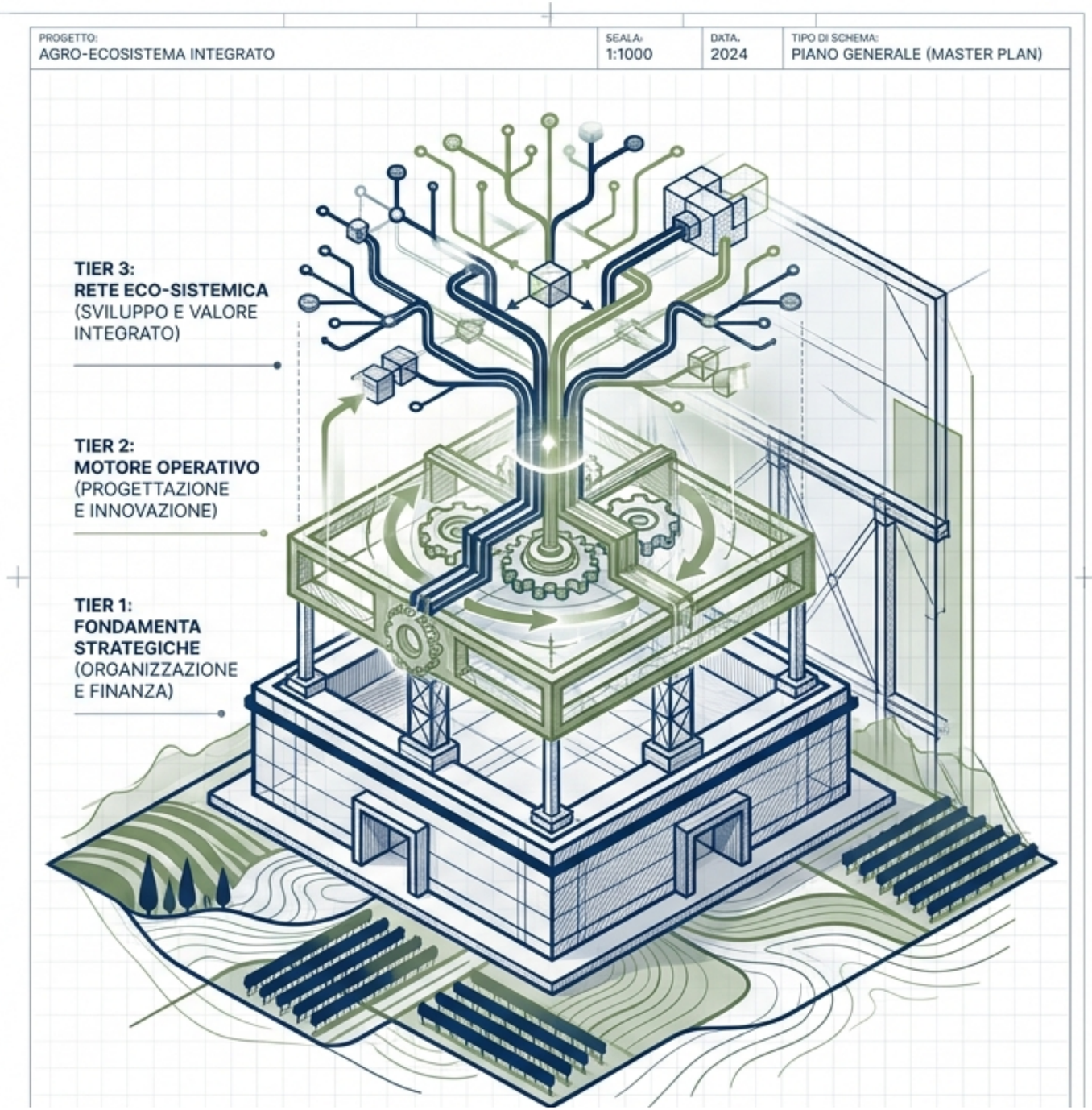
La Rivoluzione dei Consorzi di Tutela DOP e IGP

Un nuovo assetto organizzativo e finanziario: dal contesto alla proposta progettuale.



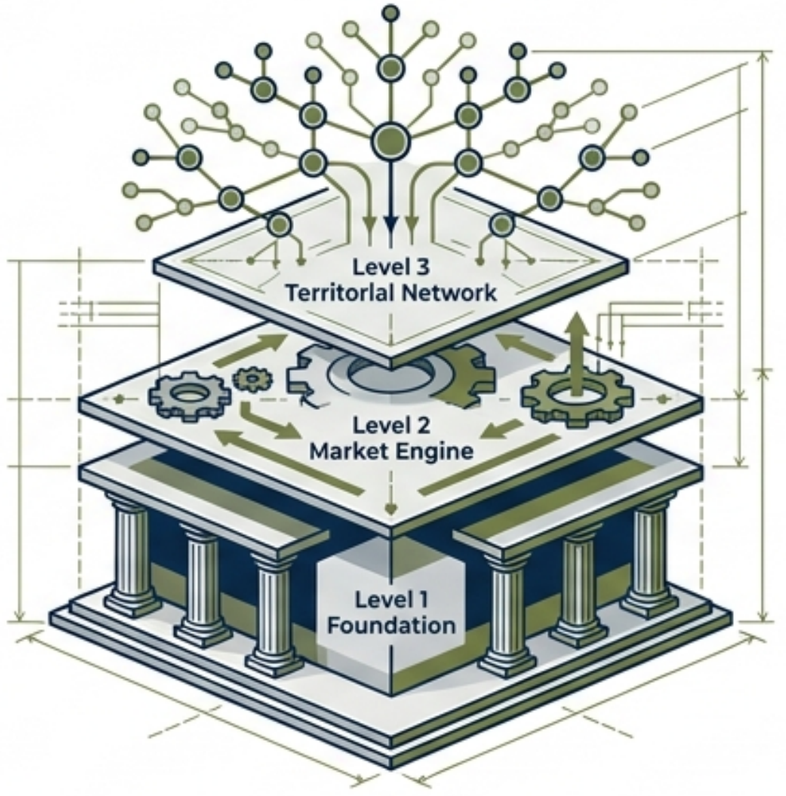
Sintesi strategica del nuovo assetto organizzativo

SEZIONE A: IL CONTESTO



Il Decreto DM 264637/2026 amplia enormemente le responsabilità dei Consorzi. Le attuali strutture, spesso sotto-patrimonializzate, rischiano di collassare sotto obblighi privi di strumenti operativi adeguati.

SEZIONE B: LA PROPOSTA



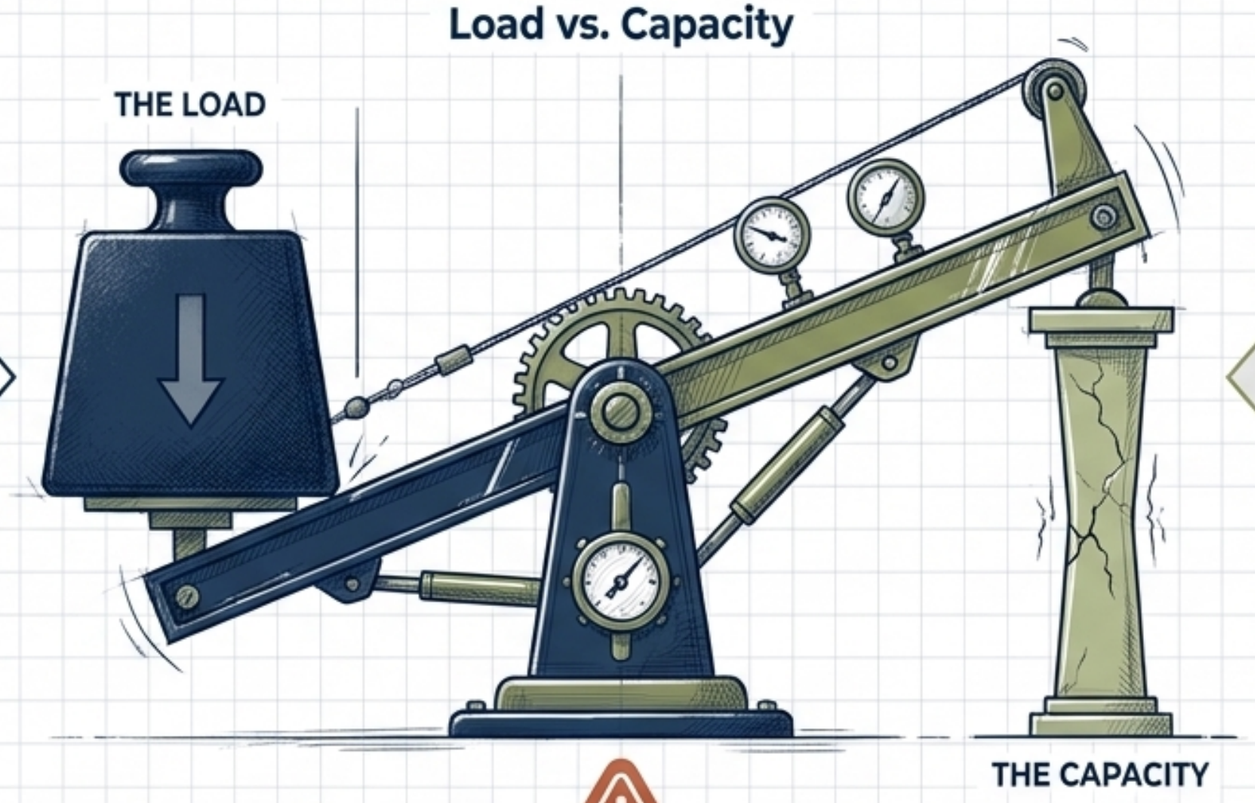
Un modello consortile a tre livelli che separa le funzioni istituzionali dalle attività di mercato e territoriali, garantendo sostenibilità finanziaria e scalabilità per Consorzi di ogni dimensione.

SEZIONE A: IL CONTESTO

Il DM 264637/2026 impone nuovi carichi su strutture spesso sottodimensionate

Le nuove funzioni (DM 264637/2026)

- Regolazione dell'offerta
- Turismo legato alle denominazioni
- Sostenibilità ambientale e sociale
- Contrasto agli usi fraudolenti (anche online)
- Gestione dei Consorzi multi-IG



Lo stato attuale dei Consorzi

- Maggioranza di piccole dimensioni
- Sotto-patrimonializzati
- Privi di struttura operativa complessa

Il rischio concreto: ampliare il divario tra i grandi Consorzi, capaci di assorbire il carico, e quelli minori, schiacciati da obblighi normativi senza risorse corrispondenti.

I quattro limiti strutturali dell’attuale modello consortile



Inadeguatezza Giuridica

Forma ex art. 2602 c.c. Il fondo consortile è modesto, esclude capitale di rischio e genera basso merito creditizio. Le attività a margine (servizi, eventi) rischiano di confondersi fiscalmente con i fondi erga omnes.



Limiti Territoriali

Carenza di potere autoritativo. Il Consorzio è un’associazione privata. Non ha mandato per governare residenti, enti locali o paesaggio al di fuori dei propri soci.



Ostacoli all’Aggregazione

Complessità dei Multi-IG. La fusione richiede contabilità separate, criteri di riparto costi complessi e il rischio di sussidi incrociati tra denominazioni forti e deboli.

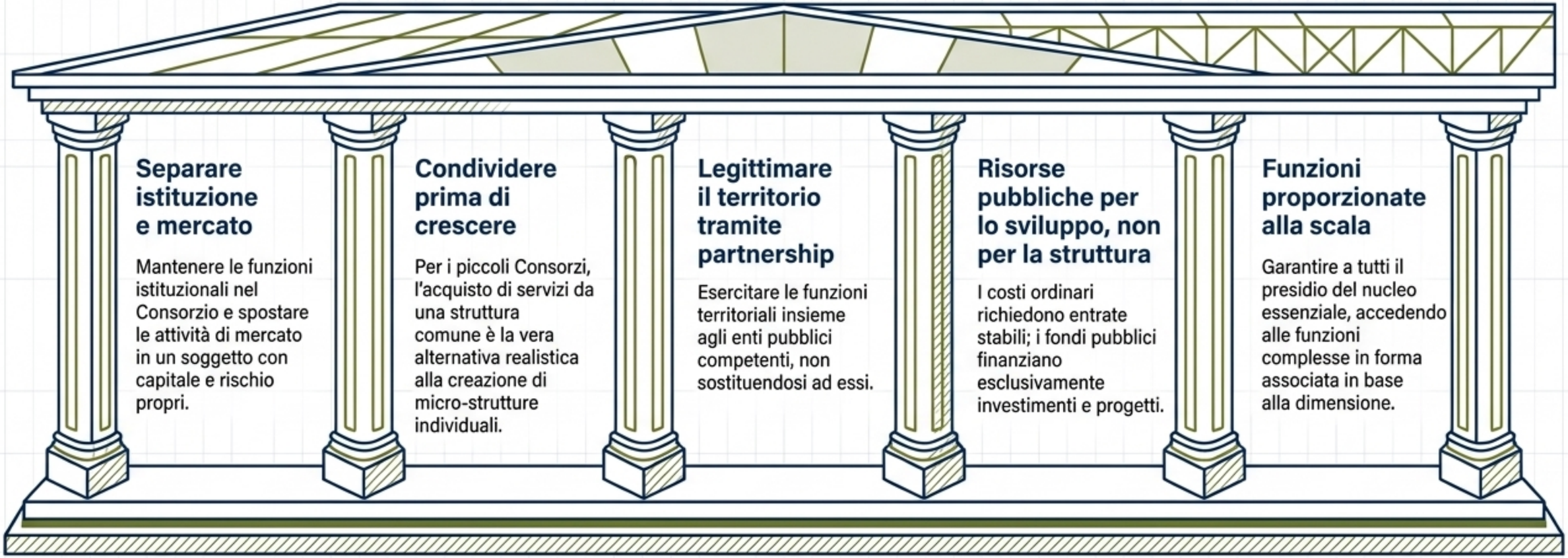


Vincolo di Rappresentanza

La soglia del 66%. Organi dominati per legge dai produttori (spesso concentrati in cooperative) non sempre favoriscono decisioni su investimenti manageriali o di struttura a lungo termine.

SEZIONE B: LA PROPOSTA PROGETTUALE

Cinque principi cardine per guidare la riprogettazione del sistema



Separare istituzione e mercato

Mantenere le funzioni istituzionali nel Consorzio e spostare le attività di mercato in un soggetto con capitale e rischio propri.

Condividere prima di crescere

Per i piccoli Consorzi, l'acquisto di servizi da una struttura comune è la vera alternativa realistica alla creazione di micro-strutture individuali.

Legittimare il territorio tramite partnership

Esercitare le funzioni territoriali insieme agli enti pubblici competenti, non sostituendosi ad essi.

Risorse pubbliche per lo sviluppo, non per la struttura

I costi ordinari richiedono entrate stabili; i fondi pubblici finanziano esclusivamente investimenti e progetti.

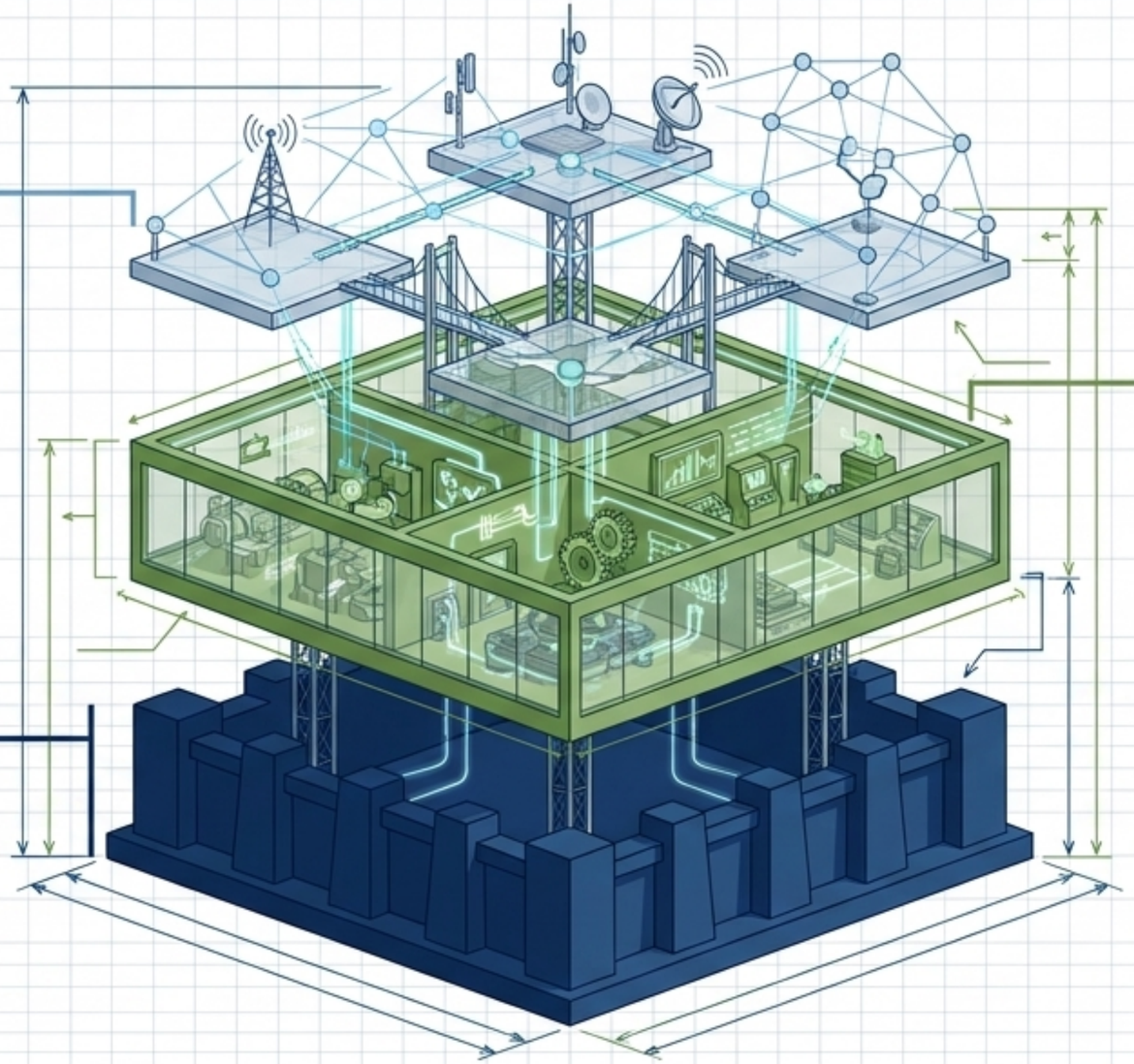
Funzioni proporzionate alla scala

Garantire a tutti il presidio del nucleo essenziale, accedendo alle funzioni complesse in forma associata in base alla dimensione.

L’architettura a tre livelli: istituzionale, di mercato e territoriale

Livello 3: La Rete

La Rete Territoriale
(Strutture Partecipate).
Gestisce turismo e sviluppo locale tramite accordi, distretti del cibo e fondazioni con partner pubblici (Regione, GAL).



Livello 2: Il Motore

Il **Motore di Mercato** (Società Strumentale art. 2615-ter c.c.).
Gestisce servizi, promozione, bandi e dati.
Dotata di capitale proprio e contabilità separata. Propria per i grandi, interconsortile per i piccoli.

Livello 1: La Base

Il **Nucleo Istituzionale**
(Consorzio ex art. 2602 c.c.).
Titolare del riconoscimento MASAF. Gestisce tutela, vigilanza e disciplinare. Finanziato da erga omnes.

Livello 1: Il Consorzio mantiene il presidio istituzionale esclusivo



Natura Giuridica

Rimane il soggetto riconosciuto dal MASAF ai sensi dell'art. 14 (L. 526/1999) o art. 41 (L. 238/2016).
Forma ex art. 2602 c.c.

Funzioni Esclusive

Tutela legale, vigilanza, gestione/modifica del disciplinare, informazione al consumatore e regolazione dell'offerta.

Modello Finanziario

Esclusivamente finanziato da contribuzione erga omnes e quote associative. Nessuna attività commerciale diretta con margine.

Il Vantaggio: Mantenere questa forma sterilizza il rischio di contestazioni da parte dei non soci, concentrando le risorse obbligatorie unicamente sulle funzioni di garanzia per cui sono state raccolte.

Livello 2: La Società Strumentale agisce come motore di mercato

Società consortile a r.l. (art. 2615-*ter* c.c.), con capitale proprio, che **separa il rischio commerciale** dalla tutela istituzionale.

Path A: Società Propria

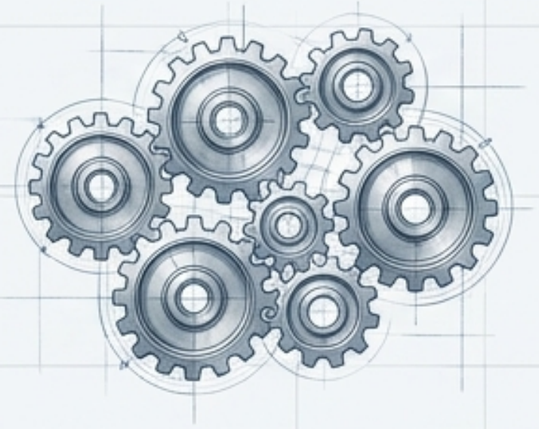


Per i **Consorzi Grandi**.
Struttura dedicata interamente alla singola IG per consulenza, marchi collettivi, eventi e progettazione.



Level 2
Market Engine

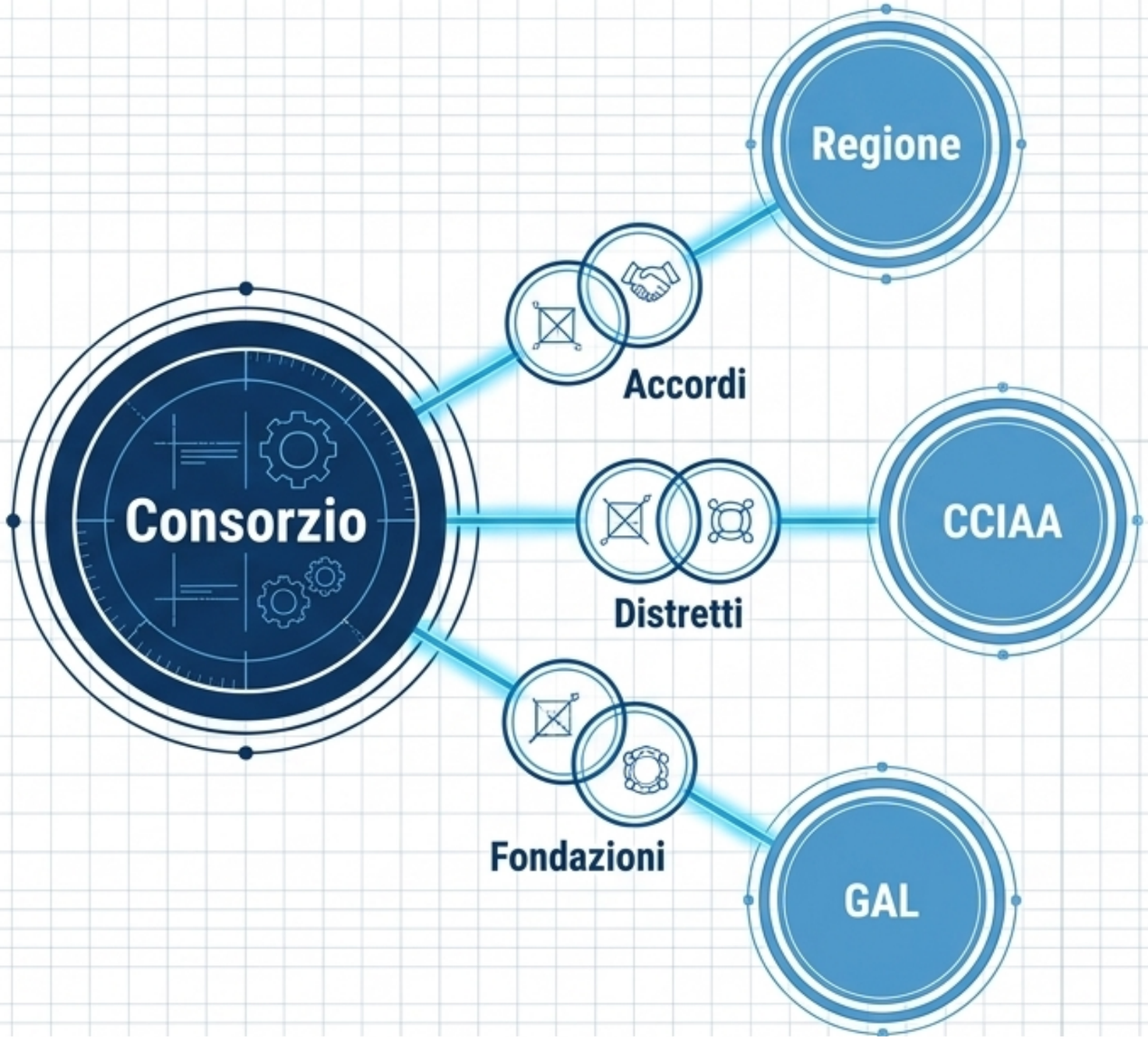
Path B: Agenzia Interconsortile



Per i **Consorzi Piccoli/Medi**. Un'agenzia di servizi condivisa. Offre segreteria, agenti vigilatori, uffici legali e progettazione a tariffa. Mantiene intatta la sovranità (governance) delle singole denominazioni.

Il **Caso Pilota Campania**: La cooperazione è già realtà. Tramite il bando SRG10 del CSR 23-27, 16 dei 25 Consorzi campani stanno già collaborando su progetti per 4,4 milioni di €. **L'Agenzia renderebbe questa rete strutturale.**

Livello 3: Le Strutture Partecipate radicano il Consorzio nel territorio



L'Obiettivo

Esercitare funzioni di turismo e sostenibilità paesaggistica collaborando con chi ha la reale autorità sul territorio.

Gli Strumenti

Accordi di programma, partecipazione a Distretti del Cibo, e Fondazioni di Partecipazione per iniziative stabili.

Lo Scambio di Valore

Il Consorzio apporta la reputazione della denominazione e le competenze di filiera. L'Ente pubblico garantisce legittimazione, risorse condivise e mitigazione del rischio economico.

La gestione dei dati richiede governance autonoma e sicura



Collocazione

La banca dati di filiera deve risiedere nel Livello 2 (Agenzia interconsortile o Società strumentale), non nel Consorzio di base.

Regole di Ingaggio

- **Presidi Antitrust:** Necessari per i dati commerciali (uso di dati aggregati e anonimizzati gestiti da un soggetto terzo).

- **Data Governance Act:** Verifica preliminare dell'applicazione del Reg. (UE) 2022/868 e del Data Act per titolarità e accesso.

Approccio Scalare

Per i piccoli Consorzi, il primo passo è una semplice mappatura dei dati disponibili.

Le funzioni analitiche avanzate si delegano alla scala interconsortile (regionale/nazionale).

Un modello di finanziamento coerente con la destinazione d’uso

	Fonti	Destinazione/Regola
Livello 1: Consorzio	Erga omnes (Quota base + Quota valorizzazione a valore), quote associative.	Destinazione vincolata alle funzioni istituzionali.
Livello 2: Società/Agenzia	Capitale sociale, tariffe servizi, ricavi commerciali/licenze, credito bancario.	Copertura dei costi fissi con ricavi ricorrenti a piano pluriennale.
Livello 3: Territorio	Contributi enti locali/CCIAA, fondi sviluppo locale, ricavi turismo.	Rischio economico condiviso con partner pubblici.
Trasversale: Fondi Pubblici	CSR 23-27 (SRG10, SRG07), PAC, FESR, FSE+.	Esclusivamente per investimenti, startup sistemi e progetti; mai per coprire costi strutturali ricorrenti.

La mappa delle funzioni si adatta alla scala dimensionale

	Fascia A: Piccoli (<150k€ gettito)	Fascia B: Medi (150k - 1M€)	Fascia C: Grandi (>1M€)
Tutela legale	Diretta essenziale	Diretta	Ufficio interno
Vigilanza	Agenti condivisi via agenzia	Condivisa/Diretta	Diretta
Promozione	Progetti aggregati	Piano pluriennale estero	Piano pluriennale estero
Sostenibilità	Adesione a protocolli comuni	Programma strutturato	Programma strutturato
Regolazione offerta	Non raccomandata	Valutabile	Applicabile

Modello Organizzativo Raccomandato:

Fascia A -> Agenzia Interconsortile. | **Fascia B ->** Agenzia o Struttura propria leggera. | **Fascia C ->** Struttura propria completa.

L’applicazione richiede adeguamenti normativi e si estende al comparto vino



Adeguamenti Normativi Proposti

- Riconoscimento espresso del Livello 2 (Società strumentali) con regole di separazione contabile.
- Istituzionalizzazione delle Agenzie interconsortili.
- Fondo consortile minimo proporzionato al valore.
- Fondo nazionale di sviluppo per startup agenzie.
- Apertura a manager indipendenti (pur rispettando il 66% dei produttori).
- Chiarimenti fiscali per le attività a margine.



Estensione Settore Vino - L. 238/2016

Il DM non si applica formalmente al vino, ma il modello strutturale a 3 livelli è perfettamente trasferibile.

Specificità da integrare: Fondi PAC, Schedario viticolo/registri telematici per i dati, e ruolo centrale delle cantine cooperative nella governance.

Possibilità di un'unica Agenzia Interconsortile regionale per Food e Wine.

Il percorso attuativo si sviluppa in quattro fasi operative

1

Fase 1: Diagnosi

Ricognizione di bilanci, personale e servizi.

Inserimento nelle fasce dimensionali.

Verifica statutaria.

2

Fase 2: Progettazione

Definizione del catalogo servizi dell'Agenzia e relative tariffe.

Selezione dei soci, bozza di statuto, patti parasociali e parere fiscale.

3

Fase 3: Avvio

Costituzione formale della società (Livello 2).

Lancio focalizzato su 2-3 servizi a domanda certa (es. segreteria, vigilanza).

Candidatura a fondi di avviamento.

4

Fase 4: Consolidamento

Estensione a servizi complessi (anticontraffazione, osservatorio).

Attivazione accordi territoriali (Livello 3).

Valutazione fusioni multi-IG.

Mappa dei rischi operativi e strategie di mitigazione

Rischio	Livello	Mitigazione
Resistenza a cedere funzioni operative	Alto	Partire da servizi a basso contenuto identitario (amministrazione, vigilanza). Mantenere la governance politica intatta nel Livello 1.
Dipendenza dai bandi	Alto	Imporre la regola aurea: copertura totale dei costi fissi con entrate proprie strutturali. Bandi solo per sviluppo.
Sottoutilizzo dei servizi Agenzia	Medio-Alto	Richiedere impegni minimi di acquisto pluriennali ai soci fondatori. Avvio graduale.
Contestazione uso fondi Erga Omnes	Medio	Separazione contabile rigorosa e applicazione di tariffe a valore di mercato tra i livelli.
Profili Antitrust sui dati	Medio	Uso esclusivo di dati aggregati e anonimizzati gestiti da soggetto terzo qualificato.

Il successo del modello risiede nella transizione: non si tratta di diventare improvvisamente ‘grandi imprese’, ma di dotarsi della capacità per fare bene il proprio nucleo istituzionale, condividendo tutto il resto.



Studio Dr.Nicola Matarazzo PMC
Project Management Consulting
Studio Benevento: Via Angelo Mazzoni, 19 | 82100 Benevento (Italy)
Studio Roma: Via Gioacchino Gesmundo n.6 | 00195 Roma (Italy)
nicolamatarazzo.it | nicola@nicolamatarazzo.it
PEC: nicola.matarazzo@pec.it
Ph. +390824317474 | Mobile +39 3389437386