

**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

# Organizzazioni di Produttori nel settore dell'olio di oliva biologico: opportunità di sviluppo

FiBio 2019-2021

**Ismea, 2021**

---

**Coordinamento redazione**

Antonella Giuliano

**Editor**

Riccardo Meo

**Hanno collaborato**

Riccardo Meo, Daniela Sabelli, Tiziana Sarnari

## Sommario

Introduzione .....	3
Le OP in Italia .....	3
Riferimenti normativi delle funzioni e del riconoscimento delle OP .....	5
La normativa di riconoscimento delle OP Olivicole .....	6
La rilevanza dei Piani Operativi per le OP del settore olivicolo .....	9
La metodologia di indagine e le opinioni comuni degli intervistati .....	11
Rilevanza delle OP nel mercato nazionale dell'olio di oliva convenzionale e biologico .....	13
Tipologia di Organizzazioni di Produttori .....	20
Oleifici Cooperativi .....	20
Organizzazione di Produttori con Frantoio proprio o in Gestione Diretta .....	21
OP che associano più cooperative olivicole .....	22
OP che non hanno strutture proprie .....	23
Strumenti delle OP per incentivare le produzioni biologiche .....	23
Le strategie delle OP olivicole .....	24
Analisi SWOT delle OP olivicole .....	26

## Introduzione

L'aggregazione tra produttori e la programmazione dell'offerta che arriva sul mercato sono tra i principali obiettivi da anni al centro delle strategie di sviluppo del settore agroalimentare proposti dalla politica agricola europea.

Diversi sono gli strumenti messi in campo per rafforzare l'associazionismo. Tra i più conosciuti vanno annoverati gli aiuti in seno alle diverse Organizzazioni Comuni di Mercato (OCM) o alle misure previste dai Piani di Sviluppo Rurale (es. Misura 9- Costituzione di associazioni e Organizzazioni di Produttori).

Ciononostante, i risultati raggiunti sono ancora migliorabili soprattutto in alcune filiere come quella olivicola.

All'interno del settore biologico l'olivicoltura rappresenta la coltivazione più diffusa (oltre 240mila ettari) ed è dunque fondamentale fare un'analisi sul ruolo che le OP hanno avuto nel promuovere la conversione delle aziende.

Partendo dai Piani Operativi, dalle informazioni collezionate dal Mipaaf nelle relazioni annuali e dai dati dei bilanci contenuti nel registro delle imprese, il documento scatta una fotografia puntuale del settore evidenziando l'incidenza della produzione biologica in termini di peso economico e di rappresentatività sul territorio.

Le indagini dirette, svolte presso un campione di Organizzazioni, aiutano infine a capire le opportunità date dal perseguimento di politiche di qualità e di certificazioni di prodotto per lo sviluppo e l'innovazione delle OP e il miglioramento della redditività degli associati.

Il confronto con il mondo produttivo è fondamentale anche per analizzare le principali criticità che hanno compromesso l'efficacia di alcune azioni rivolte alla promozione dell'aggregazione e della commercializzazione di olio di oliva veicolato dalle OP.

## Le OP in Italia

Il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali detiene un elenco di tutte le OP riconosciute.

Tale elenco viene aggiornato entro gennaio di ogni anno. Al 31/12/2020 risultavano iscritte all'elenco del MiPAAF 249 (OP non ortofrutticole). La distribuzione delle OP riconosciute e della loro evoluzione per settore è riportata nella tabella seguente.

**Tab. 1 - Evoluzione numero OP non ortofrutticole riconosciute in Italia**

SETTORE	NUMERO (31/12/2019)	NUMERO (31/12/2020)
Olio di oliva e olive da tavola <sup>1</sup>	111	102
Latte e prodotti lattiero caseari <sup>2</sup>	54	50
Cereali	15	15
Vitivinicolo	13	15
Pataticolo	12	12
Carni bovine	12	12
Tabacco	8	8
Prodotti biologici	3	6
Carni di pollame	4	4
Carni ovine	4	4
Carni suine	4	4
Prodotti dell'apicoltura	3	4
Sementi	3	3
Floricoltura	2	2
Riso	2	2
Agroenergetico	1	1
Protoleaginose	0	1
Carni di conigli	1	1
Foraggi essiccati	1	1
Latte e prodotti lattiero caseari bufalino	0	1
Zucchero	1	1
<b>Totale complessivo</b>	<b>254</b>	<b>249</b>

Fonte: Mipaaf, 2020

Il settore olivicolo insieme a quello lattiero caseario sono i due con il maggior numero di OP riconosciute, fatta eccezione per le OP dell'ortofrutta che sono disciplinate e promosse nell'ambito dell'OCM ortofrutta.

Anche per il settore dell'olio è presente un'Organizzazione Comune di Mercato che attribuisce compiti specifici alle OP e ne ha quindi determinato l'evoluzione nel corso degli anni sebbene non con una crescita numerica.

---

<sup>1</sup> Nel conteggio sono comprese anche tre Associazioni di Organizzazioni di Produttori (AOP)

<sup>2</sup> Nel conteggio è compresa anche 1 Associazione di Organizzazioni di Produttori (AOP)

**Tab. 2 - Evoluzione del numero di OP del settore olivicolo (2011-2020)**

	<b>2011</b>	<b>2017</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
TOTALE OP e AOP Italia		275	254	249
<i>di cui:</i>				
OP olio (*)	36	152	108	99
AOP olio	5	3	3	3

(\*) Riconosciute al 31 marzo 2011 ai sensi dei decreti legislativi n. 228/2001 e n. 102/2005

Fonte: Mipaaf, 2020

### Riferimenti normativi delle funzioni e del riconoscimento delle OP

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.

Tale 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 da 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 ed al loro riconoscimento è contenuta nel Decreto Legislativo 102/2005. I requisiti e le modalità di riconoscimento da parte delle Regioni sono stati emanati con diversi D.M. a partire dal 2007<sup>3</sup>; l'ultimo, è il D.M. 1108 del 31/01/2019<sup>4</sup>.

Nel corso degli anni sono stati rivisti i requisiti relativi alla rappresentatività delle OP rispetto alle produzioni regionali. Il Decreto del 2007 stabiliva, infatti, che per tutti i settori, fatta eccezione del biologico, e di quello agroenergetico, la percentuale minima della produzione lorda vendibile (PLV) della OP, doveva essere pari ad almeno al 3% della PLV regionale. Nei decreti successivi tale condizione scomparve e nell'ultimo decreto, quello del 2019, viene introdotta la possibilità di riconoscere OP, che gestiscono esclusivamente la vendita dei prodotti dei soci, attraverso un mandato, anche a stipulare contratti di coltivazione indipendentemente dal fatto che ci sia o meno un trasferimento di proprietà di prodotti agricoli dai produttori alla OP. Viene inoltre introdotta una categoria di OP "seminativi" con quantitativi minimi per il riconoscimento non più espressi in valore, ma in tonnellate e pari a 5.000 tonnellate.

### La normativa di riconoscimento delle OP Olivicole

Le OP del settore dell'olio di oliva sono soggette a una normativa specifica in quanto all'interno di una OCM che prevede il finanziamento di Piani Operativi a sostegno dell'olio di oliva e delle olive da tavola finalizzati principalmente al miglioramento della qualità, della sostenibilità ambientale, e alla tracciabilità del prodotto. La presenza di una OCM specifica per l'olio di oliva ha portato a regole di riconoscimento diverse da quelle presenti a livello nazionale (DL 228/2001 e sue modifiche e DL 102/2005 che costituisce il riferimento attuale) che prevedevano l'obbligo di commercializzazione.

L'OCM Olio ha attribuito alle OP funzioni di miglioramento della qualità, e della sostenibilità del settore. I criteri di riconoscimento hanno riguardato in passato la loro

---

3 D.M.N° 85 del 12/02/2007.

4 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.

rappresentatività in termini di numero di soci e di superficie olivetata sul totale regionale, senza richiedere l'obbligo della commercializzazione del prodotto della base associative.

La principale finalità del primo Regolamento sulle OP (Reg. (CE) 1334/2002) era quella del monitoraggio del mercato al fine di stabilizzarne i prezzi, di migliorare le pratiche agricole e di trasformazione finalizzate a una sua modernizzazione, a un miglioramento della qualità e al recupero di oliveti abbandonati. Tali finalità vedevano il supporto di Programmi Operativi di cui potevano essere beneficiari solo gli Organismi riconosciuti e costituiti da Associazioni di produttori e/o di frantoiani e Organismi Interprofessionali. I Programmi di attività di miglioramento nel settore olivicolo risalgono al 2002 e sono proseguiti nelle campagne successive.

La presenza di programmi operativi come strumento dell'OCM per il settore dell'olio d'oliva è stata confermata con la riforma della PAC del 2004<sup>5</sup> e nelle successive modifiche fino al Regolamento del 2013. Come già ricordato, la normativa comunitaria lascia allo Stato membro la definizione dei criteri di riconoscimento delle Organizzazioni di produttori. Nel 2018, con DM del 13/02/2018 n°. 617 il Ministero, in accordo con le Regioni, alle quali è demandato il riconoscimento delle OP che operano a livello regionale, ha introdotto nuovi criteri di riconoscimento, (artt. 3-4 del DM) che hanno portato a una progressiva riduzione del numero delle OP. Il Decreto introduce nel settore alcune importanti novità riguardo al numero dei produttori, ma soprattutto al valore minimo della produzione commercializzata, proveniente dalle superfici olivetate della base sociale. Ciò obbliga, quindi, l'Organizzazione di Produttori alla commercializzazione diretta di una quota, espressa in volume, non inferiore al 25% della produzione specifica di riferimento relativa alle superfici olivetate dei soci. Per produzione specifica di riferimento dell'OP, si intende la produzione totale di olive e/o olio dei soci dell'OP. I soci, a loro volta, nel loro complesso, possono essere autorizzati dall'OP a commercializzare per proprio conto non più del 75% della produzione specifica di riferimento (sempre espressa in volume) (Crea 2020).

**Tab. 3 - Requisiti e parametri tecnici per il riconoscimento delle OP del settore dell'olio di oliva**

<b>Regione</b>	<b>N. Minimo di soci</b>	<b>Valore della produzione commercializzata (euro)</b>
<b>Comparto olio d'oliva</b>		
Puglia e Calabria	1.000 o 100 soci con almeno 2.500 ettari complessivamente	750.000
Sicilia, Toscana, Campania e Lazio	250	500.000

<sup>5</sup> (Regolamento (CE) del Consiglio n. 865/2004).



Restanti regioni	100	500.000
<b>Comparto olive da tavola</b>		
Tutte le regioni	30 soci con almeno 50 ettari	200.000

Fonte: Allegato 1 DM del 13/02/2018 n°. 617

Il decreto ha previsto un periodo di transizione di due anni durante il quale è stato possibile ricomprendere nella quota di prodotto commercializzato anche il prodotto commercializzato direttamente dai soci produttori e da persone fisiche e giuridiche (es. da parte della cooperativa socia della OP).

Alla scadenza dei due anni di transizione, nel 2020 sono stati confermati i riconoscimenti che rispondevano ai requisiti obbligatori. Le nuove condizioni più stringenti hanno però portato ad una riduzione del numero delle OP riconosciute nel settore olivicolo; si è passati dalle 132 Organizzazioni censite nel 2018 a 108 nel 2019 e 98 al 31 dicembre 2020 a cui vanno aggiunte 3 AOP nazionali. Inoltre, va precisato come nel **2020 risultano operative solo 92 OP** in quanto 6 sono state sospese (in un caso si attende l'esito del ricorso).

La riduzione maggiore in termini assoluti si è registrata in Calabria, mentre in termini percentuali in Umbria, Abruzzo e nel Molise.

In questi ultimi casi la riduzione del numero di OP è riconducibile alla fisionomia del settore; si tratta infatti di regioni dove la maggior parte della produzione è destinata all'autoconsumo o vendita direttamente dai produttori, pertanto le nuove regole di riconoscimento, che obbligano alla commercializzazione hanno trovato difficoltà di applicazione con conseguente revoca dei riconoscimenti alle OP.

In generale, la distribuzione delle OP ricalca le zone di produzione, con una presenza del 34% in Puglia, il 14% in Calabria e il 10% in Sicilia.

**Tab. 4 - Distribuzione regionale nel tempo delle OP olivicole**

REGIONE	2017	2019	2020	
			RICONOSCIUTE	ATTIVE
Abruzzo	7	4	2	2
Basilicata	7	7	7	7
Calabria	26	18	14	10
Campania	11	6	6	6
Emilia-Romagna	1	1	1	1
Lazio	10	6	5	5
Liguria	4	3	3	3

REGIONE	2017	2019	2020	
			RICONOSCIUTE	ATTIVE
Lombardia	1	1	1	1
Marche	3	1	1	1
Molise	7	3	3	2
Puglia	39	33	33	33
Sardegna	5	3	4	2
Sicilia	20	11	10	10
Toscana	5	5	4	5
Umbria	4	4	2	2
Veneto	2	2	2	2
<b>TOTALE</b>	<b>152</b>	<b>108</b>	<b>98</b>	<b>92</b>

Fonte: Elaborazione ISMEA

### La rilevanza dei Piani Operativi per le OP del settore olivicolo

Con il Reg. (CE) n. 1782/2003 è stato introdotto un meccanismo di prelievo annuale del 3% sulla dotazione storica dei sostegni previsti dall'OCM olivicola per i produttori di olio di oliva. Tali risorse sono state destinate alla realizzazione di programmi specifici da parte delle Associazioni e Unioni di Associazioni di produttori di olio di oliva, nelle nuove vesti di organizzazioni di operatori all'entrata in vigore del Reg. (UE) 1308/2013.

Il Reg. (UE) n. 1308/2013 stabilisce il finanziamento di programmi di attività triennali elaborati da Organizzazioni di Produttori (OP) riconosciute ai sensi dell'articolo 152, Associazioni di Organizzazioni di Produttori (AOP) riconosciute ai sensi dell'articolo 156 o Organizzazioni Interprofessionali riconosciute a norma dell'articolo 157.

Le azioni previste dai Programmi di Attività sono relative a sette ambiti:

- a. monitoraggio e gestione del mercato, intesi come raccolta di dati sul settore ed elaborazione di studi su temi correlati alle altre attività previste dal programma;<sup>6</sup>
- b. miglioramento dell'impatto ambientale, inteso come operazioni di mantenimento degli uliveti ad alto valore ambientale e a rischio di abbandono, elaborazione di buone pratiche agricole per l'olivicoltura, progetti di dimostrazione di pratiche di tecniche olivicole;

<sup>6</sup> In Italia i Decreti Attuativi del 2017 e del 2021 hanno escluso questa attività dai programmi. -Decreto n.7143 del 12 dicembre 2017 - "Disposizioni nazionali concernenti i programmi di sostegno olio di oli e olive da tavola", e DM 12 febbraio 2021, n. 70574 "Disposizioni nazionali concernenti i programmi di sostegno al settore dell'olio di oliva e delle olive da tavola, di cui all'articolo 29 del regolamento (UE) n. 1308/2013 del 17 dicembre 2013".

- c. miglioramento della competitività attraverso la modernizzazione, inteso come ammodernamento dei sistemi di irrigazione, sostituzione di olivi poco produttivi con nuovi olivi, formazione dei produttori e iniziative di informazione e comunicazione agli operatori della filiera e consumatori;
- d. miglioramento della qualità della produzione, inteso come miglioramento delle condizioni di coltivazione, varietale degli oliveti in singole aziende, delle condizioni di magazzinaggio e valorizzazione dei residui della produzione di olio di oliva e di olive da tavola, assistenza tecnica;
- e. all'industria di trasformazione, creazione e miglioramento di laboratori di analisi dell'olio di oliva, formazione di assaggiatori per il controllo organolettico del prodotto;
- f. tracciabilità, certificazione e tutela della qualità, intesa come creazione e gestione di sistemi di rintracciabilità del prodotto, di certificazione della qualità, controllo del rispetto delle norme di autenticità, qualità e commercializzazione dell'olio di oliva;
- g. diffusione di informazioni sulle misure adottate dalle organizzazioni beneficiarie ai fini del miglioramento della qualità dell'olio di oliva e delle olive da tavola, intesa come diffusione di informazioni sulle attività svolte dalle organizzazioni beneficiarie nell'ambito delle precedenti tipologie.

Nel periodo di programmazione 2014-2020 il finanziamento concesso dall'Unione Europea ai programmi di attività ammonta a 11.098.000 euro all'anno per la Grecia, 576.000 euro all'anno per la Francia e 35.991.000 euro all'anno per l'Italia. Portogallo e Spagna non applicano la trattenuta del 3% sul monte aiuti destinati al settore.

In Italia l'ammontare complessivo delle risorse destinate al finanziamento degli ambiti di intervento e la relativa ripartizione per tipologia di misura è stata determinata con il Decreto del Ministro delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali n. 6931 del 10/12/2014.

Il finanziamento dell'Unione si applica per tutte le misure (ad eccezione dell'azione di diffusione di informazioni sulle misure adottate dalle OP per il miglioramento della qualità del prodotto) fino ad un massimo del 75% delle spese ammissibili, secondo le seguenti specifiche:

- per il miglioramento della qualità della produzione (punto d.) sono ammissibili il 75% delle spese per gli investimenti fissi (immobilizzazioni) e il 50% delle spese per le altre attività (spese variabili);
- per le misure rivolte all'industria di trasformazione, creazione e miglioramento dei laboratori (punto e.) e alla tracciabilità, certificazione e tutela della qualità (punto f.) il 75% delle spese ammissibili per i programmi di sostegno realizzati in almeno tre Paesi Terzi o Stati membri non produttori da organizzazioni di operatori riconosciute di almeno due Stati membri, fino ad un massimo del 50 per cento delle spese ammissibili per gli altri programmi di sostegno.

La novità del quadro legislativo del Reg. (UE) n. 1308/13 è l'introduzione di un regime di riconoscimento degli organismi beneficiari dei contributi. Tale riconoscimento richiede un ruolo attivo nella concentrazione e commercializzazione del prodotto che, nei passati regolamenti, non era richiesta ai fini dell'assegnazione dei fondi comunitari.

Nel triennio 2018-2020<sup>7</sup> sono stati approvati 32 programmi presentati da OP, 4 da AOP e 1 da un organismo interprofessionale per un totale di oltre 36 milioni di euro l'anno di cui 32 milioni di euro di fondi comunitari. 27 milioni sono destinati alle attività descritte dai punti b), c) e d) dei Programmi di Attività.

La necessità di definire dei Piani Operativi ha incentivato la costituzione e lo sviluppo delle OP dell'olio. Le Op più efficienti e strutturate riescono a liquidare un prezzo di poco superiore alla media ai propri associati anche attraverso una riduzione del costo del servizio di molitura. Nelle OP più efficienti, inoltre l'organizzazione e la gestione centralizzata, ha permesso una riduzione dei costi di gestione delle attività destinate ai servizi quali l'assistenza tecnica, la fornitura di input e di piccola strumentazione che costituiscono un elemento indispensabile per incentivare gli agricoltori, ma soprattutto i frantoiani ad associarsi.

### La metodologia di indagine e le opinioni comuni degli intervistati

L'indagine qualitativa realizzata ha avuto come obiettivo principale individuare il posizionamento e la rilevanza delle OP nella commercializzazione di prodotto biologico, le opinioni dei responsabili delle diverse OP rispetto alle possibili evoluzioni del settore e le strategie, laddove presenti, che mettono in atto per operare sul mercato biologico che dovrebbe crescere nei prossimi anni spinto dalle azioni previste dalla strategia per l'agroalimentare derivata dal Green Deal per l'agricoltura (entro il 2030 le superfici biologiche in Europa dovrebbero triplicare così da raggiungere il 25% della superficie agraria utile).

L'indagine è stata organizzata in due fasi: un primo momento desk di ricognizione delle informazioni esistenti in letteratura, delle statistiche ufficiali, dei giornali di settore e dei siti web che si occupano di OP. Sempre in questa fase, sono stati acquisiti dal registro delle Imprese i bilanci delle OP che commercializzano olio biologico e altre informazioni economiche non presenti nelle informazioni ministeriali, in modo da poter così avere informazioni su volumi in valore commercializzati da tutte le OP olivicole e di quelle che commercializzano biologico. La fase desk è stata completata con un'indagine diretta attraverso questionari.

Il questionario è organizzato in sei sezioni:

1. Informazioni generali dell'OP, dati sull'andamento della base associativa, dimensione media delle aziende associate e valori sul conferimento e fatturato;

---

<sup>7</sup> Per il triennio 2018-2020 la normativa di riferimento è rappresentata dai Regg UE 611/2014 e 614/2014.

2. individuazione della struttura e dell'organizzazione dell'OP in funzione delle produzioni realizzate.
3. opinioni dell'intervistato che produce e commercializza prodotto biologico in merito all'evoluzione del mercato di prodotti biologici, agli investimenti futuri, e alle difficoltà di affrontare nuovi mercati.
4. sezione dedicata alle OP che non producono prodotti biologici. In questa parte ai rispondenti è stato chiesto di esprimersi sulle prospettive future e sulla possibile introduzione e commercializzazione di prodotti biologici.
5. informazioni sui servizi che la OP presta ai soci ed eventuali differenze tra i soci che producono in biologico e non. Una domanda specifica ha riguardato la possibilità di gestire direttamente la certificazione del biologico, in modo collettivo, a seguito delle modifiche regolamentari che entreranno in vigore dal 2022.
6. politiche commerciali dell'OP con focus sui rapporti con l'industria di imbottigliamento.

I questionari sono stati inviati ai responsabili delle tre associazioni AOP, Unaprol, Italia Olivicola e Unapol che hanno collaborato, alla veicolazione dei questionari presso i loro soci.

Il campione individuato, rappresentativo in termini di presenza geografica, è composto da circa 40 OP, di cui la maggior parte commercializza olio bio. All'invio dei questionari, sono seguiti contatti ed interviste telefoniche, che hanno consentito di ottenere 10 interviste complete.

Di seguito alcune delle principali opinioni emerse dalle interviste:

Tutti gli intervistati sono concordi nel prevedere l'aumento della produzione biologica dei soci nei prossimi anni, in quelle aree vocate dove il rischio della presenza della mosca olearia è più basso. Le principali motivazioni di questo aumento vengono individuate nella presenza di contributi previsti dal PSR unitamente ad un prezzo di mercato che negli ultimi anni è stato fra i 20 e i 40 centesimi di euro al chilogrammo più alto di quello convenzionale. Vi è, inoltre, la percezione di un aumento delle richieste di prodotto biologico da parte sia dei frantoiani che dell'industria. Negli ultimi anni vi è stato un maggiore interesse anche dei frantoi a lavorare separatamente le partite di olive provenienti da agricoltura biologica e certificare quindi l'olio, laddove questo aveva caratteristiche qualitative di extra vergine.

L'olio biologico, infatti, è solo extravergine e questo, quindi, ne riduce i quantitativi disponibili e certificabili, rispetto alle superfici che vengono certificate, perché non in tutti gli areali di produzione è possibile ottenere olio EVO.

Per molte delle OP la commercializzazione è un'attività nuova e quindi sono alla ricerca di nuovi mercati; quello del biologico appare promettente anche come traino per la

commercializzazione del convenzionale. I mercati più promettenti per il bio sono considerati quelli esteri.

Vi è inoltre un'interessante tendenza ad unire alla certificazione bio quella DOP e IGP, così da garantire caratteristiche qualitative superiori e ciò avviene sia nel mercato nazionale che quello estero.

Le attività di assistenza tecnica e agronomica non sono differenziate tra soci che coltivano con tecniche biologiche e tecniche convenzionali. Infine, è interessante sottolineare come l'OP non intervenga nella scelta, da parte del socio, dell'Organismo di certificazione.

### Rilevanza delle OP nel mercato nazionale dell'olio di oliva convenzionale e biologico

Sulla base dei dati forniti dal Ministero dell'Agricoltura e completati con da un'indagine diretta sui bilanci presenti nel registro delle imprese, le vendite di olio e olive, da parte delle OP, conferite dai soci, nella campagna 2019 è stato pari a circa **100 milioni di euro**. In Italia, nello stesso anno, sono state prodotte 365.000 tonnellate di olio.

Utilizzando le informazioni dell'ICQRF (Ispettorato Centrale per la Qualità e Repressione Frodi<sup>8</sup>) e altre stime ISMEA<sup>9</sup>, (che riduce del 35% il prodotto commercializzato rispetto a quello ottenuto dalla produzione olivicola), è possibile quantificare il quantitativo di olio destinato all'industria e ai canali commerciali nel 2019 pari a 260.000 tonnellate.

Considerando un prezzo medio di vendita del prodotto sfuso di 4.000 euro a tonnellata, il valore medio alla produzione dell'olio risulta pari a poco più di 1 miliardo di euro. Pertanto, **la quota di olio sfuso commercializzato dalle OP può essere stimata pari al 10% del valore alla produzione**, quota ancora molto bassa rispetto ad altri settori del mercato agricolo nazionale.

La ridotta capacità di concentrazione dell'offerta da parte delle OP, è dovuta all'estrema frammentazione del settore olivicolo sia a livello agricolo, sia di prima trasformazione, cioè di molitura delle olive.

**Nel 2020 erano attivi in Italia 4.475 frantoi, di cui il 70% localizzati al Sud.** Si stima che solo una quota pari a circa il 20% sia rappresentata da frantoi cooperativi, presenti soprattutto in Puglia e Toscana.

La maggior parte dei frantoi, quindi, sono di proprietà privata di piccole o medie dimensioni. Il 62% dei frantoi italiani ha un volume di olive molite all'anno al di sotto delle 300 tonnellate e solo l'1% supera le 500 tonnellate. Il 62% dell'olio in Italia viene prodotto in frantoi che hanno una capacità di lavorazione tra 500 e 5.000 tonnellate.

---

<sup>8</sup> Frantoio Italia - Report n. 7.2020, ICQRF

<sup>9</sup> La competitività della filiera olivicola Dicembre 2020.

Le OP, che nella maggioranza dei casi non hanno frantoi propri, stanno svolgendo l'importante compito di promuoverne un'associazione attraverso la fornitura di servizi di assistenza tecnica e di piccole attrezzature.

Se da una parte **l'elevato numero dei frantoi costituisce un ostacolo alla concentrazione dell'offerta, d'altra parte ne favorisce la diversificazione e la garanzia di standard qualitativi elevati.** La presenza di molte strutture di molitura, infatti, contribuisce a ridurre le distanze di consegna e i tempi di attesa delle olive prima della spremitura. Tutto ciò consente, sia l'aumento della qualità del prodotto finito, sia la possibilità di segmentare la produzione in base alle richieste di mercato.

Dalle interviste effettuate emerge che sono proprio i frantoi di media dimensione ad avere più facilità nel gestire, in modo segregato, le diverse produzioni come biologico, convenzionale, DOP, IGP e altri tipi di olii tracciati e rispondenti a altri disciplinari di sostenibilità. Piuttosto **le principali difficoltà delle OP olivicole, di concentrare l'offerta, risiede nella mancanza di strutture di stoccaggio e nella scarsa capacità di anticipazioni finanziarie.**

Le capacità di stoccaggio infatti, sono quelle dei frantoi proprietari o associati, dove spesso, grazie ai Piani Operativi degli anni passati, sono stati posizionati tank di stoccaggio, di proprietà della OP, finalizzati a supportare i sistemi di tracciabilità di filiera che erano previsti nei Piani Operativi. Tali sistemi, a detta di alcuni degli intervistati, hanno avuto un ruolo importante nella diversificazione delle produzioni, in quanto hanno contribuito a creare una cultura della tracciabilità e quindi agevolare tutte le operazioni necessarie a garantire la segregazione dei lotti di olive coltivate con tecniche biologiche, di produzione integrata o da oliveti DOP e IGP.

Anche il sistema di registrazione telematica, di carico e scarico dell'olio d'oliva, istituito con DM 2312/2013 e poi modificato con il DM 4075/2015 ha contribuito notevolmente nel processo di tracciabilità del prodotto.

Da una ricognizione effettuata nel web, attraverso giornali di settore, altre fonti letterarie e indagini dirette condotte con la somministrazione di questionari presso le OP riconosciute, è stato possibile identificare **33 OP che commercializzano olio biologico** (su 92 attualmente attive).

Nella tabella seguente viene riportato, per Regione, il valore delle vendite complessive di olio da parte delle 33 OP che commercializzano anche bio; nell'ultima colonna vengono riportate le nostre stime del valore delle vendite di olio biologico effettuate da queste OP per l'anno 2019 rilevate tramite questionario ed intervista telefonica.

**Tab. 5 - Valore dell'olio commercializzato e percentuale di olio biologico delle OP certificate BIO**

Regione	NUMERO OP Bio	% su OP TOTALI	Valore vendite olio 2019 (euro)	% olio Bio sulle vendite	Stima valore vendite olio Bio (euro)
Abruzzo	1	50%	2.018.749,00	10%	201.874,90

Basilicata	1	14%	338.225,00	15%	50.733,75
Calabria	2	20%	2.316.924,00	80%	1.853.539,20
Campania	2	33%	1.130.799,00	10%	113.079,90
Lazio	2	40%	3.734.856,87	15%	560.228,53
Liguria	1	33%	398.219,00	5%	19.910,95
Molise	1	50%	415.433,00	12%	49.851,96
Puglia	15	45%	23.520.968,17	15%	3.528.145,23
Sicilia	5	50%	5.789.712,64	20%	1.157.942,53
Toscana	1	20%	5.863.763,00	20%	1.172.752,60
Umbria	1	50%	215.490,00	10%	21.549,00
Veneto	1	50%	1.060.334,10	10%	106.033,41
<b>Totale</b>	<b>33</b>	<b>36%</b>	<b>46.803.473,78</b>	<b>19%</b>	<b>8.835.641,95</b>

Fonte: Elaborazione di dati MiPAAF, Bilanci Infocamere e stime da interviste

**Tab. 6 -Distribuzione regionale OP e incidenza sul totale**

Regione	2020		
	OP Bio	OP totali	Bio/Tot.Bio %
Abruzzo	1	2	3%
Basilicata	1	7	3%
Calabria	2	10	6%
Campania	2	6	6%
Lazio	2	5	6%
Liguria	1	3	3%
Molise	1	2	3%
Puglia	15	33	45%
Sicilia	5	10	15%
Toscana	1	5	3%
Umbria	1	2	3%
Veneto	1	2	3%
Altre		5	0%
<b>Totale</b>	<b>33</b>	<b>92</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione di dati MiPAAF, Bilanci Infocamere e stime da interviste



Nel 2019 la produzione di olio biologico certificato, è stata pari a 45.988 tonnellate<sup>10</sup> considerando un prezzo medio di 4,2 si può stimare il suo valore intorno ai 200 Milioni di euro pertanto la quota in valore delle OP nel mercato dell'olio risulta molto esigua.

Come evidenziato nella Tabella 6, il 45% delle OP che commercializzano olio biologico si trova in Puglia, il 15% in Sicilia e circa il 6% in Calabria, Campania e Lazio. Il valore dell'olio totale (bio e convenzionale) commercializzato da queste OP è pari a circa 47 milioni di euro, pari a circa la metà del valore commercializzato complessivamente da tutte le OP del settore olivicolo.

Dalle rilevazioni effettuate attraverso i questionari emerge una forte eterogeneità della percentuale di olio bio commercializzato rispetto al totale trattato dalle singole OP; tale valore varia dal 5% fino all'80% in Calabria. La variazione è spesso legata alla vocazionalità dell'area per la coltivazione in biologico; le percentuali maggiori si registrano infatti nelle OP calabresi caratterizzate da zone di produzione lontane dal mare, con basso rischio di attacchi da parte della mosca olearia.

Nel complesso è possibile stimare che la produzione di biologico rappresenti circa il 19% di quella complessiva delle 33 OP, stimabile intorno 2.000 tonnellate nel 2019. I dati Agea riportano per il 2019 una produzione di olio biologico certificato di 45.988 tonnellate. Considerando che un 30% di questo non entra nei circuiti commerciali classici in quanto venduto direttamente o autoconsumato. L'olio biologico certificato destinato alla commercializzazione, sfuso e imbottigliato, può essere stimato pari a circa 32.000 tonnellate, quindi **il prodotto commercializzato dalle OP è solo il 6,5 % circa del totale.**

Facendo riferimento ancora una volta ai dati dell'ICQRF, l'olio bio destinato alla commercializzazione, sfuso e imbottigliato, può essere stimato pari a circa 36.000 tonnellate, quindi **il prodotto commercializzato dalle OP è solo il 6% del totale.**

---

<sup>10</sup> Dato SINAB su rilevazioni AGEA

**Tab. 7 -Informazioni finanziare delle 33 OP che commercializzano bio**

REGIONE	OP	VALORE VENDITE OLIO 2019	FATTURATO COMPLESSIVO 2019	COSTI PER MATERIE PRIME 2019	SERVIZI DI TERZI 2019	PERSONALE 2019	IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI 2019	SERVIZI DI TERZI /VENDITE 2019	COSTO DEL PERSONALE /VENDITE 2019
ABRUZZO	CAPO CHIETI	2.018.749,00	2.106.608,00	1.282.515,00	573.511,00	274.536,00	824.043,00	0,28	0,14
BASILICATA	OPROL Lucania	338.225,00	349.727,00	291.047,00	41.710,00	-	14.362,00	0,12	-
CALABRIA	AOC Crotone	1.593.357,00	1.609.589,00	953.415,00	503.198,00	97.699,00	187.549,00	0,32	0,06
CALABRIA	Pro.Bio	723.567,00	839.513,00	616.899,00	127.112,00	78.771,00	19.695,00	0,18	0,11
CAMPANIA	ORO CAMPANIA Salerno	626.113,00	706.137,00	554.074,00	288.830,00	33.148,00	-	0,46	0,05
CAMPANIA	APOOAT Avellino	504.686,00	779.283,00	357.761,00	350.589,00	5.710,00	3.638,00	0,69	0,01
LAZIO	OP LATIUM	3.037.603,00	4.778.254,00	2.657.046,00	785.057,00	512.789,00	2.048.564,00	0,26	0,17
LAZIO	A.P.P.O. Associazione Provinciale dei Produttori Olivicoli	697.253,87	1.496.621,00	586.091,00	733.513,00	68.219,00	5.867,00	1,05	0,10
LIGURIA	COOPERATIVA OLIVICOLA ARNASCO S.C. a r.l	398.219,00	742.855,00	204.028,00	198.891,00	135.875,00	181.252,00	0,50	0,34
MOLISE	OLEIFICIO COOP SAN GIOVANNI BATTISTA	415.433,00	444.269,00	271.959,00	39.344,00	40.078,00	644.866,00	0,09	0,10
PUGLIA	TERRE DI BARI	9.694.246,00	14.924.905,00	13.217.067,00	1.289.442,00	211.727,00	280.880,00	0,13	0,02
PUGLIA	OLEARIA AIPO PUGLIA	1.473.459,00	1.473.459,00	783.970,00	268.267,00	189.767,00	38.400,00	0,18	0,13
PUGLIA	APROLI BARI	1.294.477,00	1.352.702,00	1.199.495,00	13.831,00	119.353,00	114.506,00	0,01	0,09
PUGLIA	AJPROL TARANTO	1.109.949,00	1.589.958,00	992.164,00	482.388,00	83.243,00	159.702,00	0,43	0,07
PUGLIA	APO FOGGIA	988.516,00	996.875,00	882.186,00		56.170,00		-	0,06

REGIONE	OP	VALORE VENDITE OLIO 2019	FATTURATO COMPLESSIVO 2019	COSTI PER MATERIE PRIME 2019	SERVIZI DI TERZI 2019	PERSONALE 2019	IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI 2019	SERVIZI DI TERZI /VENDITE 2019	COSTO DEL PERSONALE /VENDITE 2019
PUGLIA	ASSOPROLI Bari Soc. Coop. Agr.	3.063.050,00	6.065.091,00	3.858.990,00	1.222.763,00	46.353,00	221.972,00	0,40	0,02
PUGLIA	CSO LECCE	674.160,00	1.171.953,00	96.830,00	553.640,00	24.298,00	370.982,00	0,82	0,04
PUGLIA	Consorzio di Cooperative Agricole e di Lavoro Soc. Coop. COTRACOOP	182.500,00	347.380,00		11.147,00	10.476,00	128.248,00	0,06	0,06
PUGLIA	APOL BARI	1.754.754,00	2.070.671,00	1.706.295,00	211.147,00	7.380,00	248.491,00	0,12	0,00
PUGLIA	OP FOODAUNIA	756.778,00	925.503,00	718.625,00	160.072,00	44,00	675,00	0,21	0,00
PUGLIA	APROL LECCE	400.187,00	1.285.585,00	89.052,00	635.871,00	-	1.070.000,00	1,59	-
PUGLIA	O. P. Oro di Puglia Soc. Coop. Agr.a. r.l.	29.628,00	219.810,00	40.132,00	106.045,00	-	699.301,00	3,58	-
PUGLIA	OLIVICOLTORI DI PUGLIA SOC.COOP	1.000.357,00	1.242.531,00	1.051.052,00	81.334,00	-	97.767,00	0,08	-
PUGLIA	Oliapulia Soc. Coop. Agr.	34.564,00	138.193,00	45.941,00	67.547,00	-	14.712,00	1,95	-
PUGLIA	Terre di ulivi Produttori Olivicoli Foggia	1.064.343,17	1.182.664,00	131.484,00	141.335,00	-	3.205,00	0,13	-
SICILIA	COOP OLIO OLIVA OP PALERMO	917.557,00	936.596,00	548.568,00	318.845,00	71.863,00	17.000,00	0,35	0,08
SICILIA	UNIONE PRODUTTORI OLIVICOLI SICILIA	583.010,00	716.297,00	536.294,00	152.653,00	63.463,00	137.000,00	0,26	0,11
SICILIA	A.I.P. OLIVO	1.039.575,00	1.730.804,00	694.734,00	625.242,00	41.548,00	-	0,60	0,04
SICILIA	OLEUM SICILIA	2.356.275,00	2.999.476,00	2.524.913,00	400.131,00	28.838,00	26.237,00	0,17	0,01
SICILIA	AGRISANA	893.295,64	1.292.381,00	974.932,00	271.143,00	24.898,00	187.516,00	0,30	0,03
TOSCANA	OLMA GROSSETO	5.863.763,00	10.235.887,00	5.594.000,00	1.811.815,00	1.630.975,00	14.433.718,00	0,31	0,28

REGIONE	OP	VALORE VENDITE OLIO 2019	FATTURATO COMPLESSIVO 2019	COSTI PER MATERIE PRIME 2019	SERVIZI DI TERZI 2019	PERSONALE 2019	IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI 2019	SERVIZI DI TERZI /VENDITE 2019	COSTO DEL PERSONALE /VENDITE 2019
UMBRIA	ASSOPROL UMBRIA	215.490,00	732.374,00	215.490,00	44.522,00	18.347,00	188.512,00	0,21	0,09
VENETO	AIPO società cooperativa agricola	1.060.334,10	1.945.155,00	1.800.662,00	118.725,00	202,00	-	0,11	0,00

Fonte: Elaborazione di dati MiPAAF, Bilanci Infocamere

Le informazioni finanziarie delle OP che commercializzano biologico (Tabella 7) evidenziano un'importante variabilità in termini di classi di fatturato, struttura e modelli organizzativi. L'elemento comune è rappresentato dall'elevato peso dei servizi di terzi, rispetto alle vendite che è, in media, del 16% e da un basso costo del personale che incide solo per il 2%. Va ricordato che le OP, nell'ambito dell'OCM, nascono proprio per erogare servizi agli olivicoltori ed agli altri attori della filiera, e solo negli ultimi anni, è stata resa obbligatoria la commercializzazione ai fini del riconoscimento. La maggior parte delle OP ricorre a personale esterno per le attività previste dai Piani Operativi e solo nelle OP con strutture moltiplicative di proprietà si riscontrano costi maggiori nel personale stagionale o assunto con contratti di lungo termine.

**Tab. 8 - Classificazione delle OP in base al valore delle vendite**

<b>Valore vendita olio bio 2019</b>	<b>Puglia</b>	<b>Toscana</b>	<b>Lazio</b>	<b>Calabria</b>	<b>Sicilia</b>	<b>Altre Regioni</b>	<b>Totale</b>
da 3 a 10 Mln di €	2	1	1				4
da 1 a 2,9 Mln di €				1	1		2
da 500 a 999 Mgl di €	9	1	1	1	4	3	19
fino a 499 Mgl di €	4					4	8
<b>Totale</b>	<b>15</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>33</b>

Fonte: Elaborazione propria

Nel 2019 solo 4 OP hanno raggiunto un fatturato alla vendita di olio maggiore di 3 milioni di euro; si tratta di 2 OP in Puglia, 1 in Toscana e 1 nel Lazio. La maggior parte delle OP ha un fatturato compreso tra i 500.000 e 1 milione di euro e ben 8 OP hanno un fatturato inferiore ai 500.000 euro; di queste 4 sono in Puglia, Regione per la quale il riconoscimento può essere mantenuto solo per valori delle vendite superiori a 750.000 euro e a rischio, quindi, di revoca.

### Tipologia di Organizzazioni di Produttori

Sulla base dei dati economici rilevati dai bilanci e delle interviste le OP che commercializzano olio biologico sono state classificate all'interno di quattro diversi modelli diversi:

#### Oleifici Cooperativi

Rientrano in questo gruppo le cooperative olivicole presenti soprattutto nelle regioni meridionali, nate per la trasformazione delle produzioni di piccoli agricoltori. L'attività principale della cooperativa storicamente era quella della molitura e dispongono quindi tutte di un impianto proprio. Soprattutto in Puglia e Calabria si usava effettuare la molitura "massale", cioè senza distinguere la provenienza delle partite. Con l'avvento dell'OCM olio, a seguito della riforma del 2002, molte di queste cooperative hanno chiesto il

riconoscimento come Organizzazione di Produttori ed hanno iniziato a fornire o hanno migliorato i servizi di assistenza tecnica per i loro associati. Tutta la produzione proviene dalla lavorazione delle olive dei soci e viene commercializzata come olio sfuso e in piccola parte anche confezionato. Alcune di queste cooperative hanno iniziato a diversificare la produzione a partire dall' identificazione delle partite di olive, sulla base del produttore, dell'area di produzione o della tecnica colturale. Questo processo è stato favorito dai Programmi Operativi finanziati dall' OCM che si sono susseguiti e che hanno finanziato sistemi di qualità per l'introduzione della tracciabilità di filiera e per migliorare la qualità di prodotto, sia nella fase di campo che nella trasformazione.

Le Organizzazioni che appartengono a questo modello sono, quindi, ben strutturate con personale dipendente, sia a tempo indeterminato che stagionale. Quest'ultimo è dedicato soprattutto alla fase di molitura.

A questa categoria fanno riferimento alcuni oleifici storici come l'Oleificio di Canino nel Lazio, l'Oleificio di Monopoli in Puglia, l'Oleificio Gallura in Sardegna, Rapolla fiorentina in Basilicata, l'Oleificio di Arnasco in Liguria, l'Oleificio San Giovanni in Molise. Gli ultimi due producono anche olio biologico.

In questo cluster la produzione di biologico è ancora piuttosto ridotta, se non spesso assente, per motivi soprattutto organizzativi. Si tratta, infatti, di impianti con una capacità medio grande rispetto alla media nazionale. Solo laddove gli impianti sono più piccoli, come ad esempio l'Oleificio San Giovanni in Molise, viene prodotto e certificato olio bio.

In assenza di un impianto dedicato, il frantoio deve comunque assicurare la separazione dei lotti convenzionali da quelli biologici e quindi pulire e sanificare la linea di lavorazione per trasformare le olive biologiche ed assicurare che non vi siano contaminazioni con i lotti convenzionali.

Se non vi sono partite sufficientemente grandi di prodotto biologico, la cooperativa, quindi, non ha convenienza a trasformarle e certificarle.

#### Organizzazione di Produttori con Frantoio proprio o in Gestione Diretta

Il secondo modello è riconducibile a OP, anch'esse strutturate con un proprio frantoio, ma che commercializzano anche prodotti dei soci lavorati in altri frantoi. Il frantoio/i gestito dalla OP possono essere di proprietà o in affitto (quest'ultima pratica si sta diffondendo per via di una crescente disponibilità di impianti di lavorazione che però spesso necessitano di un ammodernamento delle linee). Si identificano in questo modello le OP che sono situate nelle principali regioni produttrici e cioè in Puglia, Calabria e Sicilia, dove le regole di riconoscimento richiedono volumi più elevati di quelli trasformati dall'impianto da loro gestito. In queste OP le attività previste dai Piani Operativi sono piuttosto importanti per creare relazioni stabili con i frantoi, dai quali viene acquistato il prodotto. Si tratta sia di attività di assistenza tecnica alle imprese e al frantoio stesso, sia della gestione di sistemi di tracciabilità che sono finalizzati all' identificazione della provenienza delle olive, che danno qualificazione quindi, di alcune partite di

prodotto. In questo secondo modello la produzione di olio biologico è più frequente, in quanto la trasformazione di olive da agricoltura bio e la certificazione dell'olio prodotto come bio è facilitata dalla presenza di più impianti di piccola e media dimensione.

Alcune di queste strutture più piccole sono dedicate esclusivamente alla lavorazione del biologico, mentre in altre vengono dedicati solo alcuni giorni alla settimana. Inoltre, l'incremento della richiesta di olio EVO certificato 100% italiano, IGP o DOP, unitamente a quello biologico, ha portato ad un miglioramento dell'organizzazione del lavoro nei frantoi tale da non arrecare aggravii di costo nel passaggio da una produzione certificata all'altra.

I frantoiani afferenti a questo gruppo hanno un ruolo molto importante nell'aggregare olivicoltori e nel portarli all'interno dell'OP ed anche, allo stesso modo, hanno un ruolo estremamente importante nel determinare la produzione e certificazione dell'olio come bio, soprattutto in quelle aree più vocate, dove le tecniche biologiche sono facilmente applicabili e danno risultati del tutto comparabili con quelli dell'agricoltura convenzionale.

Inoltre i frantoiani sono interessati ad aderire e far aderire i propri clienti olivicoltori alla OP per i servizi, materiali e piccole attrezzature che questa può dare, soprattutto in oliveti di piccole dimensioni dove manca ricambio generazionale. Queste tipologie di impianti, sempre più spesso, vengono gestite direttamente dall'OP o dal frantoiano che si avvale dell'assistenza dei tecnici della stessa.

#### OP che associano più cooperative olivicole

Sono presenti principalmente in Puglia, dove vi è una lunga tradizione di cooperazione, Op che associano cooperative olivicole. L'OP commercializza tutto o parte del prodotto lavorato dalle cooperative e fornisce assistenza tecnica agli associati. Sono OP che fanno capo alle grandi centrali cooperative come Legacoop o Confcooperative. L'OP, in questo caso specifico, non ha un frantoio proprio, ma effettua la concentrazione del prodotto dei soci e la sua commercializzazione. Tuttavia, nella liquidazione ai soci olivicoltori, si comporta come una vera e propria struttura associativa, liquidando al socio il valore di conferimento delle olive. Questo è ottenuto a partire dal prezzo di vendita dell'olio da parte della OP, la quale trattiene una piccolissima percentuale a copertura dei costi di commercializzazione e amministrativi. A loro volta le cooperative, sulla base dei propri costi e della qualità del prodotto conferito, liquidano a fine anno i propri soci. Dalle ricognizioni ed interviste effettuate, questo modello riesce a liquidare ai soci un prezzo più elevato delle olive, riuscendo anche a spuntare sul mercato qualche centesimo in più per l'olio.

Ciò è dovuto principalmente all'assenza di intermediari e ad una diversificazione della produzione su base qualitativa.

La costituzione dell'OP consente alle Cooperative, inoltre, di partecipare ai Piani Operativi ed usufruire, quindi, dei servizi di assistenza tecnica da essi previsti, sia diretti

alle aziende che agli stessi frantoi. L'OP non ha impianti propri e quindi immobilizzazioni materiali, le attività previste dai Piani Operativi sono svolte solo in parte con personale dipendente. Per la gran parte sono affidate ai tecnici delle cooperative socie, a professionisti o a società di servizi.

Il prodotto biologico commercializzato, in queste Organizzazioni, è stimato tra il 20% e il 30% del totale commercializzato dalla OP. Nelle aree vocate, dove non vi sono rischi elevati di attacco della mosca, questi quantitativi stanno aumentando.

### OP che non hanno strutture proprie

A questo modello appartengono la maggior parte delle OP che sono nate a seguito dell'OCM soprattutto per assicurare servizi di assistenza tecnica per il miglioramento qualitativo del prodotto e della sostenibilità ambientale delle tecniche colturali e di trasformazione.

Rappresentano il gruppo più numeroso, associano produttori olivicoli ed anche frantoi cooperativi e non. La produzione commercializzata proviene sia dai singoli associati che la trasformano nel frantoio di preferenza, sia dai frantoi soci. Per queste OP le attività di costruzione e gestione di sistemi di rintracciabilità e la fornitura di piccola attrezzatura per la raccolta delle olive (agevolatori) e per la gestione della logistica (cassette e cassoni) ha costituito e costituisce un elemento importante di legame con gli associati, siano essi singoli olivicoltori o frantoi. La disponibilità di prodotto bio è strettamente dipendente dall'interesse dell'olivicoltore e del frantoio, di certificare la propria produzione. Nella maggior parte dei casi sono i produttori più grandi, in aree vocate, a conferire olio biologico.

Anche per queste OP le dimensioni dei frantoi associati o di quelli presso i quali si recano a molire i soci olivicoltori, sono piccole e medie. Pertanto, come nel modello precedente, l'olio biologico può essere molito senza che vi sia una linea specifica, ma dedicando uno o più giorni alla settimana alla molitura esclusiva.

Queste OP acquistano e commercializzano quasi esclusivamente olio dagli associati, quindi i costi della molitura sono tutti a carico del produttore.

In questo gruppo troviamo: OLEUM e OP Palermo in Sicilia, OLEARIA AIPO, FOODAUNIA, APR.OLI. Bari in Puglia.

### Strumenti delle OP per incentivare le produzioni biologiche

Dall'analisi delle interviste rivolte alle OP emergono importanti elementi di riflessione relativi la produzione di olio biologico:

1. vi è una crescente domanda di mercato per l'olio biologico e dall'altra l'interesse delle OP ad aumentare la produzione commercializzata in vista della nuova PAC che lega i finanziamenti del Programmi Operativi al fatturato e le produzioni biologiche costituiscono una opportunità per raggiungere tale obiettivo;



2. negli ultimi anni il prezzo dell'olio biologico è stato tra i 20 e i 40 centesimi al chilogrammo maggiore del prodotto convenzionale. Il margine di prezzo rappresenta un interessante incentivo per gli agricoltori;

3. le produzioni certificate a disposizione dell'OP sono fortemente dipendenti dalla disponibilità dei soci a convertire l'azienda a tecniche di agricoltura biologica. Su questo aspetto, le OP intervistate, dichiarano che i principali incentivi a loro disposizione sono costituiti dalla politica di prezzo, dall'assistenza tecnica per far fronte alle esigenze, soprattutto di tipo pratico amministrativo legate alla produzione biologica e alla realizzazione di attività dimostrative sulla validità delle tecniche di agricoltura bio in relazione soprattutto alle rese della coltura;

4. un aiuto molto importante, che ha fatto aumentare la produzione e le aziende in conversione e quindi le aspettative di prodotto dei prossimi anni, è rappresentato dalla riapertura dei bandi previsti dai PSR 2014-2020 per la Misura 11, sostegno all' Agricoltura biologica. All'incentivo dato dal premio a superficie si aggiungono gli effetti positivi dell'introduzione di evoluti sistemi di monitoraggio e di lotta alla mosca e delle tecniche per l'agricoltura biologica che sono molto migliorate negli ultimi anni e consentono di ottenere risultati reddituali interessanti anche se ancora inferiori a quelli dell'olivicoltura convenzionale. Gli aspetti che più preoccupano gli agricoltori sono quelli connessi sia ai costi di certificazione che alla documentazione ad essa collegata.

Va inoltre ricordato che, in molte Regioni, i premi per l'olivicoltura biologica sono aumentati rispetto alla passata programmazione; ad esempio in Sicilia sono cresciuti del 10% e in Molise del 46%. Si registrano comunque anche delle riduzioni del premio nel Lazio e in Abruzzo rispettivamente del 15% e 18%.

In definitiva gli scenari proposti mettono in evidenza l'importanza dell'assistenza tecnica presso gli olivicoltori.

Uno dei limiti di alcuni dei modelli di OP presentati sta nel fatto che nei rapporti con i soci il frantoiano ha un ruolo fondamentale; laddove l'OP ha un frantoio di proprietà o ha nella sua compagine sociale frantoi sia cooperativi che privati, l'influenza dell'OP sul socio è maggiore.

In questo caso infatti le attività di assistenza tecnica sono in parte gestite direttamente dalle OP e in parte affidate a tecnici dei frantoi cooperativi o a professionisti che lavorano in stretta sinergia con le strutture di trasformazione. L'OP quindi ha la duplice necessità di dare servizi sia ai soci che alle strutture di trasformazione associate. Le scelte attuative della nuova PAC saranno fondamentali per garantire la continuità e le risorse necessarie affinché i Piani Operativi continuino a fornire i servizi e le azioni fondamentali per la sostenibilità e la crescita della filiera.

### Le strategie delle OP olivicole

**L'analisi effettuata testimonia come ad oggi non ci siano riscontri sul territorio italiano in merito a una strategia strutturata delle OP olivicole volta ad aumentare**

**le produzioni biologiche.** Le attività che queste svolgono sono principalmente di accompagnamento e agevolazione degli agricoltori alla conversione al biologico, ma la decisione finale rimane sempre in capo all'olivicoltore.

Per incentivare le produzioni nazionali di qualità riconosciuta, DOP, IGP, agricoltura biologica e agricoltura integrata (SNQPI), il Piano Olivicolo Nazionale ha previsto dei finanziamenti alle OP e alle AOP<sup>11</sup>. Tali finanziamenti sono subordinati alla presentazione di un programma in cui le azioni principali danno diritto a contributi diretti agli olivicoltori per i costi di certificazione e per le attività di informazione e formazione finalizzate alla creazione di una cultura della qualità. Beneficiari di questi programmi attualmente in corso di svolgimento, sono le OP anche attraverso le loro associazioni.

Questo strumento nazionale, unitamente al fatto che la produzione di biologico, così come le altre certificazioni di qualità è sempre più richiesta dal mercato, rappresenta un'importante opportunità per sviluppare e rafforzare il ruolo delle OP e AOP quali interlocutori dell'industria riducendo il potere di mercato di altri intermediari.

Un obiettivo trasversale a tutte le OP è, infatti, quello di trattare direttamente con l'industria di imbottigliamento e con le imprese di commercializzazione. Il mercato dell'olio d'oliva, infatti, è caratterizzato storicamente dalla presenza di intermediari che svolgono anche un servizio di "qualificazione" delle produzioni per i loro clienti imbottiglieri. Un tale obiettivo strategico rende necessaria una capacità da parte delle OP di configurarsi come soggetto intermedio e di occuparsi dell'acquisto e stoccaggio del prodotto. Soprattutto quest'ultimo dovrebbe consentire l'omogeneità delle partite e un arricchimento della gamma di prodotto. I contratti di filiera nazionali finanziati dal Mipaaf, in cui sono presenti le AOP Associazioni di Organizzazioni di Produttori hanno contribuito a migliorare l'organizzazione della produzione perseguendo questa strategia.

Inoltre, è importante sottolineare come nell'ultima programmazione dello Sviluppo Rurale, le OP di maggiori dimensioni si sono candidate capofila per progetti di innovazione (Misura 16 - Cooperazione) fondamentali per l'introduzione di tecniche innovative, sia colturali sia per l'utilizzo dei sottoprodotti della lavorazione delle olive. Tali progetti contribuiscono a aumentare l'interesse degli olivicoltori all'adesione a OP.

Se si volge un occhio al futuro del settore interessante e innovativo appare lo strumento della certificazione di gruppo previsto dal nuovo Regolamento 2018/848 che potrebbe consentire alle OP dell'olio di usufruire di uno strumento più snello e economico per la certificazione nonché la possibilità di programmare le ispezioni aziendali non più su base annuale ma pluriennale per le aziende che non presentano non conformità. Mutuando le esperienze e le procedure di altre certificazioni di gruppo (ISO 22000 sulla tracciabilità di filiera e SQNPI Sistema di Qualità Nazionale di Produzione Integrata) l'OP diventa la struttura che viene certificata in qualità di capofila del gruppo di aziende associate.

---

<sup>11</sup> Avviso pubblico di selezione di proposte progettuali da parte di organismi associativi del settore olivicolo-oleario per la qualificazione del prodotto olio del 11 gennaio 2017,

Fondamentale sarà la capacità della OP di garantire le procedure di autocontrollo sulle aziende associate.

La maggior parte delle OP olivicole sono sicuramente in grado di gestire questa nuova modalità di certificazione grazie all'esperienza pluriennale con le certificazioni di tracciabilità di filiera. Questa nuova possibilità ha il grande vantaggio di ridurre i costi della certificazione per l'azienda agricola, che come detto, costituisce una delle principali barriere alla conversione e di costituire quindi un notevole incentivo ad aderire ad una Organizzazione di Produttori. Inoltre la certificazione di gruppo consentirà alla OP di avere informazioni sulle potenziali produzioni biologiche disponibili per la commercializzazione, in quanto l'OP dovrà seguire le aziende nelle diverse fasi produttive e quindi avrà più notizie e informazioni sulle aspettative di resa in base all'andamento stagionale. Questo introdurrebbe tra le attività delle Organizzazioni di Produttori quella funzione di programmazione produttiva che è una delle attività principali previste dai Regolamenti Comunitari per queste organizzazioni.

### Analisi SWOT delle OP olivicole

SWOT	
<b>Punti di forza</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Assicurano il ritiro ed il collocamento del prodotto dei soci (ma i soci conferiscono nel complesso molto poco per cui non c'è questo problema, in prospettiva potrebbero essere molto più presenti).</li><li>• Svolgono attività per il miglioramento delle produzioni, con la fornitura di mezzi tecnici ed assistenza tecnica</li><li>• Promuovono l'introduzione di tecniche di coltivazione più sostenibili, favorendo la transizione verso il biologico</li><li>• Svolgono un ruolo di orientamento al mercato fornendo dati sull'andamento dei prezzi</li><li>• Forniscono servizi ai soci per la gestione delle pratiche burocratiche e amministrative e per la richiesta di certificazioni e finanziamenti</li><li>• Sono soggetti aggregativi nelle attività di progettazione e presentazione di domande di investimenti "di filiera" (in molte Regioni i PSR hanno previsto, nei criteri di selezione, dei punteggi specifici per le OP)</li><li>• Le OP (solitamente quelle di maggiori dimensioni) sono impegnate in progetti di ricerca e di innovazione (es. misura 16-Cooperazione)</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestione diretta di oliveti e di strutture di trasformazione anche non di proprietà</li> <li>• Tendenza all'integrazione di filiera con le fasi a valle della prima trasformazione</li> <li>• Capillare presenza sui territori, anche quelli più svantaggiati, così da attenuare il fenomeno dell'abbandono</li> </ul>
<b>Punti di debolezza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ridotta autonomia nei servizi di assistenza tecnica (carenza di contratti stabili per il personale tecnico)</li> <li>• La dimensione economica della produzione commercializzata dalle OP ancora esigua rispetto al mercato di riferimento</li> <li>• Dipendenza da finanziamenti comunitari (assistenza tecnica, fornitura di beni e servizi ai soci e concentrazione dell'offerta)</li> <li>• Dipendenza dalle strutture di trasformazione private (frantoi)</li> <li>• Rapporti con un numero limitato dei soci</li> <li>• Rapporti con i soci mediati dalle strutture di prima trasformazione</li> <li>• Ridotta presenza di OP che associano frantoi cooperativi</li> <li>• Frammentazione e invecchiamento della base sociale</li> <li>• Ridotta capacità di promuovere una consulenza aziendale volta alla riduzione dei costi ed alla diversificazione produttiva</li> <li>• Scarsa capacità manageriale</li> <li>• Ridotte attività da poter svolgere</li> <li>• Scarsa attrattività per i soci</li> <li>• Scarsa solidità finanziaria e difficile accesso al credito</li> </ul>
<b>Opportunità</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestione collettiva delle macchine e delle risorse umane (anche attraverso contratti di rete)</li> <li>• Incremento della richiesta di olio 100% italiano, DOP, Igp e Biologico, sia sul mercato nazionale che quello estero</li> <li>• Nuovi sistemi di certificazione collettiva per i sistemi volontari di qualità sia nel biologico che in SQNPI</li> <li>• Creazione di distretti del biologico nelle aree più vocate</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• 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</li><li>• Priorità nei progetti di innovazione e sviluppo di nuove tecnologie per il riutilizzo dei sottoprodotti</li><li>• Incremento della meccanizzazione e possibilità di gestione in comune delle macchine</li><li>• Uscita dal settore di piccoli proprietari senza ricambio generazionale che potrebbero costituire un bacino di oliveti per una gestione diretta da parte delle OP</li></ul>
<b>Minacce</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Riduzione delle produzioni a causa dei cambiamenti climatici, della Xylella e dell'abbandono degli oliveti</li><li>• Incertezza sulla futura OCM</li><li>• Forte presenza di mediatori nella filiera olivicola, con elevata capacità finanziaria e affidabilità nei confronti sia di acquirenti che di venditori</li></ul>

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@ismae.it](mailto:bio@ismae.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)*