

XVIII LEGISLATURA

**CAMERA DEI DEPUTATI
XIII COMMISSIONE AGRICOLTURA**

AUDIZIONI INFORMALI

Sul fenomeno della vendita dei prodotti agricoli sottocosto e delle aste a doppio ribasso dei prodotti medesimi

DOCUMENTI DEPOSITATI

Mercoledì 26 settembre 2018

Agrinsieme (Confagricoltura, CIA, Copagri e Alleanza delle cooperative italiane – agroalimentare)	pag.	1
Coldiretti	pag.	8
ANCC-Coop, ANCD-Conad e Federdistribuzione	pag.	12



Audizione informale
di rappresentanti delle organizzazioni agricole
sul fenomeno della vendita dei prodotti agricoli sottocosto
e delle aste a doppio ribasso dei prodotti medesimi

presso

la Commissione Agricoltura della Camera dei Deputati

(26 settembre 2018)

INTRODUZIONE

Prima di entrare nel merito di questa complessa tematica, a nome di tutto il coordinamento di Agrinsieme si intende ringraziare vivamente l'On. Presidente Filippo Gallinella e tutti gli On. Componenti della Commissione Agricoltura della Camera dei Deputati per aver promosso queste audizioni informali sulla vendita dei prodotti agricoli e agroalimentari sottocosto e sulle aste a doppio ribasso dei prodotti medesimi.

Valutiamo favorevolmente la convocazione di questa audizione, che fa seguito a quella svoltasi in data 24 luglio 2018 nell'ambito dell'esame della **Proposta di Direttiva COM(2018)173 in materia di pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese nella filiera alimentare**, nella quale si intende focalizzare l'attenzione su due particolari attività distorsive del mercato e lesive della dignità dei produttori agricoli e dei trasformatori, ancor prima che della stabilità dei loro redditi, ovvero la vendita di prodotti agricoli e agroalimentari sottocosto e le aste a doppio ribasso.

Cogliamo l'occasione di questa nuova audizione per ribadire, come già evidenziato più volte, l'importanza della Proposta di Direttiva UE per combattere le pratiche commerciali sleali, presentata all'inizio di aprile 2018 dal Commissario europeo all'agricoltura Phil Hogan, che rappresenta un dossier fondamentale per le importanti novità che apporta, le quali mirano a rafforzare la posizione degli agricoltori, in qualità di anello più debole della filiera.

Tale provvedimento, nelle intenzioni del legislatore UE, mira infatti a ottenere una filiera più efficiente e trasparente e a garantire una più equa distribuzione del valore aggiunto del cibo, mirando al contempo a sostenere concretamente gli agricoltori, ai quali troppo spesso sono lasciati i rischi della produzione e le briciole dei guadagni.

In tale Proposta di Direttiva, sulla quale secondo quanto ha riferito il relatore al Parlamento Europeo Paolo De Castro si prevede di raggiungere un accordo politico in sede di trilogia entro dicembre di quest'anno, per poi approvarla entro la fine della legislatura Ue, andrebbero ad avviso dello scrivente coordinamento annoverati i temi oggetto dell'odierna audizione, ovvero la vendita dei prodotti agricoli e agroalimentari sottocosto e le aste a doppio ribasso.

Agrinsieme vuole ribadire che la Proposta di Direttiva UE mira a stabilire delle "norme base", le quali lasciano agli Stati Membri la possibilità di "andare oltre", consentendo loro di legiferare con norme più stringenti.

A tale riguardo auspichiamo la rapida revisione, una volta approvata la Direttiva UE, del Decreto-Legge 1/2012, già unanimemente riconosciuto come un provvedimento all'avanguardia; il D.L. 1/2012, infatti, disciplina all'articolo 62, seppur in maniera parziale, la contrattazione e le pratiche sleali provando a limitare qualsiasi comportamento del contraente che, abusando della propria maggior forza commerciale, imponga condizioni contrattuali gravose.

Tale sforzo non è stato però sufficiente a limitare tali pratiche che, in contrasto con il principio della buona fede e della correttezza, fissano prezzi palesemente al di sotto dei costi di produzione dei prodotti oggetto delle relazioni commerciali e delle cessioni da parte degli imprenditori agricoli.

Quello della **vendita dei prodotti agricoli e agroalimentari sottocosto** è un fenomeno che vede gli acquirenti riconoscere ai fornitori prezzi talmente bassi che i ricavi non bastano neanche a coprire i costi di produzione.

Questo fenomeno riguarda i prodotti agricoli soggetti a una successiva trasformazione e i prodotti agroalimentari che vengono commercializzati freschi al consumatore finale con prezzi particolarmente convenienti. A tale riguardo, Agrinsieme ritiene che i casi sopra descritti costituiscano una pratica sleale che amplifica il potere contrattuale del soggetto che nella filiera si trova già in una posizione dominante e che, pertanto, debbano essere vietati e sanzionati.

Moltissimi sono i casi, recenti e non solo, di piccoli, medi e grandi produttori e fornitori, associati anche in forma cooperativa, che hanno subito tali distorsioni di mercato, dando evidenza dell'esistenza di un meccanismo in base al quale chi non si adegua viene escluso dai successivi rapporti commerciali.

Quello dell'**asta elettronica al doppio ribasso** è un praticato sistema di acquisto che va a "schiacciare" intere filiere produttive, con ripercussioni dirette sulle dinamiche di produzione e sui rapporti di lavoro nelle campagne; questa pratica, infatti, ha come principale effetto quello di scaricare sui produttori agricoli il ribasso dei prezzi delle derrate, costringendoli a veri e propri "salti mortali" per rimanere nell'ambito della legalità.

In base a tale sistema, come noto, alcune grandi aziende di distribuzione chiedono ai fornitori un'offerta di vendita per i propri prodotti salvo poi, una volta raccolte le diverse proposte, indire una seconda gara nella quale usare come base di partenza non l'offerta qualitativamente

migliore, ma al contrario quella di prezzo inferiore. Tra le aziende fornitrici si scatena così una gara per abbassare i prezzi offerti. Il soggetto che si aggiudica la fornitura al prezzo più basso cercherà di recuperare margini esercitando a sua volta pressioni su anelli più deboli a valle della filiera.

Il meccanismo di base è quello dell'asta: da una parte il distributore, che acquista la merce, dall'altra le aziende fornitrici, che fanno l'offerta; il tutto con l'unica e non trascurabile variante in base alla quale - vogliamo ribadirlo - vince il prezzo più basso. Le offerte, inoltre, vengono esercitate "al buio" ovvero senza che i partecipanti all'asta possano sapere con chi concorrono. Questa mancanza di trasparenza potrebbe anche celare tentativi di ribasso strumentali con l'unico scopo di raggiungere offerte a prezzi "stracciati".

Dal momento che il nostro Paese si fregia di produzioni agroalimentari di altissima qualità (DOP, IGP, STG etc.) diventa molto complicato per le imprese agire sul costo di produzione, perché hanno dei requisiti di processo produttivo con degli standard elevati imposti dalla normativa di riferimento. Pertanto, il fenomeno delle aste a doppio ribasso rischia di compromettere le filiere di qualità. Inoltre, l'acquisto dei prodotti con queste modalità, essendo posto in essere solo da alcune catene distributive, comporta anche una concorrenza tra le stesse a danno delle imprese produttrici: in particolare il prezzo che si genera dalle aste al doppio ribasso diventa il punto di riferimento anche per le altre catene distributive che non adottano tale sistema di acquisto, influenzando in questo modo al ribasso tutto il mercato.

Vale la pena di evidenziare, inoltre, come quest'ultimo fenomeno sia tristemente rappresentativo della situazione in cui versa il sistema agroalimentare nazionale: esso, infatti, fa leva sul potere che la Grande distribuzione organizzata-Gdo ha acquisito negli ultimi anni e, da contraltare, sulla frammentazione e sullo scarso potere contrattuale degli altri attori della filiera, produttori agricoli in primis.

Allo stato attuale delle cose, infatti, ogni attore che compone la filiera "gioca" una sorta di "partita", mai ad armi pari, nella quale a rimetterci è sempre chi ha meno potere contrattuale.

Il punto a nostro avviso non sta nella demonizzazione della Gdo, che è e deve essere un importante alleato per politiche di filiera che rafforzino e valorizzino i prodotti agricoli italiani di qualità e che rappresenta indubbiamente una grande opportunità per l'intera filiera, quanto piuttosto nella revisione dei "rapporti di forza" che regolano la contrattazione tra i giganti delle catene dei supermercati e gli altri attori della filiera: la criticità del sistema, infatti, sta proprio in questa asimmetria contrattuale.

LA POSIZIONE DI AGRINSIEME

Negli ultimi vent'anni, si è verificato un crescente spostamento del potere contrattuale, che si è progressivamente decentrato, finendo per andare ad avvantaggiare maggiormente il commercio al dettaglio a discapito dei fornitori e in particolare dei produttori.

Bisogna contrastare questo spostamento con ogni mezzo possibile, tenendo sempre bene a mente che tra i principali obiettivi ci deve essere la tutela degli operatori più deboli, i quali a causa del loro scarso potere contrattuale rispetto ai grandi operatori della filiera sono in generale maggiormente soggetti a pratiche commerciali sleali, quali appunto la vendita di prodotti agricoli sottocosto e le aste a doppio ribasso. Tali pratiche mettono in difficoltà anche le filiere ad alta qualità, contraddistinte da maggiori costi di produzione riconducibili a maggiori controlli e certificazioni che forniscono maggiore garanzia al consumatore.

Non va infatti dimenticata la particolare rilevanza economica delle pratiche commerciali sleali, che possono esercitare pressione sui margini dei fornitori e possono inoltre portare, di conseguenza, a una distribuzione inefficiente delle risorse, con il rischio concreto e sempre più incombente di costringere l'imprenditore agricolo ad abbandonare la propria attività.

Tali pratiche vanno quindi a tutti gli effetti considerate delle forme di concorrenza sleale, poiché travalicano le logiche di concorrenza, imponendo dei prezzi che nulla hanno a che vedere con il mercato, ma sono dettati dalla asimmetria contrattuale che penalizza il contraente più debole.

Tale perverso meccanismo, oltre a danneggiare i produttori agricoli, va alla lunga a discapito anche dei consumatori: è infatti innegabile che agendo continuamente e ripetutamente sul prezzo si vada di conseguenza a ridurre i costi di produzione e, quindi, la qualità delle produzioni.

Tale corsa al ribasso mette a rischio la qualità dei prodotti agroalimentari, la quale non potrà che andare a diminuire, con una conseguente perdita di competitività sui mercati: il Made in Italy, che è un prodotto di qualità prima che di quantità, va necessariamente protetto da tali pratiche.

È necessario, nei limiti del possibile, continuare a insistere e a lavorare affinché la vendita dei prodotti agricoli e agroalimentari sottocosto e le aste a doppio ribasso vengano inserite nell'elenco delle pratiche commerciali sleali (o Unfair trade practices, abbreviato in Utp)

contenute nella Proposta di Direttiva della Commissione UE, cosicché si arrivi ad avere sull'intero territorio dell'Unione Europea regole certe e uguali per tutti.

In ogni caso, è assolutamente inderogabile agire sulla norma nazionale, sfruttando tutte le prerogative che la Direttiva UE offre agli Stati Membri, introducendo nell'elenco delle pratiche sleali da contrastare sia la vendita sottocosto che le aste a doppio ribasso.

Nello specifico le vendite sottocosto, seppur normate dalla Legge, non vengono attuate in modo saltuario e occasionale, ma vengono attivate frequentemente e coinvolgono la maggior parte dei distributori sconfinando in pratiche affini al dumping vietate dalle normative commerciali internazionali. Il sottocosto amplifica la concorrenza orizzontale tra i distributori che inevitabilmente ha una ricaduta negativa su tutti soggetti a monte della filiera.

Agrinsieme rammenta inoltre che già attualmente la vendita di prodotti agricoli palesemente sottocosto costituisce una pratica commerciale sleale che l'ordinamento giuridico nazionale (con il sopracitato articolo 62) già prevede di limitare. È però essenziale che l'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato agisca e persegua concretamente le condotte di quegli operatori che acquistano prodotti agricoli e agroalimentari palesemente sottocosto.

Agrinsieme continuerà a lavorare affinché tutti gli attori della filiera facciano la loro parte con il principale e comune obiettivo di non ledere la dignità dei produttori agricoli. Ci appelliamo in particolare alla Gdo, che da sola veicola una notevolissima quota degli acquisti alimentari, affinché si renda disponibile al confronto e alla concertazione per prevenire e contrastare tali odiosi fenomeni, che a nostro avviso minano le basi della tenuta competitiva dell'intero agribusiness nazionale.

LE PROPOSTE DI AGRINSIEME

Il coordinamento di Agrinsieme vuole in prima battuta ribadire l'estrema necessità di investire urgentemente i rapporti di forza che fino ad oggi hanno caratterizzato la relazione tra la produzione e la distribuzione.

A questo proposito risulta opportuno, sempre ad avviso dello scrivente coordinamento, lavorare sulle criticità della legislazione nazionale, tramite:

- l'inserimento delle vendite sottocosto e delle aste al doppio ribasso nella normativa nazionale e comunitaria;
- il contrasto alle asimmetrie di mercato che portano a situazioni di conflitto tra la produzione e la distribuzione;
- una migliore definizione di una autorità di contrasto nazionale efficiente, che agisca rapidamente a seguito di denunce sperte da singoli o da associazioni di rappresentanza;
- l'incentivazione di contratti di filiera, con il principale obiettivo di contenere la volatilità dei prezzi delle produzioni agricole;
- l'incentivazione dell'aggregazione dei produttori lungo le filiere, a partire dalle cooperative, dalle Organizzazioni di produttori-Op, dalle Associazioni di organizzazioni di produttori-Aop e soprattutto dalle Organizzazioni Interprofessionali-Oi.

Agrinsieme è costituita dalle organizzazioni professionali C.I.A.-Agricoltori Italiani, Confagricoltura, Copagri e dalle centrali cooperative Confcooperative FedAgriPesca, Legacoop Agroalimentare e Agci Agrital, a loro volta riunite nella sigla Alleanza Cooperative Italiane – Settore Agroalimentare. Il coordinamento Agrinsieme rappresenta oltre i 2/3 delle aziende agricole italiane, il 60% del valore della produzione agricola e della superficie nazionale coltivata, oltre 800mila persone occupate nelle imprese rappresentate.



COLDIRETTI

AUDIZIONE CAMERA DEI DEPUTATI

XIII Commissione Permanente

(Agricoltura)

Il fenomeno della vendita dei prodotti agricoli sottocosto
e delle aste a doppio ribasso dei prodotti medesimi

26 settembre 2018

La presente indagine ha ad oggetto alcune anomalie nella formazione del prezzo dei prodotti alimentari. E' vero che non sia possibile proibire agli operatori commerciali di fare i propri conti e di stabilire il giusto prezzo dei prodotti alimentari. Così come, solo attraverso una analisi approfondita dei costi si può determinare il giusto ricavo dal prodotto finito.

In questa sede, però, non entrano in gioco forbici dei prezzi al consumo basate su una analisi di mercato con un rinvio a valori puntuali. Se una azienda ha costi di produzione più bassi ed è in grado di praticare, nell'offerta al consumo, prezzi inferiori a quelli che risultano nella media del mercato resta, del tutto logico, che, nel rispetto delle dinamiche concorrenziali, risponda ad una esigenza di razionalità economica.

In realtà si intende contestare il meccanismo della vendita sottocosto, nel particolare settore alimentare, in quanto capace di produrre un vero e proprio illecito concorrenziale.

Si ha riguardo a prodotti di prima necessità acquistati quotidianamente o con frequenza plurisettimanale dalla larga maggioranza dei consumatori, sicché una offerta di prezzo al ribasso provoca effetti sensibili e diretti sull'intera filiera e, specialmente, a valle nella fase di produzione. Già con la legge sulla qualità e trasparenza degli oli vergini si è proceduto, dunque, ad introdurre alcune condizioni aggiuntive per la vendita sottocosto di tali prodotti relativa all'ammissione della pratica solo una volta all'anno e da parte di strutture commerciali che detengono una quota non superiore al 10% della superficie di vendita complessiva. Tuttavia, ci risulta che la norma non abbia avuto una piena applicazione né sembrano disponibili i dati dell'Osservatorio Nazionale sul monitoraggio delle vendite sottocosto istituito dall'apposita disciplina.

Si ritiene, allora, necessario procedere a un più rigoroso divieto, in quanto l'analisi della prassi commerciale relativa alla grande distribuzione organizzata rivela che la possibilità di effettuare vendite sottocosto sia legata ad una posizione dominante acquisita nella filiera con effetti predatori sulle imprese a valle. Più che rientrare nell'ambito di strategie promozionali di operatori commerciali anche di grandi dimensioni al fine di stimolare le vendite, l'entità dello sconto sul prezzo assume la fisionomia di una condotta abusiva tale da presentare, cioè, il carattere di una pratica commerciale sleale.

Le medesime conclusioni possono essere formulate in relazione ad un altrettanto insidioso fenomeno che interessa alcune grandi e medie strutture di vendita che fanno ricorso al sistema delle aste elettroniche per aggiudicarsi dai fornitori ingenti quantitativi di prodotti alimentari al prezzo più basso o, meglio, a prezzi ben inferiori ai costi di produzione. Si

realizza, in sostanza, una vendita sottocosto attraverso una procedura condotta on line, nel corso della quale i fornitori sono chiamati a presentare la loro offerta al prezzo più basso e, nel corso di una seconda asta on-line a presentare un ulteriore ribasso sulla base di prezzo risultata inferiore nella fase precedente. Si tratta di una procedura che non solo pregiudica i consumatori, ai quali è impedito di conoscere il valore effettivo dell'alimento acquistato, ma che danneggia l'economia dell'intero sistema Paese a causa delle gravi iniquità che colpiscono la filiera agroalimentare, con evidenti ripercussioni nei settori della produzione e della trasformazione. Le aste elettroniche, pur essendo disciplinate in materia di appalti dall'art. 56 del d.lgs. n. 50 del 2016 con la finalità di agevolare il percorso di digitalizzazione della pubblica amministrazione, dovrebbero essere maggiormente orientate ad impedire la diffusione di fenomeni distorsivi della concorrenza specialmente quando tale strumento sia impiegato abusivamente da imprenditori privati della grande distribuzione organizzata a danno dei produttori e dei trasformatori degli alimenti, costretti a vendere il loro prodotto ad un prezzo che neppure marginalmente può essere idoneo a rappresentare una remunerazione dignitosa del lavoro prestato nel *campo* a garanzia del consumatore in *tavola*.

Si propongono dunque le seguenti modifiche disciplinari:

Art. 1

«La vendita sottocosto dei prodotti alimentari è soggetta a comunicazione al comune dove è ubicato l'esercizio commerciale almeno venti giorni prima dell'inizio e può essere effettuata solo una volta nel corso dell'anno. È comunque vietata la vendita sottocosto effettuata presso le grandi e medie strutture di vendita di cui alle lett. e) e f), co. 1, art. 4 del d.lgs. n. 114/1998».

Art. 1-bis

La lett. a), co. 1, art. 2 del D.P.R. 6 aprile 2001, n. 218 è abrogata.

Art. 2

All'art. 2598 c.c. è aggiunto il seguente comma: «4. allestisce un'asta elettronica per l'acquisto di prodotti della filiera agroalimentare attraverso la presentazione da parte degli offerenti di prezzi modificati al ribasso con un divario di costi non giustificato dagli obiettivi della produzione e fuorviando la scelta del consumatore».

Art. 3

All'art. 56 del d.lgs. 18 aprile 2016, n. 50 dopo il comma 1, è inserito il seguente: «1-bis. *Gli appalti diretti all'acquisto di prodotti e servizi nei settori della ristorazione collettiva e fornitura di derrate alimentari non sono oggetto di aste elettroniche.*

**Vendita dei prodotti agricoli:
aste a doppio ribasso e sottocosto**

Audizione

Federdistribuzione, Ancc Coop, Ancd Conad

**XIII Commissione
Camera dei deputati**

26 settembre 2018

PREMESSA

Dal punto di vista commerciale, **la GDO ha consentito in questi anni un'evoluzione del sistema agricolo e di nuove tendenze di valorizzazione delle produzioni**, quali l'Agricoltura Biologica, la politica OGM free, i prodotti equosolidali, l'affermazione dei marchi di denominazione d'origine (DOP-IGP) e le varie linee di prodotti di filiera controllata: tutte iniziative che hanno la finalità di valorizzare le produzioni e di assicurare il consumatore, garantendo la sicurezza, l'etica del rapporto, la trasparenza e la vicinanza con il territorio. Queste iniziative di collaborazione con la GDO hanno reso più forte l'imprenditoria agricola operante sul territorio.

I prodotti a marca del distributore sono fondamentali nello sviluppo del sistema agroalimentare italiano, fatto soprattutto di PMI e sono una risposta ai nuovi bisogni dei consumatori, che chiedono prodotti di qualità a un prezzo competitivo: rappresentano una valida alternativa ai prodotti di marca. In pochi anni la loro quota di mercato in Italia è passata dall'11% nel 2003 **al 19% alla fine del 2017** (*dati Nielsen*). In Italia la quota rimane comunque bassa in confronto al resto dell'Europa, dove raggiunge quote superiori al 40% (UK) o al 30% (Germania), ci sono quindi ancora ampi spazi di crescita.

Per le aziende della GDO le proprie marche rappresentano anche l'opportunità di non essere eccessivamente dipendenti dai grandi fornitori globali. **La relazione che si crea tra l'azienda distributiva e gli operatori di filiera che collaborano nella formazione del prodotto a marca del distributore è tale da assicurare per tutti buone condizioni economiche di produzione/distribuzione, regolarità di ordini e crescita dei volumi: fattori indispensabili per riuscire a crescere e a migliorarsi.** La GDO incoraggia e supporta così i fornitori locali a sviluppare prodotti nuovi, di qualità e a prezzi competitivi, rispondendo alle aspettative dei consumatori. Molte PMI hanno costituito partnership consolidate con le insegne distributive come fornitori di marca del distributore, **riuscendo in questo modo a intraprendere un significativo percorso di miglioramento dei propri risultati aziendali, anche attraverso l'internazionalizzazione.**

Una delle **maggiori criticità nello sviluppo del rapporto tra GDO e sistema agricolo nazionale rimane la capillarizzazione e la scarsa potenzialità produttiva** di quest'ultimo, che necessiterebbe di interventi finalizzati alla crescita in termini di produttività, qualità e competitività.

E' quindi necessario **rendere più forte il sistema agricolo nazionale nel suo complesso.** Ciò significa pensare ad un sistema di modernizzazione dell'agricoltura, progettando un futuro di maggiore competitività ed efficienza rispetto agli altri Paesi, allontanandosi da logiche di "pura difesa dell'esistente" ed abbandonando le politiche di sostegno finì a se stesse e non in grado di motivare lo sviluppo delle imprese e della qualità.

Il comparto della distribuzione moderna ha ancora notevoli potenzialità in termini di diffusione e promozione dei prodotti agroalimentari sui mercati nazionali ed esteri. **L'individuazione di percorsi di lavoro comuni con l'agricoltura e le istituzioni consentirebbe ulteriore valorizzazione delle produzioni e maggiore fluidità nei rapporti commerciali.** E' necessario lavorare in contesti di collaborazione in cui si possano attuare iniziative condivise in una logica di modernizzazione agricola e di sostegno a una maggiore produttività e competitività, evitando interventi cogenti di carattere normativo, spesso di ostacolo al mercato.

In questo scenario di riferimento, **la GDO anche attraverso le sue organizzazioni di rappresentanza ha lavorato per creare un contesto favorevole alla crescita del sistema agricolo e allo sviluppo delle relazioni commerciali.** Si ricordano in particolare **i protocolli di intesa siglati con il Mipaaf** e le altre componenti della filiera in materia di prodotti DOP e IGP, in materia di Latte e prodotti lattiero caseari, sul Caporalato e sulle Aste on-line.

Si ricorda poi **l'attività promozionale della GDO nell'Organismo Interprofessionale dell'Ortofrutta, nella convinzione di poter interagire in modo operativo e costruttivo con**

il sistema agricolo nazionale. Anche in questo contesto la Distribuzione Moderna ha svolto un ruolo propulsivo fondamentale, dando vita ad un serie di campagne promozionali sulla frutta fresca italiana di stagione, che ha visto partecipare migliaia di punti di vendita su tutto il territorio nazionale. Solo nel 2018 **sono state realizzate ben 8 campagne promozionali** sulle diverse produzioni, anche con l'obiettivo di informare il consumatore sulle caratteristiche specifiche del prodotto e fornire indicazioni sulle modalità di utilizzo del prodotto stesso.

La GDO ha anche sviluppato una importante **campagna promozionale per garantire maggiore visibilità e informazione su DOP/IGP nei punti vendita.** E' stato anche siglato un **Protocollo di intesa tra Mipaaf e le Associazioni della GDO.** Da questa intesa ha preso avvio un'importante iniziativa promozionale a livello nazionale in migliaia di punti vendita della GDO, con l'obiettivo di migliorare l'informazione dei consumatori sulle qualità di queste produzioni e di rendere più facile l'individuazione dei prodotti DOP e IGP negli scaffali della GDO.

ASTE ON LINE AL DOPPIO RIBASSO

Le aziende della GDO sono attivamente impegnate nel contrasto all'illegalità e allo sfruttamento del lavoro nero in agricoltura, assumendo un ruolo attivo, in relazione a quelle che sono le proprie possibilità di intervento sulla filiera.

La lotta al fenomeno del caporalato deve essere una priorità, per avere in Italia un sistema di produzione agricolo trasparente. Occorre, da un lato, **intensificare i controlli che ancora sono troppo esigui e dall'altro dotarsi di strumenti che consentano di far emergere la parte migliore del nostro sistema produttivo.**

La legge 166/2014 di contrasto al caporalato rappresenta un primo passo in questa direzione, che avrebbe tuttavia potuto essere più incisivo se avesse previsto l'obbligatorietà di iscrizione alla nuova "Rete del lavoro agricolo di qualità", in luogo della facoltatività attualmente considerata.

Perseguendo tale percorso nel contrasto allo sfruttamento del lavoro, **nel giugno 2017 Federdistribuzione e Ancd Conad** hanno siglato con il Ministero **un Protocollo di intesa** al fine **di favorire un mercato più trasparente e per evitare effetti distorsivi dei rapporti di filiera con l'impegno a non fare ricorso alle aste elettroniche inverse al doppio ribasso** per l'acquisto di prodotti agricoli e agroalimentari. Si tratta di un'intesa che mira a distinguere gli ambiti associativi organizzati della GDO rispetto ad altri operatori del mercato, con l'obiettivo di valorizzare la correttezza e la trasparenza dei comportamenti delle imprese distributive.

Il Protocollo contiene un **Codice etico** che prevede i seguenti impegni:

- **Aste on-line:** impegno a **non utilizzare la modalità d'asta inversa al doppio ribasso per l'acquisto di prodotti agricoli e agroalimentari** ed adottare misure di massima trasparenza nell'utilizzo di piattaforme elettroniche di acquisto e approvvigionamento, definendo e rendendo noto ai fornitori il regolamento d'asta e garantendo libertà di accesso ai fornitori di ogni dimensione, che abbiano una struttura produttiva adeguata sia in termini qualitativi che quantitativi per commercializzare i loro prodotti attraverso la GDO.
- **Lavoro in agricoltura:** l'impegno prevede che le imprese firmatarie promuovano verso le proprie aziende fornitrici l'iscrizione delle stesse alla **Rete del Lavoro agricolo di qualità**, ossia a quell'elenco istituito presso l'Inps e promosso dal Ministero del lavoro e dal Mipaaf, finalizzato a selezionare le imprese agricole che si distinguono per il rispetto delle norme in materia di lavoro, legislazione sociale, imposte sui redditi e sul valore aggiunto.
- **Stagionalità e origine:** si prevede l'impegno a valorizzare nei punti vendita la stagionalità e la provenienza dei prodotti agricoli e alimentari.

Per quanto concerne **Coop Italia, non ha mai effettuato aste al doppio ribasso ed ha propri codici etici interni che garantiscono il rispetto dei principi sanciti nel Protocollo di cui sopra.**

SOTTOCOSTO

Bisogna innanzitutto fare una distinzione tra il sottocosto che si effettua nei confronti dei consumatori e quelli che sono invece i costi di produzione di cui si parla nel decreto attuativo dell'articolo 62. In questo provvedimento (DM 199/2012 art. 4, comma 2, lett. C) si prevede infatti come pratica scorretta il divieto di acquisto a **prezzi palesemente inferiori ai costi di produzione medi.**

Questa previsione è parsa sin da subito inattuabile, in quanto l'unico parametro di riferimento che può essere assunto per valutare il costo della merce a monte della filiera è il **prezzo di mercato**, a cui poi vanno aggiunti i costi accessori, i servizi, i costi intermedi (es. logistica, trasporto, condizionamento, imballaggio ecc.) per arrivare al prezzo finale.

Lo stesso Consiglio di Stato, con il proprio parere sul decreto in questione del 27 settembre 2012, rilevava come la generalizzata e inderogabile affermazione della illiceità dei prezzi inferiori ai costi di produzione, lungi dal tutelare la concorrenza, potrebbe determinare al contrario effetti distorsivi del mercato, **premiando irragionevolmente proprio le imprese inefficienti**, che hanno elevati costi di fabbricazione. **Verrebbero penalizzate all'opposto le imprese virtuose**, che non avrebbero alcun interesse ad abbassare i costi di produzione, **ed i consumatori finali**, considerata l'inevitabile spinta verso **l'aumento dei prezzi finali.**

Anche **l'Antitrust è intervenuta sull'argomento dei costi di produzione (IC 51 Indagine conoscitiva sul settore lattiero caseario – 2015), escludendo che le stime sui costi medi di produzione possano essere utilizzate come un parametro per considerare illecita la pratica.**

Assumere un qualsiasi valore del costo medio di produzione come un benchmark per la fissazione di tutti i prezzi corrisposti ai produttori equivarrebbe ad effettuare un intervento di tipo "regolatorio" a tutela dell'intero settore, piuttosto che a tutela di singoli contraenti deboli, **fornendo indicazioni al mercato sul prezzo "equo" da applicare.** Né appare opportuno, a parere dell'Autorità, nel calcolo del costo medio, attribuire pari peso alle piccole imprese a manodopera prevalentemente familiare collocate in montagna e alle grandi imprese meccanizzate a manodopera prevalentemente salariata collocate in pianura: queste ultime alimentano infatti una quota preponderante delle forniture, pur avendo un'importanza numerica piuttosto esigua.

I riferimenti ufficiali oggi utilizzati sono le borse telematiche su prezzo medio di mercato, mentre non esiste **un costo medio di produzione ufficiale**, in quanto, come riscontrò a suo tempo il Mipaaf, **risulta del tutto indeterminabile concretamente e non utile**, per le motivazioni chiaramente espresse sia dal Consiglio di Stato che dall'Antitrust. Tali prezzi di mercato sono estremamente variabili e risentono in particolar modo del clima, del territorio e di altre variabili che possono portare ad un'offerta eccessiva o alla scarsa produzione.

Giova anche ricordare che gli acquisti della GDO sono effettuati per oltre il 90 % presso organizzazioni strutturate, come le cooperative, le organizzazioni di produttori (OP) e altre organizzazioni intermedie: per relazionarsi con la GDO servono organizzazione, quantità, qualità e servizi. Sono poi queste strutture che remunerano al giusto prezzo i conferimenti degli agricoltori.

Per quanto concerne il sottocosto nei confronti dei consumatori, è in vigore una disciplina ben definita che regola queste tipologie di vendite (DLGS 114/98 = Vendita straordinaria (art. 15, comma 7; DPR 218/2001; Circolare Mise 3528/C del 2002).

Ci sono limitazioni al numero di vendite effettuabili nell'anno (salvo deroghe specifiche), prescrizioni sull'informazione al consumatore, sulle comunicazioni da inviare al Comune e per la tutela della concorrenza.

ALCUNI DATI NUMERICI DEL SETTORE

GDO

- **135** mld € di fatturato
- **460.000** dipendenti
- **80 %** delle imprese sono italiane
- **20 %** delle imprese sono a capitale estero

Valori GDO

- Alta concorrenza sul mercato
- Non delocalizza e investe sui territori
- Crea indotto e spinge lo sviluppo delle PMI italiane
- Innova e persegue efficienza
- Crea occupazione (oltre il 90% dei dipendenti sono a tempo indeterminato)
- Si sviluppa con logiche di sostenibilità ambientale, economica e sociale

Fornitori GDO

- **16.250** aziende
- il **98%** risulta con fatturato inferiore ai **30 mln** = **30 %** delle vendite

Fornitori Marca del Distributore (MDD)

- **1.083** aziende
- oltre il **91%** imprese italiane (**78 %** PMI = **31,5 %** piccole, **6,8 %** micro, **39 %** medie)

Quota mercato MDD

- **18,7 %** sul valore del mercato

Valore esteso MDD (indotto generato)

- **+ 145.000** addetti
- **+ 8 mld** di fatturato
- **+ 2 mld** versati allo Stato

Dimensione prime 3 imprese GDO italiane nel contesto UE

- **72°** posto Coop Italia
- **76°** posto Conad
- **131°** posto Esselunga.

Livello di concentrazione (quota primi 5 retailer)

- l'Italia è al **22°** posto in Europa

Convenienza generata per il consumatore

- **6 mld/anno** grazie alle promozioni
- **2,5 mld/anno** con la Marca del distributore