

mipaaf

ministero delle politiche
agricole alimentari e forestali



FiBio

Le filiere biologiche: progetto per l'analisi della
distribuzione del valore, lo studio della certificazione di
gruppo, la formazione e la tracciabilità

Potenzialità di sviluppo delle Organizzazioni di Produttori biologici della filiera cerealicola

Ismea, dicembre 2019

Coordinamento redazionale

Antonella Giuliano

Autori

Riccardo Meo, Giulia Rapicetta, Daniela Sabelli

Editor

Riccardo Meo

Ha collaborato

Alessandro Trotta

Sommario

Executive Summary	4
Le Organizzazioni di Produttori in Italia.....	7
Riferimenti normativi	8
Le OP riconosciute nel settore cerealicolo.....	12
Classificazione delle OP.....	14
Analisi dei dati economici delle OP	15
Vantaggi derivanti dallo stato di OP riconosciuta	20
Vantaggi per gli agricoltori associati.....	20
Servizi forniti agli associati	22
L'assistenza tecnica	22
Le strategie delle OP cerealicole.....	23
Le OP riconosciute nel settore biologico	26
Analisi dei dati economici delle OP	29
Vantaggi derivanti dallo stato di OP riconosciuta	30
Vantaggi per gli agricoltori associati.....	30
Servizi forniti agli associati	31
Elementi comuni e di diversità delle OP biologiche.....	31
Il Caso di studio: OP Cerealbio.....	34
Trasferibilità nel biologico dei modelli organizzativi delle OP convenzionali.....	37
Conclusioni e raccomandazioni.....	41

Executive Summary

Il documento passa in rassegna le caratteristiche delle Organizzazioni di Produttori (OP) del settore cerealicolo nel periodo 2011-2018 al fine di individuare gli ambiti di miglioramento per il funzionamento di quelle che operano con prodotto biologico.

Se le OP hanno tutte di base la funzione di unire le aziende agricole e di agevolarle nell'organizzazione aziendale con lo scopo di concentrare l'offerta e di immetterla in modo competitivo nel mercato, tra le loro potenzialità più interessanti, si rileva l'accesso ai nuovi strumenti previsti nei Programmi di Sviluppo Rurale regionali, in particolare quelli che danno un sostegno ai costi di partecipazione alle fiere o ai servizi di assistenza tecnica fondamentale per le pratiche biologiche e per le questioni burocratiche a esse collegate.

Le normative relative alle OP di produttori delle filiere convenzionali sono più stringenti rispetto alle norme che riconoscono le OP delle filiere biologiche per le quali il legislatore ha voluto tenere conto delle dimensioni più limitate del settore; infatti, sebbene la ratio sia la medesima, quelle del settore biologico, secondo la normativa nazionale, possono essere trasversali, ovvero possono ricomprendere tutti i prodotti certificati ai sensi del REG. (CE) 834 del 2007 e s.m.i. a esclusione di quelli compresi in OCM ortofrutta e OCM olio. Inoltre, i requisiti di fatturato sono molto più bassi degli altri settori e sono rimasti invariati nel tempo.

Nel range temporale preso in esame il settore cerealicolo si è organizzato in OP senza un conseguente aumento di fatturato.

Al 31 Dicembre 2018, le OP riconosciute nel settore delle produzioni biologiche sono 5, di cui 3 specializzate nei cereali e 2 multi-prodotto. Queste sono strutturate tendenzialmente con un'organizzazione di secondo livello, ovvero sono costituite da cooperative che associano i produttori con diverse colture e categorie di prodotti. Il ruolo specifico è quello di gestire la parte commerciale dei prodotti, ovvero le funzioni legate alla vendita del prodotto, sia sul mercato spot, sia attraverso accordi commerciali con acquirenti (che alcune volte sono gli stessi promotori/soci delle OP) sia attraverso la facilitazione di contratti di coltivazione con l'industria.

In linea generale, essendo l'economia italiana molto influenzata dalle dinamiche socioeconomiche regionali, le OP biologiche differiscono molto tra loro per la storia e per la tipologia di commercializzazione e collegamenti con altre organizzazioni e imprese, sia

private sia cooperative. Tuttavia, anche per queste, i vantaggi riconosciuti dagli agricoltori risiedono nella forza dell'aggregazione che:

- consente l'accesso prioritario ai finanziamenti previsti dalle Regioni nell'ambito dei PSR per investimenti sia su misure gestite singolarmente, sia nei Progetti Integrati di Filiera, per l'avviamento della OP e per la promozione dei prodotti (misura 3.2);
- garantisce un'assistenza tecnica e amministrativo-burocratica per la gestione sia delle attività di campo sia delle registrazioni e procedure di autocontrollo e controllo previste dal disciplinare di produzione del biologico;
- offre l'opportunità di collaborazioni in progetti di ricerca e innovazione sia tecnologica sia di processo con Università ed Enti di ricerca;
- assicura la valorizzazione sul mercato del prodotto; crea strutture in grado di gestire i rapporti commerciali tra i vari attori della filiera (cooperative di produzione, cerealicoltori, imprese ed industria utilizzatrici, intermediari, ecc.).

La scelta di conversione al biologico, in ogni modo, rappresenta per entrambi i settori presi in esame una strategia di diversificazione funzionale ad attrarre nuovi clienti e restare concorrenziali nel mercato. Infatti, nel caso dei cereali, i prodotti trasformati da materia prima coltivata con tecniche di produzione biologica (pasta, prodotti di panetteria e da forno, prodotti per le colazioni, ecc.) sono usciti dai segmenti di mercato di nicchia e oggi sono presenti nei principali canali distributivi (specialmente nella grande distribuzione), e la stessa offerta di cereali biologici aumentata in quanto il differenziale di margine contributivo tra produzione convenzionale e produzione biologica è diminuito, anzi in alcuni casi, considerando anche il premio comunitario, il margine diventa superiore per il prodotto biologico.

D'altro canto, le principali problematiche dichiarate, legate all'introduzione del biologico sia nel settore cerealicolo che vitivinicolo, sono riconducibili ai costi in generale della differenziazione dalla produzione convenzionale. In particolare: alla difficoltà di orientare tutte le piccole aziende socie verso le tecniche biologiche specifiche non solo per coltura, ma anche per zona di coltivazione; l'iter amministrativo e di certificazione troppo lungo; la mancanza di esperienze nella coltivazione e nella vinificazione di uve biologiche; la carenza di impianti dedicati e di risorse finanziarie per fare gli investimenti necessari volti alla corretta divisione delle macchine dei prodotti convenzionali e biologici (ad esempio lo stoccaggio).

Tutte difficoltà superabili attraverso misure dello sviluppo rurale mirate a supportare gli investimenti nel settore, ma anche con politiche di supporto a modelli organizzativi diversi da quelli tradizionali, ad esempio regolati da contratti di rete o originati da Associazioni di Organizzazioni di Produttori (AOP).

Esperienze recenti di queste nuove strutture organizzative di gruppo, evidenziano le ricadute positive e dirette sugli agricoltori di una sinergia operativa che impegna il gruppo alleviando il peso dell'investimento del singolo operatore a maggior ragione se coadiuvata da nuovi strumenti della tecnologia dell'informazione e della comunicazione, per lo scambio più efficace di dati e la condivisione di innovazioni, mezzi tecnici e prodotti.

Le Organizzazioni di Produttori in Italia

Il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (MIPAAF) detiene un elenco di tutte le Organizzazioni di Produttori (OP) riconosciute in Italia. Tale elenco viene aggiornato entro gennaio di ogni anno. Al 31 Dicembre 2018 risultano iscritte all'elenco del MIPAAF 263 OP di cui 14 cerealicole e 5 di prodotti biologici certificati.

Nella Tabella 1 viene riportata l'evoluzione del numero delle OP riconosciute per il settore cerealicolo, vitivinicolo e del biologico con relativi fatturati. Nel periodo considerato (2011-2018), il settore cerealicolo non ha aumentato il valore della produzione complessiva, pur avendo incrementato il numero delle OP. Il dato deve essere interpretato alla luce della forte diminuzione di prezzo dei cereali che, nel periodo considerato, è diminuito di circa il 20%.

Anche per il settore dei prodotti biologici certificati si è registrata una tendenza in aumento, dove il valore della produzione commercializzata è passato dai 2,5 milioni del 2011 agli oltre 26,5 milioni del 2018. Tuttavia, si deve rilevare che la gran parte del fatturato viene fatto da due OP di cui una, quella con fatturato più grande, realizza circa 16 milioni di euro nel settore dei cereali biologici. Anche il numero delle OP è aumentato, nel periodo considerato, anche se di sole due unità, questo a evidenziare il persistere di una scarsa propensione ad aggregarsi in OP nei settori diversi da quelli dell'ortofrutta.

Tabella 1- Evoluzione numero e fatturato delle Op riconosciute non ortofrutticole

	2011		2018	
	Numero	Valore Produzione conferita (000€)	Numero	Valore Produzione conferita (000€)*
TOTALE	164		263	
di cui:				
Cerealicole - Riso - Oleaginose	10	192.993,00	14	180.000,00
Prodotti biologici	3	2.550,00	5	26.718,00

Fonte: nostre stime su dati bilanci 2018

Riferimenti normativi

Le norme comunitarie relative alle Organizzazioni di Produttori sono contenute nel REG (UE) 1308/2013 al CAPO III, Sezione 1, artt. da 152 a 157. Il Regolamento prevede che le OP siano costituite su iniziativa dei produttori per perseguire una delle finalità specifiche che possono includere almeno uno dei seguenti obiettivi:

1. assicurare che la produzione sia pianificata e adeguata alla domanda, in particolare in termini di qualità e quantità;
2. concentrare l'offerta ed immettere sul mercato la produzione dei propri aderenti, anche attraverso la commercializzazione diretta;
3. ottimizzare i costi di produzione e la redditività dell'investimento in risposta alle norme applicabili in campo ambientale e di benessere degli animali e stabilizzare i prezzi alla produzione;

4. svolgere ricerche e sviluppare iniziative su metodi di produzione sostenibili, pratiche innovative, competitività economica e sull'andamento del mercato;
5. promuovere e fornire assistenza tecnica per il ricorso a pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente e a pratiche e tecniche corrette per quanto riguarda il benessere animale;
6. promuovere e fornire assistenza tecnica per il ricorso agli standard di produzione, per il miglioramento della qualità dei prodotti e lo sviluppo di prodotti con denominazione d'origine protetta, indicazione geografica protetta o coperti da un'etichetta di qualità nazionale;
7. provvedere alla gestione dei sottoprodotti e dei rifiuti, in particolare per tutelare la qualità delle acque, dei suoli e del paesaggio e per preservare o favorire la biodiversità;
8. contribuire a un uso sostenibile delle risorse naturali e a mitigare i cambiamenti climatici;
9. sviluppare iniziative nel settore della promozione e della commercializzazione;
10. fornire l'assistenza tecnica necessaria all'utilizzazione dei mercati a termine e dei sistemi assicurativi.

Le funzioni attribuite alle OP sono, quindi, molteplici e vanno oltre la sola concentrazione dell'offerta e di immissione del prodotto sul mercato. Fatta eccezione dei settori regolamentati dall' Organizzazione Comune del Mercato (OCM), come l'ortofrutticolo, non vi sono prescrizioni rispetto alla specializzazione settoriale. Il Regolamento non stabilisce le dimensioni minime delle OP, ma ne lascia la decisione agli Stati membri in sede di riconoscimento. In Italia la normativa relativa alle OP e al loro riconoscimento è contenuta nel Decreto Legislativo 102/2005. I requisiti e le modalità di riconoscimento sono stati emanati con diversi DM a partire dal 2007¹. I DM definiscono le modalità ed i parametri con cui le Regioni effettuano il riconoscimento.

¹ D.M.N° 85 del 12/02/2007

Le regioni possono andare in deroga a tali parametri in condizioni particolari, oppure modificarli aumentandoli. I parametri si riferiscono al numero di soci minimo ed al volume minimo di fatturato. Nel corso degli anni si sono rivisti i parametri, sia del numero dei soci, sia quello del volume minimo di produzione commercializzata. Nel 2007 tale valore era riferito o al 3% della Produzione Lorda Vendibile del settore di riferimento a livello regionale, oppure doveva essere uguale o superiore al parametro minimo indicato dall'allegato 1 del DM. Unica eccezione era concessa ai settori agro energetici e dei prodotti biologici dove il riferimento era unicamente dato dal volume minimo di prodotto commercializzato indicato nell'allegato del DM e pari a 300 mila euro. Attualmente, con il DM ultimo 1108 del 31/01/2019², i parametri sono stati rivisti al ribasso.

Il numero dei soci è diminuito in tutti i settori attestandosi sul valore minimo previsto dal regolamento, ovvero pari a 5. Il valore di riferimento della produzione commercializzata è passato dal 3% al 2% della produzione lorda vendibile (PLV) settoriale a livello regionale oppure, in assenza di questo parametro, si può utilizzare il volume minimo riportato nell'allegato che ha, tuttavia, ampliato i settori rispetto all'allegato del primo DM del 2007. Inoltre, l'ultimo DM introduce una grande novità che è quella di riconoscere come OP quelle che gestiscono la vendita dei prodotti dei soci anche attraverso un mandato a stipulare contratti di coltivazione e cioè indipendentemente dal fatto che ci sia, o meno, un conferimento di prodotti agricoli dai produttori alla OP. In quest'ultima condizione i parametri sono espressi non più in valore, ma in tonnellate. Inoltre, è introdotta una categoria settoriale nuova di "seminativi" i cui parametri minimi di riferimento sono dati da 5 soci e 5.000 tonnellate di prodotto.

Le OP del settore biologico certificato, secondo la normativa nazionale, possono essere trasversali, ovvero possono ricomprendere tutti i prodotti biologici certificati ai sensi del REG. (CE) 834 del 2007 e s.m.i. con esclusione di quelli compresi in

² Disposizioni nazionali in materia di riconoscimento, controllo sospensione e revoca delle associazioni di organizzazioni di produttori ai sensi del REG. UE 1308/2013 e s.m.i. e del Decreto Legislativo del 27/05/2005 N° 102 e di modifica del D.M. 387 del 03/02/2016.

OCM ortofrutta e OCM olio. Inoltre, per le OP del biologico, i requisiti di fatturato per il riconoscimento sono molto più bassi degli altri settori e sono rimasti invariati nel tempo (5 soci e 300.000 euro quale volume minimo di produzione commercializzata).

Le OP riconosciute nel settore cerealicolo

Le OP riconosciute nel settore dei cereali al 31 dicembre 2018 erano 14 di cui 13 operative.

Nel settore dei cereali le 14 OP riconosciute nel 2018 hanno fatto registrare un valore della produzione di cereali pari a circa 180 milioni di euro. Complessivamente, quindi, il grado di aggregazione del settore risulta essere meno del 4% della produzione cerealicola nazionale.

Delle 14 OP riconosciute solo 3 risultano aver avuto il riconoscimento prima del 2014. Poiché i dati del Ministero dell'Agricoltura³ riportavano che nel 2011 vi erano, per il settore dei Cereali (compreso il Riso), 10 OP riconosciute, ipotizzando come costante il numero di OP del Riso pari alle attuali 3, si evidenzia la cessazione/perdita di riconoscimento di almeno 4 OP nel periodo 2011-2018. A fronte di tali cessazioni sono state riconosciute 11 nuove OP di cui la maggior parte al Sud Italia (Puglia, Basilicata e Sardegna). Tre OP sono state riconosciute nel 2018.

³ G. Petriccione e R.Solazzo, Le Organizzazioni dei produttori nell'agricoltura italiana, Agriregionieuropa anno 8 n°30, Set 2012 p. 18.

Tabella 2 - OP riconosciute-settore cerealicolo

Denominazione	Forma Societaria	Data di Riconoscimento	Provvedimento Regionale	Regione
CAPAC SCA - Consorzio Agricolo Piemontese per Agro-forniture e Cereali	Soc. Coop a.r.l	23 dicembre 2005	Determinazione n. 362	Piemonte
Consorzio Agrario Nord Ovest	Soc. Coop a.r.l	12 agosto 2014	Determinazione n. 691	Piemonte
Granai di Toscana	Soc. Coop a.r.l	17 marzo 2015	Decreto Dirigenziale n. 1071/2015	Toscana
Cooperativa Produttori Agricoli Val di Serchio - Società Agricola	Soc. Coop a.r.l	28 maggio 2015	Decreto Dirigenziale n. 2423/2015	Toscana
Grandi Colture Italiane	Soc. Coop a.r.l	22 dicembre 2014	D.G.R. n. 1951/2014	Emilia Romagna
O.P. Cereali	Società Consortile a r.l.	22 dicembre 2014	D.G.R. n. 1951/2014	Emilia Romagna
CO.CE.SA Cooperativa Agricola di Sardegna	Soc. Coop a.r.l	01 giugno 2017	DETERMINAZIONE N. 11208 /284	Sardegna
Cereali Vulture Alto Bradano	Soc. Coop a.r.l	19 dicembre 2016	D.D. N. 1183 DEL 19/12/2016	Basilicata
Terre Dell'Etruria	Soc. Coop a.r.l	28 luglio 2009	D.D. N. 11193 DEL 28/07/2017	Toscana
CON. CER.	Soc. Coop a.r.l	17 novembre 2017	D.D.S. ALI n. 614	Puglia
O.P. del Tavoliere	Soc. Coop a.r.l	25 novembre 2009	D.D.S. ALI n. 6436	Puglia
Cerealicola La Pineta	Soc. Coop a.r.l	02 agosto 2018	D.D. n. 149	Puglia
Petilia di Altamura	Soc. Coop a.r.l	03 ottobre 2018	D.D. 168	Puglia
O.P. Italia Cereali	Soc. Coop a.r.l	29 agosto 2018	D.D. N. 619 DEL 29/08/2018	Basilicata

Fonte: MIPAAFT

Classificazione delle OP

È possibile distinguere le OP di questo settore in 5 gruppi, in base alla loro storia, al fatturato e alla specializzazione produttiva ed alla prevalenza dell'attività svolta ed al loro collegamento con altre cooperative o gruppi che operano nel settore agricolo:

- Le OP che svolgono altre attività oltre quelle di gestione delle produzioni cerealicole dei soci. Si tratta di OP che hanno come attività la fornitura di mezzi tecnici e la commercializzazione di prodotti dei soci anche non cerealicoli;
- Le OP specializzate nella cerealicoltura che hanno effettuato investimenti materiali per assicurare servizi ai soci. Si tratta di investimenti che riguardano in modo specifico le colture di cereali e/o le colture avvicendate non orticole.
- Le OP con dimensioni economiche elevate che effettuano solo la commercializzazione del prodotto. La base sociale è costituita da cooperative di produzione che producono diverse colture, compreso gli orticoli.
- Le OP i cui promotori e soci principali sono rappresentati da gruppi imprenditoriali privati che operano nel settore della commercializzazione dei cereali e dei mezzi tecnici per l'agricoltura.
- Le OP di piccole dimensioni con fatturati al di sotto dei 4 milioni di euro che effettuano principalmente attività di commercializzazione.

I cinque gruppi descritti differiscono sia per la base associativa, sia per gli investimenti in strutture e capitale umano, che dipendono in gran parte proprio dal contesto, all'interno del quale nasce la Organizzazione Produttori e dai suoi collegamenti con altre imprese sia cooperative sia private.

Le principali motivazioni che portano alla costituzione delle OP ed alla richiesta di riconoscimento sono:

- la creazione di una organizzazione dedicata a gestire i rapporti commerciali tra cooperative di produzione e cerealicoltori ed imprese utilizzatrici sia cooperative che private, assicurando un quantitativo adeguato alle richieste di quest'ultimo.
- la necessità da parte di piccoli agricoltori di evitare intermediazioni e poter collocare direttamente il prodotto presso l'industria utilizzatrice, raggiungendo volumi di produzione di interesse dell'industria.

Analisi dei dati economici delle OP

Qui di seguito riportiamo due tabelle con i fatturati, il valore delle immobilizzazioni, il costo del personale delle 10 OP attive, la provenienza della materia prima ed il numero dei soci e loro collazione nei 5 gruppi/modelli identificati.

Nel primo gruppo abbiamo cooperative o consorzi agrari di rilevanza regionale e nazionale, dotati di strutture di vendita dei prodotti e dei mezzi tecnici per l'agricoltura e di trasformazione e stoccaggio dei prodotti dei soci. Entrambe le OP di questa categoria (CAPAC e Terre d'Etruria) gestiscono, oltre ai cereali, anche altri prodotti, tanto che Terre d'Etruria ha un riconoscimento anche come OP ortofrutticola.

Al secondo gruppo appartengono le OP, esclusivamente cerealicole, che forniscono ai soci anche altri servizi, oltre quello della collocazione del prodotto conferito nel mercato. Questi servizi vanno dagli acquisiti collettivi di mezzi tecnici, alla preparazione della semente e all'assistenza alle scelte colturali. A questo gruppo appartengono le seguenti OP:

- Agricola Petilia, acquista dai 98 soci cereali coltivati su circa 1500 ettari; effettua acquisti collettivi di concimi e sementi per i soci ed ha un impianto di selezione del seme.
- La OP Val di Serchio i cui soci coltivano circa 2000 ettari a cereali e oleo-proteaginosi avvicendati, la OP fornisce la semente, assistenza tecnica e sta realizzando un impianto per la produzione di olio da semi.

Tabella 3 - Fatturati ed immobilizzazioni OP settore cerealicolo

Denominazione OP	Gruppo	Fatturato (euro)		Immobilizzazioni materiali (euro)		
		2017	2018	2017	2018	Costo storico
Agricola Petilia	2	4.701.724	4.280.202	348.644	365.531	2.292.000
Consorzio Agrario Nord Ovest	Ha comunicato di non essere più una OP riconosciuta					
La Pineta	5	-	1.981.557	-	-	-
OP Tavoliere società cooperativa	4	3.139.085	2.866.723	1.387.745	1.224.586	2.039.586
Terre dell'Etruria	1	45.386.156	65.260.260	17.120.918	16.218.126	34.123.421
Cereali Vulture Alto Bradano	5	483.088	301.441	1.267	985,00	2.686
Val di Serchio	2	3.431.797	2.844.328	910.398	1.775.830	3.286.731
Granai di Toscana	3	4.910.990	3.485.310	520,00	405,00	
Consorzio agricolo piemontese COPAC	1	43.839.738	43.794.517	22.384.967	20.634.008	50.287.076
CON.CER Società cooperativa	4	13.465.870	10.880.301	1.310	790,00	8.027,00
Grandi Colture Italiane	3	98.315.832	96.142.684	427.420	413.731	0
Cooperativa Cerealicola di Sardegna	3	1.369.504	Cessata			

OP Cereali Società Consortile	3	23.416.148	16.953.116		130.237	98.137	189.050
OP Italia cereali soc. coop	Avvio annualità 2018 - assenza di bilanci						

Fonte: Bilanci da Infocamere

Il terzo gruppo è costituito da OP che associano cooperative di produzione, le quali operano non solo nel settore dei cereali, ma anche in altri settori. L'OP si occupa esclusivamente della commercializzazione delle materie prime conferite dai soci trattenendo una percentuale sul prezzo di vendita. L'OP ha investimenti materiali ridottissimi e costi del personale piuttosto bassi rispetto al valore del fatturato, in quanto utilizza le strutture ed il personale delle cooperative socie. L'attuale tendenza in questo gruppo di OP (che ritroviamo anche nel settore vitivinicolo) è quello di gestire la commercializzazione. A questo gruppo appartengono OP di diverse dimensioni:

- la OP Cooperativa Agricola di Sardegna, che faceva capo Al Consorzio Agrario e che è stata messa in liquidazione a seguito del fallimento del Consorzio;
- Granai di Toscana la quale, oltre alla commercializzazione dei cereali, fa anche trasformazione e vendita di pasta;
- Grandi Coltive Italiane;
- OP Cereali.

Si tratta di un modello molto interessante in quanto la OP fa anche da intermediario e garante in contratti di coltivazione nei quali il socio fattura direttamente all'industria.

Nel quarto gruppo, il modello è quello già presente nel settore ortofrutticolo delle OP che sono state costituite da commercianti o trasformatori. La produzione viene aggregata e la OP fornisce mezzi tecnici e relativi finanziamenti ai produttori, l'assistenza tecnica e garantisce l'approvvigionamento ai molini dei soci sia

direttamente sia attraverso le cooperative socie. È un modello diffuso soprattutto al Sud dove non vi è tradizione di cooperazione. A questo gruppo appartengono la (1) OP Tavoliere delle Puglie che fa capo al gruppo imprenditoriale Santacroce e la (2) OP CON.CER che fa capo al gruppo Caione.

Tabella 4 - Soci, provenienza materia prima totale, cereali e costo personale OP settore cerealicolo

Denominazione OP	Numero soci	Acquisto cereali (T. o 000 €)		Provenienza materie prime complessive 2018 (euro)		Costo Personale (euro)	
		da soci	da non soci	Totale	Soci	2017	2018
Agricola Petilia	98	1.960 (000 €)	1.281 (000 €)	4.204.654	60%	91.836	10.397
La Pineta	500	1.435 (000 €)	501 (000 €)	1.937.197	74%	-	8.177
OP Tavoliere società cooperativa	79 (compres e due cooperati ve)	2.032 (000 €)	150 (000 €)	2.395.449	93%	100.646	211.260
Terre dell'Etruria	91 soci delegati (3.500 aziende agricole)	8.397 T.	645 T.	24.489.490	78%	4.640.77 5	6.699.623
Val di Serchio	58	9.000 T.	600 T.	1.843.540	93%	196.373	195.186
Granai di Toscana	11 cooperati ve	1.150 €	82 (000 €)	3.336.921	99%	25.664	26.158
Consorzio agricolo piemontese COPAC	11 cooperati ve (2205 agricoltori)	26.591 (000€)	1.099 (000 €)	40.187.700	66%	549.354	552.795

CON.CER Società cooperativa	2 cooperati ve + 500 agricoltori	35.800 T	21835 T.	9.331.444	65%	70.311	67.117
Grandi Colture Italiane	11 cooperati ve	410.000 T.	-	95.099.729	100%	179.966	193.798
OP Cereali Società Consortile	3 cooperati ve	149.000 T.	-	16.776.865	100%	169.018	45.410

Fonte: Bilanci da Infocamere

Infine, al quinto gruppo appartengono le OP più piccole e di recente costituzione, per le quali il principale incentivo alla costituzione è rappresentato dalla necessità di arginare il calo dei prezzi dei cereali degli ultimi anni, attraverso un'offerta aggregata, anche se di dimensioni ridotte ed avere priorità negli investimenti dei Piani di Sviluppo Rurale.

Come risulta evidente dalla Tabella 2, solo una delle 13 OP svolge un'attività significativa di concentrazione del prodotto con un fatturato complessivo da attribuire alla commercializzazione di cereali e oleo-proteaginosi di circa 100 milioni di euro. Sette OP hanno un fatturato al di sotto dei 4,2 milioni di euro nel 2018, un valore che corrisponde ad un numero di ettari coltivati a cereali⁴ e a loro colture avvicendate (girasole, soia ecc.) di poco più di 5.000 ha. Inoltre, la OP del Vulture Alto Brandano ha avuto la sospensione del riconoscimento per non aver raggiunto nel 2018 il limite minimo in termini di valore della produzione conferita dai soci. La OP Cooperativa Cerealicola di Sardegna ha cessato l'attività nel corso del 2018 a causa del fallimento del Consorzio Agrario al quale era collegata. L'attuale capacità delle OP del settore dei cereali di rispondere alle finalità proprie riportate nel Regolamento Comunitario e nella normativa nazionale, appare quindi molto ridotta e piuttosto deboli le motivazioni che portano alla costituzione e richiesta di riconoscimento.

⁴ Ipotizzando un prezzo medio di 250 €/ton e una resa media di 3 ton/ha

Dall'indagine diretta effettuata attraverso questionari inviati ai responsabili delle OP con successiva intervista telefonica, alla quale hanno risposto 9 delle 10 strutture ancora attive, emergono alcuni importanti elementi che incidono sullo sviluppo e sull'operatività di questi strumenti organizzativi. Di seguito riportiamo quelli principali.

Vantaggi derivanti dallo stato di OP riconosciuta

La maggior parte delle OP ritiene che, al momento attuale, non vi siano vantaggi né economici né fiscali conseguenti al riconoscimento. La maggior parte delle OP ha personalità giuridica di tipo cooperativo e spesso la sua costituzione è molto antecedente alla richiesta di riconoscimento. Un potenziale vantaggio del riconoscimento in OP è la sua "istituzionalizzazione" in quanto il decreto di riconoscimento prevede un rapporto diretto e continuativo con l'Amministrazione regionale del settore agricolo: la OP ha l'obbligo di comunicare i dati di bilancio e di attività relativa ai criteri e parametri di riconoscimento. Anche se non dichiarato apertamente da molte delle OP, il principale vantaggio sembra essere rappresentato dalla priorità ed ai punteggi che le Regioni attribuiscono alle OP nelle misure di investimento (4.1 e 4.2) e di innovazione (16.1 e 16.2) dei PSR ed in particolare nei "progetti di Filiera" che prevedono la presentazione ed il finanziamento congiunto di queste misure. Il vantaggio in questo caso non è solo per la OP, ma anche per gli agricoltori associati che intendono effettuare investimenti nelle proprie aziende.

Vantaggi per gli agricoltori associati

Va considerato che solo il Nord Italia ha un'esperienza positiva nella cooperazione agricola, elemento che viene indicato come uno dei principali incentivi alla

partecipazione alle OP nello studio della Commissione UE (EU, 2019)⁵. Nel Sud Italia le esperienze di cooperazione sono state spesso fallimentari con la conseguenza di una crescente diffidenza da parte degli agricoltori verso tali pratiche. Le OP intervistate riportano una serie di vantaggi per gli agricoltori associati, che sono in linea con quelli dello studio europeo e che sintetizziamo nei seguenti elementi:

- aderire ad un'OP consente anche ai piccoli produttori di entrare in circuiti che richiedono masse critiche di prodotto senza passare per intermediari;
- sono garantiti mezzi tecnici e servizi che le singole imprese, soprattutto quelle di piccole dimensioni, non potrebbero acquistare o comunque acquisterebbero ad un costo maggiore;
- alcune OP garantiscono un prezzo minimo e provvedono ad anticipare i costi colturali finanziando di fatto gli agricoltori;
- viene fornita un'assistenza tecnica agronomica che migliora la produttività e un'assistenza alle scelte degli avvicendamenti. Va sottolineato che tutte le OP, anche quelle specializzate nei cereali, acquistano dai soci e commercializzano prodotti derivanti da colture utilizzate negli avvicendamenti, in particolare oleo-proteaginose;

le OP di maggiori dimensioni sono tutte impegnate in progetti di ricerca ed innovazione finalizzati a dare risposte alle problematiche emergenti di tipo tecnico e commerciale. Il vantaggio per gli associati sta nell'immediato trasferimento dei risultati.

Tali vantaggi sono riscontrabili solo nelle prime 4 tipologie di OP individuate e laddove la base associativa è costituita da cooperative che assicurano i servizi o è collegata ad imprese che forniscono mezzi tecnici e/o gestiscono attività di trasformazione dei cereali.

⁵ Study of the best ways for Producer Organisations to be formed, carry out their activities and be supported (EU, 2019).

Servizi forniti agli associati

Il principale servizio fornito ai soci è quello di stoccaggio. Lo stoccaggio costituisce la principale problematica delle imprese agricole cerealicole, in quanto oggi il magazzinaggio deve essere effettuato in condizioni e con tecniche tali da assicurare l'assenza di contaminazioni e di patogeni fungini. Inoltre, il mercato richiede sempre più partite omogenee e differenziate per livelli qualitativi. Questo è ottenibile solo attraverso investimenti rilevanti in strutture di stoccaggio. Sebbene le OP intervistate abbiano dichiarato di effettuare lo stoccaggio per i soci, questo avviene nelle strutture delle cooperative associate o direttamente dell'acquirente finale. La gran parte delle OP non hanno strutture di stoccaggio proprie. Tuttavia, l'attività dell'OP è quella di indirizzare il prodotto dei soci ai luoghi di stoccaggio, selezionandoli sulla base della qualità e degli eventuali accordi di fornitura che l'OP contrarre con gli acquirenti.

L'assistenza tecnica

L'assistenza tecnica è considerata come uno dei principali vantaggi per l'agricoltore nell'aderire all'OP. Tutte le OP intervistate hanno affermato di fornire consulenza agronomica per la coltivazione dei cereali e/o per i loro avvicendamenti. Nella realtà, l'assistenza tecnica è fornita non direttamente dall'OP, ma dalle cooperative socie. I margini di commercializzazione del prodotto, in media pari all'1% dei prezzi di vendita, non consentono di pagare i tecnici oltre al personale addetto alla commercializzazione ed agli amministrativi. L'attività di assistenza tecnica, quindi, se fatta direttamente dall'OP viene pagata dalle altre attività dell'OP, come ad esempio la fornitura di mezzi tecnici, la selezione della semente, la lavorazione di alcuni prodotti, e dal margine di commercializzazione di materie prime acquistate da terzi.

Le strategie delle OP cerealicole

Tutte le OP intervistate hanno dichiarato di voler aumentare la base associativa. Tale finalità viene perseguita attraverso due modalità:

- un aumento dei servizi per i soci
- la diversificazione delle produzioni, rappresentata soprattutto dalla introduzione di cereali da agricoltura biologica

Il biologico rappresenta una modalità di diversificazione che molte OP stanno perseguendo. Delle 10 OP attive, 7 hanno dichiarato che i soci coltivano cereali da produzione biologica certificata. Le percentuali di prodotto biologico conferito e commercializzato vanno dal 2% dell'OP Grandi Colture Italiane al 35% dell'OP Petilia. L'OP Granai di Toscana produce il 20% del grano duro con tecniche biologiche. I principali vantaggi evidenziati, della produzione biologica, sono il maggiore prezzo di vendita, con maggiori margini per gli agricoltori, la presenza di nuovi canali commerciali in forte espansione, la prospettiva futura di un aumento delle vendite, gestione dei mercati attraverso contratti con conseguente trasferimento di questa modalità di vendita anche al prodotto convenzionale. Le principali difficoltà incontrate nell'introduzione di produzione biologica riguardano: le necessità di investimenti per differenziare le linee di lavorazione e gli stoccaggi, l'alto costo di certificazione ed il carico burocratico amministrativo.

Tabella 5 - Analisi SWOT delle OP cerealicole

<p>I punti di forza</p> <ul style="list-style-type: none"> • assicurano il ritiro ed il collocamento del prodotto dei soci • svolgono anche un ruolo di orientamento della produzione in termini varietali, con la fornitura di mezzi tecnici ed in particolare delle sementi. • Sono soggetti aggregativi nelle attività di progettazione presentazione di domande di investimenti "di filiera" in quanto in molte delle Regioni dove le OP sono presenti, i PSR hanno previsto, nei criteri di selezione, dei punteggi specifici per le OP. • Le OP di maggiori dimensioni economiche sono impegnate in progetti di Ricerca e/o di Innovazione finanziati nell'ambito del PSR nella misura 16 cooperazione. • Diversificazione produttiva ed introduzione di tecniche più sostenibili. • Assicurazione di un prezzo minimo nei contratti di coltivazione con terzi. 	<p>Punti di debolezza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mancanza di strutture (stoccaggio lavorazione seme) • Mancanza di attività di programmazione produttiva e scarso ricorso a contratti di coltivazione con l'industria. • Elevata quantità di prodotto viene collocata sui segmenti di mercato poco remunerativo come quello della mangimistica, invece di essere destinata a segmenti caratterizzati da caratteristiche qualitative elevate. • Mancanza di autonomia nei servizi di assistenza tecnica • Solo di recente le OP cerealicole stanno differenziando le proprie attività occupandosi anche della commercializzazione dei prodotti derivanti dalle colture utilizzate per gli avvicendamenti (oleaginose ecc.). • Scarso orientamento ad attività
<p>Opportunità</p> <ul style="list-style-type: none"> • La possibilità, data dalla nuova PAC, di finanziare Programmi Operativi presentati dalle OP di settori che non hanno un'OCM con un contributo pari al 5% del fatturato ed e un'aliquota pari al 50%. 	<p>Minacce</p> <ul style="list-style-type: none"> • Normativa nazionale con riconoscimenti basati su parametri legati ancora alla specializzazione di prodotto ed alla dimensione aziendale.

<ul style="list-style-type: none">• Gestione collettiva delle macchine e delle risorse umane, utilizzando anche i contratti di rete.• Acquisti collettivi• AOP Associazioni di Organizzazioni di Produttori• OP territoriali trasversali.• Gestioni collettive di misure agroambientali e del biologico e possibilità di utilizzare l'incremento di premio, legato ai costi di transazione, per l'assistenza tecnica.• Incremento delle pratiche dell'economia contrattuale nel settore dei cereali.• Possibilità di certificazioni collettive per la sostenibilità ed il biologico.• Priorità nelle misure di consulenza aziendale e sinergie con misure agro-climatico ambientali e biologiche	<ul style="list-style-type: none">• Riduzione dell'autonomia delle OP nei confronti dell'industria di mezzi tecnici e di trasformazione.• Riduzione delle superfici a cereali e/o aumento del ricorso ai terzisti.
---	---

Le OP riconosciute nel settore biologico

Le OP riconosciute nel settore delle produzioni biologiche certificate al 31 Dicembre 2018 erano 5, di cui 3 specializzate nei cereali e 2, quelle riconosciute nella regione Sardegna, sono multi-prodotto.

Tabella 10 - OP riconosciute-settore biologico

Denominazione	Forma Societaria	Data di Riconoscimento	Provvedimento Regionale	Regione
Cerealbio	Soc. Coop a.r.l	22/12/14	D.G.R. n. 1951/2014	Emilia Romagna
Sardegna Isola Biologica	Soc. Coop a.r.l	27/11/07	DETERMINAZIONE N.6450	Sardegna
S'atra Sardigna	Soc. Coop a.r.l	18/11/10	DETERMINAZIONE N. 888	Sardegna
Altamurabioagri	Soc. Coop a.r.l	30/03/18	D. D. n. 68	Puglia
Daunia & Bio	Soc. Coop a.r.l	15/05/12	D.D.S. ALI n. 51	Puglia

Fonte: MIPAAFT

Le OP biologiche differiscono molto tra loro per la storia, tipologia di commercializzazione e collegamenti con altre organizzazioni ed imprese, sia private sia cooperative. Le due OP che hanno richiesto ed ottenuto il riconoscimento per prime sono entrambe in Sardegna e sono multi-prodotto. Le altre tre riconosciute sono invece specializzate nel settore dei cereali e nelle produzioni che ne

costituiscono gli avvicendamenti nei rispettivi areali. Anche in questo caso si tratta di OP molto diverse tra loro per fatturato, destinazione del prodotto, struttura organizzativa interna ed ambito relazionali.

1. L'OP Sardegna Isola Biologica risulta la prima ad essere stata riconosciuta. Nasce come cooperativa nel 2007 da 20 soci allevatori nella provincia di Nuoro. Trasforma il latte dei soci in formaggi poi commercializzati attraverso un sistema di vendita diretta che arriva alle famiglie ed un punto vendita aziendale. Con le stesse modalità, i soci commercializzano anche le carni, in particolare gli agnelli. Il riconoscimento regionale ha permesso loro di rientrare come soggetti privilegiati nell'ambito delle azioni sostenute dalla misura 3 di promozione dei prodotti biologici in fiere nazionali o europee. Questo ha consentito all'OP di far conoscere il prodotto dei soci non solo in Italia, ma anche in Europa. Attualmente, intorno all'OP si è creato un sistema di relazione diffuso che vede il coinvolgimento di oltre 300 aziende anche se non tutte hanno aderito alla cooperativa fondatrice. La motivazione del Biologico è stata principalmente quella economica di differenziare in termini di mercato un prodotto che aveva già forti caratteristiche di naturalità.
2. L'OP S'atra Sardigna è una cooperativa storica di produttori biologici fondata nel 1982, da 10 giovani disoccupati. La scelta del biologico è una scelta etica che negli anni ha visto il coinvolgimento di circa 300 soggetti tra piccoli produttori agricoli e lavoratori. La politica commerciale della cooperativa è stata quella della vendita diretta attraverso l'apertura di 5 punti vendita in Città (4 a Cagliari e 1 Quartu Sant'Elena). Le produzioni principali sono rappresentate dall'ortofrutta e dal latte. Per l'ortofrutta hanno richiesto il riconoscimento specifico di OP ortofrutticola e successivamente quella di OP biologica. L'elemento di successo è rappresentato dalla trasformazione del prodotto dei soci e dalla diversificazione produttiva con una gamma ampia di prodotti biologici che gli ha consentito di entrare anche in nuovi canali e di aumentare la base associativa e le produzioni.
3. L'OP Daunia e Bio nasce come cooperativa nel 2011 da agricoltori operanti nel territorio della provincia di Foggia ed ottiene il riconoscimento nel 2012.

I soci sono piccoli agricoltori che coltivano principalmente grano duro. Attualmente i soci sono 66. La motivazione della scelta del biologico è inizialmente di tipo etico, tanto che la cooperativa viene supportata anche da Banca Etica con gli strumenti di agevolazione al credito. Con un finanziamento del PSR Puglia 2007-2013, Daunia e Bio avvia il progetto per la produzione di pasta biologica a marchio proprio, attualmente prodotta con grano cappelli coltivato con contratti di coltivazione con la ISI detentore della semente. Tra gli acquirenti delle materie prime ci sono due importanti gruppi: Alce Nero e Progeo per la mangimistica.

4. L'OP Cerealbio nasce nel 2012 con l'obiettivo di assicurare uno sbocco commerciale alle produzioni utilizzate come colture avvicendanti del pomodoro biologico, coltura principale degli agricoltori soci fondatori. Nasce, quindi, in stretto collegamento con l'OP che gli stessi soci avevano per la OP Pomodoro. Il mercato di riferimento è quello dell'industria molitoria e mangimistica che utilizza produzioni biologiche. In particolare, l'OP provvede alla pianificazione delle produzioni in stretta collaborazione con i tecnici dell'OP pomodoro ed al collocamento del prodotto sul mercato attraverso contratti di fornitura. L'elemento di successo dell'OP è rappresentato dall'assistenza tecnica fornita ai soci sia di tipo agronomico, sia amministrativo. Infatti, sono 5 i professionisti, tra tecnici ed amministrativi, che seguono le aziende associate in tutte le fasi di coltivazione e di rispetto degli impegni previsti dalle regole del biologico. Le motivazioni che hanno portato all'introduzione delle tecniche biologiche sono principalmente di tipo economico legate alla ricerca del mantenimento di margini adeguati di fronte alla tendenza riduzione dei prezzi sia nel settore del pomodoro, sia dei cereali.
5. L'OP Altamurabioagri. Nasce su iniziativa di alcuni agricoltori e di un'impresa artigianale di pasta di grano duro. Ha ricevuto l'aiuto all'avviamento previsto nell'intervento 9.1.1 del PSR 2014-2020 regione Puglia. Ha 25 soci e produce grano duro, orzo ed avena biologica. Il grano duro viene commercializzato

nell'industria artigianale locale nell'ambito della filiera controllata 100% origine. L'85% del prodotto proviene dai soci.

Nel capitolo successivo riporteremo i principali dati economici desunti dai bilanci del 2018 depositati presso le Camere di Commercio.

Analisi dei dati economici delle OP

Qui di seguito riportiamo due tabelle con i fatturati, il valore delle immobilizzazioni, il costo del personale delle 5 OP, la provenienza della materia prima e il numero dei soci.

Tabella 11 - Fatturati ed immobilizzazioni OP settore biologico

Denominazione OP	Fatturato (euro)		Immobilizzazioni materiali (euro)		
	2017	2018	2017	2018	Costo storico
Cereal Bio	9.952.065	16.058.050	-	702	780
Daunia e Bio	1.782.186	1.969.611	118	69	942
Altamurabioagri	724.078	701.955	-	-	-
Sardegna Isola Biologica	304.163	410.736	347.094	335.683	460.476
S'atra Sardinia	8.410.000	7.948.000	894.758	937.452,00	2.964.870

Fonte: Bilanci da Infocamere

Dall'indagine diretta effettuata attraverso questionari inviati ai responsabili delle OP con successiva intervista telefonica emergono alcuni importanti elementi che

incidono sullo sviluppo e sull'operatività di questi strumenti organizzativi. Qui di seguito riportiamo gli elementi principali.

Tabella 12 - Soci, acquisto uva e costo personale OP settore biologico

Denominazione OP	Numero soci	Acquisto Uva (000 €)		Costo Personale (euro)	
		da soci	da non soci	2017	2018
Cereal Bio	128	15.303.615	52.937	82.589	137.436
Daunia e Bio	66	1.812.127	157.484	18.466	22.582
Altamurabioagri	25	573.744	126.267	-	-
Sardegna Isola Biologica	20	369.071	-	14.589	14.534
S'atra Sardinia	300	3.507.503	2.960.844	894.103	828.697

Fonte: Bilanci da Infocamere

Vantaggi derivanti dallo stato di OP riconosciuta

I vantaggi sono quelli già menzionati per le altre OP e cioè: l'accesso prioritario a finanziamenti previsti dalle Regioni nell'ambito dei PSR per investimenti sia su misure gestite singolarmente sia nei Progetti Integrati di Filiera, per l'avviamento della OP e per la promozione dei prodotti (misura 3.2).

Vantaggi per gli agricoltori associati

I vantaggi per gli associati sono di due tipi: il primo legato alla priorità negli investimenti ed alla possibilità di accesso a questi attraverso progetti Integrati di

Filiera, il secondo è quello di un'assistenza tecnica e amministrativa burocratica per la gestione sia delle attività di campo sia delle registrazioni e procedure di autocontrollo e controllo previste dal disciplinare di produzione del Biologico. Inoltre, le OP che hanno un maggior fatturato e/o sono più conosciute sul territorio partecipano a progetti di innovazione spesso in collaborazione con Università ed Enti di ricerca con sperimentazioni che vengono fatte sulle aziende degli associati e che affrontano problematiche specifiche della coltivazione trasformazione dei prodotti. Inoltre, un importante vantaggio è rappresentato dalla certezza di collocazione del prodotto come prodotti Biologici Certificati e quindi di avere un prezzo adeguato a tale qualità.

Servizi forniti agli associati

Il principale servizio, come detto, è quello della collocazione del prodotto sul mercato, della loro trasformazione ove la OP commercializza prodotto trasformato come in Sardegna.

Il servizio più rilevante è certamente quello di assistenza tecnica e amministrativa sia alle singole colture sia alla scelta degli avvicendamenti. Il successo di Cerealbio sta, ad esempio, proprio in questa attività.

Elementi comuni e di diversità delle OP biologiche

Ogni OP del biologico mostra caratteristiche proprie legate, come detto, alle motivazioni della costituzione delle cooperative madri. Un elemento comune è rappresentato dalla ricerca di una diversificazione dei mercati di riferimento per ottenere o mantenere margini adeguati alla remunerazione degli agricoltori. Un ulteriore elemento comune alle OP più longeve è l'incremento della base associativa legato anche alla capacità delle OP di accedere ai nuovi strumenti previsti nei Programmi di Sviluppo Rurale regionali, in particolare quelli che danno un sostegno ai costi di partecipazione alle fiere o ai servizi di assistenza tecnica

fondamentale per le pratiche biologiche e per le questioni burocratiche ad esse collegate.

La diversità nelle OP cerealicole può essere spiegata dalla loro diversa collocazione territoriale e di conseguenza dal contesto socio-economico e culturale in cui nascono ed operano che ha portato ad evoluzioni molto diverse in termini di fatturato quindi di mercati di riferimento.

Il settore dei cereali biologici negli ultimi anni è stato caratterizzato da una crescita sia della domanda sia dell'offerta:

- I prodotti trasformati da materia prima coltivata con tecniche di produzione biologica (pasta, prodotti di panetteria e da forno, prodotti per le colazioni etc) sono usciti da segmenti di mercato di nicchia ed oggi sono presenti sui principali canali distributivi e fanno parte della gamma di grandi imprese. L'aumento di richiesta del prodotto ha portato con sé anche la richiesta di modalità di acquisto proprie del prodotto convenzionale, come ad esempio contratti fornitura (dove vengono individuate quantità e caratteristiche qualitative del prodotto) o contratti di coltivazione ed i servizi a queste connesse a partire dall'assistenza agronomica, alla programmazione produttiva, alla classificazione e segregazione dei lotti sulla base delle caratteristiche qualitative e della loro destinazione (alimentazione umana, alimentazione zootecnica).
- L'offerta di cereali biologici certificato è anch'essa aumentata in quanto il differenziale di margine contributivo tra produzione convenzionale e produzione biologica è diminuito, anzi in alcuni casi, considerando anche il premio comunitario, il margine diventa superiore per il cereale biologico. Ciò è dovuto a due fattori:
 - A. gli aumenti dei ricavi del prodotto biologico conseguenti all'aumento delle rese ed alla diminuzione dei costi. Questo è stato possibile perché sono migliorate le tecniche, vi è maggiore offerta di mezzi di produzione ed in alcuni areali come il Nord Italia vi è una crescente integrazione tra

attività di allevamento e agricoltura biologica per ciò che riguarda i fertilizzanti organici;

- B. la diminuzione dei prezzi dei cereali convenzionali ed una crescente richiesta di qualità e di servizi che non vengono adeguatamente compensati dall'acquirente.

La recente evoluzione di domanda e offerta costituisce la principale motivazione per la costituzione delle due OP di più recente riconoscimento come OP Cerealbion e OP Altamurabioagri. La principale differenza tra le due è rappresentata dai legami sul territorio e dalla struttura organizzativa.

Cerealbion è legata alla OP Pomodoro e nasce in una regione e zona dove vi è una grande tradizione di cooperazione, proprio con la finalità di commercializzare i prodotti coltivati nei quattro anni nei quali il pomodoro non può ritornare sugli stessi terreni. Cerealbion è quindi anch'essa una OP "multiprodotto" in quanto solo formalmente separata dalla OP Pomodoro, ma ne condivide sede e il personale tecnico ed amministrativo lavora in stretta sinergia con quello della OP Pomodoro. Inoltre, le colture che vengono prodotte con tecniche biologiche sono relativamente "nuove" per la zona, come il mais e la soia.

Altamurabioagri nasce, invece, in un territorio dove le esperienze di cooperazione sono state nella maggior parte dei casi del tutto negative. È una OP specialistica che ha come finalità quella di valorizzare le produzioni di grano duro attraverso accordi di filiera prevalentemente locali (almeno nei primi anni di attività) sulla spinta della crescente richiesta da parte del settore della pasta biologica. Dipende dai finanziamenti regionali previsti dalla Misura 9 per l'avviamento delle OP per le attività di assistenza tecnica e di commercializzazione. Entrambe le OP non hanno investimenti materiali e quindi entrambe non effettuano direttamente lo stoccaggio, ma lo fanno effettuare ai loro clienti. È questa una caratteristica anche di tutte le OP cerealicole, ma, quelle non biologiche, come descritto nel capitolo a loro dedicato sono collegate con strutture cooperative che lo gestiscono per loro conto.

Il Caso di studio: OP Cerealbio

La OP Cerealbio può certamente costituire un valido modello per lo sviluppo di OP che gestiscono produzioni cerealicole da agricoltura biologica. Nata nel 2014, ha visto crescere in modo esponenziale il numero di soci e le produzioni. Opera nella zona di Ferrara e Ravenna, attualmente conta circa 150 soci ed una superficie di oltre 800 ettari coltivati a cereali, soia e girasole biologici.

Nel 2018 i soci hanno prodotto e conferito complessivamente prodotti per un valore pari ad oltre 16,7 milioni di euro ripartiti in termini di quantità secondo la tabella seguente:

Tabella 13 - Quantità di prodotto conferito dai soci (tonnellate)

Tipologia di prodotto	Quantità certificata biologica	Quantità prodotto in conversione
Grano duro	2.476,7	142,2
Grano tenero	8.577,5	2.816,6
Mais	14.074,4	3.412,8
Soia	5.606,2	1.017,1
Girasole	111,2	

Fonte: Rilevazione diretta dati OP

I conferimenti rappresentano il 99,6% del totale di granagli (cereali, soia e girasole) che la OP commercializza.

Il prodotto maggiormente coltivato è il mais perché, rispetto agli altri cereali, quando coltivato in biologico, ha ottime performance sia colturali sia economiche. A differenza di altre aree della Pianura Padana, la zona di produzione della OP non è caratterizzata da monocoltura di mais e quindi la sua coltivazione non risente di attacchi di patogeni (soprattutto fungini) che ne possono compromettere rese e

qualità. Il secondo prodotto in ordine di importanza è il grano tenero, mentre il grano duro è solo al terzo posto con quantitativi significativamente inferiori a quelli degli altri due cereali, in quanto gli areali produttivi non sono particolarmente idonei a tale coltura.

I principali clienti della OP sono molini che lavorano sia grano tenero sia grano duro e l'industria di produzione degli avicoli (Amadori) per i prodotti destinati all'alimentazione animale (mais, soia e girasole). Con i clienti la OP ha rapporti di fornitura stabili, con contratti che prevedono i quantitativi, le caratteristiche qualitative e le modalità di consegna. Cerealbionon ha impianti di stoccaggio e quindi questo viene effettuato direttamente negli stabilimenti dei clienti. Tuttavia, gli accordi contrattuali che Cerealbionon ha con i clienti consentono agli agricoltori associati di avere una notevole flessibilità rispetto alle decisioni di cessione del prodotto. Un 20% del prodotto viene venduto alla raccolta, un 50% nel mese di dicembre (per far fronte alle anticipazioni colturali) ed il restante 30% alla fine della campagna e comunque entro il mese di maggio. Allo stoccatore viene riconosciuto un costo pattuito di stoccaggio. Per i prezzi di vendita dei prodotti nei rapporti commerciali e contrattuali la OP fa riferimento al mercato di Bologna e di Milano, con eventuali maggiorazioni/diminuzioni in relazione alla qualità del prodotto conferito. L'OP ha 5 tecnici che seguono le aziende associate a 360 gradi dalle scelte colturali all'assistenza durante le visite degli Organismi di Controllo. Ha un sistema informativo nel quale vengono registrate tutte le operazioni colturali nei diversi appezzamenti dei soci. Il principale problema rispetto alla crescita repentina del numero dei soci e delle superfici è proprio legato alla possibilità di aumentare il numero di tecnici. Vi è, infatti, una notevole carenza di tecnici competenti nelle tecniche di produzione biologica ed inoltre, poiché queste sono localmente specifiche, occorre un periodo piuttosto lungo di tirocinio in campo per acquisire l'esperienza necessaria a far fronte alle condizioni agronomiche e climatiche che cambiano con estrema velocità.

Attualmente, le aziende associate possono produrre sia in biologico, sia in convenzionale. Questo sta comportando notevoli aggravii nelle pratiche amministrativo-burocratiche, nell'assistenza in campo e nelle attività di

autocontrollo e controllo. Il CdA della OP ha stabilito che dal 2020 le aziende associate possono essere solo quelle che coltivano in biologico tutta la loro superficie.

Da diversi anni collaborano con l'Università di Bologna per progetti di ricerca e sperimentazione finalizzati all'introduzione di nuove colture negli avvicendamenti colturali e al miglioramento delle tecniche biologiche delle produzioni cerealicole in particolare del grano duro e del mais.

Trasferibilità nel biologico dei modelli organizzativi delle OP convenzionali

Le analisi effettuate fanno emergere un modello organizzativo comune alle diverse tipologie di OP individuate, riconducibile ad una organizzazione di secondo livello. La maggior parte delle OP sono infatti costituite da cooperative che associano produttori con diverse colture e categorie di prodotti. Le cooperative, inoltre, forniscono mezzi tecnici, servizi logistici (trasporto, stoccaggio), trasformazione del prodotto e assistenza tecnica. Alla OP viene quindi demandata la sola commercializzazione intesa come tutte quelle funzioni legate alla vendita del prodotto, sia sul mercato spot, sia attraverso accordi commerciali con acquirenti (che alcune volte sono gli stessi promotori /soci delle OP) sia attraverso la facilitazione di contratti di coltivazione con l'Industria. L'OP, quindi, ha necessità di conoscere le produzioni che vengono conferite dagli agricoltori alle cooperative per poterle collocare sul mercato. Il personale commerciale dell'OP, il quale spesso l'unico presente insieme a quello amministrativo, svolge anche un importante ruolo di orientamento della produzione dei soci, in termini di varietà, di qualità e di colture avvicendate.

La necessità di un OP specializzata in cereali sembra nascere dalla crescente specializzazione del mercato cerealicolo. Operare in questo mercato diviene sempre più complesso in quanto vi è una crescente domanda di qualità e, allo stesso tempo, una forte riduzione delle superfici coltivate a causa della riduzione dei prezzi, della riduzione che si è verificata negli anni in molte aree produttive e delle rese medie per ettaro. La riduzione dei prezzi ha portato anche una notevole riduzione dei margini commerciali che in passato, spesso, consentivano la presenza di intermediari commerciali. Inoltre, la richiesta di caratteristiche qualitative specifiche da parte dell'industria, soprattutto per il grano, sia tenero sia duro, ha reso necessaria un'assistenza tecnica continua nella coltivazione, a partire dalla scelta della semente, fino alla raccolta.

Il recupero dei costi dell'assistenza tecnica, che come detto viene fornita dalle cooperative socie piuttosto che dalla OP, viene però effettuata attraverso la vendita diretta dalla OP all'industria. Questo circuito diretto può però essere attivato quando la massa critica di prodotto è adeguata alle richieste dell'industria, che tende a ridurre il numero di fornitori e i costi di transazione connessi all'acquisto. L'aumento degli accordi di filiera per i cereali sta, inoltre, portando alla possibilità da parte delle OP di garantire un prezzo minimo al produttore, incentivando quindi queste colture, oltre che a garantirgli il ritiro di tutto il prodotto.

I vantaggi fin qui descritti ed il ruolo delle OP nel mercato spiegano l'incremento dei prodotti biologici che queste stanno commercializzando. Grandi gruppi del settore della pasta, dei prodotti da forno e dei mangimi, hanno introdotto linee biologiche. Sono gli stessi gruppi con i quali le OP cerealicole hanno rapporti commerciali anche stabili. La richiesta di prodotto biologico alle OP è stata, quindi, un'evoluzione naturale dei rapporti commerciali.

Il modello descritto, di organizzazione di secondo livello, può certamente essere trasferito al settore dei cereali biologici, attraverso di un'Associazione di Organizzazioni di Produttori (AOP).

Le OP biologiche sono già di tipo trasversale, cioè multiprodotto, e attualmente, come più ampiamente descritto nel paragrafo a loro dedicato, concentrano più prodotti, ma li commercializzano principalmente su mercati di nicchia (trasformazione e distribuzione specializzata), locali o direttamente attraverso punti vendita propri. La commercializzazione su canali nazionali richiede, come detto, quantitativi piuttosto elevati. Solo l'OP Cerealbion di Ferrara ha quantitativi paragonabili a quelli delle OP convenzionali. D'altra parte, l'aumento della produzione di cereali biologici, nelle OP biologiche, è limitato dalla necessità di una assistenza tecnica agronomica molto capillare e puntuale e da un'assistenza di tipo amministrativo e burocratico per tutti gli obblighi previsti dal disciplinare di produzione e per l'assistenza ai controlli dell'organismo terzo, con particolare riferimento all'autocontrollo.

A questo si aggiunge che le tecniche di coltivazione biologica sono localmente specifiche e differiscono da areale ad areale, molto di più di quanto avviene per quelle convenzionali. Le dirette conseguenze possono essere riassunte nei seguenti punti:

- alta specializzazione dei tecnici per areale, acquisita principalmente attraverso esperienza di campo;
- maggiore difficoltà, rispetto al convenzionale, a trasferire tecniche e soluzioni da un areale all'altro, sia in termini di coltivazione, sia di avvicendamenti colturali;
- elevata eterogeneità a livello locale, di mezzi tecnici a partire dalle sementi fino ai concimi organici e di servizi di logistica.

Queste problematiche tecniche, insieme alle radici di tipo etico ed anche "filosofico" delle OP biologiche, sono determinanti nella definizione delle dimensioni delle stesse. Le analisi fin qui realizzate, evidenziano uno scenario composto da due tipologie di OP per le produzioni cerealicole biologiche.

- A. lo sviluppo della produzione biologica nelle OP cerealicole convenzionali;
- B. l'aggregazione in AOP biologiche di OP di base, di piccole dimensioni e con forti radici locali

Tabella 14 - Analisi SWOT delle OP di prodotti biologici certificati

I punti di forza	Punti di debolezza
<ul style="list-style-type: none"> • La convinzione degli associati nei confronti del miglioramento qualitativo delle tecniche di produzione biologiche e quindi del prodotto finale. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mancanza di tecnici con esperienza nelle produzioni biologiche • Scetticismo da parte degli agricoltori nei confronti delle rese nel biologico

<ul style="list-style-type: none"> • La messa a punto negli anni delle tecniche colturali più adeguate agli areali di produzione dove operano. • La struttura multiprodotto che consente di commercializzare tutta la produzione delle aziende associate. • Le buone performance produttive ed economiche dei prodotti biologici della filiera cerealicola e delle colture industriali. 	<ul style="list-style-type: none"> • Quantità ridotte di prodotto che consentono la commercializzazione solo in nicchie • Mancanza di un'organizzazione adeguata all'aumento della produzione finalizzata alla nuova domanda
<p>Opportunità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento della domanda di prodotti biologici sia destinati all'alimentazione umana sia a quella animale. • Maggiore attenzione alle pratiche biologiche e sostenibili nella nuova PAC • Maggiore interesse al 100% italiano • Incremento dell'importanza dell'economia contrattuale anche nel settore del biologico in particolare per i cereali 	<p>Minacce</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento delle superfici a biologico senza assistenza adeguata e conseguente riduzione della qualità, delle performance produttive ed economiche con conseguenze sia sul mantenimento di tali tecniche da parte dell'agricoltore sia sui prezzi di mercato. • Aumento della concorrenza dai paesi esteri

Conclusioni e raccomandazioni

Lo sviluppo del biologico nel settore dei cereali è legato all'aumento di domanda da parte del mercato. Una domanda che oggi è sempre più rappresentata da grandi gruppi, in quanto il prodotto biologico è uscito dai circuiti commerciali di nicchia ed è entrato a far parte della gamma sia delle grandi marche, sia dei marchi propri della GDO.

Far fronte a questa domanda, attraverso un aumento della produzione biologica certificata e della sua commercializzazione come tale, richiede prima di tutto servizi specifici per l'agricoltore:

- assistenza tecnica specialistica di campo;
- assistenza amministrativa per la certificazione;
- assicurazione dell'acquisto delle produzioni comprese quelle ottenute dalle rotazioni colturali obbligatorie;
- assicurazione di informazioni puntuali e certe sulle tecniche, sulle performance produttive ed economiche.

Tutto questo va assicurato nei singoli areali di produzione, in quanto le produzioni biologiche sono legate a tecniche localmente specifiche e molto più diversificate rispetto a quelle convenzionali. I servizi sopra elencati sono quelli propri delle OP. Questi servizi possono essere oggetto di finanziamenti/contributi pubblici, almeno per le fasi di avviamento e per le attività di promozione e comunicazione.

Le analisi effettuate nel settore dei cereali, ed in particolare di quelli biologici, fanno emergere come, in presenza di questi servizi da parte delle OP, come nel caso di CerealBio, il numero dei soci ed i quantitativi dei prodotti conferiti aumenta in modo molto veloce. Questo pone, fin dalla costituzione dell'OP, la questione del modello organizzativo da sviluppare nelle fasi di espansione successiva.

Le principali problematiche su cui focalizzare l'attenzione sono riassumibili nei seguenti punti:

1. Non vi sono incentivi sufficienti alla costituzione delle OP: quelli attuali sono rappresentati dalla priorità che molte Regioni attribuiscono alle OP per l'accesso ai Progetti Integrati di Filiera, progetti che prevedono investimenti anche nelle aziende agricole associate e quindi costituiscono un incentivo per queste ad entrare nella OP. Nove Regioni, principalmente quelle dell'Italia centro meridionale, (Basilicata, Calabria, Campania, Lazio, Liguria, Marche, Puglia e Sardegna) hanno previsto la Misura 9, "sostegno all'avvio di associazioni di produttori nel PSR", ma solo due ad oggi (Campania e Lazio) hanno effettuato pagamenti. Inoltre, nelle Regioni dove la cooperazione è diffusa ed ha radici storiche, non vi sono vantaggi fiscali nel costituirsi come OP e le organizzazioni prevalenti rimangono le cooperative. Viceversa, nelle Regioni dove la cooperazione non ha avuto storicamente performance positive, le OP sono promosse e costituite per iniziativa di imprese private, a monte o a valle della filiera produttiva, al fine di ridurre i costi di transazione per la vendita dei mezzi tecnici o l'acquisto di materie prime. Il numero limitato di OP, e soprattutto la loro scarsa capacità di concentrazione dell'offerta rispetto alle produzioni totali del settore, non consente di avere effetti sui prezzi. Dal punto di vista commerciale l'unico incentivo per il produttore è rappresentato dalla sicurezza dell'acquisto, che avviene sempre a prezzo di mercato e in rarissimi casi con un prezzo minimo garantito.
2. L'espansione delle produzioni biologiche è legata alla necessità di linee dedicate e, nel caso dei cereali, di uno stoccaggio tecnicamente molto avanzato per evitare contaminazioni e proliferare di patogeni (atmosfera controllata, silos differenziati, ecc.). Ciò richiede, nel prossimo futuro, investimenti dedicati, per gran parte finanziati dagli stessi agricoltori (le tendenze in atto nella PAC sono di ridurre il contributo a fondo perduto a vantaggio del credito agevolato). Si pone quindi il problema di studiare modelli organizzativi diversi da quelli tradizionali basati sulla cooperativa, dove la proprietà degli impianti è collettiva, ma al socio non sono riconosciuti diritti di proprietà e la possibilità di utilizzare le immobilizzazioni della cooperativa come strumenti di garanzia per investimenti aziendali. In questo

senso, nuove forme organizzative come la "rete" (cioè il contratto di rete con personalità giuridica), potrebbero costituire una nuova opportunità in quanto, anche laddove lo stoccaggio o l'impianto sia comune, le imprese della rete ne detengono una quota parte di proprietà. Inoltre, lo strumento della rete rende possibile l'utilizzazione da parte di più imprese degli impianti di una sola di queste. In questo nuovo modello organizzativo non sarebbe quindi più l'industria a trarre vantaggio da un'OP appositamente costituita per fornire materia prima o acquistare i mezzi tecnici, ma un'azienda agricola "leader" con capacità di fare investimenti e di aggregare intorno a sé imprese più piccole senza che queste debbano eseguire esborsi finanziari. Il vantaggio di questo modello è la ricaduta diretta sul settore agricolo dei margini derivanti dalle attività di stoccaggio/trasformazione.

3. Dalle analisi e interviste effettuate, emerge un'altra problematica legata allo sviluppo dell'offerta di prodotti biologici: la dimensione ottimale di una OP biologica. Tale dimensione sembra legata principalmente a due fattori: da una parte l'omogeneità del territorio che costituisce dei veri e propri confini fisici all'espansione dell'OP, dall'altra all'organizzazione e gestione dei servizi tecnici amministrativi capillari e che assicurino la costante presenza di un tecnico in campagna. In effetti, i due fattori sono strettamente legati tra di loro, in quanto, come più volte ricordato, le tecniche del biologico e le scelte di mezzi produttivi (es. i fertilizzanti), capaci di ridurre i costi di produzione a parità di qualità, sono strettamente legate alle caratteristiche pedoclimatiche e socioeconomiche dell'areale di coltivazione. Ne consegue che anche l'assistenza tecnica deve essere specifica non solo per coltura, ma per zona di coltivazione. Certamente i sistemi di supporto alle decisioni, basati sui nuovi strumenti delle tecnologie informatiche, potranno migliorare l'assistenza tecnica e consentire modelli organizzativi di questa capaci di gestire areali diversi e quindi un numero di ettari anche molto elevato. Oggi, questi strumenti sono ancora poco utilizzati nell'agricoltura tradizionale e stentano a entrare nell'uso comune dell'agricoltura biologica fino ad ora caratterizzata da aziende piccole o piccolissime nelle quali l'imprenditore

segue di persona le coltivazioni sperimentando soluzioni adeguate alle mutevoli esigenze colturali. I nuovi strumenti della tecnologia dell'informazione e della comunicazione possono costituire l'infrastruttura di reti attraverso le quali il settore del biologico può scambiare informazioni, innovazioni, mezzi tecnici e prodotti. Dimensioni ridotte delle OP legate anche a piccoli areali di coltivazioni, possono in questo modo essere superate attraverso la costituzione di AOP, cioè di strutture di secondo grado, alle quali dovrebbe essere demandato principalmente la programmazione produttiva e la commercializzazione anche attraverso gli strumenti propri dell'economia contrattuale. L'OP dovrebbe quindi avere principalmente il ruolo di gestione collettiva dei servizi e delle misure per migliorare la sostenibilità delle coltivazioni, l'ottimizzazione dell'uso delle risorse naturali (prima tra tutte l'acqua) e la qualificazione del paesaggio, mentre alla AOP viene demandata l'immissione del prodotto sul mercato.

4. Tra le OP riconosciute è presente una OP di grandi dimensioni (Collis Wine Group nel vino e Grandi Colture Italiane nei cereali) sono entrambe strutture di secondo grado (commercializzano prodotti di cooperative di base) e costituiscono, quindi, un modello di AOP trasferibile in futuro anche al settore biologico. La nuova possibilità di riconoscimento di Organizzazioni di Produttori e Associazioni di Organizzazioni di Produttori, caratterizzate da un mandato a vendere senza che vi sia il trasferimento della proprietà del prodotto, costituisce un importante incentivo per la costituzione di strutture di secondo grado. Queste, come detto nel paragrafo precedente, dovrebbero avere il compito di contrattare e programmare aspetti quantitativi e qualitativi dei prodotti, con i segmenti a valle della filiera e gestire tutti gli aspetti transazionali legati all'immissione del prodotto sul mercato. Le AOP dovrebbero, al pari delle OP, poter essere multiprodotto. Le interviste effettuate hanno posto in evidenza l'importanza di un'offerta articolata, dal punto di vista della gamma, per penetrare nuovi mercati, in particolare nei canali convenzionali come la GDO dove il biologico è sempre più presente.

In conclusione, ci sono oggi soluzioni moderne che potrebbero essere utilizzate quali elementi caratterizzanti il riconoscimento delle OP e che contribuiscono a superare le problematiche sopra elencate. Soluzioni tra l'altro, come spiegato in precedenza, già contemplate con il nuovo decreto ministeriale. L'obiettivo è di avere OP più snelle in cui il valore forte è conferito ai servizi offerti piuttosto che alle strutture e infrastrutture dell'OP. I vantaggi di tale modello sono molteplici:

- la partecipazione dei soci è meno vincolante e, soprattutto, è possibile mantenere la propria identità aziendale. Gli investimenti sono lasciati ai singoli soci che possono poi, attraverso l'OP, creare una rete funzionale utilizzabile da parte di tutti gli altri agricoltori partecipanti. Questo consente di ridurre lo scetticismo iniziale di partecipazione legato prevalentemente agli obblighi da sottoscrivere in caso di investimenti comuni;
- si consente, grazie ai servizi offerti dall'OP ed alla loro flessibilità, di gestire un paniere di prodotti diversificati legato anche agli obblighi dei soci di effettuare rotazioni colturali. Una OP che non è vincolata da forti investimenti può tranquillamente preoccuparsi delle questioni commerciali e di assistenza tecnica per una diversità di prodotti, piuttosto che per uno solo specializzato. Inoltre, l'OP può assumere un nuovo ruolo di coordinamento delle pianificazioni produttive dei singoli soci e dei loro investimenti;
- non si ha più la necessità di aumentare il numero dei soci al fine di rendere remunerabili gli investimenti fatti. Quest'aspetto si lascia alle singole imprese. La dimensione aziendale non è più un elemento importante. Si può riconoscere OP di soli 5 soci e volumi di fatturato bassi, dove però il livello dei servizi, in particolare di assistenza tecnica e di utilizzo delle nuove tecnologie informatiche, è importante. L'aggregazione dimensionale può essere fatta nel secondo livello riconoscendo AOP multiprodotto legate da rapporti contrattuali innovativi;
- la OP può tornare a essere un soggetto aggregante funzionale alle singole imprese e non viceversa. I margini possono essere redistribuiti ai soci e non più utilizzati per remunerare investimenti comuni, spesso sovradimensionati

o utilizzati male. Il rapporto con i soci può tornare a essere di collaborazione e non di dipendenza.

Quelli descritti sono alcuni dei possibili vantaggi di un nuovo modello organizzativo che potrebbe nascere nel settore delle produzioni biologiche. Un modello che segue una nuova logica: valorizzare le identità dei singoli agricoltori attraverso servizi e azioni comuni mirati a rafforzare le loro debolezze così da consentire miglioramenti in tutte le funzioni aziendali dalla produzione, alla commercializzazione e all'introduzione di innovazioni. La funzione nuova dell'OP è di creare strumenti che intervengano direttamente sulle problematiche delle imprese, senza espropriarle dei loro diritti o delle loro libertà di scelta.

FiBio

Le filiere biologiche: progetto per l'analisi della distribuzione del valore, lo studio della certificazione di gruppo, la formazione e la tracciabilità

E-mail: bio@isMEA.it

Il presente lavoro è stato realizzato dall'Ismea nell'ambito del Progetto FiBio 2019-2020 "Le filiere biologiche: progetto per l'analisi della distribuzione del valore, lo studio della certificazione di gruppo, la formazione e la tracciabilità" finanziato dal MiPAAF (DM del 27/12/2018 con n.92487)