decisioni devono, però, essere successivamente ratificate dalla Commissione per essere operative.

Il lavoro della Commissione del Codex Alimentarius è realizzato attraverso i Comitati permanenti - orizzontali per le problematiche generali³³ e verticali per i singoli prodotti o categorie di essi³⁴ - e tre Gruppi di lavoro intergovernativi speciali istituiti nel 1999 che lavorano con le stesse procedure dei Comitati permanenti ma con un mandato limitato nei contenuti e nel tempo.

L'adozione di una nuova norma o l'aggiornamento di una norma esistente da parte della Commissione del Codex Alimentarius è il risultato di un processo articolato in otto tappe.

1. La Commissione decide di elaborare la norma sulla base di una proposta motivata, tenendo conto dei criteri stabiliti per la determinazione dell'ordine di priorità dei lavori. Allo stesso tempo, la Commissione designa il Comitato incaricato di intraprendere il lavoro.

2. Il Segretariato, direttamente o attraverso un Paese membro o un altro organismo incaricato, predispone un progetto preliminare di norma.

3. Il testo viene fatto circolare per raccogliere le osservazioni dei Paesi membri e delle organizzazioni internazionali che partecipano ai lavori del Codex (tali osservazioni si riferiscono a tutti gli aspetti della norma e, in particolare, agli effetti che essa potrebbe avere sugli interessi economici di ogni parte interessata).

4. Queste osservazioni sono comunicate al Comitato o ad altro organo sussidiario incaricato di esaminare e modificare il progetto preliminare della norma.

³³ I Comitati orizzontali abbracciano l'intero settore agroalimentare e sviluppano raccomandazioni per la sicurezza e salute del consumatore. Tra di essi si annoverano, a titolo di esempio, il Comitato per gli additivi e i contaminanti, quello per l'igiene, per l'etichettatura, il Comitato per i metodi di analisi e campionamento e quello per alimenti che hanno finalità nutrizionali.

³⁴ Esistono inoltre sei Comitati regionali di coordinamento che si occupano di definire i problemi e i bisogni specifici delle diverse aree mondiali (Africa, Asia, Europa, America Latina, Nord America, Estremo oriente).

5. Il progetto così modificato è sottoposto all'esame della Commissione o del Comitato esecutivo perché venga adottato come progetto di norma.

6. Il Segretariato cura la distribuzione del nuovo testo ai Paesi membri e alle organizzazioni e raccoglie le relative osservazioni.

7. Le osservazioni ricevute sono trasmesse al Comitato o ad altro organo sussidiario che esamina e modifica il progetto di norma³⁵.

8. La norma viene, infine, trasmessa alla Commissione per la sua adozione, corredata di tutte le proposte di emendamento dei Paesi e delle organizzazioni interessate.

È importante sottolineare che nell'iter di formazione della norma del Codex il passaggio in Commissione rappresenta in effetti il momento di maggiore valenza politica: all'inizio, infatti, essa decide se avviare un nuovo lavoro normativo e a quale Comitato o altro organismo affidare il compito. Successivamente, se le proposte sono redatte in modo esauriente e raccolgono un consenso sufficiente, la Commissione approva il passaggio alla seconda consultazione dei Paesi membri.

Infine, è sempre la Commissione stessa che decide l'adozione della norma.

La Commissione e gli Organi sussidiari rivedono, se necessario, le norme del Codex, al fine di garantire la loro compatibilità e la loro conformità con le conoscenze scientifiche attuali e tutti i membri della Commissione sono tenuti a presentare al Comitato competente ogni nuova informazione scientifica pertinente che possa giustificare la revisione delle norme del Codex esistenti: questo aspetto è fondamentale perché permette al corpus di norme una flessibilità ed un aggiornamento costanti tali da consentire alle norme stesse di rispondere alle esigenze della comunità che regolano. Queste esigenze sono peraltro sempre molto incalzanti poiché coprono un insieme estremamente eterogeneo di soggetti, appartenenti a diverse società, aderenti a diverse

³⁵ Per motivi di eccezionale urgenza, la Commissione può optare per una procedura accelerata che consente la soppressione delle tappe 6 e 7.

convenzioni di qualità: un panorama dunque caratterizzato da variabilità sia nel tempo che nello spazio. L'ampiezza del pubblico cui il Codex si rivolge, nonché delle questioni trattate sposta il peso dell'importanza verso i Comitati orizzontali e le loro decisioni volte alla protezione dei consumatori, piuttosto che nei confronti degli specifici comitati verticali.

Il Codex Alimentarius prevede, comunque, al suo interno una pluralità di attori, o meglio di gruppi di interesse coinvolti nel sistema produttivo alimentare che partecipano direttamente, con il ruolo di osservatori o attraverso l'invio di esperti, all'elaborazione delle norme che la Commissione del Codex dovrà varare. Allo scopo di formare un consenso su basi solide e per attenuare l'eventualità di conflitti, il Codex Alimentarius invita a partecipare alle sessioni tutti i possibili interessati, affinché possano partecipare ai lavori della Commissione, in veste di osservatori (ad esempio viene convocata l'EFSA – *European Food Safety Authority* - quando vengono esaminate questioni di sicurezza alimentare, oppure altre Organizzazioni Non Governative, come ad esempio l'*International Federation for Animal Health*, che ha partecipato nel gennaio 2007 alla trentesima riunione della Commissione in Lituania).

L'adozione delle norme, dei codici di pratica e di linee guida avviene, normalmente, in base al consenso: la norma è varata quando tutti sono concordi nel farlo³⁶. Dato infatti che il Codex è un'organizzazione governativa internazionale, le delegazioni dei governi agli incontri della Commissione del Codex e alle sotto commissioni, oltre ai gruppi di lavoro, sono i soli membri con il diritto di voto, secondo il principio "*one country one vote*" ed hanno generalmente il diritto di parlare prima degli osservatori presenti (Galli, 2007).

Infatti sono ammessi a partecipare agli incontri come osservatori anche alcune categorie di attori tra cui si annoverano gli organismi governativi, le associazioni commerciali, i gruppi scientifici e professionali, le associazioni di

³⁶ È prevista una procedura di votazione a maggioranza ma vi si ricorre per le decisioni più controverse e problematiche (come per il caso degli ormoni nelle carni) (Galli, 2007).

consumatori (solo ed esclusivamente di livello internazionale, come ad esempio *Consumers International*); inoltre, spesso sono presenti anche associazioni di industriali, che prendono parte alle delegazioni dei diversi governi e, più raramente e solo in alcuni paesi (solitamente europei); ancora possono partecipare alle delegazioni nazionali rappresentanti di associazioni di protezione dei consumatori.

Il meccanismo di formazione e, soprattutto, di adozione delle norme del Codex Alimentarius è significativo per capire come una norma, una regola, uno standard viene legittimato.

Le “norme” del Codex infatti non sono vincolanti in senso giuridico: appartengono infatti a quella tipologia di regole denominata “soft law”, che caratterizza quelle norme non vincolanti in senso legislativo, ma pur sempre vincolanti di fatto in quanto “fortemente raccomandate” nella loro applicazione da organismi dotati di forte potere contrattuale nei confronti degli altri operatori.

L’accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (*Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS*) prevede la possibilità di adottare misure sanitarie e fitosanitarie per la protezione della salute umana, animale e delle piante, purché tali misure siano necessarie ed abbiano fondamento scientifico: la “scientificità” della giustificazione è una *condicio sine qua non* per mantenere attive le barriere al libero³⁷ commercio che si creano con l’introduzione delle misure suddette.

³⁷ La World Trade Organization si basa sui principi contenuti nell’accordo GATT (che riguarda il commercio delle merci), l’accordo GATS (commercio dei servizi) e l’accordo TRIPS (che riconosce e tutela i diritti di proprietà intellettuale). In tema di agricoltura vi sono regole e vincoli che fissano dei limiti alla libertà di scelta degli strumenti e delle forme di intervento delle politiche nazionali basate su tre accordi principali: l’accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (*Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures – SPS*), l’accordo sulle barriere tecniche agli scambi (*Agreement on Technical Barriers to Trade – TBT*) e la parte dell’accordo TRIPS nella quale viene riconosciuta protezione internazionale alle denominazioni geografiche [Mariani e Viganò, 2002].

Inoltre, l'accordo sulle barriere tecniche agli scambi (*Agreement on Technical Barriers Trade - TBT*) che - in base alla regola secondo la quale le norme tecniche e le procedure di conformità non devono imporre limiti agli scambi che non siano indispensabili per raggiungere gli obiettivi legittimi - vieta di applicare qualsiasi norma in modo discriminatorio tra paesi (clausola della nazione più favorita) e proibisce di trattare prodotti simili in modo diverso a seconda della loro origine, ossia se importati o di provenienza nazionale: anche tale accordo incoraggia i contraenti a rifarsi agli standard internazionali per la predisposizione delle norme e delle procedure di conformità³⁸.

Questi "incoraggiamenti" sono inoltre affiancati da una serie di accordi commerciali bilaterali o multilaterali in cui si fa riferimento agli standard del Codex e tra i quali ricordiamo, ad esempio, l'accordo commerciale dei paesi MERCOSUR, tra gli stati dell'America del Sud, l'accordo ASEAN (Associazione dei Paesi del Sud-est asiatico) del 2000 e l'accordo tra gli Stati Uniti d'America e l'Australia del 2005 (Mariani e Viganò, 2002; Post, 2003).

La legittimazione delle "norme" del Codex Alimentarius si configura dunque grazie all'esistenza di accordi di riconoscimento reciproco che scelgono queste regole come punto di riferimento per dirimere e risolvere

³⁸ Il riferimento al Codex Alimentarius nell'ambito degli accordi SPS e TBT, è rintracciabile ad esempio nei seguenti articoli:

Art. 3.2 (accordo SPS): "Sanitary or phytosanitary measures which conform to international standards, guidelines or recommendations [of, amongst others, the Codex Alimentarius Commission] shall be deemed to be necessary to protect human, animal or plant life or health, and presumed to be consistent with the relevant provisions of this Agreement and of GATT 1994".

Art. 2.4 (accordo TBT): "Where technical regulations are required and relevant international standards [adopted, amongst other matters, by the Codex Alimentarius Commission] exist or their completion is imminent, Members shall use them, or the relevant parts of them, as a basis for their technical regulations except when such international standards or relevant parts would be an ineffective or inappropriate means for the fulfilment of the legitimate objectives pursued, for instance because of fundamental climatic or geographical factors or fundamental technological problems".

eventuali controversie³⁹ e tale riconoscimento si fonda sulla scientificità di queste regole. Si deve sottolineare che nonostante la scientificità sia considerata un concetto più univoco di quello di qualità e dunque sia accettato da una platea più ampia di operatori, anche questo principio non manca di sollevare dubbi e di assumere connotati incerti secondo il luogo di applicazione, a causa dell'inevitabile margine di incertezza che ricopre ogni analisi scientifica e ogni ragionevole previsione di rischio.

È interessante notare come si siano sviluppati numerosi movimenti in aperta contestazione con le decisioni prese in sede di Commissione del Codex Alimentarius che si affiancano alla proliferazione di associazioni come Slow Food, che vedono nel mero riferimento al rischio supportato da “prove scientifiche” una minaccia concreta all'esistenza di molte metodologie produttive, fonte di sostentamento per comunità locali che non hanno mezzi né know - how sufficienti ad allineare la propria produzione con i dettami basati su concezioni di rischio dei paesi più “sviluppati”.

È interessante dunque sottolineare che già alla base degli accordi che regolano il commercio internazionale e degli standard presi a riferimento in queste sedi sono nate e si allargano profonde divisioni tra gli attuali key - drivers e la comunità regolata da tali accordi: queste divergenze si riflettono e si amplificano in moltissimi standard - sia di natura pubblica che, in misura maggiore, privata - che basano le proprie caratteristiche sulla “matrice” del Codex Alimentarius, matrice che se pur non cogente in forza di legge diviene indispensabile di fatto seguire per rientrare con la propria produzione negli accordi internazionali.

³⁹ Per approfondimenti sull'esempio dell'utilizzo delle norme del *Codex Alimentarius* nelle controversie internazionali si legga Galli, 2007.

3.5 Gli standard pubblici cogenti

3.5.1 Il sistema HACCP

Il sistema di autocontrollo HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points* – Analisi del Rischio e Sistema dei Punti Critici)⁴⁰ è una metodologia operativa riconosciuta a livello internazionale per la prevenzione o minimizzazione dei rischi relativi la sicurezza nei processi di preparazione di cibi e bevande. Si tratta di un approccio preventivo ideato dalla Commissione del Codex Alimentarius che ha come obiettivo l’ottimizzazione delle attività per gestire il rischio legato alla produzione, trasformazione e vendita nel settore agroalimentare; è stato ideato specificamente per il settore agroalimentare al fine di fornire ai consumatori prodotti alimentari sicuri.

Con i recenti regolamenti comunitari costituenti il cosiddetto “Pacchetto Igiene” (Regolamenti (CE) nn° 852/04, 853/04, 854/04, Direttiva 2002/99 e Direttiva 2004/41)⁴¹, il legislatore comunitario, conservando e potenziando gli

⁴⁰ Nonostante l'Haccp nasca nel 1971 – vengono enunciati alla Conferenza sulla protezione alimentare le linee generali presentate dall'ICMSF (*International Commission on Microbiological Specification for Food*) – già a partire dagli anni '30 alcuni microbiologi statunitensi ed inglesi avevano affermato l'importanza della prevenzione dei problemi e dei potenziali rischi connessi alle varie fasi di lavorazione, rispetto ad eventuali controlli ed analisi su campioni prelevati alla fine del processo produttivo. È stato possibile però solo grazie all'azione congiunta della Nasa e della Pillsbury Company, dell'esercito americano e l'*US Air Force Space Laboratory Project Group* realizzare il primo sistema Haccp. La Nasa (*National Aeronautic and Space Administration*) infatti necessitava di un sistema capace di realizzare un programma “zero difetti” al fine di assicurare un'idonea alimentazione agli astronauti impegnati nello spazio, attraverso la progettazione di alimenti sicuri ed in grado di prevenire eventuali rischi per particolari punti critici. Nel 1974 la FDA (*Food and Drug Administration*) codificò i principi basilari del sistema Haccp che nei primi anni '80 furono implementati in diverse imprese agroalimentari statunitensi. A partire dalla seconda metà degli anni '80 sono stati sempre più gli Organismi internazionali interessati alla introduzione di questo sistema all'interno delle aziende agroalimentari e dal 1993 le linee Guida per l'applicazione del sistema Haccp sono state adottate dalla XX Sessione della Commissione Congiunta FAO (*Food and Agriculture Organization*) e WHO (*World Health Organization*).

⁴¹ Le prescrizioni comunitarie in tema di igiene e rischio sanitario degli alimenti sono state sintetizzate nel cosiddetto “Pacchetto Igiene”. In quest’ultimo la maggior parte degli autori

obiettivi di sicurezza e la salubrità dei prodotti alimentari è intervenuto per approfondire e specificare le tematiche della sicurezza alimentare e le modalità di applicazione proprio del sistema Haccp.

Nel contesto specifico dell'agroalimentare, il sistema HACCP può essere applicato a titolo correttivo, per assicurare il rispetto di obiettivi definiti dal Codex o dall'autorità per la sicurezza/igiene di riferimento, oppure a titolo preventivo, quando l'analisi dei rischi consente di identificare le potenziali aree di criticità che devono essere tenute sotto controllo al fine di evitare possibili danni alla salute dei consumatori.

L'applicazione del sistema Haccp risulta essere costituito - secondo la famosa "Ruota di Deming"⁴² a) descrivere (plan), b) eseguire (do), c) verificare (check) e d) agire (act) – dalle seguenti quattro fasi:

fanno rientrare il Regolamento CE n° 852/2004 del 29.04.04 sull'igiene dei prodotti alimentari, il Regolamento CE n° 853/2004 del 29.04.04 che stabilisce le norme specifiche in materia di igiene per gli alimenti di origine animale, il Regolamento CE n° 854/2004 del 29.04.04 che stabilisce norme specifiche per l'organizzazione di controlli ufficiali sui prodotti di origine animale destinati al consumo umano e il Regolamento CE n° 882/2004 del Consiglio del 29.04.04, relativo ai controlli ufficiali intesi a verificare la conformità alla normativa in materia di mangimi e di alimenti e alle norme sulla salute e sul benessere degli animali. Altri autori, invece, vi fanno rientrare anche la Direttiva 2004/99 relativa alla norma di polizia sanitaria per la produzione, la trasformazione, la distribuzione e l'introduzione di prodotti alimentari di origine animale destinati al consumo umano e la Direttiva 2004/41 che abroga alcune direttive recanti norme sull'igiene dei prodotti alimentari e le disposizioni sanitarie per la produzione e la commercializzazione di determinati prodotti di origine animale destinati al consumo umano e che modifica le direttive 89/662/CEE e 92/118/CEE del Consiglio e la decisione 95/408/CE del Consiglio.

⁴² In Giappone, alla fine degli anni '50, molte aziende svilupparono la consapevolezza che realizzare prodotti di qualità non poteva significare semplicemente effettuare collaudi ex post ma tutto il sistema si doveva coniugare con le attività ex ante alla fase di produzione. Si affidarono, quindi, ad esperti americani, tra i quali Deming, che ipotizzarono un processo volto al miglioramento progressivo della qualità. L'elemento innovativo del nuovo approccio è l'idea che per riuscire a raggiungere il massimo della qualità è necessaria la costante interazione tra ricerca, progettazione, produzione e vendite. Per migliorare la qualità e soddisfare il cliente, quindi, le quattro fasi devono ruotare costantemente, tenendo come criterio principale la qualità; quindi, un'impresa, per poter migliorare le proprie performance aziendali, deve introdurre cambiamenti continui nella propria organizzazione aziendale. In seguito il concetto della ruota di Deming per l'ottenimento del miglioramento continuo della qualità fu esteso a tutte le fasi del management e i quattro stadi della ruota corrisposero a precise attività: Plan, Do, Check e Act. Partendo da ciò la ruota di Deming fu anche rinominata ciclo di PDCA.

1) analisi dei potenziali rischi igienico-sanitari per gli alimenti, ossia individuare il problema, definire gli obiettivi in base alle risorse disponibili e ai tempi di realizzazione;

2) individuazione dei punti critici di controllo e attuazione di ciò che è stato programmato;

3) adozione di rimedi riguardo i punti critici individuati conseguenti alle analisi, ai confronti e agli errori riscontrati;

4) verifica dell'efficacia del sistema realizzato attraverso la standardizzazione delle procedure attivate, conservando la relativa documentazione.

L'obiettivo del sistema HACCP è quello di garantire preventivamente la sicurezza dei prodotti alimentari attraverso l'identificazione e la gestione dei rischi, sostituendo così il metodo retroattivo del "controllo di qualità", che talvolta può non essere efficace: la certificazione rilasciata da una terza parte indipendente dimostra che l'azienda si impegna a rispettare requisiti legali e ad implementare un efficace sistema di gestione aziendale.

I punti fondamentali del sistema, la cui applicazione nelle Aziende alimentari è diretta ad evitare che gli alimenti possano essere causa di danno per la salute del consumatore, sono identificabili in sette principi, che prima della loro applicazione devono essere preceduti da cinque fasi preliminari: formazione dell'HACCP-team; descrizione del prodotto; identificazione della destinazione d'uso; costruzione del diagramma di flusso e relativa conferma.

I principi di base del sistema sono i seguenti:

1. identificazione dei rischi potenziali associati alla produzione di un alimento in tutte le sue fasi ed identificazione delle misure preventive per il loro controllo;

2. determinazione dei punti, delle procedure e delle tappe operative che possono essere controllati al fine di eliminare i rischi o minimizzare la loro probabilità di verificarsi (punti critici di controllo, CCP);

3. individuazione dei criteri per tenere sotto controllo i punti critici;
4. definizione di un sistema di monitoraggio che permetta di assicurare il controllo dei CCP tramite un test oppure con osservazioni programmate;
5. definizione di un'azione correttiva da attuare quando il monitoraggio indica che un particolare CCP non è sotto controllo (superamento dei limiti critici stabiliti);
6. definizione di procedure per la verifica che il sistema HACCP stia funzionando efficacemente (includendo prove supplementari e procedure di conferma);
7. definizione di una documentazione riguardante tutte le procedure di registrazione appropriate a questi principi e loro applicazione in relazione alla natura e alle dimensioni dell'impresa alimentare.

Per facilitare l'adozione di piani di autocontrollo adeguati sono stati elaborati Manuali di Corretta Prassi Igienica (*Good Hygiene Practice* o GHP) che costituiscono documenti orientativi voluti dalla normativa comunitaria e utilizzabili come guida per l'applicazione dei sistemi di autocontrollo. Considerando un'impresa alimentare, il responsabile del piano di autocontrollo deve predisporre e attuare il piano con l'attiva partecipazione della dirigenza e del personale avvalendosi, se del caso, di un supporto tecnico-scientifico esterno.

L'introduzione del Sistema HACCP nella legislazione comunitaria in materia di Igiene degli alimenti comporta sia per l'azienda che per l'autorità preposta al controllo ufficiale, un profondo mutamento del concetto di controllo e di sicurezza dell'alimento: tali aspetti, che fino a qualche anno fa si identificavano esclusivamente nel controllo analitico del prodotto finito, vengono ora finalizzati alla prevenzione del rischio igienico-sanitario, realizzata mediante un controllo sistematico di tutto il ciclo produttivo, attribuendo al produttore la responsabilità principale nel garantire la sicurezza dei prodotti alimentari e dei processi di lavorazione. Infatti, nello specifico, il

metodo Haccp si applica a tutte le fasi in cui è presente il rischio di contaminazione alimentare, quindi: Preparazione, Trasformazione; Fabbricazione; Confezionamento; Deposito; Trasporto; Distribuzione; Manipolazione; Vendita o fornitura; Somministrazione.

In Italia, l'applicazione del sistema HACCP nella produzione e gestione di processi che riguardano gli alimenti è stata resa cogente con il Decreto Legislativo del 26 Maggio 1997, n. 155, che obbliga tutte le industrie alimentari e ogni soggetto pubblico o privato che effettua trasformazione, produzione, confezionamento, trasporto, deposito, commercializzazione o somministrazione al consumatore, all'attuazione di un sistema di autocontrollo igienico degli alimenti. In altri termini, questo controllo si prefigge di monitorare tutta la filiera del processo di produzione e distribuzione dell'alimento.

La metodologia HACCP da facoltativa è, dunque, diventata nell'arco di poco tempo cogente in molti Paesi europei, grazie soprattutto al carattere sistemico ed ampio degli standard di gestione che la costituiscono; tali standard di comportamento gestionale sono stati infatti presi come punto di riferimento in molte Direttive europee e decreti legislativi in materia di igiene di alimenti⁴³, nonché nelle norme UNI EN ISO 9004⁴⁴ "Gestione per la qualità ed elementi

⁴³ Riferimenti normativi al sistema HACCP si trovano nelle Direttive 93/43/CEE e 96/3/CEE concernenti l'igiene dei prodotti alimentari; nella Direttiva 93/99/CEE concernente misure supplementari in merito al controllo ufficiale dei prodotti alimentari, nonché nei loro decreti di attuazione in Italia: Decreto Legislativo 26 Maggio 1997, N. 155 (G.U. N. 136 del 13 Giugno 1997) e Decreto Legislativo 26 Maggio 1997, N. 156 (G.U. N.136 del 13 Giugno 1997). Si trova inoltre un riferimento a questo sistema nel Codice delle disposizioni federali USA - Food and Drugs Administration - Parte 128 "Norme di buona fabbricazione" (good manufacturing practices) per i prodotti destinati all'alimentazione umana.

⁴⁴ La sigla UNI contraddistingue tutte le norme nazionali italiane e nel caso si tratti dell'unica sigla presente significa che la norma è stata elaborata direttamente dalle Commissioni UNI o dagli Enti Federati; EN identifica le norme elaborate dal Comité Européen de Normalisation e devono essere obbligatoriamente recepite dai Paesi membri CEN e la loro sigla di riferimento diventa, nel caso dell'Italia, UNI EN. Queste norme servono ad uniformare la normativa tecnica in tutta Europa, quindi non è consentita l'esistenza a livello nazionale di norme che non siano in armonia con il loro contenuto. ISO individua le norme elaborate dall'International Standard Organization: queste norme sono un riferimento applicabile in tutto il mondo e ogni

del sistema qualità - guida generale” e UNI EN ISO 8402 “Gestione per la qualità ed assicurazione della qualità - termini e definizioni”.

Gli sviluppi degli standard agroalimentari derivanti prevalentemente da key-drivers di natura pubblica hanno finora portato a un quadro che identifica “obblighi sui risultati”, lasciando un certo grado di flessibilità sulla scelta dei mezzi da utilizzare per raggiungerli, riafferma il principio della tracciabilità, di responsabilità degli attori lungo la catena agroalimentare, di lealtà delle transazioni e dell’informazione nei confronti dei consumatori e prevede lo sviluppo di guide di “buone pratiche agricole” e l’applicazione dei principi HACCP (Valceschini, Saulais, 2005).

In particolare, gli standard creati da key-drivers di tipo pubblico sono caratterizzati:

a) dall'ampiezza dell'ambito di applicazione, che comprende i rapporti tra tutti gli operatori lungo la filiera: la legittimazione della vastità di applicazione è data proprio dal numero di attori (o dalla rappresentatività di questi) che intervengono nel processo decisionale nel momento in cui si delineano tali standard;

b) dall’obiettivo, concernente la limitazione del rischio igienico-sanitario.

Tale obiettivo è tipicamente di interesse pubblico, anche se l’applicazione delle procedure per raggiungerlo possono risultare oggetto di discussione perché confliggenti con altri obiettivi, anch’essi di interesse pubblico: si pensi ad esempio alla presenza di vitamine nella frutta commercializzata o alla totale assenza di residui chimici (solitamente contenuti all’interno di un range stabilito come non pericoloso per la salute ma che permette di combattere fitopatologie che potrebbero rendere rischioso il prodotto);

c) dalla delimitazione della responsabilità per il rischio suddetto: questo carattere è fondamentale in quanto, rispettando la legittimazione dei key-

Paese può decidere se rafforzarne ulteriormente il ruolo adottandole come proprie disposizioni nazionali, nel qual caso in Italia la sigla diventa UNI ISO (o UNI EN ISO se la norma è stata adottata anche a livello europeo).

drivers e la natura pubblica cogente degli standard è assolutamente necessario che si stabiliscano le precise cause di eventuali problemi ed i responsabili di esse per proteggere i consumatori e tutti gli altri attori coinvolti nella filiera.

È, inoltre, interessante notare che questo tipo di standard si configura come una *first party certification*: la “certificazione”, infatti, consiste nel rispetto di un protocollo di gestione del processo produttivo e nella risposta ad eventuali mancanze sotto la propria responsabilità: la cogenza di tali standard, dunque, non riguarda tanto l’obiettivo quanto l’implementazione di un sistema che permetta di raggiungere determinati obiettivi (in questo caso la gestione del rischio igienico-sanitario) in modo da definire precisamente quale “anello della catena” è stato spezzato o è mancante nel caso in cui questo sistema si “inceppi” e, dunque, attribuirne la responsabilità. La versatilità del sistema HACCP permette alle imprese che la applicano di entrare nella “logica della qualità” (anche se permane flessibile il concetto stesso di qualità che si vuole raggiungere con tale protocollo) e di strutturare su di esso altre prescrizioni più specifiche; tale sistema costituisce, infatti, la base per ulteriori standard elaborati a livello privato.

L’obiettivo fondamentale è quello di istituire un sistema documentato con cui l’impresa sia in grado di dimostrare di avere operato in modo da minimizzare il rischio. Ma, in alcuni casi, come per es. nelle imprese di piccole dimensioni, l’applicazione del sistema Haccp può risultare piuttosto complessa. Una caratteristica dell’Haccp è che è obbligatorio solo per gli operatori dei settori post-primari⁴⁵, ma anche in queste realtà imprenditoriali, è necessario

⁴⁵ Data l’ampia gamma di imprese alimentari prese in considerazione dal Regolamento CE 852/2004 e la grande varietà di prodotti alimentari e di procedure di produzione applicate agli alimenti, sono state redatte dalla Commissione Europea delle Linee guida generali sullo sviluppo e sull’applicazione delle procedure basate sui principi del sistema Haccp come documento diretto ad aiutare tutti coloro che intervengono nella catena della produzione alimentare. Tali linee-guida si ispirano principalmente ai principi enunciati nel Codex Alimentarius CAC/RCP 1-1996 Rev 4-2003 (versione in italiano e versione italiano/inglese) e forniscono indicazioni su un’applicazione semplificata delle prescrizioni in materia di Haccp in particolare nelle piccole imprese alimentari.

comunque che la corretta predisposizione e applicazione di procedure, seppure semplificate, consenta nell'ambito del processo produttivo, il controllo e la gestione dei pericoli.

3.5.2 Tracciabilità ed etichettatura: il percorso di un prodotto lungo la filiera agroalimentare

Negli ultimi anni, un numero sempre maggiore di imprese nell'ambito del comparto agroalimentare si è dotato di un sistema di rintracciabilità interno, o comunque riferito alla parte di filiera di competenza; ma si pone e si porrà sempre più e con urgenza l'esigenza di poter documentare l'intera catena agroalimentare da monte a valle, dal produttore al consumatore, dal conferimento, alla lavorazione/trasformazione fino alla vendita.

Erroneamente i termini "tracciabilità" e "rintracciabilità" vengono spesso utilizzati come sinonimi. In realtà identificano due processi speculari, non a caso gli anglosassoni utilizzano il termine *tracking* per la tracciabilità e *tracing* per la rintracciabilità.

La tracciabilità/tracking è il processo che segue il prodotto da monte a valle della filiera in modo che, ad ogni stadio attraverso cui passa, vengano lasciate opportune tracce (informazioni).

La rintracciabilità/tracing è il processo inverso, che deve essere in grado di raccogliere le informazioni precedentemente rilasciate.

Nel primo caso, il compito principale è quello di stabilire quali agenti e quali informazioni debbano "lasciare traccia"; nel secondo, si tratta principalmente di evidenziare lo strumento tecnico più idoneo a rintracciare queste "tracce". E' superfluo sottolineare, comunque, che i due processi sono

fortemente interconnessi e basati su un sistema che, in assenza di specifici riferimenti alla direzione dell'analisi, chiameremo di "tracciabilità".

Ai fini della tracciabilità è importante individuare il nome delle aziende che hanno partecipato alla produzione e che, quindi, ne sono direttamente responsabili, non altrettanto importante è stabilire l'origine geografica o il luogo di trasformazione e/o confezionamento del prodotto. Il controllo della filiera diventa credibile solo se tracciabile, in pratica documentabile ed esteso a tutta la filiera produttiva.

La tracciabilità ha una doppia natura: può essere cogente oppure volontaria.

L'Unione Europea, con l'approvazione del Reg. CE n. 178 del 28 gennaio 2002, ha reso obbligatoria a partire dal 1° gennaio 2005 la rintracciabilità agroalimentare. Infatti, all'art. 18 si afferma che "E' disposta in tutte le fasi della produzione, della trasformazione e della distribuzione la rintracciabilità degli alimenti, dei mangimi, degli animali destinati alla produzione alimentare e di qualsiasi altra sostanza destinata o atta a entrare a far parte di un alimento o di un mangime". L'obbligo si applica a produttori, trasformatori e distributori, prevedendosi inoltre che "gli operatori del settore alimentare e dei mangimi devono essere in grado di individuare chi abbia fornito loro un alimento, un mangime un animale destinato alla produzione alimentare o qualsiasi sostanza destinata ad entrare a far parte di un alimento o di un mangime. A tal fine gli operatori devono disporre di sistemi e di procedure che consentano di mettere a disposizione delle autorità competenti che le richiedano, le informazioni a riguardo".

Con riferimento alla rintracciabilità volontaria, detta anche rintracciabilità interna o tracciabilità di filiera, non esiste una normativa cogente, riguardante la promozione da parte dello Stato dei sistemi di rintracciabilità.

Essenzialmente la rintracciabilità volontaria si basa sulla norma di riferimento UNI 10939: 2001, che definisce i principi e specifica i requisiti per

adottare un sistema di tracciabilità in cui si possa documentare la storia del prodotto e individuare le relative responsabilità.

Le norme pubblicate da ISO e UNI consentono un approccio armonizzato ai sistemi di rintracciabilità. In particolare, la norma ISO 22005 riguarda la rintracciabilità nell'ambito della filiera agroalimentare e della filiera per la produzione di mangimi (Principi generali e requisiti base per la progettazione e l'implementazione dei sistemi di controllo), la norma UNI 10939 riguarda il sistema di rintracciabilità nelle filiere agroalimentari e la norma UNI 11020 riguarda il sistema di rintracciabilità nelle aziende agroalimentari. Questo processo implica la gestione di rapporti dettagliati sul flusso delle materie prime a scopo di controllo e rintracciabilità, la responsabilità di tutte le parti coinvolte nel processo e la prova dell'applicazione di un regime basato su un sistema di gestione.

Le imprese (con le loro associazioni, organizzazioni, consorzi, ecc.) scelgono la rintracciabilità non solo per ottemperare a norme cogenti cioè obbligatorie, ma anche come strategia di sviluppo per vari obiettivi, come ad esempio in risposta alle preoccupazioni dei consumatori, come strumento di gestione interna del rischio e di coordinamento di filiera (rapporto clienti/fornitori), di vantaggio competitivo, un requisito di conformità ai fini della certificazione di qualità, ecc. Poiché un prodotto alimentare sicuro è il risultato di una serie di processi e di attività di manipolazione condotte lungo la filiera, tutti gli attori della filiera agroalimentare rispondono del proprio contributo rispetto alla qualità e sicurezza degli alimenti e anche in relazione all'affidabilità dei fornitori a cui si rivolgono. Gli standard per la rintracciabilità dei prodotti agroalimentari sono strumenti tecnici concepiti per facilitare il rispetto di specifiche normative o di requisiti definiti. Hanno lo scopo di documentare la storia o la provenienza di un prodotto o delle sue componenti principali, sia all'interno di una singola azienda sia lungo l'intera filiera agroalimentare. Inoltre i requisiti relativi all'identificazione di un

prodotto, applicabili a prodotti non OGM, biologici o a denominazione di origine controllata, richiedono un sistema di identificazione sicuro in grado di garantire anche il recupero delle informazioni relative allo stesso. Infine, in caso di incidente, è necessario predisporre un programma di ritiro o richiamo in grado di assicurare efficienza, rapidità e precisione. Parte delle informazioni che emergono dal processo di tracciabilità confluiranno poi nell'etichettatura.

Le norme sull'etichettatura dei prodotti costituiscono uno strumento al quale l'operatore pubblico può ricorrere al verificarsi di due condizioni:

- l'assenza di informazioni perfette sulle caratteristiche del prodotto, che impedisce ai consumatori di effettuare scelte di acquisto coerenti con le loro preferenze,
- l'impatto che le decisioni di consumo individuale determinano sulle condizioni di benessere sociale.

Infatti, quando l'asimmetria è legata ad attributi di fiducia negativi (ad es. la percentuale di colorante presente in un alimento), rispetto ai quali i produttori non hanno alcun incentivo ad aumentare l'informazione a vantaggio dei consumatori, l'operatore pubblico decide di intervenire obbligando le imprese ad informare i consumatori sulle caratteristiche dei prodotti, che comprendono anche gli elementi suscettibili di arrecare danno alla salute.

L'etichettatura di un prodotto alimentare ha, per il consumatore, un'importante funzione di tutela, informandolo sul prodotto che sta acquistando e consentendogli di scegliere quello che è maggiormente rispondente alle proprie esigenze.

Le norme concernenti l'etichettatura, la presentazione e la pubblicità dei prodotti alimentari tendono ad esser analoghe nell'ambito dei Paesi dell'Unione Europea.

L'etichettatura è l'insieme delle indicazioni riportate non solo sull'etichetta apposta sul prodotto, ma anche sull'imballaggio o sul dispositivo di chiusura.

A tal proposito il Decreto Legislativo n.109 del 1992 all'art. 1/1 let. a stabilisce che con il termine etichettatura si intende “l'insieme delle menzioni, delle indicazioni, dei marchi di fabbrica o di commercio, delle immagini o dei simboli che si riferiscono al prodotto alimentare e che figurano direttamente sull'imballaggio o su un'etichetta appostavi o sul dispositivo di chiusura o su cartelli, anelli o fascette legati al prodotto medesimo, o, in mancanza, in conformità a quanto stabilito negli articoli 14, 16 e 17, sui documenti di accompagnamento del prodotto alimentare”.

Lo scopo dell'etichettatura (ma le stesse regole valgono per la presentazione e la pubblicità dei prodotti alimentari) è chiaramente enunciato al comma 1 dell'art. 2 del D. Lgs. 109/92 per cui l'etichettatura e le relative modalità di realizzazione sono destinate ad assicurare la corretta e trasparente informazione del consumatore.

L'etichettatura, la presentazione e la pubblicità di un prodotto alimentare, infatti, non devono indurre in errore l'acquirente sulle effettive caratteristiche, qualità, composizione, e luogo di origine del prodotto, nè evidenziare caratteristiche come particolari, quando tutti i prodotti alimentari analoghi le possiedono o attribuire all'alimento proprietà atte a prevenire, curare o guarire malattie o proprietà farmacologiche. Molte forme di pubblicità insidiose ed ingannevoli si concretizzano aggiungendo in etichetta delle aggettivazioni atte ad esaltare indebitamente un prodotto: per es. “genuino” per il formaggio, “naturale” per il miele, come se fosse lecito produrre le corrispondenti tipologie “adulterato” o “artificiale”.

Pur essendoci norme specifiche per alcuni alimenti, i prodotti alimentari confezionati destinati al consumatore devono contenere generalmente, in italiano, le seguenti indicazioni “standard”:

- la denominazioni di vendita, l'elenco degli ingredienti e alcune informazioni relative agli additivi ed alle sostanze aromatizzanti;

- altre indicazioni relative alla quantità netta, il termine minimo di conservazione o la data di scadenza;
- il nome o la sede del produttore o del confezionatore e la sede dello stabilimento di produzione e confezionamento;
- il numero di identificazione del lotto, le modalità di conservazione ed utilizzazione, il luogo di origine o di provenienza.

È bene sottolineare come l'Unione Europea sia intervenuta nel campo dell'etichettatura dei prodotti alimentari al fine di ridurre le differenze esistenti tra le disposizioni legislative, regolamentari e amministrative degli Stati membri, differenze che possono ostacolare la libera circolazione dei prodotti e possono creare disparità nelle condizioni di concorrenza tra le imprese. Un primo intervento era stato effettuato con la Direttiva 79/112/CEE del 18 dicembre 1978, la quale è stata modificata a più riprese; da qui l'esigenza di procedere a un aggiornamento della normativa, avvenuta con la Direttiva 2000/13/CE del 20 marzo 2000 in materia di etichettatura nonché di determinati aspetti di presentazione e pubblicità dei prodotti alimentari. La Direttiva 13 del 2000 contiene un insieme di norme di carattere generale ed orizzontale, applicabili a tutti i prodotti alimentari immessi in commercio; altre disposizioni di carattere specifico e verticale riguardano particolari prodotti alimentari e sono stabilite nell'ambito delle disposizioni che regolano tali prodotti. Le norme vincolanti in materia di etichettatura intendono prima di tutto assicurare che i consumatori dispongano delle informazioni sulle caratteristiche del prodotto relativamente alla sua composizione, alla sua conservazione e al suo uso. Gli operatori (imprese di produzione e commerciali) sono poi liberi di fornire ulteriori informazioni in etichetta, a condizione però che tali informazioni siano corrette e non fuorvianti. L'accezione di etichettatura adottata dall'Unione Europea è molto ampia, e ricomprende menzioni, marchi, immagini o simboli che figurano su qualsiasi imballaggio, documento, cartello, etichetta, anello o fascetta che accompagni il

prodotto alimentare e che ad esso si riferisca. Gli aspetti tutelati da indicazione scorretta sono numerosi e concernono l'insieme degli attributi qualitativi dei prodotti alimentari: natura del prodotto, qualità, composizione, quantità, conservazione, origine o provenienza, modo di fabbricazione e di ottenimento.

3.6 La certificazione pubblica regolamentata

3.6.1 Le Denominazioni Geografiche⁴⁶: DOP, IGP, STG

Nella categoria delle certificazioni pubbliche volontarie regolamentate si collocano quei regolamenti comunitari che tutelano la tipicità dei prodotti agroalimentari quale aspetto qualitativo al quale i consumatori riconoscono un'importanza sempre crescente. Con l'espressione tipicità si intende fare riferimento alla specificità territoriale delle caratteristiche qualitative di un prodotto, dove il termine territorio è inteso nella sua accezione più ampia che include, oltre alle caratteristiche ambientali anche la specifica sedimentazione culturale nonché lo sviluppo di tecniche produttive peculiari. Si tratta di una caratteristica che il consumatore non è comunemente in grado di accertare né prima dell'acquisto, né attraverso il consumo. Si ritiene, pertanto, necessario rendere certe le suddette caratteristiche legate alle specificità del luogo di origine attraverso adeguati strumenti di garanzia e certificazione [Carbone, 2006].

⁴⁶ Nel presente lavoro si comprende nella definizione di “denominazione geografica” i concetti di Denominazione di Origine Protetta (DOP) e Indicazione Geografica Protetta (IGP) ai sensi del Reg. CE 510/2006 ex Reg. CEE 2081/92, in modo da distinguere tali definizioni da quella generica di “indicazione geografica” ai sensi dell’art. 23 del TRIPS.

Il successo di mercato riscontrato dai prodotti cosiddetti “tipici”, dovuto alla loro capacità di rispondere alle esigenze dei consumatori in tema di genuinità, di offerta di un’alternativa alla massificazione degli alimenti e di riscoperta delle antiche tradizioni culturali, delle quali essi sono l’espressione più diretta (Marescotti, 2001), ha fatto sì che l’origine territoriale del bene agroalimentare, segnalata in etichetta ed affiancata ad un nome geografico nella stessa denominazione commerciale, è diventata un mezzo di differenziazione importante per i produttori di questo settore.

Inizialmente le “denominazioni di origine” e le “indicazioni di provenienza geografica”, erano semplici marchi collettivi pubblici tutelati da norme nazionali e, pertanto, per poter essere giuridicamente rispettati al di fuori dei confini dello Stato in cui erano registrati e protetti si era fatti ricorso a convenzioni che sancivano accordi di “riconoscimento reciproco” tra i vari Paesi: a tale proposito la Convenzione di Lisbona, nella sua versione del 1967, ha per la prima volta provveduto a disciplinare le indicazioni di provenienza geografica con accordi bilaterali tra vari Stati che si impegnavano a riconoscere nel proprio territorio la validità di tale marchio, secondo il principio di reciprocità⁴⁷; in base a questo principio e a questa Convenzione internazionale, quindi, il prodotto tutelato era tale solo negli Stati che avevano aderito all’accordo.

Con la nascita della Comunità Europea, si rese necessario eliminare ab origine il problema di ordine giuridico relativo alla tutela dei prodotti tipici, nascente dal fatto che alcuni Paesi membri non avevano aderito alla Convenzione di Lisbona. Quindi, per evitare possibili disparità di trattamento fra i vari Paesi è stata introdotta una disciplina uniforme a livello comunitario in materia di origine e provenienza dei prodotti agroalimentari, garantendo una tutela omogenea alla Denominazione di Origine Protetta (DOP) ed alla Indicazione Geografica Protetta (IGP): l’uso di questi segni distintivi è

⁴⁷ In Italia la Convenzione di Lisbona è stata ratificata con la legge 4 luglio 1967 n. 676.

riservato ai prodotti contraddistinti da un nesso dimostrabile e riconoscibile tra le loro caratteristiche e l'origine geografica – territoriale.

Questa operazione è stata effettuata con il Reg. CEE 2081/92, ora sostituito ed abrogato dal Reg. CE 510/2006; una volta registrata la Denominazione o l'Indicazione in sede comunitaria secondo tale regolamento lo Stato membro interessato deve rinunciare a disciplinare la stessa denominazione (o indicazione) in sede nazionale con disposizioni diverse⁴⁸; così come non potrà cambiare la denominazione registrata a livello europeo accordando alla versione modificata una protezione giuridica a livello nazionale⁴⁹.

L'obiettivo fondamentale della riforma adottata con il predetto regolamento è, innanzitutto, quello di semplificare e rendere più efficiente l'iter di registrazione e, come richiesto dal Panel del WTO, di adottare un regolamento compatibile con le regole del commercio internazionale.

Gli standard da rispettare per ottenere la certificazione DOP o IGP sono contenuti in un documento denominato “disciplinare di produzione”, i cui punti essenziali ed imprescindibili sono descritti nel regolamento CEE 2081/92 nonché nel successivo 510/2006. La descrizione del contenuto del disciplinare di produzione lascia una notevole flessibilità di adattamento alle imprese aderenti, anzitutto perché stabilito a livello di regolamento europeo e, dunque, necessario di approvazione ed eventuale specifica da parte delle autorità nazionali di ciascun paese membro, inoltre si è cercato di lasciare più margine di manovra possibile dato l'argomento disciplinato: si deve infatti ricordare che i prodotti “normati” sono frutto di tradizioni locali spesso di ridottissime dimensioni e molto diverse tra di loro. Si rendeva dunque necessario, più che la redazione di uno standard specifico da seguire con meticolosità, di un “quadro”

⁴⁸ Ad esempio non si potrà utilizzare un logotipo diverso o stabilire delimitazioni territoriali diverse da quelle registrate in sede comunitaria.

⁴⁹ Questo tuttavia non vuol dire che se per esempio l'Italia rinunciava alla registrazione in sede comunitaria della DOP del Prosciutto di Parma, non possa comunque continuare a tutelare quest'ultima entro i confini nazionali con legislazione italiana.

di regole all'interno delle quali ogni gruppo di produttori potesse far posto alle proprie esigenze.

Il disciplinare di produzione di una Denominazione di Origine o di una Indicazione Geografica Protetta è frutto dell'accordo tra un gruppo di produttori rappresentativi della filiera del prodotto che si vuole proteggere: una volta terminate le negoziazioni, questo disciplinare deve essere supervisionato ed approvato dalla Commissione Europea in tutti i suoi aspetti, formali e contenutistici. È infatti in sede di Commissione Europea che il disciplinare di produzione, se approvato, assume valenza vincolante nei confronti di tutti coloro che vogliono produrre quel prodotto oggetto di certificazione DOP o IGP e commercializzarlo con quella denominazione, passando quindi da standard volontario puro a standard volontario regolamentato. Per questo intervento “incrociato” dell'autorità pubblica, su iniziativa però di un gruppo di produttori privati, le denominazioni geografiche si possono configurare come standard di produzione creati da key – drivers “misti”.

Inoltre, DOP e IGP nascono, oltre che come strumento di protezione del nome geografico del prodotto, anche come strumento di garanzia agli occhi del consumatore – grazie alla riconoscibilità del logo che si può apporre sulla confezione (figura 7), nonché come standard condiviso tra i diversi operatori di filiera: può essere dunque utilizzato come standard *business to consumers* ma anche come standard di riferimento per le transazioni intermedie alla filiera (*business to business*).

Per quanto riguarda l'iter di registrazione, le modifiche introdotte, in generale, tendono a semplificare le procedure e a chiarire le responsabilità delle diverse autorità chiamate ad intervenire nell'esame delle domande, allo scopo di migliorare il loro iter di presentazione, di garantire la parità di trattamento tra i vari richiedenti ed anche la trasparenza e chiarezza della documentazione richiesta e del processo amministrativo. Si specificano gli elementi minimi che deve comprendere la domanda di registrazione presentata dalle associazioni ed

organizzazioni di produttori, prevedendo che essa debba contenere, oltre al Disciplinare di produzione, anche il nome e l'indirizzo dell'associazione richiedente ed un “documento unico”. Quest’ultimo rappresenta l'elemento innovativo che dovrebbe consentire una maggiore semplificazione ed una maggiore efficienza dell'iter di registrazione: il documento unico deve contenere, infatti, sia gli elementi principali del disciplinare e cioè la denominazione, la descrizione del prodotto e la delimitazione della zona geografica, inclusi gli elementi specifici del prodotto e del metodo di ottenimento che giustifica tale legame. La presentazione standardizzata e sintetica di questi elementi mira ad assicurare una maggiore omogeneità e parità di trattamento tra le domande, garantendo che vengano menzionate tutte quelle informazioni necessarie a favorire la massima trasparenza nei confronti degli operatori interessati.

FIG. 5 - I logotipi comunitari della Denominazione di Origine Protetta, Indicazione Geografica Protetta e Specialità Tradizionale Garantita



Fonte: <http://ec.europa.eu>

La struttura di controllo che deve verificare la rispondenza dei requisiti appartenenti ai prodotti DOP o IGP con quanto è stabilito dal relativo Disciplinare di produzione può essere composta da uno o più organismi, privati o pubblici, designati dallo Stato membro competente; tali organismi devono essere indipendenti e dare sufficienti garanzie di obiettività ed imparzialità nei

confronti di ogni soggetto controllato nonché disporre di esperti e mezzi adeguati per svolgere al meglio le operazioni cui sono preposti (si tratta quindi di una *third party certification*). Essi devono adottare i criteri generali dettati dalla norma EN 45011⁵⁰ o la guida ISO/CEI 65 (“Requisiti generali relativi agli organismi che gestiscono i sistemi di certificazione dei prodotti”) e, a decorrere dal 1° maggio 2010, dovranno dimostrare di essere anche accreditati in conformità delle stesse⁵¹.

Così individuate le norme generali comuni alle Dop e alle Igp, è bene sottolineare che fra queste esiste una differenza fondamentale. Infatti mentre con riferimento alla DOP la qualità del prodotto è legata indissolubilmente al suo luogo di origine, dal momento che tutte le fasi di produzione (produzione, trasformazione ed elaborazione) devono avvenire nella stessa area geografica; invece, con riferimento alla IGP è sufficiente che anche solo una delle caratteristiche del prodotto sia riconducibile al territorio specifico.

A completare il panorama della norme di tutela della tipicità dei prodotti vi è il sistema di certificazione relativo alla specialità tradizionale garantita (STG), istituito dal regolamento CEE 2082/92.

Il suddetto regolamento ha come obiettivo quello di tutelare e definire alcuni prodotti non legati al territorio ma caratterizzati da una specificità riconducibile alla presenza di materie prime tradizionali o a metodi di produzione e/o trasformazione di tipo tradizionale che contribuisce a conferire ai prodotti medesimi un livello qualitativo superiore.

Il requisito di tradizionalità è l'unico elemento distintivo sostanziale che consente di guadagnare il marchio di specialità tradizionale garantito noto anche come attestazione di specificità. Esso è concesso in base ad un disciplinare di produzione, come nei due casi precedenti, anche se, una volta

⁵⁰ Normativa che assicura il rispetto dei requisiti di terzietà, competenza ed organizzazione da parte di coloro che si occupano della certificazione del prodotto (ISMEA, 2006).

⁵¹ Regolamento CE 510/2006, art. 11, co. III.

approvato, chiunque, indipendentemente dalla propria localizzazione nella Comunità, aderendovi può fregiarsene. La conseguenza è che qualunque produttore europeo è autorizzato a appropriarsi di denominazioni tipiche di altri Stati, facendo concorrenza a volte sleale, a quei produttori che hanno contribuito a rendere famoso un prodotto. Questo è il motivo per cui la certificazione relativa alla specialità tradizionale garantita non ha riscontrato il successo delle Dop ed Igp. L'attività di revisione normativa a livello europeo ha riguardato anche il sistema di tutela e certificazione relativo alle specialità tradizionali garantite ed ha portato all'emanazione del regolamento CE 509/06 che abroga e sostituisce il regolamento istitutivo CEE 2082/92.

La prima novità introdotta riguarda la definizione del termine “tradizionale” (articolo 2), inteso come “un uso sul mercato tradizionale attestato da un periodo di tempo che denoti un passaggio generazionale”. Inoltre, rispetto al precedente regolamento, si definisce che la specificità (articolo 1, lettera A), intesa come l'elemento o gli elementi che distinguono nettamente un prodotto agricolo o alimentare dagli altri prodotti o alimenti analoghi appartenenti alla stessa categoria possono riferirsi alle caratteristiche intrinseche del prodotto (fisiche, chimiche, microbiologiche od organolettiche) o al metodo di produzione del prodotto, oppure a condizioni specifiche che prevalgono nel corso della produzione. Altre novità attengono l'iter di registrazione: si specifica che un'associazione può presentare domanda di registrazione per una STG esclusivamente per i prodotti agricoli o alimentari che essa produce o elabora. Sono indicati gli elementi minimi che la domanda deve prevedere: oltre al Disciplinare, deve contenere il nome e l'indirizzo dell'associazione richiedente, il nome e l'indirizzo dell'autorità o degli organismi che verificano il rispetto delle disposizioni del disciplinare e i relativi compiti specifici e, infine, i documenti che provano la specificità e la tradizionalità del prodotto.

Altre novità riguardano i controlli ufficiali (articolo 14) e la verifica del rispetto del disciplinare (articolo 15), così come previsto per le Dop e le IGP.

3.6.2 *Gli standard nell'ambito della produzione biologica*

Negli anni cinquanta cominciò a diffondersi in Francia un nuovo tipo di agricoltura grazie a pionieristici studi medici. Tale tendenza fece nascere un movimento di operatori commerciali che fornivano supporti e indicazioni agli agricoltori (Lemaire - Boucher) e un movimento puramente ideologico, indipendente, senza alcun intento commerciale (Associazione Natura e Progresso). Successivamente, a partire dagli anni settanta, il contesto sociale e culturale, la nascita di nuove idee e il nuovo modo di propagarle diedero impulso a quella che diverrà l'agricoltura biologica; nel contempo, la crisi petrolifera del 1973 diede adito al nascente movimento ecologista che affermava con più forza le proprie idee.

In Inghilterra, la *Soil Association* creò un marchio proprio e introdusse le nozioni di “disciplinare di produzione”, di standard formulato legalmente, di controlli di qualità per questa “nuova” tipologia di produzione, per fornire agli acquirenti di prodotti biologici un'effettiva garanzia legale. In Francia, gli agricoltori si riunirono in sindacati organizzati in federazioni quali la FNAB (*Fédération Nationale d'Agriculteurs Biologiques*) e successivamente nel 2000 le maggiori organizzazioni a livello mondiale unirono le proprie forze fondando l'IFOAM (*International Federation of Organic Agriculture Movements*), a tutt'oggi punto di riferimento internazionale per l'agricoltura biologica⁵².

⁵² L'IFOAM è un'organizzazione non profit internazionale suddivisa in gruppi regionali e formata da 700 organizzazioni provenienti da oltre 100 paesi. All'interno dell'Unione Europea ci sono circa 300 membri, che coprono la totalità delle organizzazioni che trattano prodotti biologici, compreso le associazioni di consumatori e di produttori, altri gruppi professionali, istituti di ricerca, enti di certificazione, consulenti, organizzazioni per lo sviluppo, imprese commerciali e dettaglianti. L'IFOAM produce gli IFOAM Basic Standard (IBS), che sono in realtà “standard per standard”, forniscono cioè un quadro di riferimento per gli enti di certificazione e per le organizzazioni produttrici di standard che tengono conto delle condizioni locali e sociali dei Paesi in cui sono creati. Oltre agli IBS l'IFOAM produce anche gli IFOAM Accreditation Criteria (IAC), che stabiliscono i requisiti degli enti di certificazione per le

Il pacchetto di riforme comunitarie noto come “Agenda 2000” pone grande accento sullo sviluppo rurale, facendone il "secondo pilastro" della PAC, e in tale contesto dà un'importanza centrale al rispetto dell'ambiente. Le riforme in questione impongono agli Stati membri di adottare opportune misure di protezione ambientale per tutti i tipi di agricoltura; dunque, gli agricoltori dovrebbero ormai rispettare una serie di regole di base in materia ambientale senza ricevere alcuna compensazione finanziaria, con l'applicazione del principio “chi inquina paga”. Le misure agro-ambientali adottate nell'ambito dei programmi di sviluppo rurale offrono premi agli agricoltori che sottoscrivono impegni ambientali che vanno al di là delle buone pratiche agricole: gli agricoltori che producono secondo il metodo biologico hanno diritto a premi agro-ambientali in quanto si riconosce che questo particolare sistema di coltivazione/allevamento ha effetti positivi sull'ambiente.

Il metodo di produzione biologico comporta l'utilizzo di sementi anch'esse ottenute secondo lo stesso processo produttivo: affinché gli agricoltori e le aziende possano più facilmente reperire questo tipo di sementi, gli Stati membri devono istituire una banca dati on line nella quale i fornitori di sementi possano registrare le sementi e i tuberi-seme di patate⁵³ prodotti secondo il metodo di coltivazione biologico che intendono immettere sul mercato⁵⁴.

I prodotti biologici sono sempre stati più costosi di quelli ottenuti con metodi tradizionali, il che in passato è stato percepito come un ostacolo all'espandersi dell'agricoltura biologica. In questi ultimi anni, tuttavia, si registra un numero sempre maggiore di consumatori disposti a pagare di più

aziende biologiche: tali requisiti sono basati sulle norme ISO per l'accreditamento degli organismi certificatori ma sviluppano particolari condizioni per la certificazione biologica di processi e prodotti.

⁵³ In attesa che siano adottati criteri adeguati a livello comunitario, le disposizioni applicabili ai materiali di riproduzione vegetativa diversi dai tuberi - seme di patate sono lasciate a discrezione degli Stati membri.

⁵⁴ Qualora non siano disponibili sementi della specie che un coltivatore biologico desidera produrre o non siano disponibili varietà adeguate, è possibile chiedere all'organismo di controllo una deroga per poter utilizzare sementi di tipo non biologico.

alimenti che offrano maggiori garanzie di qualità e di sicurezza: è chiaro che si è evoluto, o comunque è mutato, il concetto stesso di qualità agroalimentare, che da bellezza estetica e da mera attenzione al rischio igienico-sanitario si è arricchita di valenza etica (attenzione all'ambiente e agli organismi geneticamente modificati) ed edonistica.

Così, mentre un tempo i prodotti biologici erano difficili da reperire al di fuori dei negozi specializzati o dei mercati locali e l'offerta si limitava a frutta e verdura, carne, pollame e prodotti lattieri, oggi questi prodotti sono direttamente disponibili negli scaffali delle principali catene di supermercati di tutta Europa. La crescita del mercato al consumo è, dunque, uno dei principali fattori che spingono gli agricoltori a convertirsi alla “produzione biologica”.

Il contributo del settore dell'agricoltura biologica è in aumento nella maggior parte degli Stati membri della Comunità Europea e ciò è riconducibile alla notevole crescita che caratterizza la domanda dei consumatori negli ultimi anni e alle recenti riforme della politica agricola comune che hanno posto l'accento sull'orientamento al mercato e sull'offerta di prodotti di qualità confacenti alle esigenze dei consumatori.

Il metodo di produzione biologico esplica una duplice funzione sociale, provvedendo da un lato a un mercato specifico che risponde alla domanda di prodotti biologici dei consumatori e, dall'altro, fornendo beni pubblici che contribuiscono alla tutela dell'ambiente, al benessere degli animali e allo sviluppo rurale.

Il nuovo quadro normativo comunitario è costituito dal Regolamento (CE) n. 834 del 28 giugno 2007, relativo alla produzione biologica e all'etichettatura dei prodotti biologici, che ha abrogato il precedente Regolamento (CEE) n. 2092/91 del Consiglio, e dal Regolamento (CE) n. 889/08 della Commissione “recante modalità di applicazione del Regolamento (CE) 834/07 del Consiglio relativo alla produzione biologica e all'etichettatura dei prodotti biologici, per quanto riguarda la produzione biologica, l'etichettatura e i controlli”.

La nuova disciplina è in vigore dal 1° gennaio 2009 e prevede alcune importanti modifiche anche per il sistema di controllo e certificazione. In particolare rende obbligatorio l'accreditamento degli organismi di controllo e certificazione alla norma UNI CEI EN 45011 (ISO 65), rafforza il principio dell'analisi del rischio nella pianificazione delle attività di controllo e allinea l'attività di vigilanza e sorveglianza pubbliche a quella vigente per i prodotti agroalimentari e per i mangimi. Tale quadro normativo si pone come obiettivo quello di garantire un efficace funzionamento del mercato interno dei prodotti biologici, nonché una concorrenza leale tra gli operatori, e quello di tutelare e giustificare la fiducia dei consumatori nei confronti dei prodotti etichettati come biologici. Esso deve, inoltre, proporsi di creare le condizioni propizie allo sviluppo del settore, in linea con l'evoluzione della produzione e del mercato.

Il Reg. CE 834/07 ha ampliato all'acquacoltura, ai mangimi, alla produzione del lievito e delle alghe il campo di applicazione, escludendo invece la ristorazione biologica. Gli obiettivi sono quelli classici della produzione biologica come codificati dal regolamento abrogato, così come i principi generali tra i quali si rileva che “l'agricoltura biologica esclude l'uso di OGM e dei prodotti derivati o ottenuti da OGM, ad eccezione dei medicinali veterinari”; a questo proposito va rilevata l'estensione anche ai prodotti biologici del limite generale dello 0,9% per quanto riguarda la presenza accidentale di OGM.

In particolare, per quanto riguarda la produzione vegetale, il regolamento comunitario ha individuato nelle lavorazioni meccaniche del terreno e nella rotazione pluriennale delle colture le tecniche necessarie per mantenere e potenziare la fertilità e l'attività biologica del suolo. Relativamente alla fertilizzazione del suolo agricolo, le norme comunitarie prevedono la sostituzione della concimazione ottenuta con prodotti di sintesi con quella con concime naturale di origine animale o con materia organica e, inoltre, è consentito l'uso di preparati biodinamici. La lotta contro i parassiti e le malattie

e la difesa da erbe infestanti è realizzata attraverso la prevenzione, mediante un'opportuna selezione varietale, una adeguata scelta dei periodi di semina ed accurate preparazioni del terreno.

Oltre alle norme generali di produzione agricola, sopra riportate, il regolamento in oggetto stabilisce disposizioni che si applicano alla produzione animale. Le pratiche zootecniche biologiche garantiscono, innanzitutto, l'accesso a spazi all'aria aperta, di preferenza pascoli sempre che lo permettano le condizioni atmosferiche e lo stato del suolo, inoltre è consentito un numero limitato di animali al fine di ridurre al minimo il sovrappascolo, il calpestio del suolo e l'inquinamento provocato dagli animali medesimi e dallo spandimento delle loro deiezioni. Gli animali devono essere nutriti con mangimi biologici che soddisfano il loro fabbisogno nutrizionale nei vari stadi di sviluppo, è vietato l'uso di stimolanti della crescita. La prevenzione delle malattie è realizzata tramite la selezione delle razze, la somministrazione di mangimi di qualità adeguata al numero degli animali. Tuttavia, è previsto che le malattie siano trattate immediatamente mediante prodotti omeopatici e fitoterapici al fine di evitare sofferenze all'animale.

Analoghe norme specifiche si applicano alla produzione di animali di acquacoltura.

Relativamente agli altri elementi che definiscono il campo di applicazione della norma, è opportuno evidenziare come i mangimi biologici trasformati debbano essere composti da materie prime biologiche e non possano essere trasformati con l'ausilio di solventi ottenuti per sintesi chimica. Gli alimenti trasformati devono essere principalmente costituiti da ingredienti di origine agricola; infatti, l'aggiunta di altri ingredienti è subordinata all'autorizzazione della Commissione. Infine, i lieviti biologici devono essere ottenuti da substrati e da altri ingredienti autorizzati.

Il rispetto delle disposizioni del regolamento CE 834/07 è garantito da un regime di controllo basato sul regolamento CE 882/04 e sulle misure

precauzionali e di controllo stabilite dalla Commissione. Il regime di controllo consente di garantire la tracciabilità degli alimenti in conformità di quanto disposto dal regolamento CE 178/02. La natura e la frequenza dei controlli sono determinate in base ad una valutazione del rischio di infrazioni e di irregolarità. I controlli sono gestiti dalle autorità designate dagli Stati membri che, nel rispetto di determinate condizioni, possono delegare compiti di controllo ad organismi accreditati secondo le norme EN 45011, ferma restando la loro competenza esclusiva in materia di supervisione dei controlli e di delega. Gli Stati membri comunicano periodicamente alla Commissione l'elenco delle autorità e degli organismi di controllo. Prima che un prodotto biologico sia immesso sul mercato, tali autorità devono controllare le attività di tutti gli operatori coinvolti nella sua commercializzazione. Al termine del controllo, all'operatore è rilasciato un documento giustificativo che certifica il rispetto delle disposizioni del regolamento. Nel caso in cui siano contestate irregolarità, l'autorità di controllo si accerta che l'etichettatura dei prodotti considerati non contenga alcun riferimento al metodo di produzione biologico.

L'etichettatura di un prodotto biologico deve essere facilmente visibile sull'imballaggio e, pertanto, deve contenere un riferimento all'organismo di controllo che certifica il prodotto, il logo comunitario e l'indicazione del luogo di provenienza delle materie prime che costituiscono il prodotto. È stata resa obbligatoria la presenza del logo sui prodotti comunitari, facoltativa per quelli di importazione o con ingredienti prevalentemente importati. A fianco al logo andrà riportata la dicitura “Agricoltura UE” se la materia prima agricola è stata coltivata nell'UE oppure “Agricoltura UE/non UE” se la materia prima agricola è stata coltivata in parte nell'UE e in parte in un paese terzo e, infine, “Agricoltura non UE” se la materia prima agricola è interamente di importazione. Riguardo a ciò, una novità importante è rappresentata dalla possibilità di sostituire o integrare il termine “UE” con l'indicazione del paese di origine se tutti gli ingredienti sono ivi prodotti.

L'etichetta “Bio” è riservata solo agli alimenti contenenti almeno il 95% di ingredienti biologici; autorizzando contestualmente l'indicazione degli ingredienti biologici nella composizione dei prodotti non biologici.

Relativamente agli scambi con i paesi terzi, il regolamento in esame stabilisce che anche i prodotti provenienti da paesi terzi possono essere immessi sul mercato comunitario come prodotti biologici purché siano conformi alle disposizioni sancite dalla Comunità e siano sottoposte a controllo da parte di un organismo riconosciuto dalla Comunità medesima o di un organismo di controllo accreditato.

L'adesione agli standard del metodo di produzione biologico è dunque su base volontaria, ma è regolamentata a livello comunitario dal Regolamento sopra analizzato: gli standard stessi contenuti nel regolamento comunitario si configurano quindi come creati da key-drivers pubblici, elaborati cioè da istituzioni pubbliche (di concerto con associazioni private), cogenti nella loro applicazione al momento in cui si sceglie di orientare la propria produzione verso il biologico e rivolti a tutte le fasi “a monte” della filiera produttiva.

3.6.3 Gli standard ambientali: il regolamento comunitario EMAS

Sul modello dei sistemi di gestione della qualità sono stati recentemente introdotti, a livello volontario, alcuni strumenti finalizzati al miglioramento continuo delle prestazioni ambientali e di sicurezza delle attività produttive.

Questi strumenti non sono collegati ad incentivi economici diretti (a parte quelli relativi a rimborsi parziali e totali dei costi sostenuti per l'adesione ed alcuni “bonus” per finanziamenti agevolati), ma puntano innanzitutto alla valorizzazione di un impegno a favore dell'ambiente.

È un meccanismo che fa leva sul ritorno d'immagine delle aziende, che si esplica attraverso il miglioramento dei rapporti con le comunità e con le autorità di controllo che si trovano sul territorio in cui viene svolta l'attività economica.

La necessità di garantire al massimo il sistema di attribuzione di tali strumenti ha indotto negli ultimi anni la Comunità Europea ad affiancare dei propri marchi ad altri marchi ambientali "autocertificati" da soggetti dello stesso mondo industriale o rilasciati da enti di certificazione privati. Sono nati quindi EMAS e l'Ecolabel.

L'EMAS (*Environmental Management and Audit Scheme*) introdotto dalla Comunità Europea con il Regolamento n. 1836/93 "sull'adesione volontaria delle imprese del settore industriale a un sistema comunitario di ecogestione e audit", si basa sull'adesione volontaria al sistema comunitario di ecogestione e audit da parte delle imprese che puntano al miglioramento continuo attraverso l'applicazione economicamente compatibile delle migliori tecnologie disponibili.

La novità più significativa introdotta rispetto agli strumenti volontari tradizionali è la formalizzazione attraverso un regolamento, che è la forma legislativa maggiormente vincolante della Comunità, di uno strumento volontario. Si tratta quindi di un ponte tra la normativa cogente e volontaria.

Il regolamento in questione rientra fra gli strumenti proposti dall'Unione Europea nell'ambito del V programma di azione ambientale, pubblicato nel 1993, dove si sottolineava l'esigenza di introdurre nuovi strumenti che potessero regolare la creazione di un nuovo rapporto impresa/ambiente attraverso soprattutto una riorganizzazione e razionalizzazione delle risorse. L'attenzione per le problematiche ambientali, la crescente pressione dell'opinione pubblica e dei consumatori che richiedono sempre più spesso prodotti e servizi ecocompatibili e i provvedimenti normativi hanno, infatti, modificato il modo in cui le imprese operano sul mercato globale: oggi è

sempre più importante per le imprese dimostrare che non solo i principi ma anche gli investimenti strategici sono socialmente sostenibili.

Il regolamento individua le caratteristiche che uno schema di gestione ambientale deve avere perché possa essere riconosciuta all'impresa un'attestazione pubblica di correttezza e completezza e non stabilisce vincoli operativi e limiti quantitativi. Quindi con il regolamento EMAS viene valorizzata la funzione gestionale interna all'impresa in una logica di miglioramento delle prestazioni ambientali secondo tempi e criteri adeguati e commisurati alle diverse esigenze e disponibilità delle realtà aziendali.

Nel febbraio 2001 è stato introdotto il regolamento EMAS II 761/2001, che ha abrogato il precedente regolamento. Le novità introdotte riguardano l'ampliamento del campo di applicazione a tutti i settori dell'attività economica, l'adozione di un logo EMAS al fine di rendere più efficace la comunicazione all'esterno degli impegni ambientali assunti dall'impresa e l'incorporazione della norma ISO 14001 per quanto riguarda l'implementazione del sistema di gestione ambientale.

L'impresa che adotta il sistema EMAS deve attuare tre fasi: la gestione ambientale, l'audit vero e proprio e la comunicazione al pubblico. Il processo si articola in alcuni momenti ben determinati:

- definire la politica ambientale che l'impresa intende realizzare, esternando le azioni già realizzate e al contempo gli impegni assunti nell'ottica del miglioramento dell'efficienza ambientale;
- effettuare l'analisi del sito dove si svolge l'attività;
- delineare un programma aziendale che, alla luce dei risultati dell'analisi e fatti propri gli obiettivi della politica, individua gli strumenti e le attività più adatti per conseguirli;
- sottoporre il sito produttivo ad un audit ambientale, ovvero valutare con sistematicità ed in modo documentato, periodico e obiettivo

l'efficienza del sistema di gestione ambientale adottato nell'ottica della risoluzione della problematica ambientale;

- stabilire, alla luce dei risultati dell'audit, gli obiettivi volti al costante miglioramento dell'efficienza aziendale provvedendo ad un'eventuale revisione e ridefinizione del programma aziendale;
- elaborazione della dichiarazione ambientale, uno strumento di cui dispongono le imprese per comunicare alle parti interessate (clienti, fornitori ed enti pubblici) le proprie prestazioni ambientali e gli impegni che esse si assumono per gli anni futuri. Tale dichiarazione deve essere convalidata, nella sua forma e nel suo contenuto, dall'organismo competente dello Stato membro in cui si trova il sito e, solo dopo la convalida viene resa pubblica. Accanto alla figura del revisore, cioè di colui che è incaricato dell'audit, esiste quella del verificatore ambientale accreditato che può essere “una qualsiasi persona o organismo indipendente dall'impresa oggetto di verifica che abbia ottenuto un accreditamento” il cui compito è quello di convalidare la dichiarazione ambientale, una volta esaminate tutte le fasi che hanno portato alla sua definizione.

3.7 La certificazione privata

Le aziende possono decidere autonomamente di fare certificare da un ente terzo indipendente determinate caratteristiche legate al prodotto o ai processi e utilizzare la certificazione ottenuta per far sapere che la qualità percepita dal cliente non è casuale ma costituisce l'esito di una precisa volontà e

applicazione di specifiche norme che hanno permesso di conseguire quel risultato.

La scelta dei requisiti da verificare e sottoporre alla certificazione diventa strategica per il successo del prodotto e della certificazione medesima ma, affinché questa abbia valore è fondamentale che i requisiti siano misurabili e soprattutto percepibili agli occhi del cliente. Le caratteristiche oggetto di certificazione possono essere diverse tra loro e riconducibili a differenti fattori in relazione alla tipologia di prodotto, alle tecniche produttive, alle aziende interessate, alle materie prime impiegate ed infine agli obiettivi che si pone l'azienda.

Nell'ambito dei sistemi di certificazione volontaria si colloca la certificazione di prodotto che si configura come lo strumento per assicurare al consumatore la conformità dei prodotti tangibili o intangibili (servizi) a caratteristiche qualitative peculiari. Essa ha lo scopo di valorizzare i prodotti attraverso l'enunciazione di caratteristiche particolari del prodotto definite in un documento tecnico che costituisce la base su cui si fonda la certificazione. La scelta dei requisiti certificabili deve consentire la differenziazione da prodotti analoghi per caratteristiche peculiari e significative, inoltre essi devono essere consistenti, dare valore aggiunto al prodotto ed essere misurabili mediante parametri oggettivi, se possibile attestabili mediante prove analitiche. Le caratteristiche spesso riguardano l'assenza di prodotti/ingredienti ritenuti indesiderabili da alcuni consumatori, come ad esempio ingredienti da organismi geneticamente modificati, conservanti, pesticidi o sostanze responsabili di causare intolleranze alimentari o allergie (ad es. glutine, lattosio). In altri casi, le caratteristiche valorizzate possono riguardare parametri tecnologici (ad es. temperature di essiccazione, pastorizzazione) oppure caratteristiche di origine (ad es. materia prima di origine italiana). L'azienda redige il “disciplinare tecnico di prodotto” specificando tutte le informazioni che consentano di valutare i requisiti tecnici dei prodotti oggetto

di certificazione, l'organizzazione aziendale coinvolta nella certificazione di prodotto, i mezzi tecnici della produzione, il flusso produttivo, i piani di prove e controlli.

3.7.1 Le norme ISO

Nel commercio dei prodotti agroalimentari ha dominato, per lungo tempo, quasi esclusivamente un sistema di acquisto orientato al prezzo e in cui la qualità veniva intesa come conformità a specifiche tecniche e si realizzava attraverso ispezioni sul prodotto finito e, di conseguenza, gli eventuali difetti venivano evidenziati solo al momento della conclusione del processo produttivo.

Il ruolo della qualità è stato oggetto di una significativa evoluzione fra gli anni cinquanta e sessanta, quando vennero introdotti i concetti relativi al “controllo e gestione totale della qualità” con riferimento a tutte le fasi che si susseguono all'interno dell'impresa (approvvigionamento, rapporto con i fornitori, pianificazione, sviluppo del processo, produzione, assistenza tecnica e manutenzione). In particolare, l'approccio del controllo totale della qualità implica un modo di governare l'impresa tale da garantire la qualità nei suoi aspetti di direzione, di ingegneria e di personale e, al fine di realizzare ciò, è necessario predisporre un “sistema di qualità aziendale”. Quest'ultimo aspetto è legato alla corretta realizzazione di un insieme di fasi che iniziano con l'analisi del mercato, a cui segue la progettazione e la pianificazione del processo produttivo di qualità e delle fonti di approvvigionamento delle materie prime. Solo in un secondo momento si attuano quelle fasi relative alla produzione, controllo ed ispezione, confezionamento e immagazzinaggio, distribuzione e vendita, che sono considerate di maggiore peso strategico per

garantire la qualità di un prodotto. Per ottenere una qualità totale del prodotto è necessario coinvolgere non solo l'alta direzione dell'impresa (direttori, supervisori e manager) ma anche i lavoratori. Una scelta strategica fondamentale dell'azienda consiste nell'individuare fornitori che siano in grado di assicurare la qualità della materia prima, la continuità della fornitura e la flessibilità ad eventuali mutamenti nelle esigenze dell'azienda; in tal modo si stabilisce un legame diretto tra la soddisfazione del consumatore finale, l'impresa che produce il bene di qualità ed il fornitore di quest'ultima [Vastola, 2002].

Negli ultimi anni, l'assicurazione qualità ha assunto la prospettiva di Supply Chain Management, cioè si basa su principi che si riferiscono all'ottimizzazione del valore lungo tutta la filiera di approvvigionamento attraverso una collaborazione, a carattere cooperativo, tra le aziende allo scopo di accrescere il valore totale. Ciò si ottiene attraverso l'efficienza dell'intera catena e non attraverso l'ottimizzazione della singola impresa. Proprio per questa ragione sono stati concepiti sistemi di gestione della qualità orientati ai processi, nei quali il processo produttivo del fornitore è soggetto ad un controllo preventivo e regolare attraverso audit da parte del singolo acquirente. Ciò, però, comporterebbe molteplici verifiche da parte dei vari acquirenti sui fornitori, ragion per cui nel corso del tempo si è sviluppato un sistema di controllo neutrale attraverso l'operato di istituti di verifica indipendenti, sulla base del quale viene rilasciato un certificato riconosciuto dai diversi acquirenti [Spiller, Schulze, 2008]. Ciò è stato reso possibile dall'applicazione delle norme della serie ISO 9000, prodotte dall'*International Standardization Organization* (Organismo Internazionale di Standardizzazione) per definire requisiti generici internazionali per la realizzazione dei sistemi di gestione per la qualità e progettate per essere applicabili a qualsiasi tipo di processo o settore ambientale.

Le norme ISO 9000 nascono nel 1987 sulla scia della norma inglese BS 5750, per poi essere revisionate nel 1994 e successivamente nel 2000.

L'ISO è un organismo non-profit, finalizzato all'elaborazione di numerosi standard conosciuti appunto come ISO, di cui esistono varie serie numerate (ISO 9000, ISO 14000, ISO 14001, ISO 22000, ISO 2205 ecc.).

La sfera del lavoro di produzione di standard ISO è molto ampia: si va da standard per attività tradizionali, come l'agricoltura e le costruzioni, a standard per l'ingegneria meccanica, l'industria, la distribuzione, il trasporto, la strumentazione medica, la tecnologia dell'informazione e della comunicazione, fino a standard per il settore dei servizi.

Dal punto di vista istituzionale, l'ISO è una federazione di organismi nazionali, non-governativi, che consta attualmente di 158 membri (tutti organismi di standard nazionali). È stata costituita nel 1947, con sede a Ginevra, e ha lo scopo di coordinare e unificare standard relativi ai prodotti industriali, tecnici e di misurazione. Al gennaio 2007, gli standard elaborati erano 16.455. Più della metà sono stati sviluppati nell'Unione Europea, ma c'è una crescita rapida in Australia, USA, Giappone e Cina. Quello che si intende conseguire è una promozione di scambio di tecnologia e, grazie all'eliminazione delle barriere tecniche, un'agevolazione dei commerci.

L'organizzazione ISO ha, in un certo senso, natura ibrida: infatti i suoi membri, gli organismi per l'elaborazione di standard a livello nazionale, in alcuni stati hanno natura pubblica. Tuttavia nella maggioranza dei paesi industrializzati, tali organismi sono partecipati principalmente dal settore privato. In Germania, ad esempio, il Deutsches Institut für Normung è un'associazione di imprese fondata nel 1917, che il governo tedesco ha riconosciuto come istituzione nazionale per l'elaborazione di standard, e rappresenta gli interessi della Germania a livello internazionale ed europeo. Il governo ha un ruolo del tutto marginale nell'operato di questo organismo, che conserva appunto natura privata.

La legittimazione degli standard ISO è in sintesi data dalla diffusione del consenso, da parte di soggetti privati (ma anche pubblici), che poggia sull'ampiezza degli interessi rappresentati nell'elaborazione e dalla valutazione di convenienza a cui ogni singolo è chiamato. Di fatto, anche se si tratta di standard volontari, essi sono ampiamente diffusi ed applicati, tali da divenire in certi casi obbligatori di fatto.

I regolatori pubblici ne hanno fatto un requisito obbligatorio in vari settori produttivi. Ad esempio l'Unione Europea ha emanato una direttiva (la numero 93/42/CEE), che prevede che la gestione della produzione di strumentazione medica debba conformarsi agli standard ISO-9000.

Nel settore privato, molte imprese si avvalgono di standard come meccanismi "di filtro" per verificare le competenze di processo dei propri fornitori. Spesso fornitori che non sono certificati ISO, al di là che possiedano effettivamente i requisiti che lo standard richiede, sono a priori escluso dal mercato. Lo standard diviene quindi un pre-requisito da avere se si vuole accedere in un dato mercato.

Le norme ISO-9000 costituiscono standard di tipo generico, che riguardano la gestione dell'azienda e sono a carattere trasversale, cioè trovano applicazione in diversi settori di attività. Assicurano che l'impresa o il fornitore di servizi abbia predisposto opportune procedure di gestione della qualità nell'ambito della propria attività, nonché regolano la modalità e il procedimento di produzione.

Lo standard è concepito come strumento che rende trasparente il controllo di qualità all'interno delle filiere di produzione internazionali, introduce immediatezza nel rapporto con i fornitori, contribuisce a ridurre i costi di realizzazione di una gestione di qualità. Sono tra gli standard internazionali più comunemente conosciuti al mondo, a cui si riferiscono le imprese e le organizzazioni appartenenti a tutti i settori industriali: il carattere di genericità permette l'applicazione al settore manifatturiero, al terziario e in ambito

pubblico. La norma ISO 9001:2000 (VISION 2000) rappresenta oggi il nuovo riferimento.

Le norme principali sono le ISO 9001, 9002, 9003, 9004 e si distinguono in norme di assicurazione della qualità e norme di gestione della qualità rivolta verso l'esterno; un'ulteriore distinzione riguarda il tipo di contratto esistente fra fornitore e committente. In particolare, la norma ISO 9004 fornisce una guida generale per la gestione della qualità considerando tutte le fasi e le attività del ciclo di vita di un prodotto.

Il processo di revisione delle norme ISO 9000 del 2000 (la terza dal 1987) ha portato alla revisione di una nuova norma, denominata ISO 9001:2000, Sistemi di gestione per la qualità – Requisiti e alla modifica della norma ISO 9004 del 1994, sostituita da ISO 9004:2000.

La revisione 2000 delle norme ISO 9000 ha come principale obiettivo l'applicabilità ad ogni tipologia aziendale, soprattutto nei confronti delle piccole e medie imprese, e un'impostazione più compatibile per una gestione integrata con altre norme certificabili (per es. ISO 14001, OHSAS 18001, HACCP).

La norma ISO 9001:2000, che ha incorporato le prime tre ISO 9000:1994 (9001, 9002 e 9003) introduce il concetto di gestione e definisce i requisiti per la realizzazione di un sistema di gestione per la qualità. Delinea uno schema di certificazione volto ad assicurare la capacità di un'organizzazione (produttrice di beni o fornitrice di servizi) di strutturarsi e gestire le proprie risorse ed i propri processi in modo tale da riconoscere e soddisfare i bisogni dei clienti, inclusi quelli relativi al rispetto dei requisiti cogenti (ad es. il sistema HACCP), nonché l'impiego a migliorare continuamente tale capacità nel quadro di un approccio per processi, alla luce degli otto principi fondamentali della gestione per la qualità che sono: l'orientamento del cliente; la leadership; il coinvolgimento del personale; l'approccio per processi; l'approccio sistemico alla gestione; il miglioramento continuo; il processo decisionale ed infine

l'interdipendenza con i fornitori. Ciascuno di questi principi, che costituiscono gli elementi ispiratori della norma ISO, impone una regola di comportamento da adottarsi nell'organizzazione. La norma mira a dimostrare la capacità di fornire prodotti conformi alle richieste ed aspettative del cliente mediante l'efficace applicazione del sistema ed il processo di miglioramento. Tale principio generale si traduce in una serie di requisiti particolari, che sottolineano come la soddisfazione del cliente deve essere perseguita con riferimento a tutti gli aspetti e fasi del rapporto con il cliente oltre che con riferimento al contenuto tecnico e tecnologico della prestazione.

I requisiti del sistema di gestione per la qualità della norma ISO 9001:2000 sono raggruppati in quattro macro-categorie, correlate ai principi fondamentali e che si individuano nella responsabilità della direzione, nella gestione delle risorse, nella realizzazione dei prodotti e nelle misurazioni, analisi e miglioramenti. La norma richiede esplicitamente un Manuale di Qualità e sei procedure documentate attinenti alla tenuta sotto controllo dei documenti, delle registrazioni e dei prodotti non conformi, alle verifiche ispettive interne, alle azioni correttive e alle azioni preventive.

Un ulteriore processo di revisione della norma ISO 9001/2000 si è avuto nel 2008, per cui l'attuale versione è ISO 9001:2008. La nuova norma mantiene valide le impostazioni e i requisiti precedenti e continua ad essere il riferimento per la valutazione e certificazione di conformità dei sistemi di gestione per la qualità aziendale conservando il carattere contrattuale e accentuando la capacità di un'organizzazione di gestire le attività attraverso l'identificazione e il controllo dei relativi processi ed interazioni in modo sistematico ed organico.

3.7.2 La certificazione per un sistema di gestione ambientale: la norma ISO 14001

Alla fine del 1996 l'ISO ha pubblicato la norma 14001, che fornisce i requisiti standard per la certificazione di un sistema di gestione ambientale. Così come la norma EMAS, anche la norma 14001 consente all'impresa la definizione della politica e degli obiettivi ambientali sulla base della normativa vigente e delle informazioni riguardanti gli impatti ambientali rilevanti e l'implementazione di un sistema di gestione che ne permetta l'attuazione.

La norma 14001 descrive l'organizzazione ed il metodo necessari per il conseguimento degli obiettivi ambientali in un contesto di miglioramento continuo, mentre non definisce parametri ambientali e non fissa limiti di emissione. La realizzazione del sistema di gestione ambientale si articola in una serie di fasi fra cui la definizione di una politica ambientale, la pianificazione di un programma per l'attuazione di tale politica, le operazioni necessarie per conseguire gli obiettivi prefissati, l'individuazione di misure mirate a controllare, verificare e correggere, ove necessario, le prestazioni ambientali e il riesame dei risultati e della politica ambientale adottata per migliorare il sistema.

Tale norma permette alle imprese di tutti i settori produttivi, non solo quello industriale, di ottenere il riconoscimento della conformità del proprio sistema di gestione ambientale ai requisiti dettati dalla norma medesima attraverso la certificazione conferita da organismi di certificazione accreditati dall'ente di accreditamento nazionale.

Nel 2004 vi è stata una revisione di tale norma che ha portato alla definizione della norma 14001:2004, che contiene miglioramenti e modifiche attinenti ad una migliore compatibilità tra la ISO 14001 e la ISO 9001:2000 e una semplificazione della norma stessa sulla base dell'esperienza acquisita.

TAB. 8 - Differenze fra il regolamento EMAS e la norma ISO 14001

EMAS	ISO 14001
Ambito applicativo: europeo	Ambito applicativo: internazionale
Attività di pre-audit: obbligatoria	Attività di pre-audit: raccomandata
Pubblicazione obbligatoria della dichiarazione ambientale	Messa a disposizione del pubblico la politica ambientale dell'azienda
Obbligo a rapportarsi con l'esterno	Non obbligatorio rapportarsi con l'esterno, essendo il sistema di certificazione di natura privata

Fonte: nostra elaborazione

3.7.3 I sistemi di gestione della sicurezza agroalimentare: la certificazione secondo la norma ISO 22000

La norma ISO 22000 è stata ideata per poterla rendere compatibile ed armonizzata con le altre norme internazionali per i sistemi di gestione come l'ISO 9001; si tratta, quindi, di una norma che può essere integrata con i sistemi e i processi già operativi, tuttavia, essa ha permesso di superare l'approccio retroattivo del controllo qualità con un approccio di tipo preventivo.

Tale norma può essere adottata da tutte le imprese che operano in forma diretta o indiretta lungo tutta la filiera agroalimentare, inclusi i produttori di packaging, le imprese di pulizia, le società di disinfestazione, le lavanderie industriali ecc.. Consente alle imprese del settore di valutare e dimostrare la

conformità dei prodotti in termini di sicurezza alimentare e di garantire un controllo efficace dei fattori di rischio.

Lo standard che è alla base di tale certificazione garantisce la sicurezza agroalimentare “dal campo alla tavola” sulla base di elementi fondamentali riconosciuti a livello internazionale da tutti gli operatori del settore, che possono essere così sintetizzati:

- comunicazione interattiva: elemento innovativo ma determinante in quanto definisce un flusso di informazioni strutturate sia all'interno che all'esterno dell'azienda, per garantire un controllo efficace dei fattori di rischio;
- gestione del sistema: processo introdotto per espletare il controllo di tutte le interazioni tra gli elementi che costituiscono il sistema;
- prerequisiti: si intende fare riferimento all'adozione degli schemi di Good Manufacturing Practice, Good Hygiene Practice, Good Agricultural Practice, e delle procedure di manutenzione per attrezzature ed edifici;
- principi HACCP: metodologia di base per la pianificazione di processi produttivi sicuri ed adatti ad ogni singola azienda.

A volere essere più precisi la norma ISO 22000 consente alle imprese di:

- implementare e rendere operativo un sistema di gestione della sicurezza agroalimentare all'interno di un quadro di riferimento chiaramente definito e sufficientemente flessibile da soddisfare le specifiche esigenze correlate all'azienda;
- comprendere ed identificare i rischi effettivi ai quali sono potenzialmente esposti sia l'azienda che i consumatori;
- implementare strumenti finalizzati a misurare, monitorare ed ottimizzare in modo efficace tutte le performance relative alla sicurezza dei prodotti agroalimentari;

- rispettare in modo ottimale i vincoli imposti dalla legislazione e i requisiti aziendali.

L'impresa per ottenere la certificazione deve seguire un iter che viene ben definito dalla norma in esame e, precisamente deve:

- identificare, valutare e controllare i rischi che potrebbero verificarsi, allo scopo di non esporre i consumatori a pericoli diretti o indiretti;
- effettuare la comunicazione delle informazioni relative ai problemi di sicurezza connessi al prodotto lungo l'intera filiera agroalimentare;
- effettuare valutazioni periodiche ed eventuali revisioni del sistema di gestione della sicurezza in relazione alle attività dell'azienda e alle informazioni più recenti riguardo i pericoli per la stessa.

Lo sviluppo, l'implementazione e la certificazione secondo la norma ISO 22000 costituiscono, quindi, un percorso in evoluzione che permette alle imprese di operare secondo una logica di miglioramento continuo. Le verifiche effettuate da una terza parte indipendente sono un elemento fondamentale di questo processo.

3.7.4 La certificazione dei sistemi di rintracciabilità di filiera: la norma ISO 22005:2007

Nel 2007 è stata emanata la norma ISO 22005 “*Traceability in the feed and food chain – General principles and basic requirements for system design and implementation*”, che ha recepito le norme italiane UNI 10939:01 relativa a “Sistemi di rintracciabilità nelle filiere agroalimentari” e UNI 11020:02 relativa a “Sistemi di rintracciabilità nelle aziende agroalimentari”.

La norma ISO 22005 si applica a tutto il settore agroalimentare, comprese le produzioni mangimistiche e rappresenta oggi la norma di riferimento per la

realizzazione e la certificazione di un sistema di rintracciabilità nel settore agroalimentare. Essa è una norma internazionale che ha armonizzato le conoscenze sulla rintracciabilità volontaria.

L'implementazione dei sistemi di rintracciabilità nelle aziende e nelle filiere agroalimentari costituisce uno strumento indispensabile non solo per rispondere agli obblighi cogenti, ma anche per conseguire obiettivi quali:

- determinare la storia o l'origine del prodotto;
- identificare le organizzazioni responsabili della filiera alimentare;
- supportare gli obiettivi di qualità o sicurezza del settore agroalimentare;
- facilitare il controllo di specifiche informazioni che riguardano il prodotto agroalimentare;
- facilitare eventuali ritiri o richiami dei prodotti commercializzati;
- comunicare specifiche informazioni ai consumatori e agli stakeholder coinvolti;
- adempiere ad eventuali obblighi imposti dalla normativa locale, nazionale o internazionale;
- aumentare il rendimento, la produttività e i guadagni dell'organizzazione.

Naturalmente il sistema di rintracciabilità da solo non è in grado di garantire la sicurezza del prodotto alimentare, ma sicuramente può dare un valido ed importante contributo al raggiungimento di tale obiettivo; infatti, qualora ci si trovi di fronte ad una difformità di tipo igienico-sanitario, tale sistema consente da un lato di risalire al punto della filiera in cui si è originato il problema e dall'altro di procedere, se necessario, con il ritiro immediato del prodotto.

Per la progettazione e realizzazione di un sistema di rintracciabilità, la norma suddetta prende in considerazione i seguenti aspetti: obiettivi, normativa e documenti applicabili al sistema di rintracciabilità; prodotti e/o ingredienti; posizione di ciascuna organizzazione nella filiera; flussi di materiali;

informazioni che devono essere gestite; procedure e documentazione ed, infine, modalità di gestione della filiera.

3.8 La certificazione volontaria privata: le iniziative della distribuzione alimentare

Il modificarsi delle abitudini alimentari e il cambiamento degli stili di vita hanno determinato nuove opportunità e sfide per tutti gli attori della filiera agroalimentare. Queste nuove prospettive stanno, infatti, influenzando i comportamenti delle imprese che operano nel settore agroalimentare.

I distributori alimentari, come già accennato, hanno risposto alle nuove tendenze adottando una strategia basata sulla fissazione di standard privati di sicurezza e qualità.

In un primo momento, agli inizi degli anni novanta, gli standard privati di sicurezza e qualità hanno assunto generalmente la forma di requisiti business to business, posti in essere da imprese individuali nel perseguimento dei propri obiettivi di mercato, per facilitare la conformità regolamentare e gestire l'esposizione alla responsabilità (OECD, 2004; Fulponi, 2006; Henson, 2008). Gli standard di sicurezza hanno obbligato i fornitori a dimostrare che, sotto il loro controllo, i prodotti alimentari non subiscono alcun processo tale da contravvenire ai requisiti regolamentari; dall'altra parte, hanno obbligato il venditore ad assumersi la responsabilità giuridica di assicurare che i prodotti siano conformi agli standard al momento della vendita (Henson, 2008).

Il fatto che i maggiori distributori alimentari ricorrono sempre più a “*private labels*”, quale strumento per la differenziazione dalla concorrenza e l'acquisizione di potere di mercato nella *supply chain* e il fatto che è stato introdotto il sistema di rapida allerta nell'UE, mediante il quale i prodotti che

contravvengono ai requisiti legali (comportando gravi rischi per la salute umana) sono consultabili in una banca dati pubblica, hanno indotto i grandi distributori europei ad implementare una maggiore sorveglianza sui propri fornitori attraverso la determinazione di protocolli per la sicurezza alimentare basati su specifici standard di tipo *business to business*, applicati mediante *second party audits*. Sicuramente l'applicazione e l'imposizione di standard a livello di impresa ha contribuito a creare maggiori opportunità per la differenziazione in relazione alla sicurezza e qualità dei prodotti e a promuovere il vantaggio competitivo lungo la *supply chain*, tuttavia i relativi costi di transazione si sono rivelati molto elevati, soprattutto con riferimento ai distributori alimentari che si rivolgono a fornitori aventi rilevanza mondiale. A seguito di ciò, alcune imprese del settore alimentare hanno adottato, come sostituti di standard *business to business*, una serie di standard di sicurezza associati alla certificazione da parte di terzi, *third party audit*, in concorrenza fra loro. Ma sebbene un certo numero di grandi distributori abbia adottato quest'ultimo tipo di standard, molte imprese leader hanno mantenuto i propri sistemi di certificazione *second party*, dando luogo così ad una proliferazione eccessiva di standard sul mercato.

Nel Regno Unito e successivamente nel resto dell'Europa, alla fine degli anni novanta, fra i maggiori distributori cominciò un dibattito che portò alla definizione di standard privati comuni volti a garantire ai fornitori la possibilità di essere certificati da una parte terza sulla base di un codice armonizzato.

La funzione principale degli standard privati comuni è quella di conseguire un efficace governo della sicurezza alimentare all'interno delle *supply chains* orientate all'acquirente; in altre parole, si tratta di strumenti applicati nei rapporti tra le imprese e, generalmente, non conosciuti dal consumatore. Essi operano quando una regolamentazione pubblica risulta debole e poco efficace nel perseguimento degli obiettivi di sicurezza e i distributori potrebbero avere interesse a rafforzarne l'efficacia. Si ritiene, infatti, che una regolamentazione

pubblica esigente possa dissuadere gli operatori della grande distribuzione a sostenere investimenti privati per il miglioramento della qualità: in presenza di un elevato livello di regolamentazione pubblica, il settore privato, infatti, può perdere l'interesse strategico allo sviluppo di uno standard più stringente della legislazione e, infine, ridurre la qualità offerta sul mercato. Se, invece, l'autorità pubblica definisce livelli di standard qualitativi moderati, potrebbe favorire lo sviluppo di iniziative private mirate ad incrementare il livello di qualità (Green, 2007; Malorgio, Grazia, 2008).

Altra funzione degli standard privati collettivi è individuata nella capacità di supportare strategie di differenziazione dai concorrenti per ottenere premi di prezzo, poste in essere dalle imprese leader che intendono discostarsi dagli standard dominanti nel momento in cui i tassi di adozione raggiungono un certo livello (Henson, 2008).

Infine gli standard in esame, in qualità di strumenti di gestione della responsabilità civile per danni alimentari, assolvono alla funzione di protezione della marca e, quindi, di creazione e mantenimento della reputazione (Green, 2007).

3.8.1 Il British Retail Consortium (BRC)

Accanto alla regolamentazione pubblica, come sopra detto, si sono sviluppati numerosi dispositivi privati di normalizzazione, implementati dagli importatori di prodotti agricoli, dalle grandi imprese di trasformazione o dalle grandi insegne della distribuzione alimentare (Valceschini, Saulais, 2005). Le crisi sanitarie verificatesi negli ultimi anni hanno, inoltre, determinato un coinvolgimento crescente degli operatori privati, in particolare della grande

distribuzione, nello sviluppo di iniziative volontarie finalizzate ad incrementare la sicurezza dei prodotti agroalimentari (Malorgio, Grazia, 2007).

Il primo standard privato di sicurezza alimentare, interamente sviluppato dall'azione collettiva di imprese private, è il *BRC Technical Standard and Protocol for Companies Supplying Retailer Branded Food Products*.

Il documento BRC è stato elaborato nel 1998 *British Retail Consortium* (Consortio del Commercio Britannico), organizzazione di distributori inglesi che opera in rappresentanza dei suoi associati, per garantire un'uniformità di azione e la completa rispondenza ai requisiti di sicurezza alimentare dei prodotti alimentari forniti da chi li vende ai consumatori con un *brand* commerciale. Tale documento è stato oggetto di tre revisioni e nel gennaio 2003 il BRC ha approvato la modifica del nome dello standard, denominandolo "*BRC Global Standard Food*", che "definisce i requisiti per la fornitura di prodotti a marca commerciale, di prodotti a marca industriale e di alimenti preparati o ingredienti per l'utilizzo da parte di società di ristorazione e di imprese di trasformazione" (Standard BRC) e che mostra la chiara intenzione di coinvolgere nuovi settori dell'industria agroalimentare (Giacomini, Mancini, 2006) al fine di ampliare sempre di più il campo di applicazione dello standard stesso.

Per la validità dei suoi contenuti prescrittivi rispondenti alle finalità di sicurezza alimentare, il documento tecnico di riferimento BRC Food & Drinks ha larghissima applicazione in Inghilterra e trova crescenti richieste di utilizzazione anche in altri Paesi fra i quali l'Italia⁵⁵.

Il documento tecnico è articolato in 6 capitoli:

1. attuazione di un sistema HACCP al fine di garantire un sistema di controllo igienico-sanitario secondo i principi del Codex Alimentarius;

⁵⁵ Tra le imprese di distribuzione aderenti allo standard BRC vi sono il gruppo ASDA, Tesco Storse Ltd., Boots The Chemist, Iceland Frozen Foods Plc CWS Ltd., Somefild Plc, afeway Storse Plc, Waitrose Ltd. E Spar UK Ltd. E J Sainsbury Plc., per un totale del 90% del fatturato complessivo del mercato dei retailers nel Regno Unito (Giacomini, Mancini, 2006).

2. attuazione di un sistema di gestione della qualità documentato che comprenda la definizione e la formalizzazione di una politica per la qualità e di un manuale della qualità che dimostri l'impegno dell'impresa nei confronti di questo obiettivo;

3. applicazione di standard ambientali di fabbrica;

4. controllo dei prodotti;

5. controllo dei processi produttivi, tutto attraverso una struttura organizzativa definita e documentata che evidenzia in modo chiaro le funzioni, le responsabilità ed i rapporti gerarchici del personale (ciò perché il personale stesso influenza la sicurezza e la qualità del prodotto);

6. controllo e gestione del personale.

Il rispetto dei requisiti del documento tecnico di riferimento è oggetto di certificazioni rilasciate da organismi accreditati secondo la norma EN 45011 (dunque una *third party certification*) ed il certificato rilasciato può essere di due tipologie: di *foundation level* (livello base) o di *higher level* (livello superiore), in base alle esigenze dell'organizzazione e alle capacità di quest'ultima di implementare efficacemente il Technical Standard BRC. I prodotti certificabili sono suddivisi in due categorie di rischio alimentare (I e II categoria) e sono valutati in base al tipo di processo di produzione, alle condizioni di immagazzinamento e di vendita, al metodo di preparazione da parte del consumatore.

I rapporti di verifica rilasciati descrivono accuratamente le performance aziendali, evidenziando i processi di miglioramento e permettendo all'operatore della filiera alimentare di valutare l'affidabilità dei potenziali fornitori a prescindere dalla presenza o meno del certificato di conformità.

In Inghilterra la quasi totalità dei commercianti che vendono direttamente al pubblico (cioè dei retailers) – sia che operino con un piccolo punto vendita, sia gestendo un supermercato - sono associati al British Retail Consortium che li tutela in tutti i campi dei loro interessi professionali. Più della metà dei

dettaglianti pone sul mercato tali prodotti dopo averli contrassegnati con il proprio marchio di vendita (*retailer brand*), marchio che rende il commerciante formalmente responsabile della sicurezza alimentare del prodotto dalla sua origine sino alla presentazione sul banco di vendita.

A partire dal primo luglio 2008 è entrata in vigore la versione n. 5 del BRC Standard che introduce modifiche alla versione precedente. Nella nuova versione viene posta in risalto l'importanza dell'impegno della direzione aziendale al fine di garantire un'efficace gestione della sicurezza alimentare, evidenziando il fatto che questa responsabilità deve interessare trasversalmente tutti i settori e non solo quelli tecnici.

3.8.2 L'International Food Standard (IFS)

Nel 2002, su ispirazione del modello britannico, l'Unione Federale delle Associazioni del Commercio Tedesche (BDH) ha emesso lo standard IFS (*International Food Standard*) per fornire una base alla Grande Distribuzione tedesca e, successivamente, nel 2004 a tale standard ha aderito anche l'associazione francese FDC (*Fédération du Commerce et de la Distribution*): lo standard è stato perciò accettato e legittimato dalla GD tedesca e francese. Questa situazione ha fatto sì che l'IFS divenne il primo standard privato collettivo paneuropeo per la sicurezza alimentare.

Lo standard IFS è uno strumento operativo per qualificare i propri fornitori secondo requisiti di qualità, sicurezza e conformità alla normativa sui prodotti alimentari; l'obiettivo che persegue è quello di creare una base di valutazione comune con i fornitori di marca con procedure di verifica uniformi e mutuo riconoscimento degli audit, al fine di creare un alto livello di trasparenza lungo la catena di fornitura.

Sulla base dell'IFS sono stati certificati più di 6.000 produttori alimentari in tutto il mondo (Tromp et al., 2007).

Al pari dello standard BRC, l'IFS pone una serie di requisiti relativi alla gestione della qualità attraverso anche l'implementazione del sistema HACCP, la gestione delle risorse, dei processi produttivi e dei processi di misurazione, analisi e miglioramento⁵⁶.

I requisiti richiesti dallo standard IFS constano di tre livelli e precisamente:

- il livello base o livello “Foundation” che è quello minimo richiesto per ottenere la certificazione IFS,
- il livello superiore o livello “Higher” che definisce lo standard più elevato per l'industria alimentare, e
- il livello Raccomandazione di buona prassi che costituisce uno stimolo per il miglioramento.

In questo schema il livello di certificazione non è libera scelta dell'azienda che chiede la certificazione, ma è il risultato delle attività di verifica, che vertono pertanto su tutti i requisiti dello standard: il risultato finale è ottenuto attraverso un sistema di punteggi e l'esito è in funzione della percentuale raggiunta dall'azienda verificata a confronto dei livelli minimi stabiliti dallo standard (75% dei requisiti base per il livello base; 90% dei requisiti base e 70% dei requisiti avanzati per il livello avanzato). Il risultato finale è influenzato oltre che dal punteggio anche da alcune condizioni particolari, quali ad esempio situazioni in cui la sicurezza del prodotto alimentare è messa a rischio (in tal caso deve essere emessa una “Non Conformità Maggiore”, con una penalità del 15% del punteggio massimo raggiungibile) o il mancato soddisfacimento dei cosiddetti “requisiti KO”, con una penalità del 50% del punteggio massimo raggiungibile.

⁵⁶Le differenze che sussistevano tra gli standard BRC e IFS sono state quasi del tutto appianate in seguito all'ultima revisione dello standard BRC (Giacomini, Mancini, 2006).

Dal primo gennaio 2004 le principali catene della Grande Distribuzione tedesca⁵⁷ hanno richiesto la certificazione dei propri fornitori secondo lo standard IFS e costituisce un elemento preferenziale per altre catene di altri paesi europei⁵⁸; inoltre, i retailers di Polonia, Austria, Belgio, Olanda, Lussemburgo, Gran Bretagna ed Italia hanno mostrato un forte interesse e supporto per lo standard IFS.

È bene sottolineare che sebbene gli standard IFS e BRC si sovrappongono nel loro raggio di azione e nei requisiti specifici per quasi l'ottanta per cento (GFSI, 2006), i distributori alimentari del Regno Unito, Germania e Francia non riconoscono questi due standard come equivalenti, cosicché ai fabbricanti che commercializzano in diversi paesi, possono essere richieste entrambe le certificazioni. Effettivamente esaminando separatamente questi standard, è evidente come il BRC rifletta in gran parte l'ambiente regolamentare prevalente nel Regno Unito, in particolare, la difesa della “dovuta diligenza”, mentre l'IFS è più largamente basato sui requisiti regolamentari dell'UE, in prevalenza sulla necessità dell'HACCP.

Entrambi i principi mirano ad assicurare il marchio commerciale, ma mentre l'IFS esegue una valutazione differenziata per ogni singolo requisito, il BRC autorizza oppure no.

3.8.3 L'EurepGAP

L'associazione *Euro Retailer Produce working group* (Eurep), costituita nel 1997 dalle tredici maggiori catene distributive alimentari europee, è nata allo scopo di sviluppare un protocollo privato comune su “buone pratiche agricole”

⁵⁷ Tra queste si trovano Metro AG, Rewe, Aldi, Ava, Lindl, Edeka, Tengelmann, Globus, Markant, Spar, Coop Schweiz e Migros Schweiz.

⁵⁸ Quali ad esempio le francesi Carrefour Monoprix, Auchan, EMC Groupe Casino, Metro, Système U.

(EurepGAP) per la coltivazione di prodotti agricoli e concordare standard e procedure tecniche tra tutti i partecipanti della filiera e riguadagnare così la fiducia del consumatore relativamente alla sicurezza degli alimenti, al rispetto delle procedure riguardanti il benessere degli animali, alla tutela dell'ambiente e al benessere dei lavoratori.

L'EurepGAP (*Eurep Good Agriculture Practices*) consiste nella certificazione della corretta applicazione del protocollo da parte di un organismo indipendente accreditato; proprio per questo ci si trova dinnanzi ad una *third party certification*.

Dopo dieci anni dalla sua nascita, nel settembre 2007, EurepGAP diventa GlobalGap (*The Global Partnership for Good Agricultural Practice*) e ciò in virtù della diffusione dello standard a livello internazionale e data la globalizzazione delle filiere di produzione – commercializzazione.

Differentemente dagli altri standard internazionali di sicurezza alimentare, gli standard EurepGAP – GlobalGap sono specifici per i prodotti freschi e, quindi, interessano direttamente le aziende agricole.

Il contenuto del protocollo EurepGAP - GlobalGap verte su alcuni punti fondamentali: l'utilizzazione di tecniche riconosciute di lotta integrata, l'adozione di attenzioni specifiche per la protezione ambientale, la regolamentazione e la cura degli aspetti igienici nella manipolazione dei prodotti alimentari⁵⁹, il rispetto dei requisiti generali per la salute e la sicurezza dei lavoratori agricoli nonché il rispetto della normativa specifica nel trattamento dei lavoratori, tutto questo attraverso dei “punti chiave”, quali la rintracciabilità, la registrazione delle operazioni aziendali, le scelte varietali (OGM nel rispetto delle leggi), le ubicazioni aziendali e rotazioni colturali, la

⁵⁹A livello contenutistico è interessante notare l'attenzione agli aspetti igienici della manipolazione degli alimenti come punto basilare della certificazione: questa caratteristica riflette appieno il concetto di qualità agroalimentare riconosciuta nel nord dell'Europa (luogo di definizione degli standard EurepGAP), differente rispetto a quella presente nell'area mediterranea di essa.

gestione dei terreni, l'uso dei fertilizzanti e di adeguati sistemi di irrigazione, la difesa fitosanitaria integrata delle colture, la raccolta e l'immagazzinamento delle produzioni, le operazioni fitosanitarie post raccolta, la gestione dei rifiuti aziendali, la formazione e sicurezza degli operatori, la gestione dei problemi agroalimentari e la registrazione dei reclami.

Lo standard, analogamente agli standard IFS e BRC, è definito orizzontalmente, cioè non appartiene ad un particolare stadio della filiera. In questo caso, tuttavia, non si tratta dell'industria, ma della fase della produzione agricola. Infatti, come sopra detto, accanto a standard di produzione, come la difesa delle colture e la concimazione, si inseriscono nella valutazione anche componenti di carattere sociale, come ad esempio le condizioni di lavoro. GlobalGap giudica le imprese sulla base di criteri di possibilità e di dovere, laddove sia possibile una valutazione differenziata dell'impresa.

La documentazione specifica (www.eurep.org) è costituita dal protocollo vero e proprio, contenente i requisiti da soddisfare, i criteri di conformità (con indicazioni operative per soddisfare i requisiti), la lista di riscontro (da utilizzare nelle attività di verifica sia interna che esterna), il regolamento generale.

Lo schema si applica sia agli agricoltori individuali, sia a gruppi di produttori, associati in cooperative, consorzi o tramite appositi contratti aventi per oggetto la certificazione EurepGAP. Ai gruppi di agricoltori è richiesta anche la realizzazione di elementi di Sistema Qualità documentati, in grado di gestire le relazioni tra i soci produttori.

Al protocollo EurepGAP hanno aderito diversi soggetti coinvolti nella filiera agroalimentare: produttori (singoli o figure collettive), Grande Distribuzione europea (soprattutto britannica)⁶⁰, membri associati (laboratori,

⁶⁰I membri Eurep della distribuzione europea sono: Ahold, Albert Heijn, Laurus, Superunie, Trade Service Netherlands BV, Asda (NE), Asda, Marks & Spencer, Safeway, Sainsbury's, Somerfield, Tesco, Waitrose (UK), Delhaize, Belgium Auction Market (B), Coop

enti di certificazione, società di consulenza, aziende produttrici di principi per l'agricoltura).

Il documento su cui si basa la certificazione e che contiene tutti i Punti di Controllo ed i Criteri di Conformità ad essi relativi che devono essere soddisfatti dall'azienda o dal gruppo di produttori al fine dell'ottenimento della certificazione è denominato *Control Points and Compliance Criteria*. Questo documento si divide in 14 Sezioni e presenta tre tipologie di punti critici: i "Major musts" (47 Control Points) che sono le prescrizioni riguardanti la prima tipologia di punti critici; i "Minor musts" (98 Control Points) che sono condizioni obbligatorie la cui non applicazione ha una gravità minore ed infine le "Recommendations" (65 Control Points), che non hanno obbligo di rispetto ma la loro applicazione è – appunto – fortemente consigliata (Vermeulen et al., 2006), per un totale di 210 Punti di Controllo.

La valutazione della conformità per ottenere la certificazione viene effettuata sulla base di questa check - list ed è richiesto il rispetto del 100% dei Major musts ed del 95% dei Minor musts. Sono possibili tre opzioni di certificazione a fronte del Protocollo EurepGAP rispetto al soggetto da certificare: la certificazione della singola azienda agricola e del rispetto del documento; della cooperativa o associazione di aziende agricole che devono, oltre a rispettare il documento, implementare un sistema di gestione della qualità; infine, la certificazione del gruppo di produttori o della singola azienda dotata però di un proprio protocollo.

Nel primo caso è richiesta una prova documentale dell'avvenuta verifica ispettiva interna, basata sulla check – list di cui sopra, e tale prova deve essere presente al momento della verifica ispettiva da parte dell'ente di certificazione. È inoltre prevista almeno una verifica ispettiva annunciata da parte dell'ente di certificazione sui luoghi di produzione e di lavorazione del prodotto.

ICA (Svezia), Mc Donald's Europe, Metro (DE), Migros (S), Coop Italia (I), Spar Österreich (A), Superquinn (Irlanda). Per maggiori approfondimenti si veda Giacomini, Mancini (2006).

Nel caso in cui la certificazione sia richiesta da un gruppo di produttori è richiesta anche l'implementazione del Sistema di gestione della qualità (*Quality Management System*), oltre a quella del documento “*Control Points and Compliance Criteria*”. Al fine dell'ottenimento della certificazione deve essere infatti presente un Sistema Qualità che includa procedure scritte, istruzioni e moduli, che garantiscano che le ispezioni interne vengano svolte da personale competente, che sia presente un sistema di tracciabilità che assicuri che il prodotto venga separato dal prodotto non certificato e che tutte le prescrizioni del protocollo siano tenute sotto controllo; tutte le aziende registrate devono inoltre operare sotto la stessa direzione e sotto lo stesso sistema di controllo e sanzioni. In questo caso viene dunque richiesta anche la stesura di un Disciplinare Tecnico che descriva gli elementi di Sistema Qualità attraverso i quali la cooperativa/associazione gestisce e coordina tutte le aziende agricole per garantire la conformità ai requisiti richiesti dal protocollo EurepGAP.

Nel caso infine in cui la certificazione EurepGAP sia richiesta da un gruppo di produttori o da una singola azienda dotati di un proprio protocollo si deve sottoporre quest'ultimo alla visione e certificazione da parte del Comitato EurepGAP⁶¹.

L'aspetto essenziale di questo protocollo è che riguarda solo ed esclusivamente le attività dell'azienda agricola ed è un “*pre - farm gate standard*” (seppure sotto una qualsiasi forma giuridica, comprese le S.p.A.), escludendo qualsiasi fase successiva di trasformazione, confezionamento e trasporto del prodotto: EurepGAP è dunque uno standard rivolto ai soli produttori agricoli, creato da un team di produttori e distributori. Inoltre la certificazione di prodotto EurepGAP può costituire uno strumento di vantaggio competitivo soltanto nelle relazioni *business to business*: contestualmente al

⁶¹ Il Comitato Tecnico, costituito da agricoltori e dettaglianti, ha responsabilità di sviluppare e migliorare continuamente il protocollo EurepGAP.

rilascio del certificato di conformità è, infatti, concessa anche la licenza d'uso del marchio registrato "EurepGAP™", la quale prevede la possibilità di utilizzarlo solo nelle comunicazioni B2B, mentre il marchio non può essere apposto sul prodotto o sulle confezioni destinate al consumatore finale.

3.8.4 Lo standard Safe Quality Food (SQF)

Un ulteriore standard di sicurezza alimentare è il *Safe Quality Food* (SQF), introdotto nel 1996 dal Western Australian Department of Agriculture (Ministero dell'Agricoltura dello Stato Western Australia), che successivamente nel 2003 lo vendette al Food Marketing Institute (FMI), un'organizzazione che rappresenta 15 mila membri, dettaglianti e grossisti, negli Stati Uniti [Henson, 2008].

La serie SQF rappresenta una raccolta di standard pubblici volontari di sicurezza alimentare sviluppati, almeno in parte, come risposta ai requisiti regolamentari in Australia che permettevano di utilizzare i sistemi volontari di certificazione della sicurezza alimentare come strumenti per conseguire e dimostrare la conformità.

Due programmi di certificazione sono generalmente usati per i prodotti alimentari: SQF 1000, specifico per i prodotti agricoli; SQF 2000, relativo ai prodotti trasformati e ai servizi.

SQF è destinato a sostenere l'industria o le società con prodotti a marchio. I fornitori possono implementare tali sistemi di certificazione attraverso tre possibilità, corrispondenti a gradi differenti di approfondimento nell'applicazione dei sistemi di certificazioni.

Il livello 1, infatti, garantisce che l'impresa abbia impiegato un preciso programma di controllo della sicurezza degli alimenti.

Il livello 2 assicura che l'impresa implementi anche il sistema HACCP.

Il livello 3 garantisce che l'impresa esegua sia il programma del livello 1 che del livello 2.

Questi tre livelli di certificazione funzionano in maniera tale che l'impresa che decida di adottare il sistema di certificazione SQF sia inevitabilmente proiettata in una logica di miglioramento progressivo [Green e Perito, 2008].

3.9 La certificazione etica: SA 8000

La certificazione etica SA 8000 (*Social Account*) è stata definita nell'ottobre 1997 dalla Social Accountability International (SAI) e attesta il comportamento socialmente responsabile dell'azienda certificata, garantendo il rispetto dei diritti umani e dei lavoratori presso l'azienda certificata e lungo tutta la filiera di fornitura. È un sistema che definisce gli standard e i processi internazionali per la verifica della responsabilità sociale di impresa, in particolare in materia di lavoro minorile, discriminazione, stipendi e orari di lavoro, norme per la salute e la sicurezza e in generale tutte le condizioni dell'ambiente lavorativo. Contiene nove requisiti sociali (che si basano sulla normativa internazionale vigente (ILO e ONU)) orientati all'incremento della capacità competitiva di quelle organizzazioni che volontariamente forniscono garanzia di eticità della propria filiera produttiva e del proprio ciclo produttivo. Tale garanzia si esplica nella valutazione di conformità del sistema di responsabilità sociale attuato da un'azienda, ai requisiti della norma SA8000 ed è visibile attraverso la certificazione rilasciata da una terza parte indipendente con un meccanismo analogo a quello utilizzato per i sistemi di gestione per la qualità secondo le

norme UNI EN ISO serie 9000 o di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO serie 14000.

Questa norma non nasce nello stesso modo in cui si sono sviluppate le certificazioni tecniche (es. ISO 9000), cioè da parametri stabiliti da comitati di esperti nazionali di un settore specialistico che formalizzano tali scelte in norme da far condividere a livello nazionale ed internazionale percorrendo un lungo ciclo che si allarga dall'Europa (EN) fino al mondo (ISO). La norma SA 8000, rispetto alle tipiche normative ISO con le quali ha in comune la struttura formale, è un riferimento che per sua natura coinvolge tutta l'azienda. Il suo impatto e la profondità alla quale si spinge, rispetto alle altre norme “formali”, richiede attenzione e partecipazione da parte della direzione, del top management, dei dipendenti, dei fornitori e dei clienti. Da parte delle imprese, la scelta di certificarsi garantisce l'implementazione di un vero e proprio sistema di gestione orientato all'eccellenza, che permetta di tutelare e dialogare con i propri lavoratori in modo strutturato e non autoreferenziale.

Con l'adesione ai requisiti richiesti dalla norma SA 8000, infatti, le imprese che si certificano, intendono affermare la centralità del rispetto dei diritti dei lavoratori in una gestione socialmente responsabile. La norma internazionale ha, quindi, lo scopo di migliorare le condizioni lavorative a livello mondiale e, soprattutto, permette di definire uno standard verificabile da Enti di certificazione.

L'iter di certificazione è costituita da tre fasi: la prima consiste nella comunicazione ad un organismo accreditato della propria volontà di implementare un sistema di gestione sociale; è necessario, quindi, che l'azienda sia in regola con le leggi vigenti ed si impegni a richiedere entro un anno una visita ispettiva per ottenere la certificazione.

Nella seconda fase si deve implementare il sistema di gestione sociale vero e proprio, cioè si devono apportare alla propria struttura tutte le modifiche che la rendano conforme non solo alle leggi, ma anche allo standard SA 8000.

Infine, nella terza fase si può richiedere la visita ispettiva che viene condotta da un team di audit appositamente formato. Il team è a conoscenza delle leggi in materia ed è in contatto con le locali organizzazioni non governative. Ai verificatori è consentito l'accesso alla documentazione dell'azienda nonché la facoltà di intervistare i dipendenti. Nel caso in cui dalla visita ispettiva emergessero “non conformità” allo standard è possibile prendere provvedimenti correttivi ed essere successivamente riverificati.

3.10 La certificazione OHSAS 18001

La norma OHSAS 18001 (*Occupational Health & Safety Assessment Series*) rappresenta un riferimento, riconosciuto a livello internazionale, per la certificazione di un sistema di gestione per la sicurezza e salute sui luoghi di lavoro.

La validità dell'OHSAS 18001 è tale che sia gli organismi nazionali competenti sui temi della sicurezza (INAIL, ISPSEL, UNI), che quelli internazionali (ISO) hanno trovato in essa un punto di riferimento per le proprie attività di controllo e normazione.

La specifica OHSAS 18001 rappresenta uno strumento organizzativo che consente di gestire in modo organico e sistematico la sicurezza dei lavoratori senza sconvolgere la struttura organizzativa aziendale, puntando su alcuni requisiti: l'adozione di una politica per la gestione della sicurezza; l'identificazione dei pericoli, valutazione dei rischi e individuazione delle modalità di controllo, in stretta connessione alle prescrizioni legislative o altre adottate; la definizione di compiti e responsabilità; formazione, addestramento e coinvolgimento del personale; modalità di consultazione e comunicazione con i dipendenti e le parti interessate; gestione controllata della

documentazione; monitoraggio e misurazione delle prestazioni del sistema per la sicurezza e salute, nonché per il mantenimento della conformità legislativa; definizione e realizzazione di controlli sistematici (infortuni, incidenti, non conformità, azioni correttive e preventive) e periodici sull'adeguatezza del sistema gestionale.

La certificazione permette ai dipendenti, clienti, opinione pubblica, istituzioni e al altri interlocutori di conoscere l'impegno profuso dall'azienda in materia di salute e sicurezza del lavoro.

3.11 Gli standard privati lungo la filiera produttiva

Gli standard privati nascono dall'iniziativa dei soggetti implicati nella filiera agroalimentare anche al fine di coordinare e migliorare i processi di approvvigionamento, soprattutto quando tali rapporti si instaurano tra soggetti geograficamente distanti, localizzati ben oltre i confini nazionali. Queste esigenze assumono sempre più importanza con l'aumento della lunghezza delle filiere, che attraversano contesti economici e forme di regolamentazione diverse.

L'iniziativa individuale ha dato luogo alla nascita dei cosiddetti “marchi di filiera” [Fulponi, Valceschini, 2006], i quali sono volti a perseguire la sicurezza sanitaria delle produzioni agroalimentari e la qualità in senso ampio (sul piano del gusto e dell'origine geografica dei prodotti, nonché al modo di produzione). L'organizzazione di filiera corrisponde ad una relazione diretta tra un'impresa di distribuzione e un raggruppamento di produttori, sulla base di un disciplinare che garantisca la qualità ed il rispetto di buone pratiche di produzione agricola o di trasformazione. La modalità di funzionamento di tali marchi di filiera pur somigliando a quello dei marchi privati dei grandi distributori è caratterizzato

da una differenza fondamentale consistente nel fatto che la definizione e il rafforzamento dei disciplinari di produzione permette una valorizzazione del prodotto nei confronti del consumatore di gran lunga migliore.

Come previsto dal Regolamento n. 178 del 2002 è ormai obbligatorio garantire la tracciabilità dei prodotti alimentari, assicurare la sicurezza e l'igiene (HACCP), con la conseguenza che appare necessario predisporre investimenti finalizzati ad adeguare le strutture produttive, siano esse finalizzate alla produzione agricola oppure alle imprese di trasformazione e distribuzione. La conformità alle procedure di tracciabilità esige una riorganizzazione interna e un'appropriata ridefinizione dei meccanismi di gestione. Tali procedure possono rendere necessario il ricorso a figure esterne, specializzate e a programmi di formazione del personale. A tali costi si aggiungono le spese relative alla certificazione. Si deve, dunque, procedere ad un'analisi di convenienza per capire se, dal punto di vista di ciascun operatore della filiera, le spese da sostenere saranno compensate dalla valorizzazione dei prodotti al momento dell'introduzione sul mercato e di impatto di immagine rispetto al consumatore. Anche se i miglioramenti apportati non sono esplicitamente segnalati sul mercato finale, gli effetti positivi sulle caratteristiche del prodotto, come l'assenza di sostanze nocive alla salute, rappresentano un valore aggiunto innegabile per l'efficienza economica della filiera agroalimentare. La distribuzione del valore tra i diversi attori della filiera, è determinata dall'esistenza di relazioni contrattuali e da tutta una serie di interazioni "strategiche" tra questi soggetti [Fulponi, Valceschini, 2006].

È opportuno innanzitutto individuare la natura e la tipologia della catena del valore che si prende in considerazione (latticini, carne, ortaggi, olio, ecc ...): ciò perché il rischio per la salute e la sicurezza è associato al prodotto. Infatti la natura del prodotto è essenziale per comprendere i rischi. Ad esempio, per un prodotto agricolo non elaborato (ad es. patate) il rischio principale è il contenuto residuo di sostanze chimiche, come i pesticidi.

Per la carne o un prodotto caseario (specialmente quelli a base di latte crudo) i rischi sono maggiori e il problema della sicurezza lungo la filiera produttiva è molto più rilevante. I sistemi di garanzia e certificazione della qualità riflettono la natura del prodotto [Commissione Europea, JRC, 2006]. I sistemi di garanzia e di certificazione della qualità devono essere pensati e creati con riferimento alla singola filiera di produzione.

Si possono identificare cinque livelli principali all'interno della filiera: la produzione primaria, la trasformazione primaria e secondaria, la distribuzione (ad esclusione del consumatore finale). Si può essere attori individuali o collettivi e nel caso si tratti di questi ultimi, possono essere istituzioni pubbliche (amministrazioni locali) o istituzioni intermedie, quali imprese, organismi non profit, ecc ... Alcune di queste figure possono essere esterne rispetto all'area di produzione: ad esempio distributori e trasformatori non locali, istituzioni pubbliche o associazioni di consumatori.

Gli standard di filiera possono essere classificati in due categorie:

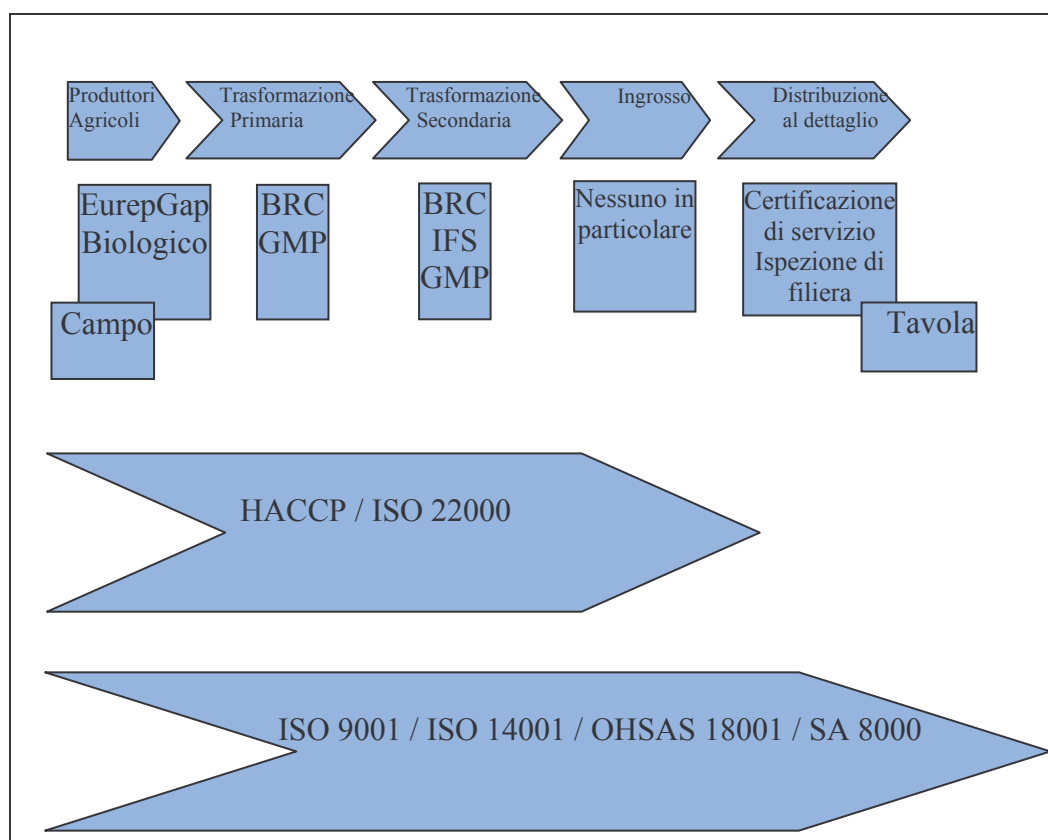
- orizzontali: questi possono essere applicati ad ogni soggetto della filiera e se applicati da tutti, la certificazione rispetto a questo standard dà garanzia al consumatore “dal campo alla tavola” (*from farm to fork*);
- verticali: questa seconda categoria include gli standard per le singole attività individuali (di produzione agricola, di trasformazione, ecc...).

La contemporanea applicazione della prima e della seconda categoria di standard può dare luogo a sovrapposizioni. Lo scopo primario sarebbe quello di poter dire “certificato una volta, accettato dovunque” (“*certified once, accepted everywhere*”).

La globalizzazione, il conseguente allungamento della filiera e la necessità, soprattutto per le imprese di distribuzione, di assicurare certezza e qualità di prodotto ha condotto gli acquirenti (soprattutto i supermercati) a pretendere un maggior controllo su tutta la filiera agroalimentare, ma questo non sempre si verifica. Se, da un lato, il pollo marcato Label Rouge, oppure lo standard Eurep

GAP sono esempi che caratterizzano alcune filiere agroalimentari ben integrate, dall'altro vi sono filiere di gran lunga meno integrate, come ad esempio quella rivolta alla produzione del formaggio Comté⁶² [European Commission, JRC, 2006]. Si afferma la necessità di coordinazione, affinché il prodotto arrivi al termine dei vari passaggi con le caratteristiche specifiche e predeterminate.

FIG. 5 – Gli standard lungo la filiera di produzione



Fonte: Commissione Europea, Joint Research Center [2006]

⁶² Per approfondimenti sul caso di studio Comté si veda il Report Finale del progetto “*Quality Assurance and Certification Schemes*”, disponibile sul sito: <http://foodqualityschemes.jrc.es/en/index.html>.

Molti sono i soggetti coinvolti nella filiera di produzione ed è fondamentale la coordinazione ed un monitoraggio continuo e chiarezza nella strategia collettiva, nonché un'adeguata struttura organizzativa [OECD, 2000]. Gli attori stessi che prendono parte alla filiera sostengono la necessità di incrementare la comunicazione (in entrambe le direzioni) lungo la filiera, rispetto alle priorità e al funzionamento dei sistemi di garanzia e certificazione della qualità. I produttori agricoli, ad esempio, sostengono che dovrebbero essere coinvolti maggiormente nelle elaborazioni dei vari sistemi. È diffusa l'impressione che in molti schemi vi sia un soggetto dominante nella filiera che determina di fatto le regole per tutti [Commissione Europea, JRC, 2006, Final Report, p.7].

Gereffi [1994] parla di “catena globale del valore”: tale approccio si fonda sul processo di creazione del valore nella filiera e identifica quattro determinanti fondamentali: lo spazio geografico in cui la filiera si inserisce (regionale, nazionale, internazionale), il processo di produzione e commercializzazione (la sequenza di fasi dalla produzione, trasformazione e distribuzione e il livello di performance), il sistema di governance (natura del potere degli attori entro la filiera), il contesto istituzionale all'interno del quale si inquadra la filiera di produzione (regolamentazioni pubbliche nazionali e internazionali, standard e norme, contratto privati). Il complesso dei rapporti di forza che si instaurano tra questi quattro fattori, territoriale, tecnico-economico, finanziario e socio-istituzionale, dà luogo ad una filiera “pilotata” dai produttori oppure dal consumatore finale, cioè distingue le filiere di produzione in filiere il cui impulso, l'elemento driver, è dato dai produttori (es. la produzione agricola) e filiere il cui punto di riferimento sono i consumatori (es. filiere dei prodotti trasformati) [Gereffi, 1994].

Alcuni esempi per chiarire: se prendiamo una certificazione DOP (denominazione di origine protetta) è evidente come il driver sia dato dai produttori, mentre per gli standard Eurep GAP, il riferimento sono coloro che acquistano i prodotti agricoli, cioè le imprese della grande distribuzione. Un

altro esempio è la produzione di pollo in Francia con il marchio Label Rouge, rispetto al quale la filiera è dominata da un piccolo numero di grandi e fortemente integrate imprese di produzione di pollo, che forniscono il mangime agli allevatori, poi acquistano i polli per la macellazione e li rivendono ai supermercati.

Ciò che si intende rilevare è che il soggetto che elabora lo standard ha un'influenza decisiva sullo scopo, il focus stesso dello standard. Da un lato gli standard pubblici sono principalmente rivolti alla tutela del consumatore attraverso le etichettature (*standard business to consumer*), dall'altro gli strumenti di regolazione privati si concentrano sui rapporti *business to business*.

Gli operatori della grande distribuzione hanno individuato due ampie categorie di meccanismi di assicurazione e certificazione della qualità [Commissione Europea, JRC, 2006], come descritte nella tabella 10:

- 1) Business to business (B2B)
- 2) Business to consumer (B2C)

La problematica dell'armonizzazione delle normative è evidente nell'Unione Europea, in cui il mercato è unico, ma le legislazioni divergono tra Stato e Stato. Gli operatori normalmente applicano la normativa nazionale, ma vi sono differenze tra un paese e l'altro. Ad esempio, lo standard BRC si sviluppa nel contesto normativo anglosassone e per questo si differenzia dallo standard IFS usato dalle imprese di distribuzione tedesche e francesi. Di conseguenza i produttori che esportano in un paese dove gli acquirenti hanno loro regole proprie da seguire, sono spesso obbligati a certificare la propria produzione rispetto a diversi standard.

Questo conduce a sua volta al dover sostenere costi non necessari e la duplicazione dei controlli e certificazioni. Ciò rappresenta un problema anche per le imprese di certificazione, le quali per questo motivo rischiano la perdita di clientela.

TAB. 9 - Gli standard B2B e B2C

B2B	B2C
• Dopo la produzione agricola (BRC/IFS) • A livello della produzione agricola (EurepGAP)	Biologico, Label Rouge, ecc..
Focalizzato sulla verifica delle pratiche: Buone pratiche agricole (GAP) Buone pratiche di produzione (GMP) e Quality Management System, HACCP Distribuzione a canale diretto	- Focalizzati sulla diversificazione di prodotto - Solitamente costituisce parte dell'offerta nel mercato "di nicchia"
- Applicata globalmente (aperta e inclusiva) - Base comune per produzione sicura e legale (BRC/IFS) e inoltre sostenibile (EurepGAP) - Pre-competitiva tra i diversi distributori - Non direttamente visibile ai consumatori finali	- Applicazione a livello nazionale o regionale - Focalizzato su attributi di differenziazione dei prodotti (es. origine, caratteristiche organolettiche, ecc...) - Possibilità di vantaggi competitivi potenziali per i distributori - Visibile al consumatore
- Per prodotti di "marca propria" (own brands) - Frutto di accordi tra associazioni di consumatori e/o di contratti commerciali	- Offerti dalla distribuzione per aumentare la possibilità di scelta (segmentazione del mercato) - Prodotti offerti con marchio: solitamente non c'è impulso allo sviluppo del prodotto
- Gli schemi del tipo B2B sono diminuiti in numero negli ultimi anni grazie a una progressiva razionalizzazione nel settore distributivo.	- Gli schemi B2B sono aumentati di numero. Questo riflette la crescente segmentazione di mercato e la diversificazione di prodotto in Europa

Fonte: Stakeholder Hearing on "Food Quality Schemes", 11/12 May, 2006, Bruxelles

4. Possibilità di co-regulation fra settore pubblico e privato

4.1 I cambiamenti del mercato agroalimentare

Le numerose crisi che si sono succedute negli ultimi anni nel settore agroalimentare (BSE, pollo alla diossina e, da ultimo, la contaminazione del latte con la melanina in Cina) hanno comportato una maggiore attenzione da parte dei consumatori e non solo. Ciò ha implicato una proliferazione di standard di qualità e di sicurezza degli alimenti, sia di tipo pubblico che privato.

Tali crisi, infatti, hanno fatto sì che il *policy maker* comunitario ha sviluppato un'intensa attività normativa riguardante qualità e sicurezza degli alimenti. Accanto alla nascita di queste nuove regole, obbligatorie e volontarie, implementate dalle autorità pubbliche, si sono sviluppati sistemi di regolazione volontari posti in essere dagli operatori privati. Il fine di tali soggetti è quello di affrontare le preoccupazioni dei consumatori garantendo una maggiore sicurezza degli alimenti e la conformità dei prodotti a tutta una serie di valori sociali, quali il rispetto dell'ambiente, il benessere sociale ecc.. Si è cercato di affrontare sinergicamente tutte le problematiche legate all'alimentazione e alla salute umana, al fine di risolverle nel modo più completo possibile.

L'evoluzione del sistema agroalimentare, negli ultimi anni, quindi, ha dato luogo ad uno spostamento da standard regolamentati e obbligatori dal punto di vista giuridico, tradizionalmente diffusi come forme per gestire la sicurezza e la qualità agroalimentare (come abbiamo visto, di competenza principalmente

del soggetto pubblico) verso forme di regolamentazione volontaria attivamente promosse dal settore privato.

“It is private rather than public standards that are becoming the predominant drivers of agrifood systems” [Henson and Hooker, 2001].

Come già detto, il motivo alla base dell'intervento pubblico nella regolamentazione del settore agroalimentare è quello di contenere gli effetti derivanti dai “fallimenti del mercato”: ebbene l'iniziativa privata finalizzata all'elaborazione di standard si inserisce laddove l'intervento pubblico è inadeguato e insufficiente. In quest'ottica gli standard privati agiscono come sostitutivi di un intervento pubblico, che di fatto è carente [Reardon et al., 2001]. Oppure si verifica la necessità, proprio per la realizzazione compiuta degli standard previsti a livello pubblico, di sviluppare standard privati armonizzati con quelli pubblici preesistenti [Henson e Reardon, 2005].

Non è sempre vero che la preoccupazione per la sicurezza e l'igiene è prerogativa del soggetto pubblico. Anche organismi privati che elaborano standard, come ad esempio l'istituto per il *Safe Quality Food* (SQF) e il *British Retail Consortium* (BRC), mirano in concreto sia alla tutela della sicurezza che al conseguimento dell'alta qualità. Si possono osservare una varietà di standard privati che operano accanto ai sistemi di regolamentazione imposti e che possono risultare per i fornitori che fanno parte di un certo mercato, obbligatori “di fatto” [Henson e Northen, 1998]. Le catene di supermercati hanno forti incentivi a fissare propri standard per garantire la salubrità e la sicurezza degli alimenti, soprattutto quando l'approvvigionamento avviene con fornitori localizzati a grandi distanze, magari con paesi economicamente meno avanzati e per prodotti a rischio, come frutta e verdure fresche, carni, prodotti caseari, in cui i residui di pesticidi o elementi patogeni possono nel lungo termine produrre effetti nocivi per la clientela. In certi casi catene di distribuzione di rilevanza globale applicano standard pubblici nei paesi di provenienza, come ad esempio gli standard previsti dalla *Food and Drugs Administration* (FDA)

negli Stati Uniti e poi applicano gli stessi standard come privati ai fornitori nei paesi in via di sviluppo. Lo stesso vale per gli standard privati, come Eurep GAP, nelle catene di approvvigionamento con i paesi in via di sviluppo.

Gli standard privati si sono evoluti in risposta agli sviluppi nella regolamentazione, alla crescente attenzione e preoccupazione dei consumatori e come strumento di posizionamento competitivo sul mercato per prodotti agroalimentari di elevata qualità [Banca Mondiale, 2005].

Si è preso atto delle nuove preoccupazioni per la sicurezza e l'igiene nonché l'interesse del consumatore per la qualità, cogliendo allo stesso tempo l'opportunità per diversificare la propria produzione e competere su mercati di nicchia o comunque di qualità elevata. Gli standard di sicurezza alimentare e di qualità sono centrali per l'incontro della domanda dei consumatori e sono la base della differenziazione nei mercati agroalimentari contemporanei. Infatti gli standard privati delle imprese di distribuzione sono un mezzo per aumentare i profitti, poiché favoriscono la differenziazione di prodotto e pongono incentivi ai fornitori ad effettuare investimenti strutturali specifici. Tramite un sistema di marchi ed etichette il consumatore è supportato nelle sue scelte di acquisto, può accordare la propria fiducia ad un particolare distributore. Questo è l'incentivo principale per le imprese private ad elaborare standard propri, per differenziarsi dai concorrenti che non si riferiscono a standard condivisi, ma si limitano ad osservare i requisiti minimi stabiliti dalla regolamentazione pubblica. Gli standard privati possono essere elaborati a livello aziendale come mezzi per gestire i "punti deboli" e la propria esposizione all'azione pubblica e alle sanzioni [Henson, 2005].

L'aumento dei codici di pratica "privati", standard e altre forme di *governance*, che interessano le fasi più a monte della catena di fornitura [Jaffee, Henson, 2004], è riconducibile a precise categorie di soggetti, come le grandi imprese di distribuzione, di trasformazione e di servizi (ad es. catene di ristoranti) che spesso ricorrono a strategie competitive basate sulle "marche

proprie private” (*own brands*) e che puntano a legare la loro reputazione alla qualità e alla performance dei prodotti/servizi.

Quando un particolare prodotto guadagna quota nel mercato, così da divenire autorevole o influente, il set delle specificazioni che lo definisce è, quindi, considerato uno standard di riferimento. Si pensi allo standard per l’agricoltura biologica.

Gli standard volontari sono, quindi, standard la cui adesione è libera, ma la convenienza ad applicarli può essere tale da essere di fatto applicati dalla maggior parte degli agenti, riflettendo così il vantaggio economico associato alla standardizzazione. Si fondano sul consenso e sono condivisi come frutto di un processo coordinato di negoziazione che coinvolge vari partecipanti del mercato, tra cui il governo ed altre autorità ed agenzie pubbliche. Una varietà di entità private possono essere coinvolte nell’elaborazione: l’industria, le organizzazioni per il commercio, le società professionali, le associazioni per l’elaborazione di standard e consorzi, che in alcuni casi possono essere coordinati dal soggetto pubblico.

I governi hanno risposto agli sviluppi nel settore alimentare attraverso riforme istituzionali che hanno affermato un nuovo paradigma nella regolamentazione e nella gestione della sicurezza e della qualità [Henson, 2006]. Infatti la forma della regolamentazione pubblica è stata soggetta ad un profondo cambiamento, soprattutto con l’introduzione e lo sviluppo di un approccio orientato al processo e basato sulla performance (es. HACCP).

Proprio in relazione allo sviluppo dei sistemi di standard privati, si sono definiti i cosiddetti “meta-sistemi” [Caswell, 1998] per la qualità, come ad esempio l’HACCP, le buone pratiche agricole (GAP) e le buone pratiche di manifattura (Good Manufacturing Practices - GMP). Alcuni di questi rientrano negli standard a carattere pubblico, e allo stesso tempo volontari a livello sia nazionale che internazionale (es. ISO 22000). Alcuni possono non essere rivolti specificatamente al settore agricolo (es. ISO 9000), mentre altri sono

propriamente standard privati sviluppati da imprese individuali (marchi d'impresa, linea di prodotti Coop con Amore o marchi collettivi) oppure da organismi per l'elaborazione di standard (come Safe Quality Food 2000). Tali "meta-sistemi" sono costituiti da codici di condotta per il sistema agroalimentare, per la conformazione a una serie di caratteristiche di processo e di prodotto. Essi influiscono sul modo di funzionamento dell'intera filiera produttiva, dalla produzione primaria alla distribuzione finale: si verifica una riduzione dei costi di coordinamento dei sistemi di approvvigionamento a fronte dell'introduzione di standard di filiera (per la cui implementazione è, comunque, necessario sostenere costi di adeguamento delle strutture tecniche ed amministrative).

I sistemi agroalimentari attuali non sono solo regolati da standard pubblici e privati, ma anche da modalità pubbliche e private di attuazione [Henson, 2005]. È da sottolineare che alcuni di questi meta-sistemi, iniziati come codici di pratica a carattere volontario, stanno sempre più ricevendo l'approvazione da parte del pubblico (es. la previsione dell'HACCP in via obbligatoria), cosicché le relazioni tra standard di sicurezza e qualità, pubblici da un lato e privati dall'altro, sono sempre più complesse. Inoltre, mentre alcuni standard privati si sviluppano come strumenti per facilitare l'applicazione di requisiti previsti dalla legge, la regolamentazione pubblica sta sempre più spesso intensificando il ricorso a meccanismi tipici degli standard privati (si pensi al marchio "Agriqualità", istituito dalla Regione Toscana), oltre al frequente rinvio agli standard privati nella legislazione (Henson e Northen, 1998; Henson e Hooker, 2001).

Più generalmente, l'evoluzione degli standard privati riflette la crescente importanza dei meccanismi di "*soft law*"⁶³ nei sistemi economici nazionali e

⁶³ Per "*soft law*" si intende quelle regole di condotta che in principio non hanno forza giuridica ma che non di meno hanno effetti e riscontri pratici (Snyder, 1993). Oppure a livello mondiale, si tratta di strumenti di influenza di organismi internazionali che di per sé non hanno carattere legale ma che comunque posseggono una variabile forza di regolamentazione.

internazionali, nell'innovazione dei sistemi di regolamentazione, anche attraverso un approccio di co-regolamentazione [Garcia e Martinez, 2005].

Nel complesso i sistemi agroalimentari contemporanei sono regolati da standard pubblici e privati interconnessi. Non è quindi possibile tirare una linea di confine netta tra i diversi soggetti che elaborano standard per il settore agroalimentare: sono necessari entrambi i soggetti, per lo sviluppo, la modifica e l'implementazione degli stessi [Bingen e Busch, 2006]. Riconosciuto il ruolo essenziale di entrambi, è auspicabile un coordinamento tale da poter rendere ancora più efficiente il raggiungimento degli obiettivi di sicurezza e qualità in tutti gli ambiti della produzione agro-alimentare [Garcia, Martinez, 2005].

TAB. 10 - Soggetti che avallano gli standard

	PUBBLICO	PUBBLICO- PRIVATO	PRIVATO
INDIVIDUALE	Ministero specifico o Agenzia Governativa [es. Ministero dell'Agricoltura, Regione Toscana (es. marchio Agriqualità)]	Sussidio / Cofinanziamento (es. Joint-Venture)	Investimento d'impresa, codice di pratica e di gestione dell'impresa
COLLETTIVO	Task Force Interministeriale, tra agenzie governative (es. il Codex Alimentarius è nato Fao e WHO)	Task Force congiunta fra pubblico e privato (es. ISO)	Associazioni commerciali o industriali, Associazioni di produttori agricoli (es. EurepGAP, Brc), Partnership di filiera (es. DOP)

Fonte: Henson e Jaffee, [2006]

4.2 Interazione fra standard pubblici e privati

La proliferazione degli standard pubblici e privati in Europa ha comportato che tutto il sistema agroalimentare si è mosso attraverso un processo di *co-regulation* nell'ambito delle problematiche connesse alla sicurezza alimentare e all'introduzione degli standard di qualità.

La *co-regulation* è un processo che permette a tutte le parti, pubbliche e private, coinvolte in un determinato mercato, di cooperare nella definizione e applicazione degli standard di riferimento [Green e Perito, 2008].

Con particolare riferimento al settore agroalimentare, tale processo mira a rassicurare i consumatori, disorientati dalla numerosi crisi alimentari succedutesi negli ultimi anni, attraverso un impegno congiunto della componente pubblica, che cerca di definire buone leggi e prevedere sistemi adeguati di controllo del rispetto delle stesse da parte degli operatori coinvolti nella produzione alimentare, e di quella privata. Da un lato, l'approccio di *co-regulation* mira a migliorare l'organizzazione della supply chain e, in generale, l'efficienza del sistema alimentare, dall'altro, a portare al centro del dibattito il tema della qualità nutrizionale degli alimenti, come esigenza imprescindibile nell'ambito del processo di cambiamento di formulazione dei prodotti agroalimentari e di miglioramento delle informazioni ai consumatori sulle specificità nutrizionali degli alimenti.

L'intento di tale lavoro è quello di analizzare le questioni scaturenti dallo sviluppo e interazione degli standard pubblici e privati, soprattutto nell'ambito dei Paesi industrializzati.

Lungi dal ritenersi esaustiva, tale indagine si basa sulla recente letteratura, da cui risulta evidente che la ricerca sulle relazioni e le interconnessioni esistenti tra le norme pubbliche e private nei sistemi nazionali di qualità alimentare e commercio internazionale è ancora agli albori.

Tuttavia, è evidente che i sistemi di controllo della qualità alimentare sono in continua evoluzione con l'interazione sempre più complessa tra le modalità di regolamentazione della qualità alimentare pubblica e privata. I controlli pubblici della qualità degli alimenti è notevolmente aumentato in molti Paesi negli ultimi dieci anni attraverso l'introduzione di norme dirette più severe *ex ante* e di controlli indiretti *ex post*. Inoltre, i protocolli e meccanismi privati si sono sviluppati rapidamente e oggi svolgono un ruolo sempre più importante nella fornitura di alimenti di qualità superiore. Il risultato è una sempre più complessa rete di norme pubbliche e private per assicurare la qualità crescente dei prodotti in offerta da parte dei mercati agricoli e alimentari.

Dalla letteratura emerge che gli standard alimentari privati sono più flessibili nel rispondere alla continua evoluzione delle preferenze dei consumatori in tema di qualità dei prodotti alimentari, anche se poi, nel complesso, gli standard pubblici e privati tendono a essere complementari.

Sempre più spesso, le catene di prodotti alimentari si estendono oltre i confini nazionali, facilitate in parte dalla nascita dei prodotti alimentari trasformati e di un clima politico più favorevole al commercio internazionale. Gli standard pubblici, in tal ambito, hanno il compito di stabilire i requisiti minimi di qualità, lasciando alle imprese di trasformazione il compito di differenziare i loro prodotti sulla base di attributi di qualità al fine di proteggere e conquistare quote di mercato. Di conseguenza, gli standard privati hanno il compito di colmare la lacuna degli standard pubblici e di rispondere agli sviluppi normativi. Tuttavia, le norme private sono un fenomeno abbastanza recente, non ancora universalmente applicato, come invece lo sono gli standard pubblici ancora forma dominante di controllo nei sistemi alimentari di alcuni paesi.

Alla luce di questi sviluppi, che comunque si sono succeduti in questi ultimi anni, sorgono alcuni interrogativi per quanto riguarda il rapporto tra gli standard pubblici e privati.

Vista la proliferazione degli standard privati ci si chiede quale sia oggi il ruolo degli standard pubblici alimentari; ancora se sia necessario emanarne dei nuovi e a quale scopo. Inoltre ci si chiede se gli standard posti in essere dalle singole aziende private possano essere invocati per produrre risultati che coincidono con gli obiettivi di politica pubblica.

5. La filiera del grano duro

5.1 Premessa

La coltura del frumento costituisce, fin dai tempi più antichi, una delle principali fonti di ricchezza per l'agricoltura italiana e, in particolare modo, per quella meridionale e siciliana.

Nel periodo del fascismo si prestò particolare attenzione a tale coltura, ponendo in essere la politica della cosiddetta "autarchia", che si proponeva di porre fine alla dipendenza italiana. In tal periodo venne lanciata, infatti, la famosa "Battaglia del Grano", come tentativo, solo parzialmente riuscito, di passare in soli cinque anni, dal 1925 al 1930, da 25 ad 81 milioni di tonnellate, anche a scapito di produzioni più redditizie. E, proprio nell'ambito di tale politica, la Sicilia occupava naturalmente un posto di primaria importanza.

Ma, nel secondo dopoguerra, si assistette ad un rilevante abbandono delle superfici investite, con la perdita di 700 mila ettari sul piano nazionale, a causa principalmente dell'esodo rurale. Il quadro produttivo che ne derivò, mise in evidenza, invece, una tendenza assai positiva alla selezione delle terre e al miglioramento delle tecniche produttive, poichè la produzione complessiva, nello stesso periodo, non subì sostanziali decrementi [Lombardo *et al.*, 2008].

L'Italia, tra gli anni '60 e gli anni '70, mantenne una produzione pressochè costante, attestata su quantità medie prossime ai 2 milioni di tonnellate, con una superficie impegnata di circa 1.300.000 mila ettari. Durante tale periodo, si ebbe un progressivo trasferimento delle produzioni dalle zone montane e collinari a quelle di pianura, che offrivano una produttività sensibilmente maggiore. In Sicilia, tale tendenza diede luogo all'abbandono di circa 20 mila ettari di terre marginali, precedentemente utilizzate a grano duro.

Se, infatti, si guarda all'andamento delle superfici impiegate nella coltivazione del frumento duro, si può rilevare che mentre in Italia si era registrato un aumento rilevante del 19%, in Sicilia si è avuto un arretramento consistente di circa il 16% delle aree impegnate dalla coltura.

Se si considerano i dati rilevati dal 1° Censimento Generale dell'Agricoltura, si osserva che nel 1961 le aziende agricole totali ammontavano in questa regione a 41.204, con una superficie aziendale pari a 235.986 ha, mentre le aziende che coltivavano grano duro erano 27.000 (i 2/3 del totale) con una superficie pari a 78.719 ha, che raggiungeva 1/3 della SAU complessiva⁶⁴.

Dieci anni dopo, dal Censimento del 1970, nel pieno boom economico e del massiccio esodo rurale che lo aveva accompagnato, si evince che la superficie aziendale complessiva si manteneva sostanzialmente stabile, mentre il numero delle aziende si ridimensionava sensibilmente, con la perdita di oltre 7.200 unità. Contestualmente, però, si rileva un aumento del 22% della superficie destinata alla coltivazione del frumento ed una diminuzione del 19% del numero di aziende granoduricole, che risultano pari a 22.380 unità⁶⁵. Ciò evidenzia una marcata espansione delle superfici medie aziendali a fronte di una progressiva specializzazione produttiva, che si realizzava mediante l'abbandono delle colture marginali.

Il Regolamento CEE n. 120 del 1967, che ha dato luogo all'unificazione del mercato europeo dei cereali, ha comportato su scala nazionale un massiccio trasferimento dei terreni dal frumento tenero al frumento duro, tanto che nel primo anno di applicazione, gran parte dei 184 mila ettari di frumento tenero venuti meno furono riconvertiti in frumento duro.

⁶⁴ Istat, 2° Censimento generale dell'agricoltura, Roma 1970.

⁶⁵ Alla fine degli anni '60, il bilancio granario era nettamente sbilanciato verso le eccedenze che avrebbero condizionato tutto il decennio successivo e che, a livello europeo, avrebbero spinto Mansholt alla stesura del suo rapporto, denominato Agricoltura 80.

Tale tendenza, anche se con più lentezza, si manifestò nel corso degli anni '70. Infatti, il Censimento del 1982 mostra come l'Italia abbia fatto registrare un ulteriore, se pur modesto, incremento delle superfici coltivate a grano duro, che raggiunsero pertanto un'area totale di oltre 1,6 milioni di ettari, cui corrispose, però un incremento di circa 700 mila tonnellate, per una produzione totale che toccò i 3,4 milioni di tonnellate. Lo stesso non può affermarsi con riguardo alla Sicilia che nel decennio fra il 1970 e il 1982 vide un decremento notevole delle superfici destinate alla coltivazione del grano duro.

Nel periodo successivo, che va dal 1982 al 1990, si è registrato in Italia un aumento ancora più consistente delle superfici destinate alla coltivazione del grano duro, che in tali anni raggiunsero un'area totale di quasi 1,8 milioni di ettari. Ma anche in tal caso, in Sicilia si ebbe un decremento seppure di minore entità rispetto al precedente.

Una tendenza diversa si riscontra dall'analisi dei dati del Censimento del 2000, dal quale si evince un decremento delle aree destinate alla coltivazione di grano duro non solo con riferimento alla Sicilia, ma anche con riguardo all'Italia nel suo complesso.

Poiché le superfici e le produzioni della coltivazione di grano duro sono soggette ad oscillazioni da un anno all'altro per una molteplicità di fattori (cambiamenti climatici, andamento del mercato, livello dei relativi prezzi, tecnologie adottate ecc.) per analizzare, pertanto, l'andamento della coltivazione del grano duro in questi ultimi 15-20 anni, si è fatto riferimento ai valori medi sessennale sia per le une che per le altre per contenere la variabilità.

Con riferimento alle superfici medie investite e alle corrispondenti produzioni ottenute, la TAB. 11 e TAB. 12 mostrano la dinamica evolutiva delle consistenze osservate nei periodi 1993-1998, 1999-2004 e 2005-2010 nelle

TAB. 11 – Dinamica delle superfici a grano duro in Italia e nelle principali circoscrizioni territoriali - ha (.000) (*)

Zone	1993 – 1998		1999 – 2004		2005 – 2010	
	ha	%	ha	%	ha	%
Settentrione	48,00	3,1	28,12	1,7	75,73	5,4
	<i>100</i>		<i>58,6</i>		<i>157,8</i>	
Centro	316,17	20,2	370,65	21,8	298,20	21,2
	<i>100</i>		<i>117,2</i>		<i>94,3</i>	
Mezzogiorno	1.200,00	76,7	1.292,00	75,9	1.031,00	73,4
	<i>100</i>		<i>107,70</i>		<i>85,9</i>	
Sicilia	337,00	21,5	344	20,2	296,00	21,1
	<i>100</i>		<i>102,10</i>		<i>87,8</i>	
Italia	1.565,00	100	1.702,00	100	1.405,00	100
	<i>100</i>		<i>108,8</i>		<i>89,8</i>	

(*) Elaborazioni su dati Istat

TAB.12 – Dinamica della produzione di grano duro in Italia e nelle principali circoscrizioni territoriali (*)

Circoscrizioni	1993 – 1998		1999 – 2004		2005 – 2010	
	T	%	T	%	T	%
Nord	261 <i>100</i>	6,1	150 <i>57,7</i>	3,4	412 <i>158,0</i>	9,6
Centro	1.135 <i>100</i>	26,4	1.280 <i>112,8</i>	28,8	1.097 <i>96,7</i>	25,7
Mezzogiorno	2.904 <i>100</i>	67,5	3.010 <i>103,6</i>	67,8	2.766 <i>95,2</i>	64,7
Sicilia	780 <i>100</i>	18,1	766 <i>98,3</i>	17,3	798 <i>102,4</i>	18,7
Italia	4.300 <i>100</i>	100,0	4.440 <i>103,3</i>	100,0	4.275 <i>99,4</i>	100,0

(*) Elaborazioni su dati Istat

macroaree dell'Italia settentrionale, centrale e meridionale, nell'Italia nel suo complesso ed, in particolare, in Sicilia.

Entro i limiti del grado di attendibilità dei dati delle statistiche ufficiali, come illustra la TAB. 11, le superfici investite di grano duro nei compartimenti considerati si caratterizzano per movimenti diversi, che tendono ad un incremento della coltivazione al Centro-Nord e ad un decremento nel Mezzogiorno.

In Sicilia si è assistito ha un leggero incremento sia nelle produzioni che nelle superfici investite.

La coltura del grano duro assume un'importanza particolare per l'agricoltura italiana investendo una superficie, negli anni 2005/2010, di circa 1,4 milioni di ettari. La produzione si concentra prevalentemente nelle regioni dell'Italia meridionale, dove si realizza circa il 73% della produzione nazionale, con una superficie investita di circa 1 milioni di ettari.

Occorre sottolineare che le rese per ettaro risultano nel settentrione più che doppie rispetto al meridione; infatti, per la sua adattabilità, il grano duro costituisce una coltura insostituibile per gli ambienti semiaridi, anche se la produttività è di gran lunga superiore in presenza di adeguate risorse idriche provenienti da precipitazioni più abbondanti.

In questi ultimi anni, precisamente dal 2005 al 2010, notiamo come vi sia stata una diminuzione delle superfici destinate alla produzione di grano duro e della produzione dello stesso.

La Sicilia è la seconda regione italiana, dopo la Puglia, per superficie investita a grano duro, contribuendo con più del 18% del prodotto nazionale.

È bene evidenziare come già da qualche decennio la coltura del grano è in crisi, da un punto di vista produttivo; ciò è dovuto sia alla forte competizione della produzione estera e dalla tendenza alla riduzione dei prezzi di vendita, allineata a quello degli altri cereali e non seguita dai prezzi dei mezzi tecnici. La sua redditività oggi risulta, quindi, legata alla consistenza del sostegno

comunitario. La riforma di medio termine della Pac, che mira a sostituire gran parte dei pagamenti delle OCM con un pagamento unico per azienda basato su aiuti storici ricevuti e svincolato dalla produzione, rischia di penalizzare il settore, minacciando il futuro della coltivazione del frumento di grano duro in Italia e in Sicilia con un ridimensionamento del livello quanti-qualitativo della produzione [Carrà, 2003]. Tutto ciò potrà avere ripercussioni negative sull'industria di prima e di seconda trasformazione con il rischio di una delocalizzazione industriale in aree esterne all'Unione Europea, in particolare nei Paesi produttori di frumento duro e consumatori di pasta alimentare.

In Italia, l'importanza della coltivazione del grano duro risiede anche nel vasto indotto che esso alimenta, attivando processi "a monte", quali le industrie sementiere, e alimentando "a valle", i centri di stoccaggio e le industrie di prima e seconda trasformazione (molini, pastifici e panifici) e le corrispondenti attività distributive, settori ed attività, che contribuiscono a trainare lo sviluppo dell'economia agroalimentare nazionale.

In Sicilia il settore sementiero svolge all'interno della filiera un ruolo rilevante; infatti la superficie destinata alle sementi, circa 30.000 ha, ed il numero degli impianti per la selezione delle stesse fanno sì che l'Isola, insieme alla Puglia, sia una delle principali regioni italiane per la produzione di seme tecnico. Inoltre, le condizioni pedo-climatiche favoriscono la produzione di semente di qualità.

Ma con riferimento all'industria di trasformazione è bene sottolineare che, pur essendo localizzate in Sicilia più dell'11,7% delle imprese presenti in Italia, queste si presentano caratterizzate da unità di dimensioni prevalentemente medio-piccole, poco competitive e con ambiti di sbocco limitati al mercato regionale; l'organizzazione è spesso di tipo artigianale, ancorata alla piccola produzione ed alla commercializzazione al dettaglio. Tali elementi di debolezza strutturale in gran parte riflettono i limiti dell'intero sistema agro-industriale della regione, che non è riuscito finora a realizzare la cosiddetta

“catena del valore” e ad inserirsi nei livelli più elevati dello sviluppo con ripercussioni negative sia sulla produzione di reddito sia sull’occupazione.

Comunque, i numerosi molini, i panifici e i pastifici artigianali, dislocati in tutto il territorio regionale, rivestono un importante ruolo economico e sociale, offrendo sbocchi occupazionali non indifferenti all’interno del comparto agroindustriale dell’Isola. Secondo i dati del Censimento Intermedio dell’Industria e dei Servizi del 2000 il settore industriale della filiera assorbe più del 44,5% degli addetti delle industrie alimentari regionali (con più di 10.800 unità); il 73% dei quali vengono impegnati nei panifici artigianali.

5.2 La produzione del grano duro in Sicilia

5.2.1 Superficie investita, produzione raccolta e diffusione delle varietà

Nell’ambito dell’agricoltura siciliana, il grano duro ha, da sempre, costituito un comparto di primaria importanza rappresentando il seminativo largamente più utilizzato cui si contrappongono poche valide alternative negli avvicendamenti colturali.

Nel corso degli anni ‘80 e nei primi anni ‘90, la superficie destinata a frumento duro ha subito una progressiva flessione, passando da un investimento di 532 mila ettari nel 1982 a 290,7 mila ettari nel 1993. Ciò è dovuto a varie ragioni, individuabili nell’esclusione dalla coltura delle aree meno fertili ed a giacitura difficile ma anche nell’adesione al programma comunitario di ritiro dei seminativi dalla produzione (Reg. Ce n.1094/88 e 2328/91), noto come *set aside*, che ha provocato nel quinquennio 1989/1993 la messa a riposo di 165,252 mila ettari, facendo ottenere alla Sicilia il primato nazionale con il

19,9% di superficie nazionale ritirata. Tale programma comunitario, introdotto per contenere la produzione agricola in eccesso, per regolamentare i mercati e soprattutto per ridurre le spese a carico del bilancio comunitario, ha trovato in verità ampie adesioni nelle zone meno produttive dell'Isola; infatti la produzione raccolta media annua nel quinquennio in esame (1989 - 1993) ha sfiorato i 7,08 milioni di quintali con punte di 9,386 e 9,258 milioni di quintali rispettivamente nel 1991 e nel 1992 grazie alle ottime condizioni atmosferiche. In seguito alla riforma Mac Sharry del 1992, che ha introdotto un nuovo regime di sostegno al grano duro, disaccoppiato dalla produzione e correlato ad una superficie massima garantita, la coltura ha conosciuto una ripresa fino a consolidarsi negli anni successivi su una consistenza di circa 340.000 ha, che rappresentano più del 26% della SAU regionale e più del 45% della superficie a seminativo.

Da un'analisi a livello provinciale si evince come la coltura assume un'importanza significativa per le zone interne, dove costituisce l'indirizzo colturale predominante.

Infatti, la maggiore superficie investita si riscontra sempre nella provincia di Palermo, con 88.000 ha nel 2010, seguono in ordine decrescente le province di Enna (50.121 ha), Agrigento (42.100 ha), Caltanissetta (36.000 ha), Catania (30.000 ha) e Trapani (24.000). A livelli inferiori troviamo le province di Siracusa (16.700 ha) e Ragusa (14.000 ha); ultima e distanziata per superficie investita risulta la provincia di Messina, che copre circa 1.500 ha (TAB. 13).

Contemporaneamente alla contrazione delle superfici negli ultimi decenni, come risulta dalla tabella 1, pur in presenza di varietà selezionate a maggiore resa, la produzione di grano duro in Sicilia è stata caratterizzata da sostenuti decrementi a causa degli andamenti climatici sfavorevoli.

Ma dai dati forniti dall'Istat la situazione sembra essere mutata proprio in questi ultimi anni, dal 2006 al 2010. Da quanto si evince dalla Tabella 14 la produzione sembra essere in risalita anche se ad annate alterne; sicuramente vi

Tab.13 - Superficie investita a frumento duro in Sicilia e per provincia (000 ettari)(*)

Province	2006		2007		2008		2009		2010	
	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
Trapani	28000	9,6	27000	9,0	30000	8,8	19063	8,3	24000	7,9
	100		96,43		107,14		68,08		85,71	
Palermo	70000	24,0	70000	23,3	100000	29,4	67074	29,3	88000	29,0
	100		100		142,86		95,82		125,71	
Messina	1400	0,5	1400	0,5	1400	0,4	988	0,4	1500	0,5
	100		100		100		70,57		107,14	
Agrigento	38000	13,0	42750	14,2	42000	12,4	30572	13,3	42100	13,9
	100		112,5		110,53		80,45		110,79	
Caltanissetta	41000	14,1	40000	13,3	41000	12,1	25418	11,1	36000	11,9
	100		97,56		110,53		62,00		87,80	
Enna	50400	17,3	55800	18,5	58590	17,2	39320	17,2	50121	16,5
	100		110,71		116,25		78,02		99,45	
Catania	30000	10,3	32000	10,6	35000	10,3	24711	10,8	30000	9,9
	100		106,67		116,67		82,37		100	
Ragusa	16000	5,5	15000	5,0	14000	4,1	9885	4,3	14000	4,6
	100		93,75		87,5		61,78		87,5	
Siracusa	15860	5,4	16200	5,4	16800	4,9	11508	5,0	16700	5,5
	100		102,14		105,93		72,56		105,30	
Totale Sicilia	291560	100	301069,8	100	339787,4	100,0	229210,6	100,0	303330,4	100,0
	100		103,2617		105,93		78,62		104,04	

(*) Elaborazione dei dati annuali sulle coltivazioni Istat

Tab. 14 - Produzione di grano duro totale raccolta in Sicilia e per provincia (*)

(tonnellate)

Province	2006		2007		2008		2009		2010	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
Trapani	6.720	8,9	5.940	7,1	6.000	6,6	4.194	6,9	6.000	7,4
	100		88		89		62		89	
Palermo	24.500	32,4	24.500	29,1	30.000	32,8	21.195	34,6	26.400	32,5
	100		100		122		87		108	
Messina	227	0,3	227	0,3	227	0,2	153	0,2	296	0,4
	100		100		100		67		130	
Agrigento	10.358	13,7	11.187	13,3	12.000	13,1	8.775	14,3	12.796	15,7
	100		108		116		85		124	
Caltanissetta	10.147	13,4	10.000	11,9	10.130	11,1	5.295	8,6	8.530	10,5
	100		99		100		52		84	
Enna	8.366	11,1	14.842	17,6	13.915	15,2	7.470	12,2	10.024	12,3
	100		177		166		89		120	
Catania	8.400	11,1	10.240	12,2	11.200	12,2	8.475	13,8	10.000	12,3
	100		122		133		101		119	
Ragusa	3.680	4,9	3.750	4,5	4.200	4,6	3.163	5,2	3.800	4,7
	100		102		114		86		103	
Siracusa	3.299	4,4	3.457	4,1	3.790	4,1	2.501	4,1	3.900	4,8
	100		105		115		76		118	
Totale Sicilia	75.697	100,0	84.143	100,0	91.462	100,0	61.224	100,0	81.346	100,0
	100		111		121		81		107	

(*) Fonte: elaborazione dei dati annuali sulle coltivazioni Istat

è stata una ripresa rispetto ai primi anni del 2000, quando la produzione era arrivata a livelli veramente minimi, superando tuttavia le 35.800 tonnellate.

L'andamento della produzione si riflette anche sulle rese medie come si vede dalla Tabella 15.

La tabella 16 fa riferimento alle medie riferite alle singole province per il quinquennio 2006/2010.

I fattori che, negli ultimi anni, hanno influito sulla produzione di frumento duro in Sicilia sono stati molteplici. Quest'ultimo periodo è stato, infatti, caratterizzato da una forte oscillazione delle superfici e delle produzioni di questo cereale. L'ultima riforma Pac, che a partire dalla campagna 2004/2005 ha introdotto il pagamento unico per azienda, disaccoppiato dalla produzione, ha portato un grande cambiamento sia a livello nazionale che comunitario, favorendo l'abbandono della monocoltura del frumento duro che, solo in parte, è stato sostituito da altre specie, in particolare colture da rinnovo. Contemporaneamente, si è assistito all'aumento dei costi di produzione ed alla riduzione dei prezzi di mercato del cereale che ha toccato i minimi storici nel 2005 (90€/t).

Questi fattori hanno contribuito a determinare un consistente calo sia delle superfici che delle produzioni di frumento duro.

Tali riduzioni, che si sono riscontrate sia a livello nazionale ma, anche, a livello europeo ed internazionale, in concomitanza con un aumento della domanda mondiale di frumento duro, hanno portato, nell'estate 2007, ad un aumento repentino e consistente dei prezzi che sembrava inarrestabile, con valori che hanno raggiunto e superato i 450-460 euro a tonnellata.

L'aumento continuo e consistente dei prezzi di mercato ha invogliato, anche quegli agricoltori che avevano abbandonato la coltivazione di frumento duro, a seminarlo di nuovo. Inoltre, la decisione dell'Unione Europea di sospendere il *set aside* ha favorito la destinazione delle superfici aziendali a frumento duro

Tab. 15 - Rese medie di grano duro in Sicilia per provincia (tonnellate/ha) (*)

Province	2006 t/ha	2007 t/ha	2008 t/ha	2009 t/ha	2010 t/ha
Trapani	2,4	2,2	2	2,2	2,5
Palermo	3,5	3,5	3	3,2	2,9
Messina	1,6	1,6	1,6	1,5	2
Agrigento	2,7	2,6	2,8	2,9	3
Caltanissetta	2,5	2,5	2,5	2,1	2,4
Enna	1,7	2,7	2,4	1,9	2
Catania	2,8	3,2	3,2	3,4	3,3
Ragusa	2,3	2,5	3	3,2	2,7
Siracusa	2	2,1	2,2	2,2	2,3
Totale Sicilia	2,6	2,8	2,7	2,6	2,7

(*) Fonte: elaborazione dei dati annuali sulle coltivazioni Istat

TAB. 16 - Valori medi e deviazioni standard (*)

Province	Superfici	Produzioni	Rese
	ha	t	t/ha
Trapani	25612,6	5770,8	2,26
	3804,5	958,2	0,17
Palermo	79014,8	25319,0	3,22
	12854,8	2852,7	0,25
Messina	1337,6	226,0	1,66
	179,0	45,3	0,17
Agrigento	39084,4	11023,2	2,80
	4575,3	1391,4	0,14
Caltanissetta	36683,6	8820,4	2,40
	5926,9	1924,9	0,15
Enna	50846,2	10923,4	2,14
	6604,3	2273,4	0,36
Catania	30342,2	9663,0	3,18
	3358,2	1098,3	0,20
Ragusa	13777,0	3718,6	2,74
	2082,5	332,3	0,33
Siracusa	15413,6	3389,4	2,16
	1982,3	493,5	0,10
Totale Sicilia	292991,6	78774,4	2,68
	35866,6	9777,1	0,07

(*) Nostra elaborazione sui dati annuali sulle coltivazioni Istat

che, ai valori attuali, risulta ancora la scelta più redditizia in molte aree della Sicilia.

Il settore sementiero ha parimenti subito l'andamento altalenante che sta attraversando la durogranicoltura, cercando di mantenersi pronto ai continui cambiamenti e tentando, per quanto possibile, di anticiparli. La continua ascesa del prezzo del grano da macina nell'estate e nell'autunno del 2007, ha determinato qualche momento di incertezza in vista delle semine, in attesa di fissare il prezzo del grano da seme e di conoscere gli orientamenti degli agricoltori. Successivamente, una stasi nei prezzi ha consentito una campagna di semine molto vivace dato il forte interesse degli agricoltori.

5.2.2 Il panorama varietale in Sicilia

Il panorama varietale siciliano nel tempo si è profondamente rinnovato; rispetto al passato, oggi viene coltivata una minor gamma di varietà che si caratterizzano per le rese più elevate, la taglia bassa (sotto i 90 cm), la resistenza all'allettamento, l'attitudine alla meccanizzazione e la migliore risposta alla fertilizzazione. Sulla diffusione delle varietà hanno avuto un ruolo determinante le politiche comunitarie, volte inizialmente a soddisfare l'esigenza di un incremento della produzione e più recentemente al miglioramento degli standard qualitativi della granella secondo le esigenze dell'industria di trasformazione; inoltre esse hanno imposto dei limiti all'accesso all'aiuto solamente alle varietà iscritte nell'apposito registro che viene ogni anno presentato dai singoli Stati membri.

Secondo i dati forniti dall'Istituto Sperimentale per la Cerealicoltura di Catania, nell'ambito del progetto interregionale sui cereali (SIC) *“Indagine*

sulla diffusione delle varietà di frumento duro in Sicilia” nel quinquennio 1998/2002, le varietà di frumento duro attualmente più estesamente coltivate risultano Simeto, Arcangelo, Duilio e Ciccio, che intercettano circa il 79% della granicoltura regionale.

La varietà Simeto, per la sua eccezionale adattabilità alle differenti condizioni pedoclimatiche è stata estesa in tutta l’area del bacino del mediterraneo, diventando la varietà di frumento duro più coltivata d’Europa; inoltre per la sua grande rusticità ha avuto la sua massima diffusione nelle zone aride della Sicilia e del Sud Italia. Essa infatti risulta diffusa in tutte le province siciliane (ad eccezione del ragusano dove una consistente diffusione ha il Creso) con maggiore intensità nelle province di Trapani, Palermo, Enna e Catania. La varietà Arcangelo ha predominato nelle province di Agrigento e Caltanissetta; la qualità Duilio mostra una maggiore diffusione a Palermo, Agrigento e Trapani; mentre la qualità Ciccio si è estesa in tutte le province siciliane, con eccezione per Messina.

Ma facendo un passo indietro per comprendere meglio l’evoluzione del frumento duro in Sicilia, bisogna evidenziare la variabilità delle condizioni pedoclimatiche delle aree in cui tradizionalmente si coltiva questo cereale caratterizzate da terreni che variano dall’argilloso al sabbioso, da differente orografia, distanza dal mare, regime dei venti, prevalentemente tramontana e scirocco [Gallo *et al.*, 2004].

Tale complessità e varietà degli ambienti fu messa in luce, nel 1933, da Ugo De Cillis nella nota “Granicoltura siciliana e la base del suo miglioramento”, dove sottolineò la “variabilità di suolo e di clima e per questo ultimo non solo variabilità da luogo a luogo ma da anno ad anno”. Inoltre De Cillis precisava che “il frumento si coltiva da un’altitudine di oltre 1.000 m fino al livello del mare, sotto regimi pluviometrici che da oltre 1.000 mm annui scendono a meno di 500, con le più svariate condizioni di suolo e con enormi variazioni dell’andamento climatico da un’annata all’altra” [De Cillis, 1942].

In queste situazioni ambientali così variabili era diffuso un gran numero di varietà di frumento duro che sono state oggetto di studi approfonditi da parte di diversi autori.

Un altro studioso, Azzi [1922], all'inizio del secolo scorso, individua tre zone fisiografiche ed attribuisce a ciascuna le proprie varietà. Individua nella zona costiera, Sammartinara, Biancuccia, Scorzonera e Coccitta; in collina Realforte, ma anche Ruscia. Inoltre, ritiene che particolare attenzione merita il "Trimenia o Tumminia o Timilia, frumento marzuolo che si semina nelle terre umide, impermeabili già saturate di umidità: esso resiste bene alla siccità ma soffre assai per effetto di eventuali eccessive precipitazioni". In montagna, era diffusa soprattutto Maiorca, presente anche nelle zone collinari.

Un altro studioso parla del Bidì 74, come sinonimo di Margherito, dal nome del fondo dove fu coltivato per la prima volta e diffuso fino agli anni '70.

Tra la fine degli anni '40 e la fine degli anni '50 vengono indicati come più diffusi tra i frumenti duri, Cappelli, Bidì, Margherito, Ruscello e Timilia.

Quella di cui sopra non deve essere vista come una mera elencazione, bensì come la celebrazione di tante pietre miliari nel complesso cammino della durogranicoltura siciliana, alla ricerca, della produttività e soprattutto della qualità.

Oggi, vi è un ritorno ai cd. "grani antichi". Infatti sono state "riscoperte" e vengono utilizzate alcune di queste varietà, come Timilia, Margherito, Cappelli, Maiorca e Ruscello.

6. L'industria di trasformazione

6.1 Introduzione

Il sistema agroalimentare nei Paesi avanzati subisce continui mutamenti e processi di adattamento per effetto di evoluzioni nell'assetto interno e nelle variabili competitive. La domanda alimentare finale è in continuo divenire a causa dei mutamenti demografici e socio-economici. Infatti, nel corso soprattutto degli ultimi anni sono cambiate le abitudini di acquisto e la natura dei consumi dei prodotti alimentari, tanto che i consumatori dimostrano di gradire sempre di più prodotti innovativi, di elevata qualità e, soprattutto, sicuri dal punto di vista igienico-sanitario.

In tale contesto, soprattutto l'industria di trasformazione alimentare e, ancor di più, la distribuzione traggono particolari vantaggi, in quanto sono in grado di adattarsi più facilmente e velocemente al mutamento delle preferenze dei consumatori e, allo stesso tempo, sono in grado di cogliere le opportunità offerte dagli orientamenti politico-legislativi.

Da alcuni anni si è radicata la consapevolezza che lo sviluppo di qualsiasi settore agricolo è possibile solo attraverso il miglioramento di tutta la filiera agro-industriale. L'agricoltura, intesa sia come produzione di derrate alimentari che di materie prime in generale, può acquistare valore economico solo attraverso un collegamento valido ed idoneo con l'industria di trasformazione e

l'attività di commercializzazione. La necessità della integrazione del settore agricolo (primario) con il secondario (industria) ed il terziario (servizi) è dovuta a motivi di natura diversa, che si possono individuare nelle distanze oggi ancora maggiori fra i luoghi di produzione e quelli di consumo, nella concorrenza internazionale e nella richiesta da parte del mercato di prodotti innovativi e di qualità certificata.

La sicurezza alimentare, intesa come tracciabilità, igiene e salubrità degli alimenti, e la tutela ambientale, in senso lato, hanno valore se applicate lungo tutta la filiera, dalla produzione primaria al consumo finale, passando per lo stoccaggio, la trasformazione e la distribuzione; tutto ciò perchè l'efficienza di un qualsiasi segmento della filiera influenza gli altri, sia i precedenti che i successivi.

6.2 Lo stoccaggio

L'anello di congiunzione tra la fase agricola e la fase industriale è rappresentato dai centri di stoccaggio: strutture a gestione privata, cooperativa o consortile, costituite da uno o più impianti di conservazione del prodotto (magazzini o silos).

L'importanza dei centri di stoccaggio all'interno della filiera consiste anche nella funzione di orientamento della produzione (tramite anche la fornitura di input, di assistenza tecnica e/o economico-commerciale) e di concentrazione di partite omogenee secondo le esigenze dell'industria di trasformazione, oltre che della conservazione del prodotto.

Nel caso del grano duro, si parla, inoltre, di *stoccaggio differenziato*, che rappresenta un intervento fondamentale per la valorizzazione della produzione e per accrescere la competitività della coltura; infatti, la scarsa capacità di costituire grosse partite qualitativamente omogenee come richiesto

dall'industria di trasformazione costituisce, infatti, una delle principali cause di deprezzamento del prodotto nazionale e regionale. La carenza di idonee strutture di stoccaggio e di valutazione qualitativa della granella, la dispersione e la polverizzazione delle unità produttive, il vasto numero di varietà coltivate e la concentrazione temporale delle operazioni di raccolta, rendono difficile operare la separazione delle partite in arrivo; inoltre, non sempre il mercato riconosce un differenziale di prezzo tale da rendere conveniente l'eventuale differenziazione qualitativa.

Un'indagine effettuata nel 1999 dalle Sezioni operative di assistenza tecnica dell'Assessorato Agricoltura e Foreste della Regione Siciliana e dall'Ente di Sviluppo Agricolo ha rilevato 192 strutture di stoccaggio per il grano duro, dislocate in tutte le province siciliane ad eccezione di Messina e Siracusa, con una capacità complessiva di circa 5.253.900 quintali. Da un successivo studio del 2003 che ha utilizzato il Censimento Generale dell'Industria (2001) e i dati diffusi dalle Camere di Commercio siciliane, i centri risultano ridotti a 114. Tale differenza in parte è dovuta alla cessazione dell'attività ed in parte al fatto che centri con capacità di ammasso inferiore ai 3.500 quintali nel 2003 non sono stati rilevati mentre nel 1999 superavano il 10% dell'intero campione.

Le imprese che esercitano esclusivamente l'attività di conservazione e di intermediazione commerciale dei cereali detengono il 70% circa della capacità di stoccaggio complessiva, mentre la restante quota è detenuta da imprese molitorie (10%), sementifici (15%) e strutture di seconda trasformazione, quali panifici industriali e pastifici (5%). Nel passato una funzione molto importante nel settore dell'ammasso e della commercializzazione è stata svolta dai Consorzi agrari, oggi sostituiti da diverse ditte, sia in forma societaria che individuale. Attualmente i consorzi, che rappresentano il 10% delle strutture, detengono il 16% della capacità di stoccaggio, mentre le cooperative e le società il 64% e le ditte individuali il 20%.

Le strutture di stoccaggio presenti nel territorio regionale sono soprattutto di micro-piccole dimensioni: oltre il 45% del numero delle imprese presenta una capacità complessiva inferiore alle 3.000 tonnellate e solo il 16% supera le 5.000 tonnellate. La capacità di stoccaggio è dislocata in funzione della produzione cerealicola sul territorio regionale e non sempre trova correlazione con la presenza dell'attività molitoria.

6.3 L'industria molitoria

L'attività molitoria in Sicilia è diretta prevalentemente alla lavorazione del grano duro – le semole sono destinate all'industria pastaria e la semola rimacinata alla panificazione – solo in pochi casi alla trasformazione di questo cereale si affianca quella del grano tenero (7 strutture con potenzialità lavorative di 340,6 tonnellate nelle 24 ore).

Per la quasi totalità dei molini l'approvvigionamento della materia prima avviene sul mercato regionale, in particolar modo nelle province maggiormente interessate alla produzione in oggetto e, in particolare, quelle di Caltanissetta, Palermo ed Enna.

A tal proposito è bene distinguere due diverse tipologie di imprese:

- le industrie molitorie integrate a valle con l'attività di trasformazione;
- le industrie molitorie prevalentemente orientate a collocare il prodotto ottenuto sui mercati locali o regionali e, come tali, non integrate né a valle né a monte.

Nelle aziende integrate a valle con l'attività di trasformazione (pastifici e panifici), l'attività molitoria è subordinata spesso a quella principale e

provvede alle esigenze della materia prima per l'attività di seconda trasformazione consentendo la possibilità di pianificare gli approvvigionamenti e di controllare le miscele dei grani in funzione delle caratteristiche degli sfarinati. In questo gruppo rientrano 11 imprese con capacità molitoria superiore alle 10 t/24 ore e 7 imprese di piccole dimensioni annesse a pastifici ed a panifici artigianali.

Il gruppo nel quale rientrano la maggior parte delle imprese operanti in Sicilia è quello delle industrie molitorie prevalentemente orientate ai mercati locali o regionali e non integrate né a valle né a monte. Queste si rivolgono, in genere, al mercato al dettaglio rappresentato dalle micro-piccole imprese di panificazione o pastificazione artigianale.

A differenza di quanto si assiste nel resto dell'Italia, il processo di ristrutturazione del comparto molitorio siciliano risulta piuttosto lento, anche a causa di una spinta polverizzazione strutturale.

La Sicilia detiene un'antica tradizione nella trasformazione del grano duro e detiene il secondo posto per potenzialità complessiva di macinazione, venendo subito dopo la Puglia (in tale regione sono ubicati impianti ad elevata capacità oraria di macinazione, alimentati da una consistente produzione regionale a cui si aggiungono ingenti quantitativi di grano duro importato soprattutto dalla Grecia e dal Nord America) [Pecorino, 2000]. Tuttavia la potenzialità degli impianti siciliani risulta inferiore alla media italiana (anno 2000); infatti, la maggior parte di questi (l'84% del totale regionale) rientra nella classe di potenzialità compresa tra 10 ed 50 tonnellate nelle 24 ore, il 13% circa in quella compresa tra 50 e 100 tonnellate e solo il 3% circa nella classe di potenzialità superiore alle 100 tonnellate nelle 24 ore.

Per quanto riguarda la forma giuridica, prevalgono largamente le forme societarie; solo il 25% delle strutture sono costituite, infatti, da imprese individuali.

Accanto alle strutture con capacità lavorative superiori alle 10 tonnellate nelle 24 ore esistono molte imprese di micro-piccole dimensioni e con ridotte capacità lavorative orarie.

6.4 L'industria della pasta alimentare

L'industria della pasta alimentare in Sicilia risulta caratterizzata da due diverse tipologie di imprese: quelle organizzate a livello industriale, produttrici prevalentemente di pasta secca, e quelle organizzate a livello di micro-piccole unità produttive, dislocate all'interno dei nuclei urbani con produzione e commercializzazione diretta di pasta fresca.

Attualmente sono presenti nell'Isola 16 opifici di pasta industriale secca sparsi in tutto il territorio regionale; tuttavia più della metà della capacità complessiva si concentra nel Trapanese e nel Palermitano.

Questo comparto negli ultimi anni mostra evidenti segni di un processo di concentrazione, con la chiusura delle imprese di dimensioni ridotte e l'aumento della capacità di lavorazione totale regionale. Le imprese medio-grandi, con una discreta organizzazione dell'attività produttiva, sono quelle che mantengono nel tempo la propria collocazione sul mercato regionale in quanto riescono a produrre la pasta a costi medio-bassi e, grazie alla collocazione territoriale, approvvigionano i punti vendita con limitati costi di distribuzione [Pecorino, 2000].

Le tipologie di impresa sono costituite solamente da forme societarie, rappresentate principalmente dalle Società a responsabilità limitata (11 unità), seguite dalle Società per azioni (3 unità) e da Società in nome collettivo (2 unità).

Le imprese orientate esclusivamente sulla produzione di pasta sono 4, mentre quelle integrate a monte con l'attività molitoria risultano pari a 10. L'integrazione a monte con l'attività molitoria consente alle industrie pastarie, come precedentemente accennato, di pianificare la politica di approvvigionamento e di effettuare un maggiore controllo sulla qualità dei grani.

Accanto ai pastifici industriali si rileva la presenza di imprese di micro-piccolissime dimensioni, che vendono la pasta sul mercato locale, all'interno dei nuclei urbani.

6.5 L'industria del pane

Nel mezzogiorno d'Italia, così come negli altri paesi mediterranei, il grano duro viene utilizzato per produrre numerosi tipi di pane, con caratteristiche variabili a seconda degli usi e costumi locali. Anche la qualità della materia prima, che come è noto varia in funzione della varietà e dell'ambiente di coltivazione, influenza le tecniche di panificazione e il prodotto finale [Ali Doust, Raciti, Casentino, Calderone, Lombardo, 2008].

Secondo la legge n. 580 del 1967 è denominato "pane" *"il prodotto ottenuto dalla cottura totale o parziale di una pasta convenientemente lievitata, preparata con sfarinati di grano, acqua e lievito, con o senza aggiunta di sale comune (cloruro di sodio)"*.

Se il pane è sottoposto a cottura parziale, surgelato o non, deve essere confezionato in imballaggi preconfezionati recanti in etichetta, oltre alle indicazioni previste dalle disposizioni vigenti, la denominazione di "pane" completata dall'indicazione "parzialmente cotto"(o altra equivalente) e

l'avvertenza che il prodotto deve essere consumato previa ulteriore cottura con relative modalità di cottura.

Se il prodotto è surgelato, l'etichetta deve riportare anche le indicazioni previste dalla normativa degli alimentari surgelati, nonché l'indicazione "surgelato".

Il pane ottenuto per completamento di cottura di pane parzialmente cotto o surgelato, deve essere distribuito e messo in vendita, previo confezionamento ed etichettature riportanti le indicazioni previste dalle normative vigenti, in comparti separati dal pane fresco e con le necessarie indicazioni per informare il consumatore sulla natura del prodotto.

Il pane è uno degli alimenti più diffusi al mondo e oltre che a partire da sfarinati di frumento duro o frumento tenero può essere anche preparato con sfarinati di segale.

Per la produzione di pane, specialmente nell'Italia meridionale, è utilizzata la semola o il semolato rimacinato di frumento duro. La semola rimacinata è aggiunta ad acqua in quantità variabile tra il 30 e il 65 % (Russo et al., 2001; Costanzo et al., 2001); l'impasto favorito dall'azione energetica del processo di impastamento (manuale o meccanico) e di lievitazione si trasforma, attraverso la formazione del glutine, in una massa prima collosa e poi più elastica.

7. L'attività panificatoria in Sicilia

7.1 Premessa

Il pane nelle sue diverse forme è il protagonista dei prodotti alimentari da forno. Si tratta di un prodotto, le cui origini risalgono a parecchie migliaia di anni fa e che ne fanno un prodotto commercialmente “maturo”; ma, nonostante il tempo trascorso, il pane non ha perso la propria vitalità.

I nuovi stili di vita e di consumo, improntati alla flessione dei pasti consumati in casa e in famiglia, hanno fatto sì che le aziende del settore oggi si interessino a nuovi canali, quali l'*horeca* e il *fast food*, entrambi deputati a sostenere lo sviluppo delle vendite. Oggi, infatti, le maggiori potenzialità derivano dalla fornitura a ristoranti, alberghi e bar di prodotti semicotti e impasti surgelati o conservati mediante l'atmosfera modificata⁶⁶. Entrambi trovano spazio espositivo in numero crescente di punti vendita oltre che nella moderna distribuzione organizzata dove sono largamente diffusi reparti per la panificazione quotidiana. Si aggiungono, poi, nelle gallerie dei centri commerciali, bar o altri luoghi di ristoro che propongono panini e sfilatini appena cotti, in ogni momento della giornata.

⁶⁶ Il pane semicotto, confezionato in atmosfera modificata, si sta diffondendo sempre più. Si tratta, infatti, di un prodotto ad alto contenuto di servizi e di capacità di conservazione, che scaldato al momento, ripropone le caratteristiche del pane fresco. Anche se i fornai tradizionali ribadiscono che il pane fatto tradizionalmente, solo con acqua, farina, lievito e grassi naturali, è il migliore.

Negli ultimi anni, con riferimento ai prodotti da forno⁶⁷ si è verificato uno spostamento dai tradizionali punti vendita al dettaglio (panifici) alle grandi catene della moderna distribuzione, che hanno inserito il reparto di panetteria a vendita assistita o a self-service nei loro punti vendita. I panificatori tradizionali per contrastare tale fenomeno fanno leva sulle caratteristiche di maggiore naturalità e freschezza del proprio prodotto. Anche in Francia, la competizione con il commercio moderno rende indispensabile il ricorso a nuovi argomenti promozionali basati sulla varietà assicurata dalla piccola panetteria al dettaglio, sulla qualità, nonché sull'accoglienza tipica della vecchia *boulangerie*.

Da sempre il pane è considerato un alimento primario ed in alcune religioni è considerato anche un simbolo sacro. Così come gli altri prodotti alimentari anche il pane è diventato un bene che deve soddisfare le esigenze del singolo, adeguandosi agli stili della vita moderna. Basti pensare che il consumo quotidiano di carboidrati nella dieta dell'italiano medio si è abbassata notevolmente.

Il pane fresco ha subito e subisce una continua diminuzione relativa, dovuta agli stili di vita che consentono sempre meno l'acquisto del pane artigianale; ciò comporta, contemporaneamente, un aumento nel consumo del pane confezionato fresco realizzato negli impianti industriali, che a loro volta diversificano l'offerta. Oggi, la riduzione del consumo di pane dà luogo ad una preferenza per il pane di piccola pezzatura; ed, ancora, il pane arricchito con ingredienti che stuzzicano il gusto del consumatore e che viene preferito al pane tradizionale.

⁶⁷ Con l'espressione "prodotti da forno" si intendono tutti quei prodotti ottenuti a partire da sfarinati di cereali e altri ingredienti che, analogamente al pane, derivano da un processo che comprende le fasi di impasto, lievitazione e cottura. Gli ingredienti principali sono rappresentati da farina di grano tenero o altri cereali, lievito e grassi di varia origine, con l'aggiunta di sale, zucchero, emulsionanti, conservanti ecc..

La continua riduzione dei quantitativi di pane acquistato dai consumatori comporta problemi per i produttori a carattere artigianale, che continuano a diminuire sempre più. Allo stesso tempo, i maggiori quantitativi venduti dalla GDO spostano l'interesse dei compratori verso i produttori industriali in grado di fornire quantità elevate di prodotto e, comunque, sufficienti a soddisfare le esigenze di tutti i punti affiliati.

Affermare che vi sia una tendenza verso una panificazione industriale è azzardato, anche se esistono diversi segnali in tale direzione. Infatti, anche se i panifici rimangono il canale privilegiato, dove il consumatore può reperire prodotti freschi e di produzione artigianale, i reparti vendita dei supermercati guadagnano sempre più terreno.

Senza ombra di dubbio la panificazione artigianale italiana sta attraversando un periodo difficile, anche a causa delle modifiche apportate alla legge n. 590 del 1967 dal DPR n. 502 del 1998, che ha liberalizzato l'uso degli ingredienti per la panificazione e ha permesso la vendita di pane surgelato come fresco, risentendo della progressiva globalizzazione dei mercati.

7.2 Excursus storico, culturale e geografico della produzione di pane

Il pane ha una storia di 7800 anni circa. Recentemente gli archeologi hanno rinvenuto in Asia Minore, precisamente a Tschatal Huyuk, un forno usato per la panificazione risalente a 5900/5700 anni a.C.; ciò ha evidenziato come la scoperta del pane non sia da attribuire agli Egizi, anche se il nome del primo panettiere conosciuto è attribuito a questi ultimi. Si è, inoltre, scoperto che nell'antica Mesopotamia il mestiere del panettiere era considerato come un

regalo divino e, tuttavia, solo all'epoca detta "dei campi delle urne" il pane lievitato è stato introdotto in Europa.

La più antica corporazione dei panettieri risale all'anno 14 d.C.; e, già, godeva di privilegi e doveri per i suoi membri che non superavano il centinaio di persone.

Ancora oggi il pane è il simbolo della religione cristiana. Ma ancor prima dell'avvento del Cristianesimo, il pane era immagine del sacro, tanto che i nobili romani celebravano i loro matrimoni con il rito della *confarreatio*, cioè con l'assunzione di un pane di farro. Altra testimonianza viene data da Catone, che parla del *libum* come di una focaccetta destinata agli dei.

Ma il pane è anche simbolo del potere; alcuni legano tale prodotto derivato dai cereali al padre, che nell'antica concezione della famiglia, aveva diritto di vita e di morte su tutti i componenti, proprio perchè dispensatore di tale cibo.

È da sottolineare come il valore del pane sia cambiato molto negli anni; basti pensare che fino al 1945, l'agricoltore consegnava al fornaio un quintale di grano per ricevere in cambio, a rate, una quantità uguale di pane. Oggi lo stesso agricoltore con il ricavo di un quintale di grano acquista solo circa 10 kg di pane.

Altra considerazione attiene alla proliferazione del pane speciale che riflette la moltiplicazione dei gusti che caratterizza la società contemporanea; scompaiono alcuni gusti tradizionali ma l'aggiunta di proteine o vitamine tende ad una specializzazione organolettica.

Da documenti storici si rinviene come anche in passato vi erano vari tipi di pane, ma ciò che cambiava era il nome e non la sostanza. A tal proposito, secondo un gastronomo greco (Ateneo), l'Oriente ellenico, compresa l'Asia minore, contava circa settantasei tipi di pane, diversi solo nella denominazione. Ma mentre prima la varietà delle tipologie era giustificata dall'alto consumo di pane pro capite, che ammontava a 1 kg circa giornaliero, oggi la notevole varietà di tipologie, vista la riduzione nei consumi, circa 190 grammi pro

capite, assume un significato diverso, collegato all'allargamento del ventaglio dei gusti dei consumatori. Da una ricerca effettuata dall'Insor, infatti, si evince l'esistenza, ancora oggi, di circa 200 tipologie di pane, destinate a moltiplicarsi se si prendono in considerazione anche i vari nomi e le varie forme riconducibili ad un unico impasto. È effettivamente difficile effettuare una distinzione fra le varie tipologie di pane, in quanto nello stesso territorio regionale lo stesso prodotto presenta nomi diversi e prodotti con nomi e forme diverse presentano affinità.

Analizzando le varie tipologie di pane esistenti in Sicilia, si può innanzitutto distinguere la forma intera da quella piccola. Per entrambe le tipologie, la materia prima utilizzata nell'impasto può essere rappresentata da sola semola di grano duro, da semola e farina di grano tenero e dalla sola farina di grano tenero. Nel caso in cui l'impasto sia fatto con semola di grano duro, vi sono varie tipologie di pane fra cui ricordiamo la cd. "vastedda", tipico pane a lunga conservazione (quindi con una maggiore shelf-life) dalla crosta croccante e dorata e dalla forma rotonda, con un peso che oscilla dal mezzo chilo al chilo, il "filuni" dalla forma allungata e con un peso non superiore al mezzo chilo, il "cuccidatu", tipico pane a forma di ciambella con un peso che non supera il chilo. Per quanto riguarda le forme piccole, la distinzione è ancora più complessa in quanto nel territorio regionale vengono realizzate tipologie differenti per quanto attiene la forma; quelle più diffuse sono le "mafalde", le "rosette", le "schiacciatine", con un peso che oscilla dai 50 ai 250 grammi.

Circa la possibilità di effettuare precise valutazioni sull'evoluzione dei consumi di pane, essa è condizionata dalla lacunosità della documentazione statistica, che non permette una ricostruzione puntuale dei processi evolutivi.

In linea generale è possibile asserire che il consumo complessivo di pane, in questi ultimi anni, è stato caratterizzato da una leggera crescita che sembrerebbe essersi ormai arrestata, secondo l'opinione degli operatori del settore.

Il pane nonostante la sua apparente semplicità, si colloca in un mercato di non facile comprensione; le diverse componenti dell'offerta in termini non solo di ingredienti utilizzati ma anche di tecnologie produttive impiegate, unitamente alla carenza di dati statistici, rendono difficoltosa l'interpretazione dei fenomeni evolutivi in atto.

7.3 Imprese che producono pane: impresa artigianale e industriale

Con specifico riferimento all'analisi della produzione di pane, è possibile evidenziare che essa è riconducibile a due tipologie di imprese:

- Le micro-piccole, a carattere artigianale e
- le medio-grandi, a carattere industriale.

La panificazione, nella maggior parte dei casi (86%), viene effettuata a livello di imprese artigianali in numerosi laboratori o forni capillarmente dislocati nell'ambito dei centri abitati su tutto il territorio nazionale; tuttavia, non bisogna ignorare che, negli ultimi anni, è aumentata la quota di panificazione industriale, anche come conseguenza dell'enorme sviluppo della grande distribuzione organizzata.

Le imprese di tipo artigianale, di dimensioni più o meno ridotte, normalmente si avvalgono della manodopera dei propri familiari; normalmente, mirano a soddisfare la domanda limitata ad un bacino circoscritto di consumatori, riconducibile spesso alla dimensione del quartiere dove è ubicato il laboratorio artigianale.

Le imprese di tipo industriale sono costituite da opifici di piccole o medie dimensioni che offrono un prodotto qualitativamente e sostanzialmente identico a quello dei forni artigianali ma che assicurano un volume di

produzione nettamente superiore e sono, pertanto, in grado di rifornire grosse strutture di vendita che servono vasti bacini di utenza. Per questo motivo, il pane industriale risponde meglio all'esigenza dei consumatori di oggi di concentrare quanto più è possibile gli acquisti in uno stesso posto. Fino a pochi anni fa era impensabile trovare il pane negli scaffali dei supermercati, in quanto l'acquisto di tale prodotto era fortemente ancorato ad uno stereotipo che vedeva nel panificio l'unico punto vendita dove era possibile acquistare il pane. Oggi, il mutamento delle abitudini di acquisto ha imposto la presenza di questo prodotto anche sugli scaffali dei supermercati.

In Sicilia, i forni artigianali si caratterizzano per le loro dimensioni micro-piccole; la gestione è prevalentemente familiare con pochi dipendenti che collaborano al processo produttivo e il lavoro manuale è sicuramente prevalente rispetto a quello automatizzato. Normalmente la struttura giuridica è quella dell'impresa individuale o della società di persone e il volume di produzione è legato al bacino di utenza raggiunto.

Nella nostra regione non sono ancora molto sviluppate le imprese industriali; inoltre la loro produzione, pur essendo di qualità, non riesce ad essere presente in maniera omogenea su tutto il territorio, per la difficoltà della commercializzazione alquanto problematica a causa dell'elevata deperibilità del prodotto. Da ciò ne discende che i costi e le capacità di gestione necessarie per distribuire questi prodotti da forno non possono essere facilmente affrontati da aziende a base esclusivamente o prevalentemente familiare [Pecorino, 2001].

In Sicilia, dunque, la panificazione con frumento duro è polverizzata tra i piccoli laboratori artigianali che commercializzano direttamente il proprio prodotto. Nel 2010 risultano iscritte al Registro delle Imprese ben 4.168 strutture, di panificazione dislocate per il 22,91% nel Catanese, per il 24,06% nel Palermitano, per l'11,30% nel Messinese, per il 9,81% nel Trapanese, per il

7,15% nel Nisseno, per l'8,81% nell'Agrigentino, per il 7,44% nel Siracusano, per il 5,47% nel Ragusano ed, infine, per il 3,05% nell'Ennese.

Infatti, l'attività panificatoria a livello industriale viene realizzata da un numero di imprese molto limitato e, pertanto, l'analisi di tale specifico segmento dell'attività di trasformazione del grano duro è piuttosto complessa.

7.4 Analisi dei risultati di un'indagine sull'utilizzazione degli standard per una migliore qualificazione del prodotto ottenuto

7.4.1 Metodologia dell'indagine

Oggetto della presente ricerca è quello di individuare se, oltre agli standard cogenti previsti obbligatoriamente per legge, quali l'Haccp, l'etichettatura e la tracciabilità, e agli standard obbligatori di fatto⁶⁸, le aziende panificatorie pongono in essere altri standard di qualità e sicurezza alimentare ed individuare quali sono.

A tal fine ci si è avvalsi di fonti dirette e indirette di dati per descrivere fenomeni a posteriori, attraverso interviste standardizzate ad alcuni soggetti, rappresentativi delle aziende panificatorie.

L'indagine è stata condotta attraverso una serie di fasi fondamentali, e cioè:

- definizione degli obiettivi della ricerca e delle domande di ricerca;

⁶⁸ Per standard obbligatori di fatto si fa riferimento agli standard rispetto ai quali la libertà di deciderne l'adozione non è totale, ma limitata dalla necessità "di fatto" di dovervi aderire, se si prende in considerazione l'ipotesi di entrare o permanere in un determinato mercato.

- individuazione dei casi di studio;
- definizione degli strumenti di ricerca e del protocollo da utilizzare;
- indagine sul campo;
- codifica e analisi dei dati;
- report finale.

Dopo avere effettuato le opportune ricerche bibliografiche, volte a definire lo stato dell'arte, e avere analizzato il fenomeno a livello generale si è proceduto all'individuazione degli strumenti attraverso cui raccogliere i dati di tipo qualitativo e quantitativo. In tali tipi di ricerche, generalmente, le informazioni vengono raccolte attraverso interviste dirette o attraverso conversazioni informali o partecipazioni a riunioni o, ancora, attraverso l'utilizzo di questionari già predisposti e arricchiti con le note prese durante l'intervista.

Il questionario, contenente domande a risposta multipla o aperta, è stato articolato in modo da facilitare l'acquisizione di dettagliate informazioni sulla conduzione, sull'esercizio (con particolare riguardo agli impieghi di lavoro e mezzi tecnici), sulle materie prime impiegate, sull'eventuale evoluzione dell'azienda per raggiungere determinati obiettivi (quantitativi e/o qualitativi), sullo spazio che le aziende danno alla ricerca e allo sviluppo, sull'adozione di standard privati, sull'eventuale ricorso a finanziamenti pubblici per migliorare la qualità.

Inoltre, si è indagato sulle motivazioni che hanno spinto l'impresa a realizzare innovazioni e sugli eventuali ostacoli incontrati nel loro percorso, cercando di comprendere se dirette al miglioramento dei processi produttivi o finalizzate al vantaggio competitivo in termini di miglioramento della qualità del prodotto e/o di riduzione dei costi oppure di sostenibilità ambientale.

Le informazioni raccolte nella fase di ricerca sono state analizzate e, quindi, organizzate in maniera sistematica al fine di fare emergere gli elementi comuni alle aziende analizzate, evidenziandone altresì le differenze.

7.4.2 *Le imprese esaminate e le principali caratteristiche*

Al fine di individuare le aziende panificatorie, rappresentative della realtà siciliana, si è ritenuto opportuno partire da un'indagine svolta all'interno della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) locale.

In tal modo la scelta delle aziende da rilevare è stata operata adottando criteri che garantissero il conseguimento di una sufficiente rappresentatività del campione, per poter pervenire a valutazioni maggiormente aderenti alla realtà.

È bene sottolineare che la struttura della GDO siciliana è rappresentata da 2.650 punti vendita (GNLC Nielsen, 2010) appartenenti alle tipologie Iper, Super, Liberi Servizi e Discount, C&C. A questi si aggiungono circa 5.000 punti vendita della distribuzione tradizionale, il c.d. *normal trade*, rappresentato dalle classiche botteghe alimentari e da punti vendita “atipici”⁶⁹.

La GDO canalizza da sola quasi il 65% dei consumi alimentari dei *retail* regionali.

Partendo dalla constatazione che vi è una notevole omogeneità assortimentale nei diversi punti vendita, è possibile rappresentare il panorama della distribuzione siciliana, dal punto di vista della presenza di marchi e delle aziende e del loro posizionamento competitivo, analizzando un campione di 40 punti vendita.

Effettuando la rilevazione **dei fornitori di pane fresco self service** (senza banco assistito), venduto in confezioni di cellophane microforato (breve *shelf-life* e senza trattamento con alcool) emerge che il panificio c.d. industriale ha due tipologie prevalenti di clientela e, precisamente:

- la GDO
- le grandi strutture Ho.re.ca. (operatori catering e ristorazione collettiva, quali mense, ospedali, case di cura, caserme e grandi comunità, ecc.).

⁶⁹ Per punti vendita “atipici” si intendono quei punti vendita dove accanto ai prodotti “*food*” si vendono anche prodotti “*no food*”; per esempio, bazar, tabacchi, bar ecc..

Oggi, la principale realtà produttiva di dimensione “industriale” presente sui banchi self-service della GDO siciliana risulta la “Valle del Dittaino Soc. Coop. Agr.”; si tratta dell’unica realtà con una presenza ampiamente diffusa presso i gruppi della grande distribuzione siciliana.

Accanto a questa realtà di dimensione industriale, esistono, inoltre, delle aziende di dimensioni superiori a quelli del piccolo opificio artigianale, focalizzate su mercati provinciali. Queste realtà produttive sono:

- San panè (sanpanese s.r.l.),
- D'angelo fornai (forse la principale realtà produttiva della Sicilia orientale),
- I.p.a.r. industria panificatori riuniti srl,
- Ipa cooperativa,
- Aura.

Fra le aziende di dimensioni superiori a quelli del piccolo opificio artigianale, si colloca anche la “Biorg s.r.l.”, produttrice di pane biologico, che proprio per questo si trova in questi punti vendita solo sporadicamente. Si tratta, infatti, di un mercato di nicchia presente principalmente in negozi specializzati.

Per il resto si evidenzia la presenza di opifici tradizionali con un livello appena superiore di organizzazione e la capacità di provvedere alle esigenze di rifornimento dei punti vendita con una logistica adatta allo scopo.

È bene sottolineare che la GDO nazionale e regionale, nella sua attività di rifornimento “affilia” punti vendita, che continuano a mantenere, comunque, una propria ragione sociale. Pertanto, può sovrapporsi il rifornimento effettuato in base ad un contratto del gruppo distributivo e quello effettuato singolarmente dagli affiliati con la propria ragione sociale.

Il mercato della panificazione, inoltre, è per definizione un mercato “di corto raggio” nel senso che ha ad oggetto un prodotto “fresco”, che ha una capacità di durata non superiore ai 2-3 gg.; ciò implica la necessità di

rifornimento da parte dei punti vendita quasi quotidiano o al limite bi-settimanale. Ma, rifornire bi-settimanalmente 2.650 punti vendita in Sicilia, richiederebbe una struttura logistica articolata, al di là delle possibilità organizzative di molti produttori. Proprio per questo si evidenzia come le realtà più intraprendenti della panificazione operano su base provinciale, con una clientela costituita da esercizi commerciali della Gdo e grandi comunità locale.

Ed è anche probabile che sia la stessa GDO ad affiancare al principale produttore regionale siciliano, ValDittaino, altri fornitori locali per rispondere alle esigenze della clientela in termini di:

- ampliamento dell'offerta delle tipologie di prodotto (industriale, pezzi piccoli, a fette, ecc.);
- qualità (a pietra, artigianale, pane tipico locale);
- prezzo (scala prezzi più articolata);
- assortimento (*bakery* dolce e salata).

La scelta delle imprese rappresentative alle quali somministrare il questionario è stata eseguita tenendo conto delle risultanze dell'indagine predetta. Pertanto si è fatto riferimento a due fattori di variabilità quali:

Dimensione economica

In rapporto alle tipologie che si riscontrano con maggiore frequenza nelle imprese panificatorie, sono state distinte tre fasce (imprese industriali, “quasi industriali” e artigianali), esaminandone una per ogni fascia.

Localizzazione geografica

Si è avuto cura di rilevare imprese diversificate quanto a localizzazione, appartenendo queste a province diverse: Catania, Siracusa e Enna.

Quindi, le aziende panificatorie oggetto dell'indagine, in tutto 3, sono state contattate telefonicamente, per verificare la loro disponibilità a sottoporsi al questionario. . Raggiunte le sedi amministrative delle suddette aziende, sono state raccolte le interviste al fine di comprenderne la spinta e la direzione

innovativa,, nonché grado di utilizzazione degli standard di qualità dei prodotti ottenuti e dei processi produttivi impiegati.

Le tre ditte selezionate, “Valle del Dittaino Soc. Coop. Agr.”, "Biorg Srl", e "Panificio Parisi Snc", presentano una notevole diversificazione sia dimensionale che strutturale.

Valle del Dittaino Soc. Coop. Agr.

L’azienda ha iniziato la propria attività nel 1976 con lo stoccaggio del grano duro; qualche anno dopo, nel 1984, ha cominciato la produzione del pane.

Si tratta di una società cooperativa, che conta su un organico di 33 dipendenti e di 3 collaboratori.

La sua unica sede si trova nella provincia di Enna, precisamente in contrada Milocca – Zona Industriale Dittaino e si estende su un’area di 2 ettari di proprietà della cooperativa stessa.

L’azienda effettua con cadenza semestrale ricerche di mercato, destinando una parte, seppur minima, delle risorse economiche ed umane all’attività di ricerca e sviluppo all’interno dell’impresa. Inoltre, l’azienda si avvale di consulenze esterne per la pianificazione e lo sviluppo del processo produttivo; in tal senso, si avvale di consulenti aziendali, consulenti del lavoro, consulenti informatici e della collaborazione di Enti di certificazione.

Nella pianificazione ed attuazione di innovazioni, l’azienda mira a sostituire le tecnologie obsolete e a porre in essere tali innovazioni in tutte le aree aziendali, comprese l’ambiente di lavoro, l’uso dell’energia e delle materie prime, la sostenibilità ambientale.

Negli ultimi anni l’impresa ha realizzato numerose innovazioni sia di processo che di prodotto, che, però, non sono state brevettate, né protette in altro modo.

Precisamente, fra le innovazioni di processo è stato realizzato un nuovo modo di confezionamento del prodotto in atmosfera modificata e trattato con alcool etilico, il che permette di conservare il pane per circa 45 giorni, periodo di tempo di gran lunga superiore a quello normale; inoltre, l'azienda ha adottato sistemi di produzione innovativi ed il ricorso a sistemi di energie rinnovabili, attraverso l'installazione di un impianto fotovoltaico.

Fra le innovazioni di prodotto si possono individuare l'adozione di nuovi formati di pane, nonché di pani "arricchiti" con vari ingredienti (olive, noci, pomodori secchi ecc.) e la "pagnotta del Dittaino" che proprio recentemente, nell'anno 2010, ha ottenuto il riconoscimento Dop.

Le ragioni che hanno spinto l'impresa a realizzare innovazioni sono state tante e diverse fra loro; in particolar modo, adottando tali innovazioni l'azienda ha cercato di migliorare la capacità produttiva e, nello stesso tempo, anche le caratteristiche del prodotto; inoltre, l'azienda ha cercato di sfruttare nel miglior modo possibile le nuove tecnologie emergenti.

L'adozione di tali innovazioni ha comportato delle modifiche all'assetto dell'impresa: la necessità di effettuare notevoli investimenti per l'acquisto di nuovi macchinari e, quindi, di fare ricorso a fonti finanziarie aggiuntive e diverse rispetto all'autofinanziamento nonché la necessità di porre in essere collaborazioni con Istituzioni di ricerca e con le Università. L'impresa ha sottolineato che tutto ciò non è stato esente da ostacoli, come per esempio la mancanza di una normativa incentivante e la difficoltà di trovare competenze e partners adeguati. Purtroppo ha raggiunto risultati, sicuramente positivi, quali il miglioramento della qualità del prodotto ed un aumento della produttività.

Particolare attenzione è stata riservata, nel corso dell'indagine, al perseguimento di standard qualitativi adottati, che si sono via via arricchiti nel corso dell'ultimo decennio.

Negli ultimi anni, l'impresa ha modificato il proprio assetto organizzativo soprattutto con riferimento alla logistica e al controllo di qualità. Ha svolto,

anche, corsi formativi finalizzati all'implementazione ed al mantenimento degli standard qualitativi ed al rispetto delle certificazioni. E proprio con riguardo a quest'ultimo aspetto ha fatto ricorso a supporti esterni identificabili negli enti di certificazione e, precisamente, nel "Bureau Veritas" e nel "Bioagricert".

Accanto alle certificazioni cogenti, l'azienda ha fatto ricorso, senza particolari difficoltà, alla Dop, alla certificazione biologica, alla BRC e alla IFS.

Le motivazioni che stanno alla base della scelta effettuata sono diverse fra loro. Precisamente, con riferimento alle certificazioni IFS-BRC, la motivazione che ha spinto l'impresa ad ottenerle è da attribuire all'opportunità di poter entrare nella GDO europea, che richiede determinati standard per selezionare e qualificare i propri fornitori. Di conseguenza, l'impresa ha la possibilità, attraverso il rispetto dei requisiti di qualità e sicurezza richiesti dalle suddette certificazioni di dare maggiori garanzie e instaurare relazioni più solide con i propri clienti, attuare un miglioramento continuo attraverso le visite di rinnovo. La scelta della certificazione Dop è, invece, da collegare al legame storico esistente fra il territorio (le province di Catania ed Enna), la coltivazione del grano duro e la produzione tradizionale del pane con "criscenti". Infine, la scelta della certificazione Bio è attribuibile alla volontà di soddisfare quella fetta di mercato "di nicchia", sebbene ancora molto ristretta, costituita da quei consumatori che vogliono acquistare alimenti ottenuti senza alcuna sostanza chimica di sintesi e nel pieno rispetto dell'ambiente.

Oltre agli standard cogenti o obbligatori di fatto, l'impresa non ha adottato "propri" standard.

L'impresa, adottando tali certificazioni, ha dovuto effettuare interventi strutturali, anche se di lieve entità, per adeguare i locali ai requisiti igienico-sanitari e procedere all'assunzione di personale responsabile del sistema qualità. Per implementare tale sistema ha dovuto fare opportuni investimenti e ricorrere al credito delle banche.

L'adozione di tali standard e certificazioni ha fatto sì che l'azienda sia diventata più competitiva, nel senso che si sono aperti nuovi mercati, anche europei (con minori difficoltà ad accedervi), è aumentata l'efficacia del processo produttivo, ha migliorato la propria immagine, e ha ottenuto un coinvolgimento volontario del personale.

La filiera è totalmente certificata dalla produzione delle sementi al prodotto finito. Il grano utilizzato, infatti, è sottoposto a numerosi controlli, fra cui quello effettuato con uno speciale macchinario (Infratec), e ad opportune certificazioni.

Per la produzione del pane, che è di circa 6.000 tonnellate l'anno, vengono utilizzate varietà di grano diverse e, precisamente, Simeto, Duilio, Quadrato, Vendetta, Arcangelo e Iride.

Quanto alla destinazione del prodotto finito ottenuto, esso viene collocato, in massima parte, nel mercato regionale, attraverso il circuito della Grande Distribuzione Organizzata (90%) e dei negozi di generi alimentari (10%).

Biorg Srl

Creata recentemente, nel 2008, la "Biorg Srl" è una società a responsabilità limitata costituita da 8 soci, che conta su un organico di 4 dipendenti.

La sua unica sede si trova nella provincia di Catania e, precisamente, nel comune di Raddusa, contrada Libra e si estende su un'area di 1 ettaro di proprietà della società stessa.

Nel suo breve arco di vita l'azienda ha compiuto regolarmente ricerche di mercato, con cadenza annuale, destinando una parte delle risorse economiche e umane, circa il 3%, all'attività di ricerca e sviluppo all'interno dell'impresa. Nella pianificazione e nello sviluppo del processo produttivo, l'azienda si avvale di consulenze esterne, quali la presenza di un tecnologo alimentare,

consulenti del lavoro, nonché della collaborazione di un ente certificatore della qualità, che l'azienda ha individuato nell'Icea.

Posto che l'azienda è nata da pochi anni e posto che gli obiettivi, le azioni strategiche ed operative li ha formulati già al momento della sua nascita, l'impresa ha già cominciato ad individuare eventuali ulteriori azioni strategiche ed operative.

La sua innovazione di prodotto consiste nell'introduzione di una "terza linea" di pane, non fatta negli ultimi anni, con l'utilizzo dei "grani antichi", che sono stati individuati in alcune varietà esistenti in Sicilia già all'inizio del secolo scorso ed oggi messe da parte per "moderne" varietà, che pur non presentando ottime caratteristiche qualitative, presentano, rispetto alle popolazioni locali, un più elevato indice di raccolta e di resa. [Blanco *et al.*, 2007].

A tal proposito le varietà utilizzate dalla suddetta impresa possono individuarsi nel Timilia, Margherito (Bidi) e Cappelli. L'impresa, quindi, utilizza i grani autoctoni siciliani, appartenenti alla biodiversità; "grani" che non ha subito alcuna mutagenesi indotta, utilizzata per "migliorare" geneticamente il grano.

Essendo un'impresa che produce pane biologico le sue innovazioni di processo consistono nel tarare e rispettare i tempi di lievitazione e cottura, nonché nel miscelare in un determinato modo le varietà di grano e nell'utilizzare lievito naturale, costituito da lievito madre a pasta acida, al posto del lievito di birra. Inoltre, l'azienda non utilizza alcun tipo di additivo chimico, miglioratore, ammorbidente ecc.

Queste innovazioni, che vengono considerate dall'azienda come "standard propri", differenziano il loro prodotto dagli altri nel senso che il loro pane è più salubre, naturale, durevole e presenta un odore e sapore diverso.

Per poter raggiungere i suoi obiettivi innovativi, l'azienda ha dovuto adeguare la propria organizzazione interna alle necessità che si sono via via

prospettate, oltre a dover modificare la sua distribuzione e commercializzazione. Inoltre, è stato necessario organizzare corsi di formazione sulla sicurezza.

Le innovazioni poste in essere non sono state oggetto di brevetto né sono state protette in altro modo.

I soci della Biorg, fin dall'inizio, avevano in mente di dare vita ad un'impresa innovativa rispetto alle altre già esistenti, ponendosi l'obiettivo di produrre pane veramente biologico, al fine di migliorare le caratteristiche e la qualità del prodotto che intendevano produrre, ridurre i costi unitari di produzione e rispettare l'ambiente.

La riduzione dei costi di produzione viene raggiunta con l'utilizzo del grano prodotto dai soci.

Al momento della sua costituzione, sono stati comprati macchinari ad hoc per la produzione biologica ed è stato necessario per fare questo ricorrere a fonti finanziarie aggiuntive all'autofinanziamento, utilizzando finanziamenti regionali.

Nell'intraprendere questa avventura innovativa, l'azienda sottolinea di aver incontrato difficoltà nel trovare finanziamenti, nell'individuare competenze adeguate e informazioni idonee.

Con riferimento alle certificazioni, la Biorg oltre alle certificazioni cogenti adotta la certificazione biologica. L'adozione di tale standard, per cui non sono state incontrate particolari difficoltà, è stata una libera scelta, in quanto al momento delle costituzione della società, tutti i soci erano d'accordo nel produrre qualcosa di "salubre", che nel tempo diventa "eccellenza".

La scelta, operata dall'azienda in questione, di produrre biologico fa sì che questa sia diversa dalle altre; ed è proprio il suo essere diversa che la rende competitiva.

Gli standard adottati danno un'immagine diversa dell'azienda, che, in tal modo, ha avuto l'opportunità di entrare in nuovi mercati ed acquistare una maggiore fiducia nel consumatore.

L'azienda produce circa 200 quintali di pane l'anno, che immette sul mercato soprattutto attraverso i negozi specializzati, i negozi "bio", e, in minima parte, attraverso i piccoli supermercati e la Gdo.

Panificio Parisi

Il "Panificio Parisi" è una società in nome collettivo, attivo dal 1982, che ha due sedi nella provincia di Siracusa, precisamente a Carlentini e a Villasmundo, e che conta su un personale di 4 dipendenti.

Essendo un'azienda di tipo artigianale monitora il mercato ogni giorno; infatti, entrando in contatto con il consumatore si rende conto delle caratteristiche che questo cerca nel prodotto che compra.

L'azienda si occupa anche della produzione di prodotti da forno biologici, in particolare, è specializzata nella produzione di pane artigianale e farina biologica.

Per la certificazione del pane biologico si avvale di un ente di certificazione che ha individuato nel Bios. L'azienda con riferimento alle certificazioni specifica che, a suo avviso, per le piccole aziende sia sufficiente la certificazione Haccp, in quanto le altre certificazioni, non percepibili dal consumatore finale, comporterebbero per l'azienda solo dei costi quasi inutili; invece, la situazione cambia con riferimento alle grandi aziende rispetto alle

quali le certificazioni sono necessarie per entrare nella Gdo. Inoltre specifica di avere trovato difficoltà per ottenere la certificazione Dop.

Il panificio Parisi, da anni, si occupa di studi e di ricerche sui grani autoctoni siciliani, i grani antichi; ed dal 2002/2003 produce in monovarietale, cioè utilizzando non una miscela di grani, bensì una sola varietà di grano.

L'impresa cerca, nel suo piccolo, di pianificare le proprie innovazioni individuando gli obiettivi, le risorse e le competenze. La sua innovazione consiste nell'essere ritornata indietro nel tempo, nell'avere dato di nuovo luce a varietà non più utilizzate negli ultimi anni; quindi, potremmo dire che le sue sono innovazioni, in senso lato, che non sono brevettate né protette in altro modo.

Le motivazioni che hanno spinto l'azienda a realizzare queste innovazioni consistono principalmente nell'esigenza di migliorare le caratteristiche del prodotto e la tutela dell'ambiente.

L'azienda, oggi, controlla l'intera filiera, dalla produzione del grano fino alla panificazione presso i propri forni a legna; sostiene che il pane biologico prodotto contiene proprietà antiossidanti superiori a quello delle uve rosse che, nel settore ortofrutticolo, rappresentano l'elemento antiossidante per eccellenza; vanta proprietà organolettiche e salutistiche indiscutibili.

L'azienda, infatti, acquista le varie popolazioni di grano, che individua nel Tumilia, Margherito, Russello e Maiorca, dai contadini certificati, da Stazioni sperimentali e da enti scientifici. La vendita del pane così prodotto avviene, oltre che nei due punti vendita di proprietà, anche in altre botteghe (per il 90/95%), ed, in minima parte (5/10%), in piccoli supermercati.

7.4.3 Principali risultati ottenuti

Le imprese intervistate presentano una notevole diversificazione sia dimensionale che strutturale ed organizzativa; come evidenziato nella TAB. 17.

TAB. 17- Principali caratteristiche delle imprese analizzate (*)

Indicazioni	Imprese		
	Valle del Dittaino	Biorg	Panificio Parisi
Addetti (n.)	36	6	6
Quantità prodotta (T)	6000	20	80
Standard	Dop - Bio BRC - IFS	Bio	Bio
Canali distributivi (%)			
- GDO	90,0	10,0	5,0
- Normal Trade	10,0	90,0	95,0

(*) Nostra elaborazione su dati direttamente rilevati

Infatti, ci troviamo di fronte ad un'impresa di tipo industriale, la Valdittaino, e due di tipo artigianale, la Biorg e il Panificio Parisi.

Dall'analisi svolta risulta che anche nell'ambito della panificazione venga prestata attenzione alle ricerche di mercato. In effetti, per le imprese artigianali non si potrebbe parlare di una vera e propria ricerca di mercato, in quanto le eventuali modifiche qualitative e quantitative scaturiscono da una "evidenza empirica", cioè dal contatto giornaliero con il consumatore. Diversa è l'esigenza dell'impresa industriale che deve effettuare una vera e propria ricerca per la conquista e il mantenimento del mercato. Da qui la prima

differenza sostanziale fra l'impresa artigianale e quella industriale. Queste ultime nella pianificazione delle risorse economiche ed umane, devono tenere conto della necessità di avvalersi di consulenti aziendali, anche esterni, consulenti del lavoro e consulenti informatici. In realtà, anche l'azienda di piccole dimensioni, qual è la "Biorg Srl", che conta su un organico di due soci lavoratori e quattro dipendenti, ha destinato una parte delle risorse economiche (il 3%) all'attività di ricerca e si avvale di un tecnologo alimentare, nonché della collaborazione di un ente certificatore della qualità, sin dall'inizio della sua attività. Ma le sue innovazioni puntano principalmente su "un ritorno al passato" del prodotto, utilizzando dei grani autoctoni siciliani, i così detti "grani antichi" (prodotti dalla stessa impresa), i vecchi sistemi di lievitazione naturale, quale il lievito madre a pasta acida, di tempi di lievitazione e di cottura. Tale impresa, a differenza delle altre due, si colloca su un mercato di nicchia proponendo al consumatore un prodotto di eccellenza, che assicura qualità e sicurezza alimentare.

Anche Valdittaino, impresa di tipo industriale, utilizza grano di propria produzione, dando luogo, come la Biorg Srl, al processo di integrazione verticale della filiera. Mentre la micro impresa "Parisi Snc" pur mirando ad un prodotto di qualità si serve di farina acquistata da terzi.

Con riferimento alle innovazioni si riscontra una netta differenza fra l'impresa di tipo industriale e quelle per così dire artigianali. Infatti, se per le aziende artigianali l'innovazione consiste in un ritorno ai "grani antichi", cioè ai grani non modificati e, in un caso, anche nella produzione monovarietale, cioè nell'utilizzo di una sola varietà di grano, per le imprese industriali, l'innovazione consiste nella introduzione di nuovi formati di pane, nell'adozione di pani arricchiti, nell'introduzione di nuovi sistemi di confezionamento. Le imprese esaminate, anche in virtù delle innovazioni introdotte, hanno modificato il loro assetto organizzativo soprattutto per quanto riguarda la commercializzazione dei prodotti, ma anche con riferimento

all'organizzazione aziendale, alla logistica, alla distribuzione, all'amministrazione e al controllo di qualità.

Posto che tutte le imprese hanno adottato, accanto agli standard cogenti, standard volontari bisogna sottolineare come esistano differenze fra di esse.

Tutte e tre le imprese intervistate adottano lo standard "bio", ma le motivazioni addotte sono diverse. Mentre l'impresa industriale l'adotta per soddisfare l'esigenza anche di quella fetta di mercato, ancora molto ristretta, costituita da consumatori che vogliono acquistare alimenti ottenuti senza alcuna sostanza chimica di sintesi e nel rispetto dell'ambiente; l'obiettivo della Biorg è quello di soddisfare il consumatore particolarmente esigente, disposto a pagare un prezzo superiore, producendo qualcosa di salubre, che diventa eccellenza, un pane diverso da quello prodotto dagli altri; infine, la micro impresa ricorre al biologico (che costituisce solo il 20-30% della produzione) per "conquistare e soddisfare tutta la clientela".

La Valdittaino si avvale, inoltre, di standard volontari, necessari per entrare nella Grande Distribuzione Organizzata europea che richiede determinati standard per selezionare e qualificare i propri fornitori, e per mantenere le posizioni ottenute nel mercato. Quindi, agisce anche, come dice Henson [2008], sotto l'influenza di incentivi negativi, in quanto la preoccupazione di poter perdere quote di mercato lo porta ad attivare standard in favore di un innalzamento della sicurezza e qualità degli alimenti.

8. Conclusioni

Il tema della sicurezza agroalimentare e, quindi, della qualità dei prodotti costituisce uno degli aspetti più importanti dell'economia e della politica agroalimentare.

Gli episodi eclatanti degli anni '90 hanno indotto il legislatore comunitario e nazionale a dettare una serie di norme volte a garantire al consumatore cibi sicuri sulla tavola.

Sono stati emanati una serie di standard cogenti per tutte le aziende e, accanto a questi, quelli “obbligatori di fatto”, ma le imprese, sia per la carenza degli standard pubblici sia per l'esigenza di conquistare e mantenere i mercati hanno creato una serie di standard privati o privati volontari. Tutto ciò ha portato ad un'ampia gamma di standard, sovrapposti e correlati, posti in essere da aziende individuali, organizzazioni e governi regionali, nazionali e/o sovranazionali.

Questo lavoro fornisce una panoramica, necessariamente breve ed incompleta, della crescente importanza degli standard privati nei mercati agricoli ed agroalimentari nazionali ed internazionali; e mette in evidenza la necessità di una integrazione tra norme cogenti e volontarie.

Dall'indagine è emerso che la tradizionale dicotomia fra *regulator* e *regulated* sta crollando, e che, in molte catene agroalimentari, gli standard pubblici e quelli privati operano fianco a fianco, sebbene con importanti variazioni nelle loro forme e gradi di interrelazione.

In contrasto con la letteratura esistente, si è notata una stretta relazione fra gli sforzi fatti da entità private per stabilire ed adottare standard e la riforma delle regolazioni sulla sicurezza alimentare; ciò evidenzia che gli standard privati e la regolazione pubblica non sono entità diverse, ma piuttosto tendenti

a comuni obiettivi sociali di sicurezza e/o qualità più efficienti (approcci di *co-regulation*) [Garzia Martinez et al., 2005].

L'importanza della tematica degli standard è aumentata notevolmente da quando il mercato dei prodotti agroalimentari si è sviluppato ed esteso. A tal riguardo, risulta interessante la relazione enunciata da Reardon [1999], in base alla quale, da un lato, gli standard sono cruciali per l'evoluzione del mercato, dall'altro, l'espansione del mercato ha comportato lo sviluppo di nuovi standard.

Riconoscere il doppio ruolo della regolazione pubblica e privata suggerisce che sono necessarie nuove prospettive sulla natura e sul ruolo della regolazione nella gestione della sicurezza alimentare.

Volendo poi riportare le problematiche indagate da un ambito più generale ad un contesto prettamente regionale, è stata condotta un'indagine nell'ambito della “panificazione” in Sicilia, attraverso interviste rivolte a imprese rappresentative della realtà siciliana e, più specificamente, delle province di Catania, Siracusa ed Enna.

Nell'analizzare le singole aziende è emerso che, accanto agli standard pubblici, anche la più piccola azienda adotta standard privati per soddisfare i consumatori più esigenti (si pensi alla produzione di pane biologico riscontrato in tutte le aziende intervistate, sia pure in misura diversa).

Nell'analizzare le singole aziende è emerso che, accanto agli standard pubblici, anche la più piccola azienda adotta standard privati per soddisfare anche i consumatori più esigenti (si pensi alla produzione di pane biologico riscontrato in tutte le aziende intervistate, sia pure in misura diversa). Mentre l'impresa industriale ha l'esigenza di adottare standard privati, necessari per migliorare la qualità e la sicurezza del prodotto, per entrare e rimanere nella Grande Distribuzione, ed è disposta a sopportare i maggiori costi che tutto ciò comporta.

Quindi si evince una differenza fondamentale nell'adozione degli standard volontari; mentre l'impresa artigianale trova nel *premium price*, riconosciuto dal consumatore, l'incentivo ad adottare tali standard, migliorando, quindi, il livello qualitativo e la sicurezza degli alimenti prodotti fino a quando i costi marginali eguagliano i ricavi marginali, l'impresa industriale, spinta dalla preoccupazione di perdere quote di mercato, è disposta a sostenere costi più elevati per adottare quegli standard privati in favore di un innalzamento della sicurezza e qualità degli alimenti [Henson, 2008].

In conclusione possiamo inoltre affermare che sia le autorità pubbliche sia il settore privato hanno fornito risposte al crescente interesse per la qualità e la sicurezza alimentare tanto che si è giunti ad un nuovo paradigma nella regolazione e gestione della sicurezza e qualità. Le autorità pubbliche hanno rivisto le norme e realizzati rilevanti cambiamenti nella supervisione della qualità e sicurezza alimentare; in particolare, hanno modificato la legislazione ex ante della sicurezza a livello nazionale e le tecniche per la trasformazione alimentare e i processi produttivi, così come la regolamentazione ex post della responsabilità di prodotto.

In parallelo a questi cambiamenti negli standard pubblici, il settore privato ha mostrato un'attenzione crescente alle preoccupazioni dei consumatori riguardo alla qualità e sicurezza degli alimenti. Gran parte della motivazione alla base di questa tendenza deriva dalla necessità di mitigare il rischio commerciale e di reputazione, associato alla sicurezza dei prodotti alimentari, legata, a sua volta, al livello e alla natura della regolazione pubblica. Pertanto, in aggiunta agli incentivi derivanti dalle regole di responsabilità vigenti, incentivi di carattere privato hanno stimolato le imprese a non fermarsi all'adozione di pratiche approvate che soddisfino specifiche tecniche, ma a spingersi verso l'implementazione di pratiche e sistemi di assicurazione della qualità e sicurezza alimentare. Di conseguenza emerge una rete intricata e

complessa di incentivi sia pubblici sia privati all'implementazione di maggiori controlli sulla sicurezza alimentare.

È da auspicarsi che l'integrazione fra norme cogenti e volontarie, reale elemento innovativo connesso alle politiche della qualità, porti ad un innalzamento qualitativo dei prodotti.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof G., [1970], “The markets for “lemons”: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n. 3.
- Agrisole [2002], “La filiera del frumento”, supplemento n. 39.
- Ali Doust M., Raciti C., Cosentino S.G., Calderone M., Lombardo G.M., [2008], “Il grano duro di Sicilia: storia, valorizzazione e tutela dal campo alla tavola”, Catania.
- Allaire G., Sylvander B., Belletti G., Marescotti A., Barjolle D., Thévenod-Mottet E., Tregear A. (2005), “Les dispositifs français et européens de protection de la qualité et de l’origine dans le contexte de l’OMC : justifications générales et contextes nationaux”, Symposium international à Lyon du 9 au 11 mars 2005, “Territoires et enjeux du développement régional”, Programme transversal de l’INRA "Pour et Sur le Développement Régional" PSDR.
- Anania G., Nisticò R. (2004), “Public regulation as a substitute for trust in quality food markets: what if the trust substitute can't be fully trusted?”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160 (4), pp. 681-701.
- Annuario dell’agricoltura italiana, volume LX, 2004, 2005, 2006 Edizioni Scientifiche Italiane;
- Arfini F., [2005], “Segni di qualità dei prodotti agro-alimentari come motore per lo sviluppo rurale”, in *Agriregionieuropa*, dicembre 2005, anno 1, numero 3.

- Baake P., Boom A., [2001], “Vertical product differentiation, network externalities, and compatibility decisions”, *International Journal of Industrial Organization*, vol.19, pp.267-284.
- Banterle A., [2008], “Tracciabilità, coordinamento verticale e governance delle filiere agro-alimentari”, in *Agriregionieuropa*, dicembre 2008, anno 4, numero 15.
- Belletti G., Marescotti A., [2008], “Approcci alternativi per la regolazione e la tutela dei nomi geografici: reputazioni collettive e interesse pubblico”.
- Bellia F., [1992], “L’agroalimentare nelle regioni mediterranee: l’industria agroalimentare”, relazione presentata al 1° Seminario Internazionale di Studio: “DE LA POLITIQUE AGRICOLE A LA POLITIQUE ALIMENTAIRE EN EUROPE ET EN ITALIE”, Parma.
- Bellia F., [1995], “Evoluzioni e prospettive dell’industria agroalimentare nel Mezzogiorno”, *Accademia dei Georgofili*, Firenze.
- Bivona G., Goldoni M., “Nuovi profili giuridico-economici dei prodotti agroalimentari di qualità, anche in relazione alle politiche dell’UE”, in *Atti del Seminario Jean Monnet*.
- Boccaletti S., [2008], “Indicazioni geografiche, reputazione collettiva e competizione di mercato”, in *Agriregionieuropa*, dicembre 2008, anno 4, numero 15.
- Boltanski L., Thevenot L., [1987], “Les économies de la grandeur, *Cahiers du Centre d’Etudes de l’Emploi*”, n.31, Paris, PUF.
- Bosi P., [2003], “Corso di scienza delle finanze”, *Il Mulino*, Bologna.
- Busch L., [2000], “The moral economy of grades and standards”, *Journal of Rural Studies*, n. 16, pp.273-283.
- Canfora I., [2007], “Le informazioni scientifiche nel sistema agroalimentare tra disciplina legale e autonomia privata”, in *Rivista di Diritto Agrario*, ottobre-dicembre 2007, fasc.4, editore Giuffrè, Milano.

- Carbone A., [2006] “La valorizzazione della qualità agroalimentare: diverse strategie a confronto”, in *Agroregionieuropa*, giugno 2006, anno 2, numero 5.
- Carrà G., [1992], “Produzioni e costi del grano duro in aziende cerealicole della Sicilia”, Istituto di Economia e Politica Agraria dell’Università di Catania, Memoria s.n.c., Catania.
- Carrà G., [2003], “Analisi dell’impatto della revisione di medio termine della PAC in Sicilia – Parte II - Prime valutazioni sull’impatto della revisione di medio termine della Pac in Sicilia”, Catania.
- Chemnitz C., Grethe H., Kleinwechter U., [2007], “Quality standards for food products – A particular burden for small producers in developing countries?”, Paper at the EAAE Seminar “Pro-poor Development in Low Income countries: food, agriculture, trade, and environment”, 25-27 ottobre 2007, Montpellier, Francia.
- Chemnitz C., [2007], “The compliance process of food quality standards on primary producer level: a case study of the EUREPGAP standard in the Moroccan tomato sector”, Working Paper n. 81, Humboldt University of Berlin, Germany.
- Commissione delle comunità Europee, “Libro Verde sulla qualità dei prodotti agricoli: norme di prodotto, requisiti di produzione e sistemi di qualità”, Bruxelles, 15 ottobre 2008.
- Costantino L., [2008], “Prime considerazioni sulla recente proposta di regolamento comunitario sulle informazioni alimentari ai consumatori”, in *Rivista di Diritto Agrario*, Gennaio-Marzo 2008, fasc.1, editore Giuffrè, Milano.
- Costato L., [2007] “I problemi giuridici della sicurezza alimentare”, in *Economia e Diritto Agroalimentare*, 2007.

- Covino D., Boccia F., [2008], *Qualità dei prodotti e consumatori. Approccio pubblico, schemi di assicurazione e metodi di valutazione*, FrancoAngeli, Milano 2008.
- David P.A., Rothwell G. S., [1996], “The economics of standardization. Measuring standardization: An application to the American and French nuclear power industries”, *European Journal of Political Economy*, vol.12, pp. 291-308.
- De Gennaro B., Rosselli L. [2008], “Un’analisi della struttura e del funzionamento del sistema di controllo e certificazione delle produzioni da agricoltura biologica”, in *Agriregionieuropa*, dicembre 2008, anno 4, numero 15.
- De Palma A., and Leruth L. [1996], “Variable Willingness to Pay for Network Externalities,” *European Journal of Political Economics*, pp. 235-251.
- Di Fazio S., [2004], “La battaglia del grano e l’istituzione della Stazione Consortile Sperimentale di granicoltura per la Sicilia”, Catania.
- Di Staso (a cura di), [2007], “L’agro-alimentare tra economia della qualità ed economia dei servizi”, *Collana Interdipartimentale di Studi Economici dell’Università degli Studi di Foggia*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2007;
- Economides N., [1996], “The economics of network”, *International Journal of Industrial Organization*, vol.14, pp.637-699.
- Farrell J., Saloner G., [1986], “Installed Base and Compatibility: Innovation, Product Preannouncement, and Predation”, *American Economic Review*, 76(5), December, pp.940-955.
- Fearne A., Garcia Martinez M., [2005], “Opportunities for the Coregulation of food safety: Insights from the United Kingdom”, in *Choises*, 2nd quarter 2005.

- Fernández M., [2008], “Il contributo dell’economia dell’informazione alla sicurezza alimentare”, in Grazia C., Green R., Hammoudi A. (a cura di), *Qualità e sicurezza degli alimenti. Una rivoluzione nel cuore del sistema agroalimentare*, FrancoAngeli Editore, Milano.
- Frohberg K, Grote U., Winter E. (2006) “EU food safety standards, traceability and other regulation: a growing trade barrier to developing countries’ exports?”, Invited paper for presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Gold Coast, Australia, August 12 – 18.
- Fulponi L., [2005], “Consumatori, norme private e distribuzione agroalimentare”, in *Agroregionieuropa*, dicembre 2005, anno 1, numero 3.
- Fulponi L., [2005], “Private Voluntary Standards in the Food System: The Perspective of Major Food Retailers in OECD Countries”, *Food Policy*, 30 (2), pp. 115-128.
- Fulponi L., [2006], “Rapport final sur les norms privées et l’évolution de la filière agroalimentaire”, 31 luglio 2006.
- Gallo G., Porfiri O., Venora G., Lombardo G.M., Blangiforti S., [2004], “I frumenti siciliani. Patrimonio da mantenere e valorizzare”, Maimone Editore, Catania.
- Garcia Martinez M., Fearn A., Caswell J. A., Henson S.J., [2005], “Co-Regulation of Food Safety: Opportunities for Private-Public Partnerships”, Imperial College at Wye, Ashford.
- Gereffi G., Lee J., [2009], “A global value chain approach to food safety and quality standards”, paper preparato per la “Global health diplomacy for chronic disease prevention”, 4 febbraio 2009.
- Germanò A., [2008], “Il mercato alimentare e la sicurezza dei prodotti”, in *Rivista di Diritto Agrario*, Gennaio-Marzo 2008, fasc.1, editore Giuffrè, Milano

- Gilbert J., [1996], “Democratic Rationalization: The Ideology of Agrarian Intellectuals in the Third New Deal”, Department of Rural Sociology, University of Wisconsin, paper preparato per il Social Science History Association, New Orleans, Louisiana.
- Giovannucci D., Ponte S. (2005), "Standards as a new form of social contract? Sustainability initiatives in the coffee industry", *Food Policy*, n. 30, pp. 284-301.
- Giraud-Héraud E., Grazia C., Hammoudi A., [2008], “Regolamentazione della sicurezza sanitaria e comportamento strategico degli attori: una rassegna della letteratura”, in Grazia C., Green R., Hammoudi A. (a cura di), *Qualità e sicurezza degli alimenti. Una rivoluzione nel cuore del sistema agroalimentare*, FrancoAngeli Editore, Milano.
- Grazia C., Hammoudi A., Malorgio G., [2009], “Regolamentazione della qualità sanitaria degli alimenti e accesso dei Paesi della riva Sud del Mediterraneo ai mercati europei: un’analisi empirica”, XLVI Convegno Sidea, Piacenza 16-19 settembre 2009.
- Green R., Perito M.A., [2008], “Sicurezza alimentare e standard di qualità: verso una co-regulation tra il settore pubblico e privato”, in Grazia C., Green R., Hammoudi A. (a cura di), *Qualità e sicurezza degli alimenti. Una rivoluzione nel cuore del sistema agroalimentare*, FrancoAngeli Editore, Milano.
- Hemenway D., [1975], “Industrywide voluntary product standards”, Ballinger, Cambridge.
- Henson, S.J. (2007) 'The Role of Public and Private Standards in Regulating International Food Markets', *Journal of International Agricultural Trade and Development* 4.1: 52-66.

- Henson S., [2008], “Public and private incentives to adopt enhanced food safety controls”, Working Paper n.7, University of Guelph, Guelph, Ontario, Canada.
- Henson S.J., Caswell J.A. (1999) “Food safety regulation: an overview of contemporary issues”, *Food Policy* 24.6: 589 – 603.
- Henson S.J., Humphrey J. [2009], “The impacts of private food safety standards on the food chain and on public standard-setting processes”, Joint FAO/WHO Food Standards Programme, Codex Alimentarius Commission, ALINORM 09/32/9D-Part II, May.
- Henson S. J., Hooker N. H., [2001], “Private Sector Management of Food Safety: Public Regulation and the Role of Private Controls”, *International Food and Agribusiness Management Review*, 4, pp. 7-17.
- Henson S.J., Reardon T., [2005], “Private Agri-Food Standards: Implications for Food Policy and the Agri-Food System”, *Food Policy*, 30 (3): 241-253.
- Henson, S. and Humphrey, J. (2008) [“Understanding the Complexities of Private Standards in Global Agri-Food Chains”](#), paper presented at 'International Workshop on Globalization, Global Governance and Private Standards', Leuven.
- Holleran E., Bredahl M.E., Zaibet L., [1999], “Private incentives for adopting food safety and quality assurance”, *Food Policy*, 24, 669-683.
- Houghton J.R., Rowe G., Frewer L.J., Van Kleef E., Chrysoschoidis G., Kehagia O., Korzen-Bohr S., Lassen J., Pfenning U. And Strada A.,[2007], “The quality of food risk management in Europe: Perspective and priorities”, in *ScienceDirect*.
- Indicod, [2003], “Qualità agroalimentare”, in *Il Focus di de Qualitate*.
- Insor [2000], “Atlante dei prodotti tipici. Il pane”, Roma, Agra-Rai ERI.

- Jahn G., Schramm M., Spiller A. (2005) “The Reliability of Certification: Quality Labels as a Consumer Policy Tool”, *Journal of Consumer Policy* (2005) 28: 53–73, Springer.
- Jones P., Hudson J., [1996], “Standardization and the cost of assessing quality”, *European Journal of Political Economy*, Volume 12, Issue 2 , pp. 355- 361.
- Katz M., Rosen, H., [2001], “Micro-economia”, 2/ed., MacGraw Hill, Milano.
- Katz M., Shapiro C., [1985], “Network Externalities, Competition and Compatibility”, *American Economic Review*, 75(3), June, pp.424-440.
- Katz M., Shapiro C., [1986], “Product compatibility choice in a market with technological progress”, *Oxford Economic Paper*, vol.38, pp. 146-165.
- Katz M., Shapiro C., [1986], “Technology Adoption in the Presence of Network Externalities”, *Journal of Political Economy*, n.94, pp.822-841.
- Katz M., Shapiro C., [1992], “Product introduction with network externalities”, *Journal of Industrial Economics*, vol. 40, 55-84.
- Katz M., Shapiro C., [1994], “Systems competition and network effects”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, pp. 93-115. Katz M., Rosen, H., [2001], “Micro-economia”, 2/ed., MacGraw Hill, Milano.
- Katz M., Shapiro C., [1985], “Network Externalities, Competition and Compatibility”, *American Economic Review*, 75(3), June, pp.424-440.
- Katz M., Shapiro C., [1986], “Product compatibility choice in a market with technological progress”, *Oxford Economic Paper*, vol.38, pp. 146-165.
- Katz M., Shapiro C., [1986], “Technology Adoption in the Presence of Network Externalities”, *Journal of Political Economy*, n.94, pp.822-841.

- Katz M., Shapiro C., [1992], “Product introduction with network externalities”, *Journal of Industrial Economics*, vol. 40, 55-84.
- Katz M., Shapiro C., [1994], “Systems competition and network effects”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, pp. 93-115.
- Kohls R.L., Uhl J.N., [2002], “Marketing of Agricultural Products”, ninth edition, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Lanzarini G., Grasso G., [2005], “Definizioni, concetti e metodi della Qualità agroalimentare: uno schema di orientamento”, in *Qualità*, Aprile 2005.
- Luning, P. A., Marcelis, W. J., & Jongen, W. M. F. (2002) “Food quality management: A techno-managerial approach” Wageningen Press, Wageningen (NE).
- Malassis L. (1979) “Economie agro – alimentaire. Economie de la consommation et de la production agro – alimentaire , vol. I, Cujas, Paris.
- Mander J., Goldsmith E., [1998], “Glocalismo. L’alternativa strategica alla globalizzazione”, Arianna Editore.
- Marescotti A., [2002], “Prodotti tipici e sviluppo rurale alla luce della teoria delle convenzioni”, in Basile E., Romano D. (a cura di), in *Sviluppo rurale: società, territorio, impresa*, FrancoAngeli, Milano.
- Marescotti A., [2006/2007], “Dispense di Economia e Politica Agroalimentare”, Facoltà di Economia, Università di Firenze.
- Martino G., [2007], “Sicurezza degli alimenti, ambiente istituzionale ed economia delle strutture ibride”, in *Agriregionieuropa*, settembre 2007, anno 3, numero 10.
- Matutes C., Regibeau P., [1996], “A selective review of the economics of standardization - Entry deterrence, technological progress and international competition”, *European Journal of Political Economy*, vol.12, pp.183-209.

- Morth U., Introduction, In: Morth U.(ed) *Soft Law in Governance and Regulation*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Nomisma [2001], “VIII Rapporto sull’agricoltura italiana”, consultato sul sito <http://www.coldiretti.it>
- Pacciani A., Belletti G., Marescotti A. (2001), "Problemi informativi, qualità e prodotti tipici. Approcci teorici diversi", in: Fanfani R., Montresor E., Pecci F. (Eds.), "Il settore agroalimentare italiano e l'integrazione europea", Franco Angeli, Milano, pp. 86-115.
- Pecorino B. [1999] (a cura di), “Posizionamento dell’agricoltura nel contesto socioeconomico siciliano attraverso l’analisi di tre aree rurali”, relazione presentata al Workshop interregionale Lamezia Terme, 7-8 ottobre.
- Pecorino B. [2001], “Il ruolo della Sicilia nell’agro-alimentare del vecchio continente: il caso del pane”, relazione presentata al Convegno “Sicilia Agro-Alimentare e Mercato Globale”, Palermo, 23 febbraio.
- Peri C., Lavelli V., Marjani A., [2004], “Qualità nelle aziende e nelle filiere agroalimentari. Gestione e certificazione dei sistemi per la qualità, per la rintracciabilità e per l’igiene”, Hoepli Editore, Milano.
- Raspor P. [2007], “Total food chain safety: how good practices can contribute?”, *Trends in Food Science & Technology*, XX, pp. 1-8.
- Roberts T., [2005], “Economic incentives, public policies, and private strategies to control foodborn Pathogens”, in *Choices*, 2nd Quarter 2005.
- Russo L., [2007], “Fare cose con regole: gli standard privati per la produzione alimentare nel commercio internazionale”, in *Rivista di Diritto Agrario*, ottobre-dicembre 2007, fasc.4, editore Giuffrè, Milano.
- Savioli M. [gennaio 2006], “Le esternalità di rete”, Quaderni, Università degli Studi di Siena.

- Signorini G., Biagi G., Nannipieri S., Marzotto G., Pandolfi C., [2008], “Produzione biologica, valore aggiunto e sicurezza per il consumatore di prodotti di origine animale: le recenti normative comunitarie”, in Ann. Fac. Medic. Vet. di Parma, volume XXVIII, 2008, pagg.43-52.
- Smith G., [2009], “Interaction of public and private standards in the food chain”, OECD Food, Agriculture and Fisheries, Working Papers n. 15, France.
- Spiller A., Schulze H., [2008], “Sviluppi e sfide degli standard di certificazione nella filiera agroalimentare internazionale”, in Grazia C., Green R., Hammoudi A. (a cura di), *Qualità e sicurezza degli alimenti. Una rivoluzione nel cuore del sistema agroalimentare*, FrancoAngeli Editore, Milano.
- Tallacchini M.C. (2006) “Etica della fiducia e fiducia nell’etica degli esperti”, in: Accademia dei Georgofili (a cura di) “Oltre le DOP. Nuovi strumenti per la garanzia della sicurezza, della qualità e delle specificità dei prodotti alimentari”, Quaderni sulla Qualità, Firenze.
- Tirole J. (1998) “The theory of industrial organization”, Cambridge, MA, MIT Press.
- Trienekens J. (2006) “The Impact of Differences in Quality Standards and Quality Systems on International Food Chain Development”, Paper presented at the 16th Annual World Forum and Symposium “Agribusiness, Food, Health, and Nutrition”, IAMA Conference, June 10 – 13, 2006 in Buenos Aires, Argentina.
- Tromp S., Schopohl U., Preuss F.-F., [2007], Ihr IFS-Begleiter, Hamburg, in Grazia C., Green R., Hammoudi A. (a cura di), *Qualità e sicurezza degli alimenti. Una rivoluzione nel cuore del sistema agroalimentare*, FrancoAngeli Editore, Milano.

- “Understanding the Codex Alimentarius, revised and updated”, Editorial Production and Design Group Publishing Management Service, FAO, WHO, Roma, 2005.
- Vastola A., (2002), “La certificazione della qualità nel sistema agro-alimentare”, in Mariani A., Vigano E. (a cura di), *Il sistema agro-alimentare dell’Unione Europea*, Carocci Editore, Roma.
- Vermeulen H, Jordaan D., Korsten L., Kirsten J. (2006) “Private standards, Handling and Hygiene in fruit export supply chains: a preliminary evaluation of the economic impact of parallel standards”, Contributed paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Gold Coast, Australia, August 12 – 18 2006.
- Vitale A., [2008], “Manuale di legislazione alimentare”, prefazione di Dario Casati, Editore Tipom Monza, Milano, 2008.

Facoltà di Agraria
Dipartimento di Scienze Economico-Agrarie ed Estimative (DISEAE)

QUESTIONARIO DI RIVELAMENTO DATI

***Gli standard nel settore agroalimentare
e integrazione tra norme cogenti e volontarie***

Responsabile: Prof.ssa Giuseppina Carrà

A. DATI GENERALI DELL'IMPRESA E DELL'INTERVISTATO

A1. Denominazione dell'impresa:

A2. Sede (provincia): _____

A2. a. Comune

A2. b. C.da

A3. Recapiti impresa

A3.a. Tel:

A3.b. Fax:

A3.c. e-

mail:

A4. Nome e Cognome dell'intervistato

A4.a. Funzione svolta

B. CARATTERISTICHE DELL'AZIENDA

B1. Anno di avvio dell'attività

B2. Ragione sociale

1 ☐ Società di persone

8 ☐ Società cooperativa

2 ☐ S.a.s.

3 ☐ S.n.c.

5 ☐ Società di capitali

6 ☐ S.r.l.

7 ☐ S.p.a.

B3. L'azienda è su un unico corpo aziendale / unità locali:

1 ☐

Si 2 ☐ No

B3.a. Se no, quanti sono i corpi aziendali: _____

b. - nell'ambito dello stesso Comune: _____

c. - in differenti comuni della stessa Provincia (specificare quanti)

(specificare
quali) _____

d. - in Province differenti (specificare quanti)

(specificare
quali) _____

B4. Proprietà, ha _____
ha _____

B5. Affitto,

B5. Personale:

1 Numero _____ di dipendenti

2 Numero _____ di collaboratori

A. PROCESSO PRODUTTIVO E DISTRIBUZIONE

C1. Vengono effettuate periodicamente delle ricerche di mercato?

1 ☐ sì

2 ☐ no

C1.a Se sì, con che frequenza?

1 ☐ 6 mesi

2 ☐ 1 anno

3 ☐ 3 anni

4 ☐ 5 anni

5 ☐ 10 anni

6 ☐ Altro

(specificare) _____

C2. Nella pianificazione delle risorse economiche ed umane, una parte di queste vengono destinate ad attività di ricerca e sviluppo all'interno dell'impresa?

1 ☐ sì

2 ☐ no

C2. a. Se sì, indicarle in termini percentuali: _____%

C3. Nella pianificazione e nello sviluppo del processo produttivo ci si avvantaggia di consulenze esterne all'azienda?

- 1 ☐ sì 2 ☐ no

C3.a. Se sì, di che tipo?

- 1 ☐ Consulenti aziendali
2 ☐ Consulenti del lavoro
3 ☐ Consulenti informatici
4 ☐ Enti/Istituti di Certificazione
5 ☐ Altro

(specificare) _____

C3.b. Nel caso ci si avvalga di Enti/Istituti di Certificazione, indicare di quali:

- 1 ☐ CSQA
2 ☐ Certiquality
3 ☐ Cermet
4 ☐ IMQ Spa
5 ☐ DNV Italia
6 ☐ Ecocert
7 ☐ CISQCert
8 ☐ CDQ Italia
9 ☐ Altro

(specificare) _____

A. INNOVAZIONI

D1. L'impresa pianifica azioni strategiche e operative?

- 1 ☐ Occasionalmente e senza un piano complessivo
2 ☐ Sì ma senza un piano complessivo
3 ☐ Sì, l'impresa ha un piano per l'innovazione che include obiettivi, risorse, competenze, rischi, processi, indicatori
4 ☐ No

D2. In che modo l'impresa gestisce le tecnologie per l'innovazione?

(è possibile dare più risposte)

- 1 ☐ Usando le tecnologie necessarie alle attività correnti e sostituendo le tecnologie obsolete
- 2 ☐ Individuando, valutando e acquisendo tecnologie innovative di prodotto/servizio e/o processo
- 3 ☐ Promuovendo l'innovazione tecnologica in tutte le sue aree/funzioni (ivi compreso l'ambiente di lavoro, l'uso dell'energia e delle materie prime, la sostenibilità ambientale, ecc...)

D3. Negli ultimi dieci anni, l'impresa ha realizzato innovazioni di prodotto?

- 1 ☐ sì 2 ☐ no

D3. a. Se sì, indicare anno e quali:

D4. Negli ultimi dieci anni, l'impresa ha realizzato innovazioni di processo?

- 1 ☐ sì 2 ☐ no

D4. a. Se sì, indicare anno e quali:

D5. Negli ultimi anni, l'impresa ha modificato il proprio assetto organizzativo?

(è possibile dare più risposte)

- 1 ☐ Organizzazione aziendale
- 2 ☐ Struttura del marketing
- 3 ☐ Logistica
- 4 ☐ Stoccaggio
- 5 ☐ Distribuzione
- 6 ☐ Commercializzazione
- 7 ☐ Amministrazione
- 8 ☐ Personale

- 9 ☐ Controllo qualità
10 ☐ Altra area funzionale (*specificare*)
-

D6. Se sì, a che tipo di supporti esterni l'impresa ha ricorso nel fare i principali cambiamenti?

(è possibile dare più risposte)

- 1 ☐ Nessuno
2 ☐ Consulente informatico
3 ☐ Consulenti/Enti di certificazione
4 ☐ Consulente finanziario
5 ☐ Consulente aziendale/gestione
6 ☐ Consulente del lavoro
7 ☐ Altri (*specificare*)
-

D7. L'impresa fa uso di risorse informatiche?

1 ☐ Sì

2 ☐ No

C9. a. Se sì, per quali attività?

D8. Quanto ha investito, approssimativamente, l'impresa per l'attività di innovazione realizzate?

- 1 ☐ < 100.000 €
2 ☐ 100.000 - 500.000 €
3 ☐ 500.000 – 1.000.000 €
4 ☐ > 1.000.000 €

D9. Le innovazioni sono state brevettate o protette in altro modo?

- 1 ☐ sì 2 ☐ no

D10. Quali motivazioni sotto indicate hanno stimolato l'impresa a realizzare innovazioni?

(segnare in ordine di importanza, max 3 risposte)

- 1 ☐ Miglioramento della capacità produttiva
 - 2 ☐ Miglioramento delle caratteristiche del prodotto
 - 3 ☐ Riduzione dei costi unitari di produzione
 - 4 ☐ Ottemperanza a nuove disposizioni legislative
 - 5 ☐ Valorizzazione delle nuove risorse e delle nuove competenze di cui l'azienda dispone
 - 6 ☐ Sfruttamento delle tecnologie emergenti
 - 7 ☐ Automatizzazione delle operazioni
 - 8 ☐ Ambiente
 - 9 ☐ Altro *(specificare)*
-

D11. L'introduzione di innovazioni ha richiesto:

(segnare in ordine di importanza, max 3 risposte)

- 1 ☐ Consulenze professionali
 - 2 ☐ Acquisto di nuovi macchinari/attrezzature
 - 3 ☐ Collaborazioni con istituti di ricerca ed Università
 - 4 ☐ Collaborazioni con altre imprese
 - 5 ☐ Ricorso a fonti finanziarie aggiuntive rispetto all'autofinanziamento
 - 6 ☐ Altro *(specificare)*
-

D12. L'impresa nell'attuare il processo di innovazione ha incontrato particolari ostacoli?

(segnare in ordine di importanza, max 3 risposte)

- 1 ☐ Difficoltà di trovare finanziamenti
 - 2 ☐ Difficoltà di individuare competenze adeguate
 - 3 ☐ Mancanza di una normativa incentivante
 - 4 ☐ Mancanza di informazioni adeguate
 - 5 ☐ Difficoltà nella formazione del personale addetto
 - 6 ☐ Difficoltà nel trovare partner adeguati
 - 7 ☐ Altro *(specificare)*
-

8 ☐ Nessuno

D13. Quali dei risultati, tra quelli elencati, sono stati raggiunti in seguito all'introduzione di innovazioni?

(segnare in ordine di importanza, max 3 risposte)

- 1 ☐ Miglioramento della qualità del prodotto
 - 2 ☐ Riduzione/razionalizzazione degli impieghi di lavoro
 - 3 ☐ Aumento della produttività
 - 4 ☐ Economie di costo
 - 5 ☐ Altro *(specificare)*
-

6 ☐ Nessuno

A. CERTIFICAZIONE

E1. L'impresa, oltre alla certificazione cogente (HACCP, tracciabilità, etichettatura), adotta altri tipi di certificazione?

1 ☐ sì

2 ☐ no

E2. Se la risposta alla domanda precedente è affermativa, quali certificazioni adotta?

1 ☐ DOP

11 ☐ ISO 22005

2 ☐ IGP

12 ☐ Eurepgap

3 ☐ STG

13 ☐ BRC

4 ☐ Biologica

14 ☐ IFS

5 ☐ Ambientale (EMAS)

15 ☐ SQF

6 ☐ Etica (SA 8000)

16 ☐ OHSAS 18001

7 ☐ ISO 9000

17 ☐ Nessuna

8 ☐ ISO 9001

18 Altra (*specificare*) _____

9 ☐ ISO 14001

10 ☐ ISO 22000

E3. Se l'impresa adotta una o più certificazioni di cui sopra, potrebbe dirmi la motivazione e lo scopo di tale scelta?

E4. L'impresa ha incontrato difficoltà per l'adozione di nuove certificazioni?

1 ☐ sì

2 ☐ no

E4.a. Se la risposta alla domanda precedente è affermativa, quali sono state le difficoltà incontrate?

1 ☐ Tempi lunghi

2 ☐ Costi elevati

3 ☐ Difficoltà nel recepimento delle informazioni

4 ☐ Ostilità interne/ personale non motivato

5 ☐ Altro

(*specificare*) _____

E5. Oltre agli standard certificati, l'impresa adotta "propri standard" di sicurezza e qualità alimentare?

1 ☐ sì

2 ☐ no

E5. a. Se sì, mi potrebbe dire qual è l'ambito di applicazione di tali standard?

1 ☐ prodotto (*specificare*)

2 ☐ processo (*specificare*)

E6. L'impresa adottando gli standard di qualità ha differenziato i suoi prodotti?

1 ☐ sì

2 ☐ no

E8.a. Se sì, in che senso?

E7. Descrivere brevemente i principali cambiamenti effettuati nell'organizzazione aziendale a seguito dell'adozione di tali nuovi standard (es. gestione interna, corsi di formazione per il personale ecc.):

E8. Con che frequenza viene effettuato l'audit (valutazione) interno?

1 ☐ Mensile

2 ☐ Trimestrale

3 ☐ Semestrale

4 ☐ Annuale

5 ☐ Altro

(*specificare*) _____

E8.a. Chi fa l'audit?

A. I COSTI DEL SISTEMA DI QUALITÀ

F1. Indicare a quale delle seguenti voci sono attribuibili i costi totali del Sistema Qualità e il loro valore o percentuale:

☐ Ottenimento della certificazione da parte dell'Organismo
certificatore

f1.1a € _____ f1.1b
% _____

☐ Formazione iniziale del personale (se non compresa nei costi della
certificazione)

f1.2a € _____ f1.2b
% _____

☐ Adeguamento periodico delle risorse produttive ed umane

f1.3a € _____ f1.3b %

☐ Costi sostenuti per eventuali consulenze da parte di Società esterne

f1.4a € _____ f1.4b %

☐ Mantenimento (controlli periodici dell'organismo certificatore)

f1.5a € _____ f1.5b %

☐ Eventuale remunerazione aggiuntiva per il personale

f1.6a € _____ f1.6b %

☐ Altro

f1.7a € _____ f1.7b %

F2. L'impresa, adottando nuove certificazioni di qualità, ha proceduto ad effettuare nuove assunzioni di personale responsabile del Sistema Qualità?

1 ☐ sì

2 ☐ no

F2.a. Se sì, quante persone e che ruolo hanno?

1 ☐ 1 _____

2 ☐

2 _____

3 ☐ 3 _____

4 ☐

F3. Indicare brevemente gli investimenti aziendali effettuati, compresi gli adeguamenti della struttura produttiva ed i macchinari, attribuibili più o meno direttamente all'implementazione del Sistema Qualità:

F4. Quantificare, se possibile, l'importo totale degli investimenti effettuati durante le fasi di implementazione del Sistema Qualità:

1 ☐ 0 – 50.000 €

2 ☐ 51.000 – 100.000 €

3 ☐ 101.000 – 250.000 €

4 ☐ > 250.000 €

A. RISULTATI CONSEGUITI

G1. Introducendo questi standard l'impresa è diventata più competitiva?

1 ☐ sì

2 ☐ no

G1.a. Se sì, in che senso?

G2. Indicare la totalità dei risultati conseguiti ed eventuali personali impressioni:

(è possibile dare più risposte)

- 1 ☐ Eliminazione di tempi morti
 - 2 ☐ Riduzione dei costi relativi alla produzione
 - 3 ☐ Ottimizzazione dell'intero processo produttivo
 - 4 ☐ Miglioramento dell'immagine aziendale
 - 5 ☐ Riduzione degli scarti di lavorazione
 - 6 ☐ Minore incidenza di infortuni da parte degli addetti
 - 7 ☐ Maggiore coinvolgimento volontario del personale
 - 8 ☐ Altro
-

G3. Quali sono stati i benefici dovuti all'introduzione di tali "standard propri"?

- 1 ☐ Prezzi migliori spuntati
- 2 ☐ Miglioramento del marketing
- 3 ☐ Miglioramento nell'accesso al mercato
- 4 ☐ Accesso a nuovi mercati
- 5 ☐ Migliore efficienza
- 6 ☐ Maggiore fiducia del cliente
- 7 ☐ Altro

(specificare) _____

G5. L'impresa ha fatto ricorso a forme di finanziamento nell'implementazione del Sistema di Qualità?

- 1 ☐ sì
- 2 ☐ no

G5.a. Se si, a quali?

1 ☐ Confidi

2 ☐ Banche/credito

3 ☐ Finanziamenti UE

4 ☐ Finanziamenti Statali

5 ☐ Finanziamenti Regionali

6 ☐ Autofinanziamento

7 ☐ Altro _____