

Qualità dei prodotti ittici e sistemi di certificazione

Con questo contributo si è inteso esplorare quale possa essere il possibile vantaggio economico per i produttori della filiera dell'acquacoltura italiana, e segnatamente per il segmento dell'orata e della spigola, derivante dall'introduzione di un sistema di certificazione di qualità globale per questo tipo di produzioni. Esso si verrebbe ad inserire in uno scenario in cui sono contemporaneamente presenti diversi sistemi di certificazione delle qualità per i prodotti alimentari, con caratteristiche, finalità e livello di riconoscibilità da parte dei consumatori finali piuttosto diversi, anche se tutti finalizzati a ridurre le asimmetrie informative di cui soffrono questi ultimi, soprattutto nei mercati fortemente differenziati che caratterizzano le economie mature. Lo stesso concetto di qualità è peraltro in parte sfuocato, spaziando da una nozione di qualità intrinseca di prodotto, alla qualità di processo, alla qualità così come percepita, in parte anche soggettivamente, dal consumatore finale.

Volendone tentare una classificazione, si ritrovano:

- sistemi di assicurazione della qualità agroalimentare 'entro la filiera' (i cosiddetti sistemi di certificazione *business to business* –B2B–, quali quelli riconducibili alle norme ISO, EMAS, EurepGAP, QC, GMP, BRC, ecc.), che si caratterizzano per un approccio olistico alla qualità, sono prevalentemente orientati agli scambi tra agenti entro la filiera, ma non sono sempre riconosciuti dal consumatore finale. Essi, generalmente, non generano premi di prezzo ma producono dei vantaggi di costo in qualche anello della filiera, riducendo i costi di transazione ed i rischi;
- sistemi di certificazione *business to consumer* –B2C–, che sono finalizzati alla segmentazione del mercato grazie alla differenziazione di prodotto.

* Dipartimento TeSAF, Agripolis, Università di Padova

Ad essi sono riconducibili i sistemi di certificazione di origine DOP, IGP, STG, quelli di processo biologico od a basso impatto ambientale e taluni riconducibili a marchi commerciali o collettivi. A differenza dei precedenti, tali sistemi hanno un approccio orientato alla eccellenza, volendo certificare attributi qualitativi superiori e in genere più restrittivi. In quanto riconoscibili, i consumatori finali esprimono una disponibilità a pagare un premio di prezzo per i prodotti caratterizzati da questi sistemi di certificazione. Non va taciuto tuttavia che in Europa, a fronte di una loro crescente proliferazione, vi sia un problema di non piena conoscenza da parte di una ampia frazione di consumatori e un rischio di 'disorientamento e banalizzazione' del loro contenuto informativo.

Il segmento dell'allevamento di orata e spigola italiano si inserisce in questo quadro più generale, ma si caratterizza per una minore diffusione di tali sistemi di certificazione rispetto al complesso dell'agroalimentare, presentando dunque buone potenzialità di espansione. Per quanto riguarda l'utilizzo di marchi collettivi comunitari, non risulta riconosciuta alcuna DOP ed IGT, mentre la 'spigola veneta' è compresa nell'elenco dei prodotti agroalimentari tradizionali. La ricerca ha effettuato una indagine campionaria diretta presso un campione di imprese di produzione, finalizzata a effettuare una ricognizione dei sistemi B2B e B2C esistenti. Per quanto attiene il primo tipo di certificazioni, il 72,5% delle imprese non hanno ancora introdotto autonomamente certificazioni ISO e/o EMAS, mentre risulta più frequente l'adozione di disciplinari di produzione B2B definiti da operatori della grande distribuzione - GDO- (32,5%) delle imprese intervistate. La GDO, dunque, oltre a rappresentare il canale di vendita prevalente di orate e spigole da allevamento sul mercato al consumo, rappresenta un agente che svolge un ruolo di rilievo nel definire standard e disciplinari di produzione. In tale ambito, alcune insegne, quali Carrefour-GS, Coop-Italia ed Esselunga, rendono riconoscibile questo prodotto al consumatore finale grazie all'uso della propria *private label*, conseguendo dei vantaggi di prezzo rispetto al prodotto indifferenziato. Per quanto attiene l'uso di disciplinari e di marchi B2C sia individuale che collettivi da parte dei produttori primari la situazione appare alquanto frammentata, quanto a numero di marchi, e con ampi margini di espansione (il 62,5% delle imprese ne è priva). Risulta da verificare, dunque, se, in un contesto caratterizzato da una tale frammentazione negli approcci, soprattutto per quanto attiene il segmento B2C, dalla scarsa diffusione dei sistemi di certificazione e dei marchi tra le imprese primarie e dato il ruolo prevalente esercitato dalla GDO, l'eventuale premio di prezzo pagato dai consumatori sia effettivamente trasferito lungo la catena del valore fino

alla fase produttiva primaria e se esso assicuri la copertura dei costi generati dal sistema stesso in ogni anello della filiera. Al riguardo, è probabile che un sistema di assicurazione globale della qualità che coinvolga una ampia parte della produzione e la collochi nell'ambito di un disciplinare omogeneo possa, da un lato, aumentarne la riconoscibilità da parte del consumatore finale e, dall'altro, costituire un elemento di miglioramento del grado di trasferimento dei premi di prezzo lungo la filiera.

