

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 del vino

Ismea, dicembre 2019

Coordinamento redazionale
Antonella Giuliano

Gruppo di redazione
Riccardo Meo, Giulia Rapicetta, Alessandro Trotta, Daniela Sabelli

Sommario

Executive Summary.....	4
Le Organizzazioni di Produttori in Italia	7
Riferimenti normativi.....	8
Le OP riconosciute nel settore vitivinicolo.....	11
Classificazione delle OP	11
Analisi dei dati economici delle OP	12
Vantaggi derivanti dallo stato di OP riconosciuta	16
Vantaggi per gli agricoltori associati	16
Servizi forniti agli associati	17
L'assistenza tecnica	18
Le strategie delle OP vitivinicole	19
Conclusioni e raccomandazioni	22

Executive Summary

Il documento passa in rassegna le caratteristiche delle Organizzazioni di Produttori (OP) del settore vitivinicolo 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.

A differenza di altri settori quello vitivinicolo ha incrementato solo timidamente il numero di OP riconosciute ma ha avuto una crescita importante nel fatturato da esse sviluppato. Il settore vitivinicolo, infatti, soffre ancora di una scarsa propensione all'aggregazione: tra le 11 OP vitivinicole analizzate nel documento, solamente una è molto grande, mentre le altre sono delle cantine sociali di piccoli agricoltori. Attualmente, nessuna di queste cantine trasforma le uve dei soci in vino biologico certificato anche quando queste sono prodotte con metodi biologici. La principale causa risiede nel fatto che le OP ancora non sono in grado di offrire assistenza tecnica specifica relativamente alle problematiche assenti nella produzione convenzionale. Questa circostanza, che denuncia la carenza di tecnici specializzati nella viticoltura biologica spingendo gli agricoltori stessi a confrontarsi con nuove tecniche sia di campo sia di cantina, non consente di elaborare modelli produttivi standardizzati e trasferibili e quindi non supporta il settore a sviluppare strategie sistemiche che guardano al futuro delle produzioni biologiche.

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 il settore preso 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 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.

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 11 vitivinicole 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%.

Un notevole aumento ha avuto, invece, il settore vitivinicolo che è passato in termini di valori conferiti da 40 a 200 milioni di euro, mentre il numero di OP è passato da 5 a 11. 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					
Vitivinicole	5	42.080	11	200.000	
Prodotti biologici	3	2.550	5	26.718	

Fonte: Elaborazioni Ismea su dati Infocamere

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.

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.

¹ D.M.N° 85 del 12/02/2007

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.

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 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 vitivinicolo

Le OP riconosciute nel settore vitivinicolo al 31 Dicembre 2018 sono 11.

Nel settore vitivinicolo le 11 OP riconosciute al 2018 hanno fatto registrare un valore della produzione pari a circa 200 milioni di euro. Complessivamente, quindi, il grado di aggregazione del settore risulta essere circa il 3,7% della produzione vitivinicola nazionale. Delle 11 OP riconosciute solo 3 risultano aver avuto il riconoscimento prima del 2011. Poiché i dati del Ministero dell'Agricoltura³ riportavano che nel 2011 vi erano, per il settore vitivinicolo, 5 OP riconosciute, si evidenzia la cessazione/perdita di riconoscimento di 2 OP nel periodo 2011-2018. A fronte di tali cessazioni sono state riconosciute 8 nuove OP di cui 5 in Puglia, una in Basilicata una in Sardegna e una in Veneto.

Classificazione delle OP

In questo settore, le OP sono tutte cantine sociali che operavano prima di richiedere il riconoscimento come OP. Pertanto è possibile individuare solo tre gruppi in base all'organizzazione commerciale e alla presenza di altre attività, oltre quella vitivinicola:

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

- Le OP che svolgono altre attività oltre quelle di trasformazione e commercializzazione delle produzioni viticole dei soci. In questo gruppo l'attività non vitivinicola prevalente è quella della molitura delle olive. Le OP che vi appartengono sono (1) la Cantina sociale ed oleificio di Lizzano, (2) la Cantina San Marzano e (3) la Cantina San Donaci che si sta fondendo con la (4) Olearia San Donacese;
- le OP specializzate in vitivinicoltura e che operano in modo autonomo senza collegamenti/partecipazioni con altre cooperative o consorzi o altre società controllate. A questo gruppo appartengono la maggior parte delle OP ((1) Cantina Santa Maria la Palma, (2) Cantina Sociale Dorgali, (3) Cantina di Venosa, (4) Cantina Cooperativa della Riforma Fondiaria Ruvo di Puglia, (5) Cantina Due Palme, (6) Cantina Cooperativa Madonna delle Grazie di Torricella, (7) La Prima)
- le OP specializzate in vitivinicoltura e che operano all'interno di organizzazioni costituite da altre cooperative, consorzi o società da loro controllate. A questo gruppo appartengono la (1) Collis Wine Veneto e (2) la Cantina San Marzano.

I tre gruppi descritti poc'anzi differiscono soprattutto per le dimensioni, la provenienza dei conferimenti e i mercati di riferimento. 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 11 OP, la provenienza della materia prima, il numero dei soci e loro collocazione nei tre gruppi.

Fatta eccezione della cantina Collis, la quale rappresenta una struttura di secondo grado che riunisce tre cantine sociali con oltre 1800 soci, le altre OP svolgono il ruolo proprio delle cooperative sociali con acquisto, trasformazione e

commercializzazione delle uve dei soci. In questo settore è ancora più evidente come il riconoscimento in OP sia legato a due fattori principali:

- la presenza di incentivi regionali per la costituzione delle OP (come nel caso della regione Sardegna e della regione Puglia) che consentono alle OP di nuova costituzione di ricevere dei finanziamenti per l'avviamento (misura 9 del PSR 2014-2020). Hanno usufruito di queste opportunità le cantine (1) Dorgali, (2) San Donaci, (3) Lizzano Ruggeri e (4) Madonna delle Grazie di Torricella. La cantina Dorgali ha utilizzato tali finanziamenti anche per l'assistenza tecnica ai soci che ha cambiato notevolmente le produzioni migliorandole dal punto di vista qualitativo e della sostenibilità;
- l'accesso preferenziale alle misure di investimento e innovazione del PSR ed in particolare ai Progetti Integrati di Filiera (PIF) come nel caso della regione Puglia.

Come risulta evidente dalle Tabelle 6 e 7 su riportate solo una ha un reale ruolo di concentrazione del prodotto con un fatturato intorno ai 90 milioni di euro. Le altre svolgono il ruolo, proprio delle cantine sociali, di consentire ai piccoli agricoltori di immettere il loro prodotto sul mercato. Le dimensioni medie dei vigneti conferenti vanno dall'ettaro ai 5 ettari. Se da una parte le piccole dimensioni costituiscono un problema in termini di qualità, laddove la cantina non assicura la dovuta assistenza tecnica, dall'altra questo consente un'elevata diversificazione delle produzioni, quindi di gamma, sempre più richiesta dal mercato e, soprattutto, la permanenza sul territorio di un numero elevato di agricoltori. Nessuna cantina vinifica uva biologica per la produzione di vini certificati. Le motivazioni sembrano essere principalmente la mancanza di un'assistenza tecnica specializzata, gli investimenti necessari per segregare il prodotto in tutte le fasi di lavorazione, le difficoltà legate al processo di trasformazione biologico soprattutto nel caso di uve provenienti da aziende/aree molto diverse (con microorganismi anche se non patogeni molto diversi tra di loro).

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 quelli principali.

Tabella 6. OP riconosciute-settore vitivinicolo

Denominazione	Forma Societaria	Data di Riconoscimento	Provvedimento Regionale	Regione
Cantina Santa Maria la Palma	Soc. Coop a.r.l	09/12/10	Determinazione N. 23821/926	Sardegna
Cantina Sociale Dorgali	Soc. Coop a.r.l	28/11/13	Determinazione N. 899	Sardegna
Cantina di Venosa	Soc. Coop a.r.l	18/11/15	D.D. N. 1251	Basilicata
Collis Veneto Wine Group	Soc. Coop a.r.l	21/03/17	D.D. N. 33	Veneto
Cantine San Marzano	Soc. Coop a.r.l	30/01/08	D.D.S. ALI N. 387	Puglia
Cantina Cooperativa della Riforma Fondiaria Ruvo di Puglia	Società Consortile a r.l.	29/07/09	D.D.S. ALI N. 440	Puglia
Cantina Due Palme	Soc. Coop a.r.l	15/02/12	D.D.S. ALI N. 07	Puglia

Cantina e Oleificio Sociale di Lizzano	Soc. Coop a.r.l	11/12/17	D.D.S. Ali N. 239 - 11 Dicembre 2017	Puglia
Cantina Cooperativa Madonna delle Grazie di Torricella	Soc. Coop a.r.l	11/12/17	D.D.S. Ali N. 238 - 11 Dicembre 2017	Puglia
Cantina San Donaci	Soc. Coop a.r.l	20/11/17	D. D. N.211	Puglia
La Prima	Soc. Coop a.r.l	2/02/2018	D.D. N. 33	Puglia

Fonte: MIPAAF

Tabella 7. Fatturati ed immobilizzazioni OP settore vitivinicolo

Denominazione OP	Gruppo	Fatturato (euro)		Immobilizzazioni materiali (euro)		
		2017	2018	2017	2018	Costo storico
Società cooperativa agricola OP La Prima	2	3.175.766	2.928.529	348.063	950.850	-
Cantina sociale San Donaci	1	4.079.017	3.802.966	760.070	786.420	3.492.295
Cooperativa Madonna delle Grazie di Torricella	1	6.916.358	7.811.002	968.561	851.966	3.056.244
Collis Veneto	3	92.287.000	88.069.121	32.874.375	33.100.149	87.775.836
Cantina e oleificio di San Marzano	1 - 3	17.600.000	42.700.000	13.169.440	11.016.910	24.124.109

Santa Maria La Palma	2	12.464.000	11.050.000	12.051.038	12.613.913	21.557.731
Cantina Sociale Dorgali	2	4.000.000	5.096.077	1.203.853	1.231.865	8.560.673
Cantina di Venosa	2	4.819.244	4.926.189	4.858.315	4.629.592	8.572.786
Riforma fondiaria di Ruvo di Puglia	2	6.732.987	6.034.397	11.494.381	10.811.550	19.228.057
Cantina due Palme	2	27.000.000	32.200.000	17.085.212	19.067.781	27.282.031
Cantina e oleificio sociale Lizzano Ruggeri	1	3.000.000	2.820.961	1.280.194	1.249.277	5.929.776

Fonte: Dati Infocamere

Vantaggi derivanti dallo stato di OP riconosciuta

L'unico vantaggio che dichiarano gli intervistati è quello di avere priorità nell'accesso ai finanziamenti, in particolare nei progetti di filiera ed il contributo di avviamento per le OP di nuovo riconoscimento. Tutte le OP vitivinicole hanno personalità giuridica di cooperativa, pertanto non vi sono vantaggi di tipo fiscale nel riconoscimento come OP, né tantomeno variazioni dello statuto per corrispondere all'obbligo di garantire una "gestione democratica" dell'OP.

Vantaggi per gli agricoltori associati

I soci delle OP sono piccoli viticoltori con una dimensione media dei loro vigneti che rispecchia la media nazionale, pari ai 2 ettari. I vantaggi sono quelli propri dell'appartenenza ad una cantina sociale che assicura il ritiro delle uve e lo stoccaggio del prodotto. Nessuna OP garantisce un prezzo di ritiro anche a causa dell'elevata variabilità di questi in funzione delle rese, della qualità e dell'andamento del mercato. Tuttavia, i vantaggi per i soci, oltre al ritiro del

prodotto, sono sempre più legati ai servizi che le cantine iniziano a gestire. Si tratta perlopiù di servizi amministrativi, cioè legati agli obblighi delle dichiarazioni di produzione. Molte OP, però, stanno iniziando a fornire servizi tecnici, di indirizzo nel caso di sostituzione o introduzione di nuovi impianti. Ciò è dovuto alla crescente attenzione anche da parte delle cantine sociali alla qualificazione del prodotto ed alla ricerca di nuovi mercati sia nazionali, sia esteri.

Servizi forniti agli associati

Negli ultimi anni, i margini del settore vitivinicolo si sono ridotti notevolmente. Uno dei nuovi servizi che le OP stanno iniziando a fornire è quello della gestione comune delle macchine. Ciò riguarda per ora, in particolare, la raccolta meccanica e di conseguenza la potatura. Inoltre, diverse cantine hanno iniziato a vinificare anche in conto terzi per i soci, gestendo tutta la fase di vinificazione, imbottigliamento e stoccaggio del prodotto per conto dei soci e facendo acquisti dei prodotti e dei materiali enologici in comune.

Tabella 8. Soci, acquisto uva e costo personale OP settore vitivinicolo

Denominazione OP	Numero soci	Acquisto Uva (T. o 000 €)		Costo Personale (euro)	
		da soci	da non soci	2017	2018
Società cooperativa agricola OP La Prima		2.545.836	0	11.721	82.403
Cantina sociale San Donaci	300	1.392.101	537.455	249.552	290.822
Cooperativa Madonna delle Grazie di Torricella	685	7.589.713	0	178.287	211.135

Collis Veneto	1.800 - 3 cantine	62.350.000	6.850.000	7.726.048	7.833.458
Cantina e oleificio di San Marzano	19 soci fondatori	14.214.607	6.500.000	1.053.000	2.946.167
Santa Maria La Palma	292	3.209.615	1.013.028	1.383.393	1.350.474
Cantina Sociale Dorgali	195	1.652.825	421.000	766.278	866.038
Cantina di Venosa	311	4.853 T.	66 T.	469.636	498.278
Riforma fondiaria di Ruvo di Puglia	10 cooperative e più di 200 soci	1.683.525	0	613.065	644.324
Cantina due Palme	più di 300 soci	11.227.853	3.712.644	3.311.835	3.682.349
Cantina e oleificio sociale Lizzano Ruggeri	400	2.682 T.	36 T.	394.202	403.179

Fonte: Dati Infocamere

L'assistenza tecnica

L'assistenza tecnica, soprattutto in fase di coltivazione, sta diventando un elemento qualificante delle attività delle OP. L'obiettivo è quello di avere un prodotto omogeneo e sano in campo e di qualità elevata, in modo da poter vinificare quantità elevate di prodotto senza problematiche legate alla sanità e diversità delle caratteristiche organolettiche delle uve (acidità, zuccheri, ecc.). L'assistenza tecnica ed il monitoraggio delle attività di campo, durante tutte le fasi colturali, consentono, inoltre, di ridurre i tempi dei controlli delle uve all'ingresso in cantina relativamente alla conformità alle norme sui fitofarmaci ed i relativi costi.

Le strategie delle OP vitivinicole

Le strategie nelle OP vitivinicole non sembrano orientate all'aumento della base associativa, piuttosto alla qualificazione del prodotto, attraverso nuovi servizi, alla riduzione dei costi di coltivazione e di vinificazione e, soprattutto, al posizionamento qualitativo del prodotto nel mercato nazionale ed estero. Vi è, inoltre, la ricerca di alleanze, a livello locale, per ampliare la gamma dei prodotti così da gestire meglio e con maggior peso i rapporti con la grande distribuzione. Sebbene sembri esserci un'attenzione anche al vino biologico, solo una OP, il gruppo Collis, ha tra i suoi soci dei produttori biologici, i quali forniscono un quantitativo di uve pari a 1,5% del totale lavorato dal gruppo. Le principali problematiche legate all'introduzione del biologico sono: difficoltà di orientare tutte le piccole aziende socie verso le tecniche biologiche; l'iter amministrativo e di certificazione troppo lungo; 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 sia sulle linee di vinificazione, sia nello stoccaggio.

Tabella 9 - Analisi SWOT delle OP vitivinicole

<p>I punti di forza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilità di impianti di trasformazione e stoccaggio dei prodotti dei soci. • Miglioramento qualitativo delle tecniche di cantina e quindi del prodotto finale. • Prevalenza di produzioni di qualità a marchio riconosciuto (DOC, IGP). • Indicazione ai soci dei vitigni per i nuovi impianti di vigneti finanziati sia nell'ambito dell'OCM sia dai PSR. • Accesso prioritario ai finanziamenti regionali 	<p>Punti di debolezza</p> <ul style="list-style-type: none"> • Scarsa presenza di servizi di assistenza tecnica ai soci. • Produzioni disomogenee per qualità e provenienza • Elevata dipendenza dal contesto nazionale e regionale per ricerca e sviluppo soprattutto nell'introduzione di innovazioni. • Invecchiamento della base produttiva. • Difficoltà nel ricambio generazionale nelle piccole e piccolissime imprese
<p>Opportunità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accordi per società/ consorzio di commercializzazione unico per più cantine/OP • OCM vino per investimenti nuovi vigneti, e per la promozione e partecipazione a fiere nazionali ed internazionali • Crescente legame tra turismo e circuiti enogastronomici. • Accordi a livello locale tra OP e/o produttori di settori diversi per la commercializzazione comune nei canali nazionali in particolare della GDO 	<p>Minacce</p> <ul style="list-style-type: none"> • Riduzione della domanda del mercato interno. • Dimensioni dell'offerta non adeguata all'internazionalizzazione • Riduzione dei margini del settore a livello internazionale legata ai trend decrescenti dei prezzi globali.

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Mantenimento OCM vino nella nuova PAC e sinergie con gli strumenti di intervento | |
|--|--|

Conclusioni e raccomandazioni

Lo sviluppo del biologico nel settore del vino 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 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, in ciascuno dei due settori esaminati, 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@isma.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)*