PIANO OLIVICOLO OLEARIO

AZIONE 1.1.1 -Valutazione dell'impatto del disaccoppiamento totale degli aiuti.
Elaborazione nuove prospettive

REDDITIVITÀ DELLE AZIENDE OLIVICOLE E IMPATTO DELLA RIFORMA DELLA PAC 2014-2020

PIANO OLIVICOLO OLEARIO
AZIONE 1.1.1 - Valutazione dell'impatto del disaccoppiamento totale degli aiuti. Elaborazione nuove prospettive

Redditività delle aziende olivicole e impatto della riforma della PAC 2014-2020

A cura di Alfonso Scardera e Domenico Tosco

Autori

Capitolo 1:	**Orlando Cimino, Luigi Mennella**
Capitolo 2:	**Orlando Cimino, Luigi Mennella**
Capitolo 3:	**Maria Teresa Gorgitano, Luigi Mennella, Alfonso Scardera, Domenico Tosco**
Capitolo 4:	**Maria Rosaria Pupo D'Andrea, Alfonso Scardera, Domenico Tosco**

Documento di lavoro realizzato nell'ambito delle attività del Progetto INEA "Piano Olivicolo Oleario. Linea progettuale 1.1 - Analisi politiche olivicole comunitarie e nazionali; Azione 1.1.1 - Valutazione dell'impatto del disaccoppiamento totale degli aiuti. Elaborazione di nuove prospettive", finanziato dal MIPAAF (Decreto n. 6417 del 30/12/2010).

Responsabile Progetto INEA

Maria Rosaria Pupo D'Andrea

Gruppo di lavoro:

Maria Rosaria Pupo D'Andrea (coordinamento INEA), Domenico Tosco (Associazione Scientifica Centro di Portici), Carmela De Vivo (INEA), Alfonso Scardera (INEA), Mauro Santangelo (INEA), Orlando Comino (INEA), Maria Teresa Gorgitano (Dipartimento di Agraria - Università degli Studi di Napoli Federico II), Teresa Panico (Dipartimento di Agraria - Università degli Studi di Napoli Federico II, Napoli), Anna Lucia Romaniello (INEA)

1 L'OLIVICOLTURA: IL QUADRO CHE EMERGE DAI DATI DEL CENSIMENTO

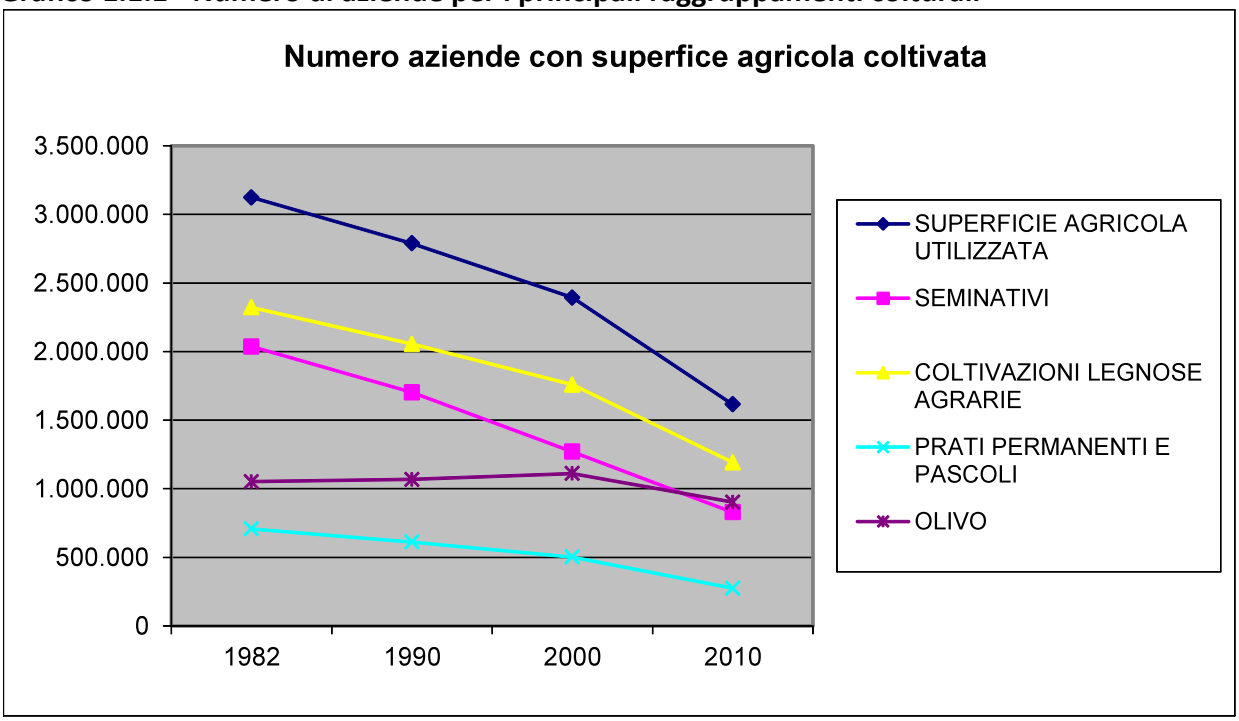
1.1 Caratteristiche strutturali dell'olivicoltura italiana

Il forte mutamento strutturale fotografato dal 6° censimento dell'agricoltura italiana rispetto ai decenni precedenti, caratterizzato da una importante diminuzione delle aziende agricole a fronte di una più contenuta riduzione della superficie agricola utilizzata (SAU), coinvolge tutti i principali raggruppamenti colturali, dai seminativi ai prati permanenti e pascoli e alle colture legnose agrarie, che includono la coltivazione dell'ulivo, ma, come vedremo in seguito, non riguarda la SAU a olivo.

Nel 2010 la coltivazione olivicola è presente in 902.075 aziende, con una superficie pari a 1.123.329 ettari. In dieci anni il numero di aziende che coltivano olive si è ridotto del 18,8%, riduzione decisamente più modesta di quella riscontrata sia per il totale delle aziende agricole (32,5%), che per l'insieme delle arboree (32,2%), per le aziende che coltivano seminativi (34,8%) e prati permanenti e pascoli (45,3%) (Grafico 1.1.1).

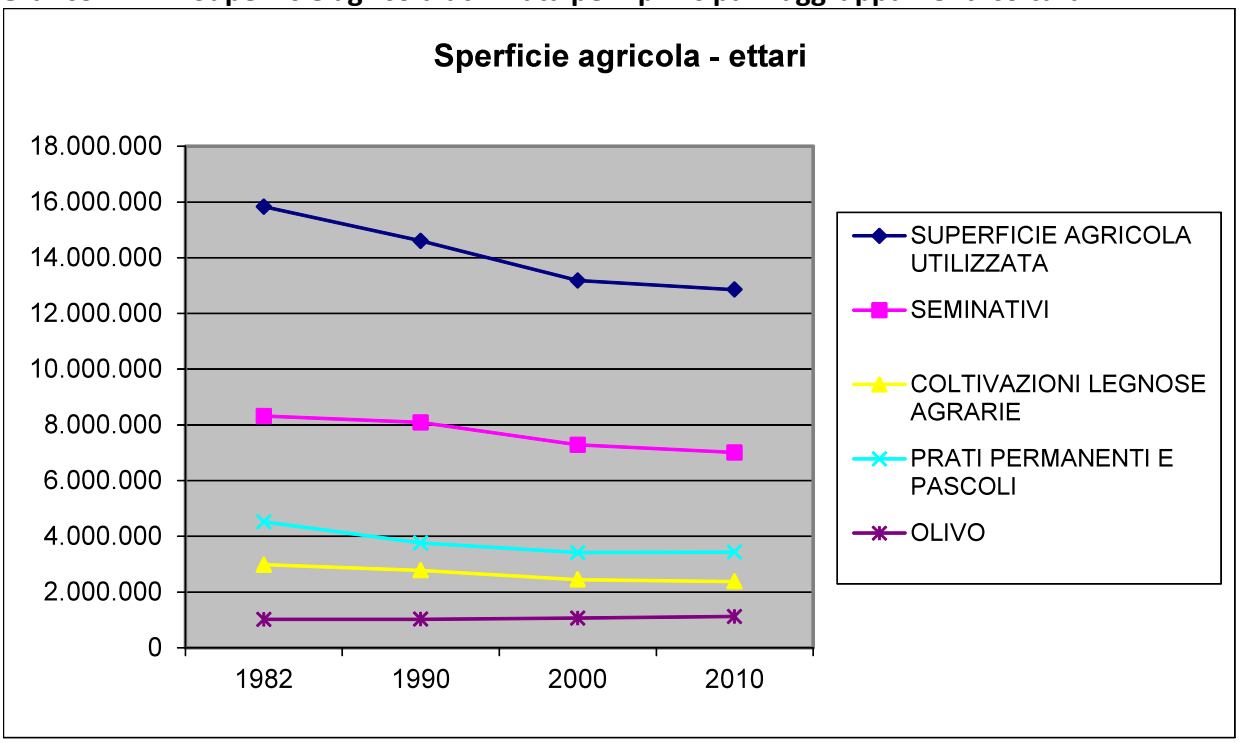
La superficie agricola investita ad uliveto, invece, in controtendenza rispetto alle altre coltivazioni, ha registrato un incremento del 5,3% dal decennio precedente, e del 9,6% dal 1990.

Grafico 1.1.1 - Numero di aziende per i principali raggruppamenti colturali



Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

Grafico 1.1.2 - Superficie agricola utilizzata per i principali raggruppamenti colturali



Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

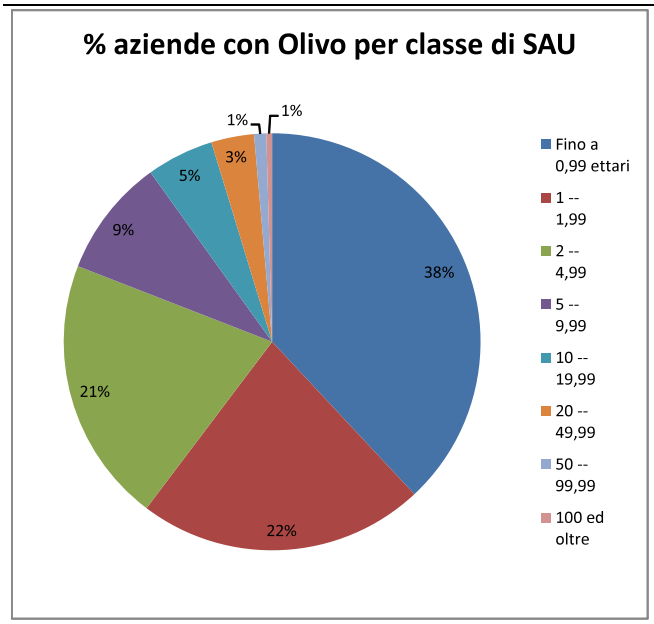
Nel contesto agricolo nazionale, le aziende con la coltivazione di olivo presentano un'alta incidenza; nel 2010 queste rappresentano infatti il 56% delle aziende agricole nazionali (con superficie agricola) e costituiscono anche la maggior parte delle coltivazioni legnose agrarie: ben il 76% del totale delle arboree. Nell'arco di venti anni il loro peso numerico sull'insieme delle aziende agricole nazionali si è inoltre rafforzato: era 38,3% nel 1990 e 46,4% nel 2000. La superficie coltivata ad olivo nel 2010 riguarda però solamente l'8,7% della SAU nazionale e il 47,2% delle legnose agrarie. Nel corso di 20 anni anche l'incidenza della superficie olivicola su quella nazionale ha registrato un modesto aumento, tuttavia decisamente più contenuto di quello che ha interessato la numerosità delle aziende.

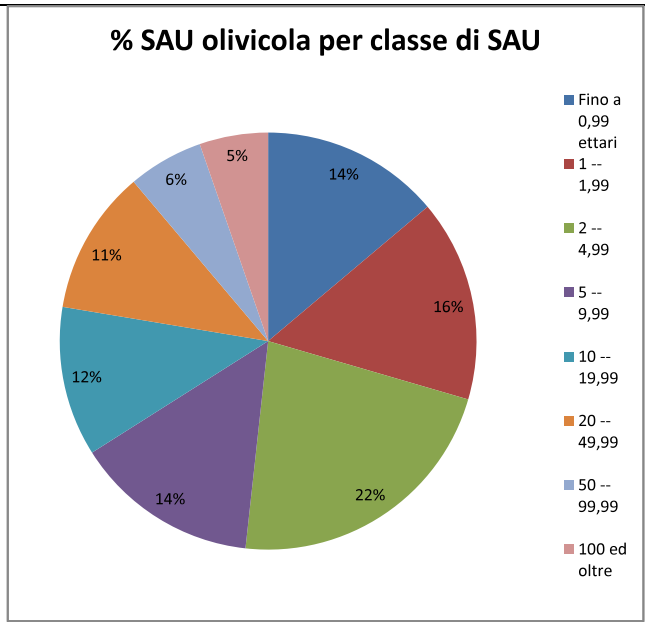
L'olivicoltura è una realtà significativa anche nel panorama biologico. Tra le aziende che applicano il metodo biologico quelle che coltivano olivo sono 25.000, coinvolgendo cioè il 58% delle realtà agricole biologiche e coltivano il 17% della SAU biologica. Guardando invece al totale delle aziende olivicole, quelle biologiche sono solo il 2,8% e coltivano però una frazione molto più ampia, pari al 12% della superficie olivicola.

La superficie olivicola media aziendale è però particolarmente contenuta e pari a 1,2 ettari, di molto inferiore alla già ridotta SAU media del totale delle aziende agricole (che nel 2010 è 8 ettari).

La polverizzazione delle aziende che coltivano olivo si osserva anche dalla loro distribuzione per classi di superficie. Il 39% delle aziende del comparto coltiva una superficie minore a un ettaro e concentra il 14% della SAU olivicola nazionale (Grafico 1.3). Mentre ben l'81% delle aziende possiede una superficie minore di 5 ettari e concentra il 52% della SAU olivicola nazionale. Dimensioni aziendali maggiori dei 50 ettari riguardano solamente l'1,4% di aziende che coltivano l'11% del totale della superficie olivicola.

Grafico 1.1.3 - Distribuzione aziende e SAU per classi di SAU





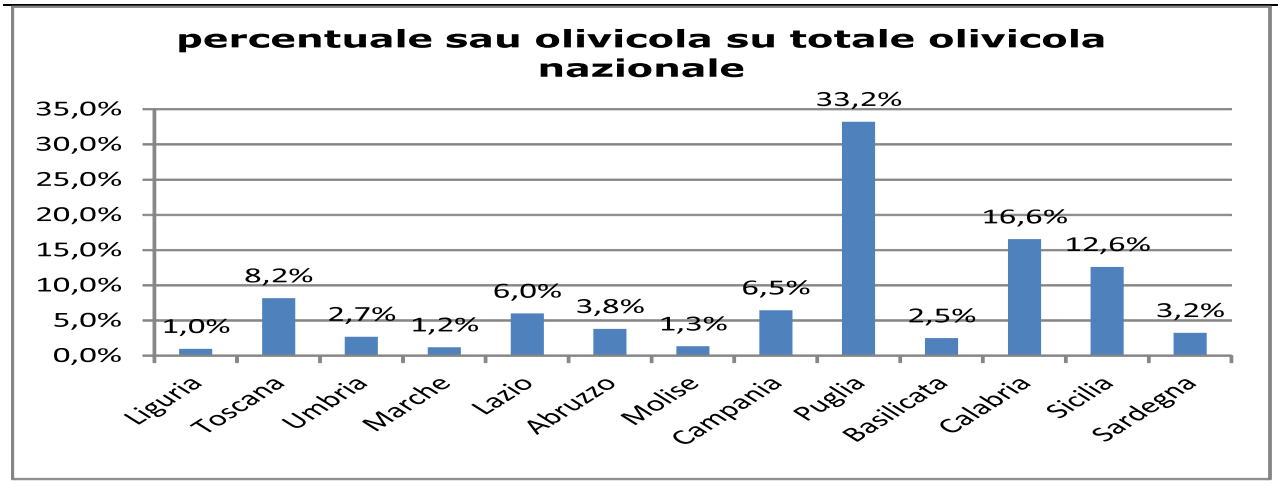
Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

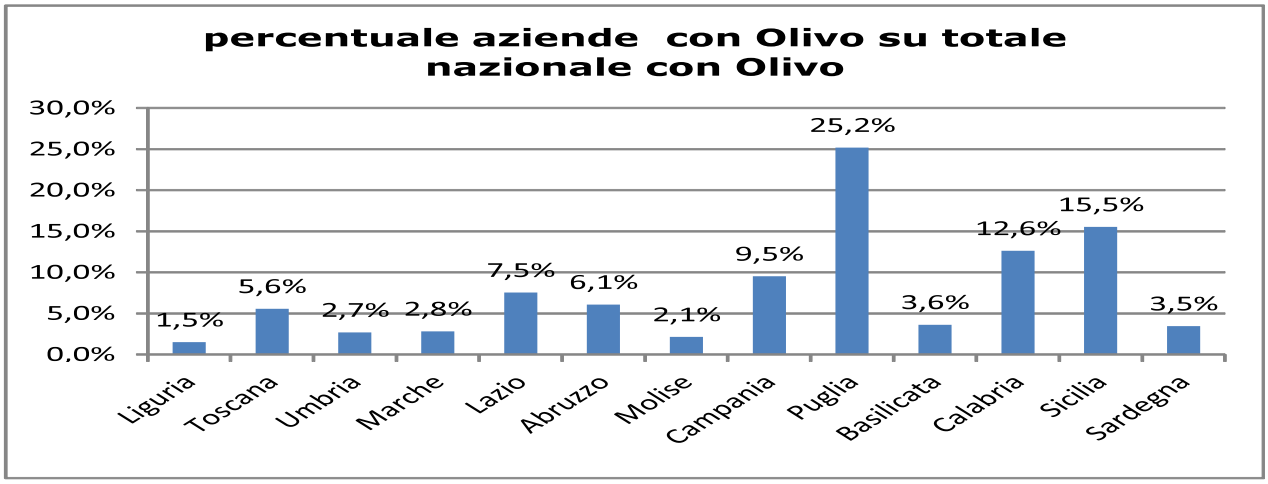
Nel territorio italiano l'olivicoltura è largamente presente nelle aree centro-meridionali (Grafico 1.1.5). Nel 2010 le regioni meridionali concentrano il 59% delle aziende con coltivazione di olivo che gestiscono il 64% della superficie olivicola. Nelle isole sono localizzate più di 170.000 di queste aziende, delle quali l'82% situate in Sicilia, che coltivano il 16% della superficie olivicola nazionale, mentre nelle regioni centrali è presente il 19% delle aziende che occupano una superficie pari al 18% di quella olivicola nazionale.

Diversamente nelle regioni settentrionali, Liguria esclusa, l'olivicoltura è scarsamente presente. La superficie olivicola rappresenta solamente l'1,1% della complessiva nazionale e viene gestita dall'1,7% delle aziende con tale coltivazione.

La Puglia è la regione con il maggior numero di aziende e la maggiore estensione di superficie ad olivo (33% di quella nazionale), inoltre nelle sole tre regioni: Puglia, Calabria e Sicilia sono localizzate più del 50% delle aziende che coltivano il 62% della superficie olivicola nazionale.

Grafico 1.1.5 - Percentuale superficie e aziende per le regioni più significative (>1%)

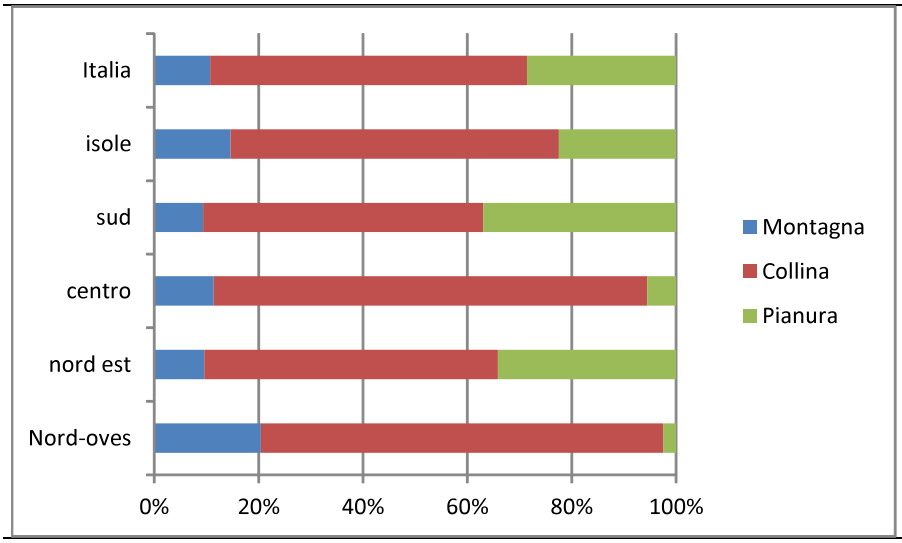




Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

Relativamente all'altimetria, la superficie olivicola nazionale è prevalentemente situata in zona collinare (più del 60%), mentre il 29% si trova in pianura e solamente l'11% si trova in montagna (Grafico 1.1.7). In particolare nelle regioni centrali l'ulivo è coltivato per più dell'80% in collina. Anche nelle regioni meridionali prevale la collina, con l'eccezione delle provincie pugliesi di Taranto, Brindisi e Lecce dove la coltivazione è prevalentemente in pianura.

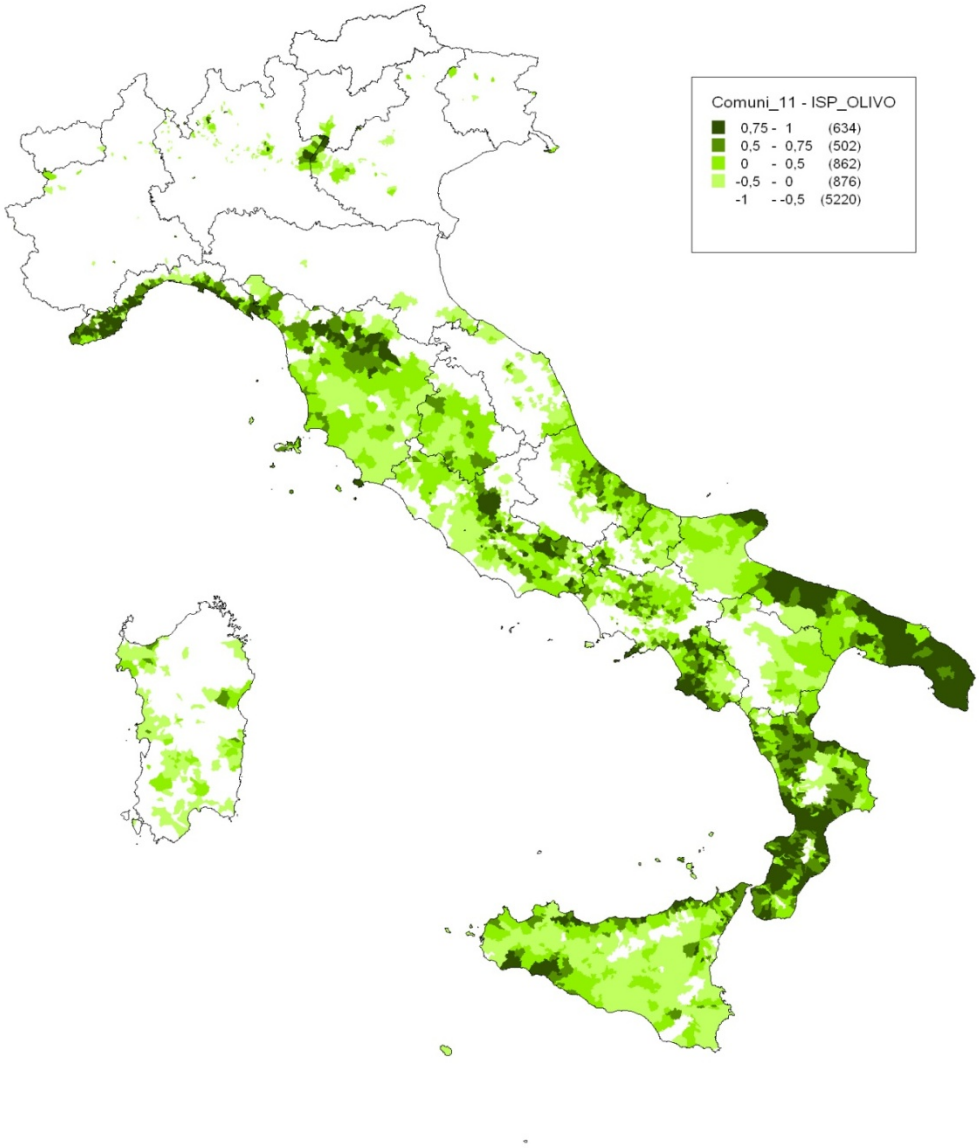
Grafico 1.1.7 - Distribuzione superficie olivicola per zona altimetrica



Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

La seguente cartina mostra il grado di specializzazione dell'olivicoltura nei comuni, ovvero il grado di concentrazione di superficie olivicola nei diversi comuni italiani. Il calcolo degli indici di specializzazione di ciascun comune è stato normalizzato in modo che il campo di variazione fosse compreso tra -1 e 1. Valori superiori a 0,5 indicano una specializzazione importante, ovvero il peso dell'olivicoltura sull'agricoltura comunale è decisamente maggiore di quello che ha l'olivicoltura sull'agricoltura nazionale.

Grafico 1.1.8 - Specializzazione dell' olivicoltura nei comuni italiani



Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

1.2 Evoluzione di superfici e aziende con coltivazione di Olivo

Negli ultimi 10 anni la riduzione di aziende che coltivano olivo ha interessato praticamente tutte le regioni italiane; fanno eccezione alcune realtà però poco significative per il loro esiguo numero di aziende: Piemonte, Bolzano, Friuli Venezia Giulia e Lombardia, dove, anche a seguito dei cambiamenti climatici, la coltivazione dell'olivo sta trovando progressivamente maggiori spazi.

In alcune regioni la diminuzione è stata più marcata (> 35%): è il caso di Lazio, Liguria e Sardegna. In Liguria, in particolare, in quasi 30 anni il numero di aziende si è ridotto di più della metà (63%), verosimilmente anche a causa dei limiti strutturali e ambientali che caratterizzano questo tipo di olivicoltura.

Diversamente dal numero di aziende la superficie ha avuto un incremento, anche se non riscontrabile in tutte le regioni: Liguria, Lazio, Sardegna, Toscana, Umbria e Campania hanno infatti visto un calo della superficie olivicola nell'ultimo decennio. In particolare in Liguria dal 1982 la superficie si è ridotta del 43% e del 13% negli ultimi dieci anni. In un decennio si è ridotta dell'11% nel Lazio, del 9% in Sardegna, del 4% in Toscana e del 3% in Umbria. Tra le regioni meridionali gli aumenti maggiori si sono registrati in Calabria (+14%), in Puglia (+ 10%) e in Molise (+12%).

A livello nazionale nel periodo 1982-2000 si è registrato un aumento del 6% nel numero di aziende, con una inversione di tendenza negli ultimi 10 anni che ha condotto ad una riduzione complessiva nel trentennio del 14%. L'andamento della superficie a olivo è, invece, risultato simile alla variazione nel numero delle aziende fino al 2000 (+5%), mentre nell'ultimo decennio la superficie è ulteriormente cresciuta (+5%), arrivando ad un incremento del 10% nei trent'anni presi in esame.

Come mostra la successiva tabella, i dati nazionali appena commentati presentano, seppur con un'intensità non sempre identica, il medesimo segno delle tendenze che si sono registrate nel Mezzogiorno (Sud e Isole), a motivo della netta prevalenza di questa circoscrizione nel comparto olivicolo.

In particolare, nei trent'anni considerati, nel Mezzogiorno il numero di aziende si è ridotto complessivamente dell'8%, un valore quindi inferiore al dato medio nazionale. Ciò perché si è assistito sia a un maggior incremento nel periodo 1982-2000 (+9%) sia a una minore riduzione del numero di aziende nell'ultimo decennio (-15%).

Viceversa, nelle altre circoscrizioni la riduzione del numero di aziende è apparsa maggiore, con valori superiori al 30%. Tuttavia, mentre al Nord il calo del numero di aziende è risultato una costante dagli anni ottanta ad oggi, nell'Italia centrale si è assistito ad un andamento altalenante, caratterizzato da una forte riduzione nell'ultimo periodo (-31%).

Il dati mostrano anche come la circoscrizione meridionale sia stata l'unica ad incrementare sempre da un censimento all'altro la propria superficie olivetata, per un valore percentuale che nel complesso ha superato l'incremento nazionale (+14% vs +10%). Tale andamento ha visto un'accelerazione nell'ultimo decennio, quando si è registrato oltre la metà dell'aumento complessivo di superficie. Al contrario, nelle altre circoscrizioni si è assistito ad una andamento non univoco, che ha portato nell'arco di trent'anni ad una riduzione della superficie di analogo tenore e, tutto sommato, lieve (Centro = -3%; Nord = -4%). Tuttavia, mentre nell'Italia centrale si è assistito ad un andamento altalenante, al Nord si è determinata una consistente riduzione della superficie olivetata nel periodo 1982-2000 (-16%), seguita da un forte ripresa

nell'ultimo decennio. Va precisato che il dato del Nord è dominato dalle dinamiche del Nord Ovest, in cui ricade la Liguria, mentre nella circoscrizione Nord Est si sono registrate dinamiche opposte, con un aumento continuo del numero di aziende e soprattutto della superficie olivetata.

Infine, valutando congiuntamente i dati su superfici ed aziende, si evidenzia un incremento della superficie media ad olivo per azienda. Tale andamento è stato registrato in tutte le aree geografiche, ma con una minore intensità al Sud (+24%), maggiore al Centro (+38%), ma è soprattutto al Nord che la superficie media dell'olivo per azienda fa registrare il maggiore aumento (+58%). Ciononostante, le aziende del Nord registrano ancora la superficie media più bassa (0,83 ha), con valori ancora distanti da quelli del Centro (1,21 ha) e del Sud (1,27 ha).

Tabella 1.2.1 - Evoluzione delle aziende con coltivazione di Olivo e superficie olivicola

a) Numero di aziende e superfici olivetate (ettari)

	AZIENDE							
	1982		1990		2000		2010	
	Aziende	Superficie	Aziende	Superficie	Aziende	Superficie	Aziende	Superficie
Piemonte	2	0	2	1	62	47	641	1.020
Valle d'Aosta	..	..	..	..	..	..	47	45
Liguria	36.581	19.539	31.368	15.844	21.666	12.724	13.532	11.108
Lombardia	1.929	1.130	1.842	1.325	1.748	1.314	1.939	1.963
Provincia Autonoma Bolzano	1	1	2	1	2	2	6	11
Provincia Autonoma Trento	843	242	734	260	988	360	840	383
Veneto	4.749	2.591	4.527	2.302	6.552	3.730	6.389	5.180
Friuli-Venezia Giulia	193	19	156	123	250	122	517	425
Emilia-Romagna	3.395	1.475	3.063	1.306	5.058	2.643	4.922	3.814
Toscana	69.572	94.524	65.350	88.131	71.108	95.848	50.328	91.907
Umbria	27.612	29.295	25.733	26.589	28.523	31.214	24.195	30.387
Marche	29.918	6.521	26.909	6.220	29.177	10.209	25.458	13.515
Lazio	112.055	78.839	115.365	74.742	112.937	76.093	67.996	67.438
Abruzzo	62.493	32.294	60.601	36.229	56.649	40.183	54.852	42.983
Molise	21.652	13.023	20.908	12.494	20.388	13.374	19.262	15.044
Campania	93.372	61.158	96.366	62.964	105.345	73.241	85.870	72.623
Puglia	237.428	338.398	245.152	352.949	255.823	338.039	227.245	373.285
Basilicata	34.011	24.706	36.757	25.226	38.110	28.011	32.753	28.002
Calabria	123.969	162.703	125.834	157.145	120.584	162.456	113.907	185.915
Sicilia	154.874	117.948	163.024	120.028	186.460	136.839	140.164	141.810
Sardegna	37.682	35.675	44.287	40.735	49.692	39.945	31.212	36.472
Nord-ovest	38.512	20.668	33.212	17.170	23.476	14.086	16.159	14.136
Nord-est	9.181	4.329	8.482	3.993	12.850	6.857	12.674	9.813
Centro	239.157	209.179	233.357	195.682	241.745	213.365	167.977	203.247
Sud	572.925	632.283	585.618	647.008	596.899	655.305	533.889	717.852
Isole	192.556	153.622	207.311	160.763	236.152	176.783	171.376	178.281
Italia	1.052.331	1.020.082	1.067.980	1.024.616	1.111.122	1.066.396	902.075	1.123.330

b) - Variazioni percentuali

	Var % 2010 su 2000		Var % 2010 su 1990		Var % 2010 su 1982	
	Aziende	Superfice	Aziende	Superfice	Aziende	Superfice
Piemonte	934	2.056	31.950	137.712	31.950	351.559
Valle d'Aosta						
Liguria	-38	-13	-57	-30	-63	-43
Lombardia	11	49	5	48	1	74
Provincia Autonoma Bolzano	200	623	200	1.265	500	1.356
Provincia Autonoma Trento	-15	6	14	47	0	58
Veneto	-2	39	41	125	35	100
Friuli-Venezia Giulia	107	247	231	246	168	2.134
Emilia-Romagna	-3	44	61	192	45	158
Toscana	-29	-4	-23	4	-28	-3
Umbria	-15	-3	-6	14	-12	4
Marche	-13	32	-5	117	-15	107
Lazio	-40	-11	-41	-10	-39	-14
Abruzzo	-3	7	-9	19	-12	33
Molise	-6	12	-8	20	-11	16
Campania	-18	-1	-11	15	-8	19
Puglia	-11	10	-7	6	-4	10
Basilicata	-14	0	-11	11	-4	13
Calabria	-6	14	-9	18	-8	14
Sicilia	-25	4	-14	18	-9	20
Sardegna	-37	-9	-30	-10	-17	2
Nord-ovest	-31	0	-51	-18	-58	-32
Nord-est	-1	43	49	146	38	127
Centro	-31	-5	-28	4	-30	-3
Sud	-11	10	-9	11	-7	14
Isole	-27	1	-17	11	-11	16
Italia	-19	5	-16	10	-14	10

Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

1.3 Le aziende specializzate in olivicoltura

In questa parte si analizzano le informazioni di fonte censuaria relative alle aziende per le quali il valore della produzione deriva principalmente dalla coltivazione di olive.

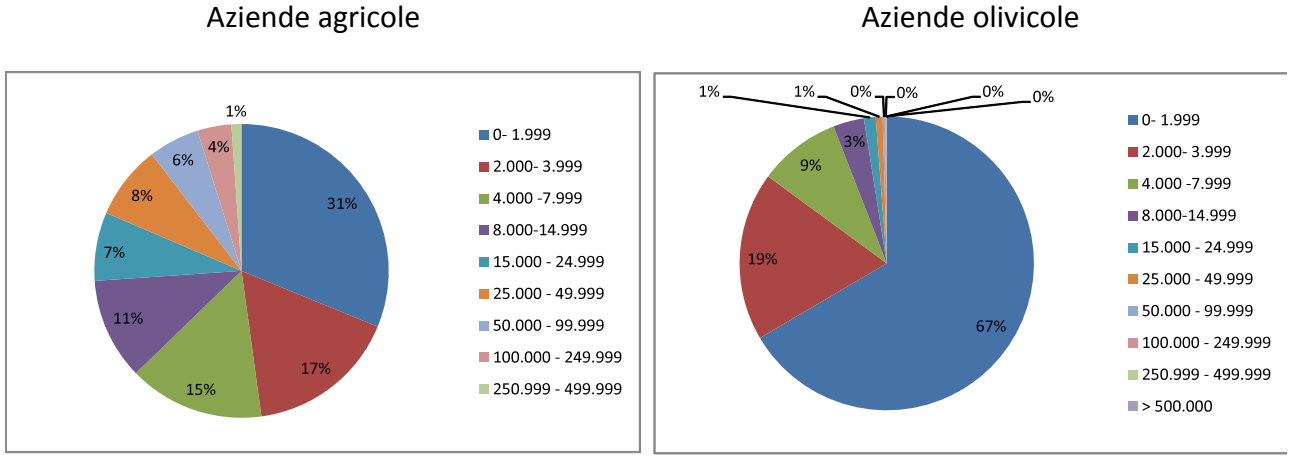
In Italia, nel 2010, il numero di aziende specializzate in olivicoltura è pari a 447.838, queste coltivano una superficie di 796.922 ettari che richiede una occupazione pari a 28.013.211 giornate di lavoro. Le aziende olivicole realizzano una produzione standard[1] di 1.357.660.434 euro.

[1] La produzione standard aziendale equivale alla somma dei valori di produzione standard di ogni singola attività agricola, moltiplicati per il numero delle unità di ettari di terreno o di animali presenti in azienda per ognuna delle suddette attività. La produzione standard di una determinata produzione agricola, sia essa un prodotto vegetale o animale, è il valore monetario della produzione, che include le vendite, i reimpieghi, l'autoconsumo e i cambiamenti

Rispetto all'insieme complessivo delle aziende agricole nazionali, quelle olivicole specializzate rappresentano il 27,6%, ma coltivano una superficie pari a solo il 6,2% della SAU nazionale (Tabella 1.3.1). Anche in questo caso, emerge evidente la grande frammentazione delle aziende olivicole, che caratterizza in generale le aziende agricole nazionali, ma che è particolarmente accentuata in questo settore. La superficie media aziendale si attesta a 1,8 ettari contro i 7,9 della media del totale aziende agricole nazionali. Tuttavia più della metà delle aziende (56%) coltivano meno di 1 ettaro di superficie, e il 94% possiede meno di 5 ettari.

La polverizzazione delle aziende olivicole è confermata anche dalla loro distribuzione per classe dimensionale: il 67% ha una produzione standard inferiore a 2.000 euro, contro il 31% delle aziende agricole totali (Grafico1.3.1).

Grafico 1.3.1 - Percentuale di aziende agricole per classe dimensionale



Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

L'impiego di lavoro, misurato in numero di giornate, è pari all'11,2% di quello impiegato dal totale delle aziende agricole. Dai dati si può inoltre osservare come il numero di giornate di lavoro per ettaro di superficie impiegato dalle aziende olivicole sia superiore a quello mediamente richiesto dalle aziende agricole nazionali (35 giornate di lavoro per ettaro di superficie contro le 20 nazionali, Tabella 1.3.2).

Tuttavia il valore della produzione standard realizzato dalle aziende specializzate in olivicoltura non raggiunge il 3% della PS nazionale.

La Produzione Standard per ettaro di superficie è meno della metà di quella realizzata dal totale delle aziende agricole, mentre per giornata di lavoro è un quarto (Tabella 1.3.2).

nello stock dei prodotti. Le produzioni standard sono calcolate a livello regionale (facendo riferimento alle unità geografiche utilizzate per le indagini RICA e SPA) come media quinquennale. La produzione standard dei dati relativi al VI censimento dell'agricoltura è stata determinata attraverso i coefficienti delle produzioni standard 2007 calcolati sulla base dei valori medi della produzione e dei prezzi riferiti agli anni dal 2005 al 2009.

Tabella 1.3.1 - Aziende specializzate. Numero di aziende, SAU, PS, Giornate di lavoro e relative % sui rispettivi totali territoriali

Regioni	Aziende		SAU		Produzione Standard		Giornate di lavoro	
	Numero	%	Ettari	%	Euro	%	Numero	%
Piemonte	162	0,2	754	0,1	834.888	0,0	16.760	0,1
Valle d'Aosta	16	0.5	17	0,0	18.819	0,0	1.381	0,2
Liguria	7.028	34,8	7.948	18,2	15.499.838	4,2	958.863	20,4
Lombardia	437	0,8	801	0,1	951.723	0,0	53.495	0,3
Bolzano	1	0,0	1	0,0	1.541	0,0	28	0,0
Trento	228	1,4	143	0,1	283.346	0,1	16.818	0,4
Veneto	1.117	0,9	1.910	0,2	2.353.263	0,0	95.185	0,5
Friuli-Venezia Giulia	61	0,3	177	0,1	311.275	0,0	5.942	0,1
Emilia-Romagna	560	0,8	1.200	0,1	1.597.088	0,0	40.211	0,2
Toscana	19.058	26,2	59.111	7,8	51.634.058	2,2	1.821.833	12,8
Umbria	10.232	28,2	22.127	6,8	29.155.382	3,5	614.020	14,3
Marche	4.356	9,7	10.202	2,2	9.585.784	0,8	252.194	4,3
Lazio	32.859	33,5	42.031	6,6	58.857.598	2,4	2.092.881	15,6
Abruzzo	24.296	36,4	32.565	7,2	53.091.559	4,1	1.083.201	14,4
Molise	6.361	24,2	10.250	5,2	6.330.642	1,5	282.432	9,3
Campania	33.092	24,2	42.031	7,6	63.601.897	2,7	1.983.486	10,2
Puglia	147.059	54,1	275.836	21,5	382.647.839	10,7	8.701.803	30,8
Basilicata	12.502	24,2	21.572	4,2	5.427.213	0,7	441.392	7,6
Calabria	79.549	57,7	169.504	30,9	576.292.114	29,3	6.494.700	41,4
Sicilia	57.587	26,2	81.988	5,9	91.198.244	2,1	2.368.049	10,9
Sardegna	11.277	18,5	16.754	1,5	7.986.323	0,4	688.537	5,4
Italia	***447.838***	**27,6**	***796.922***	**6,2**	**7.357.660.434**	***2,7***	***28.013.211***	***11,2***
Nord Ovest	7.643	5,3	9.520	0,5	17.305.268	0,1	1.030.499	2,4
Nord-est	1.967	0,8	3.431	0,1	4.546.512	0,0	158.184	0,3
Centro	66.505	26,4	133.471	6,1	149.232.822	2,1	4.780.928	12,6
Sud	302.859	43,8	551.757	15,5	1.087.391.265	10,4	18987.014	23,8
Isole	68.864	24,6	98.742	3,9	99.184.567	1,5	3 056.586	8,9

Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

Tabella 1.3.2 - Indici: SAU media, PS/HA, Giornate di lavoro/HA, PS/Giornate Lavoro delle olivicole e del totale delle aziende agricole

Regione	SAU media aziendale (ha)		Giornate lavoro/SAU		PS/SAU		PS/Giornate lavoro	
	Olivicole	Totale aziende	Olivicole	Totale aziende	Olivicole	Totale aziende	Olivicole	Totale aziende
Piemonte	4,7	15,1	22,2	18,5	1.107,00	3.830,50	49,8	207
Valle d'Aosta	1,1	15,6	81,9	14,6	1.116,20	1.053,00	13,6	72,2
Liguria	1,1	2,2	120,6	107,2	1.950,20	8.435,60	16,2	78,7
Lombardia	1,8	18,2	66,8	19,5	1.188,30	7.486,80	17,8	383,6
Bolzano	0,8	11,9	35	34,8	1.925,90	2.371,10	55	68,2
Trento	0,6	8,3	117,6	27,6	1.982,00	3.466,50	16,8	125,7
Veneto	1,7	6,8	49,8	24	1.232,20	6.784,80	24,7	282,2
Friuli-V. G.	2,9	9,8	33,5	19,3	1.754,30	4.602,50	52,4	239,1
Emilia-R.	2,1	14,5	33,5	18,1	1.330,90	5.982,60	39,7	330,6
Toscana	3,1	10,4	30,8	18,8	873,5	3.173,20	28,3	168,4
Umbria	2,2	9	27,7	13,1	1.317,60	2.582,20	47,5	197
Marche	2,3	10,5	24,7	12,5	939,6	2.681,50	38	213,8
Lazio	1,3	6,5	49,8	21,1	1.400,30	3.830,80	28,1	181,8
Abruzzo	1,3	6,8	33,3	16,6	1.630,30	2.851,40	49	171,8
Molise	1,6	7,5	27,6	15,4	617,6	2.149,70	22,4	139,7
Campania	1,3	4	47,2	35,5	1.513,20	4.364,20	32,1	123
Puglia	1,9	4,7	31,5	22	1.387,20	2.783,60	44	126,5
Basilicata	1,7	10	20,5	11,2	251,6	1.511,40	12,3	134,8
Calabria	2,1	4	38,3	28,6	3.399,90	3.581,70	88,7	125,3
Sicilia	1,4	6,3	28,9	15,7	1.112,30	3.124,10	38,5	198,7
Sardegna	1,5	19	41,1	11	476,7	1.836,70	11,6	167,1
Italia	1,8	7,9	35,2	19,5	1.703,60	3.847,20	48,5	197,2
Nord Ovest	1,2	14,4	108,2	20,7	1.817,80	5.573,60	16,8	268,9
Nord-est	1,7	9,8	46,1	22,3	1.325,10	5.632,90	28,7	252,6
Centro	2	8,7	35,8	17,3	1.118,10	3.170,80	31,2	183,5
Sud	1,8	5,1	34,4	22,5	1.970,80	2.938,90	57,3	130,8
Isole	1,4	9,1	31	13,6	1.004,50	2.539,60	32,4	187,1

Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

Come è noto, l'olivicoltura è diffusa nel Centro-Sud del territorio nazionale. Nel meridione è localizzato il 68% delle aziende. La Puglia è la regione con il maggior numero di aziende: 147.000 che rappresentano il 33% delle aziende specializzate in olivicoltura, seguono Calabria e Sicilia con rispettivamente il 18% e 13% del totale aziende olivicole (Grafico 1.3.2).

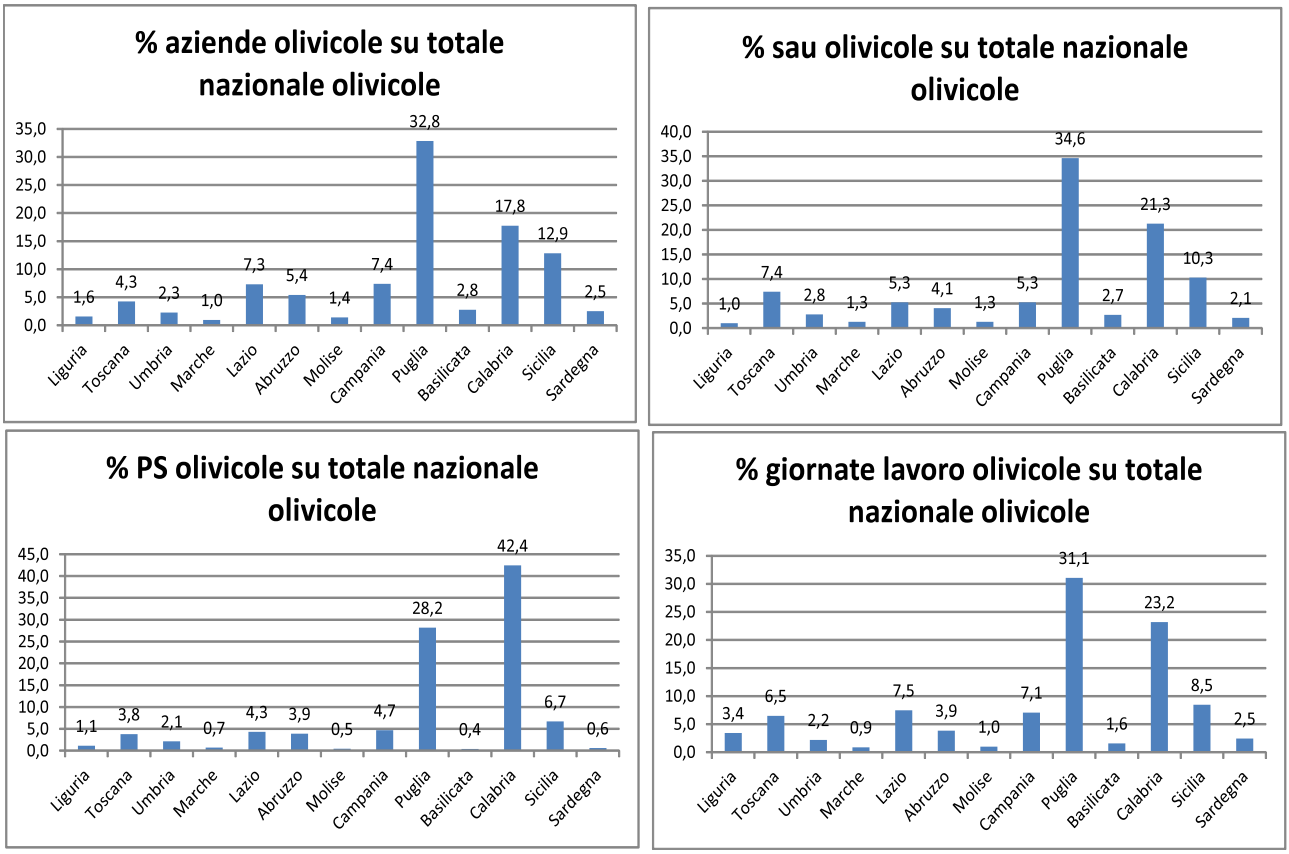
Nel Sud è concentrato anche il 69% della SAU relativa alle aziende specializzate in olivicoltura. Sempre la Puglia è la regione con la più ampia superficie olivetata: 34% dell'intera superficie nazionale ad olivo, seguono ancora la Calabria con il 21% e la Sicilia con il 10%.

Ancora nel meridione si realizza la maggior parte del valore della produzione standard proveniente dalle aziende specializzate in olivicoltura: ben l'80% mentre l'11% è prodotto dalle aziende localizzate al centro e

il 7% nelle Isole. La Calabria è la regione che da il maggior contributo (42%) nonostante abbia un numero di aziende e una superficie minore della Puglia, segue la Puglia con il 28% e la Sicilia con il 7%.

Riguardo l'occupazione rurale, il 68% delle giornate di lavoro sono effettuate al Sud, il 17% al Centro e l'11% nelle Isole. La Puglia utilizza il 31% del totale delle giornate di lavoro delle aziende specializzate in olivicoltura, segue la Calabria con i 23%, la Sicilia con l'8%.

Grafico 1.3.2 - Incidenza regionale su Numero, Superficie Agricola Utilizzata, Produzione Standard e Giornate di lavoro delle aziende specializzate in olivicoltura in Italia



Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

1.4 Aspetti economici del comparto olivicolo

In Italia nel periodo 2010-2012 è stata stimata una Produzione Lorda Vendibile (PLV) media delle produzioni olivicole di quasi a 1,7 milioni di euro, corrispondente a poco più del 3% della PLV nazionale, incidenza che sale al 10% nel Sud (Tabella 1.4.3).

Il Grafico 1.4.3. mostra invece l'andamento temporale dell'incidenza della PLV olivicola sul totale del valore della produzione agricola nazionale. Anzitutto, si osserva come il comparto si caratterizzi per un'oscillazione piuttosto evidente dei valori da un anno al successivo. Tale andamento segue sostanzialmente quello che registrano le produzioni in termini quantitativi, seppur con una minore accentuazione, in massima parte dovuta all'aumento nel prezzo che si registra nelle annate meno produttive. Al di là di tale aspetto, il settore ha manifestato una incidenza sulla PLV nazionale piuttosto costante. Ciononostante, è possibile individuare, nell'arco degli oltre trent'anni esaminati, tre periodi

principali. Nella prima fase, che va dal 1980 fino a metà degli anni novanta, l'incidenza media del comparto è risultata compresa tra il 4 e il 5% (escludendo le annate estreme). Successivamente, nel periodo 1995-2005 si è registrato un incremento dell'importanza del settore, con un 'incidenza sulla PLV nazionale collocata costantemente su valori compresi tra il 5 e il 6%. Secondo i dati ISTAT, questa fase è stata segnata da un andamento positivo delle produzioni, ma anche da una buona tenuta dei prezzi. Infine, nell'ultimo periodo l'incidenza percentuale del comparto sulla PLV nazionale si è ridotta, fino a stabilizzarsi, a partire dal 2009, su livelli prossimi al 3%.

Maggiori dettagli sui fenomeni appena esposti vengono forniti con i dati riportati nella Tabella 1.3.4. In generale, si conferma l'arretramento del comparto nel triennio 2010-2012, nel quale si è registrata la perdita di oltre ¼ della PLV rispetto al triennio 2000-2002, a fronte di incremento dell'agricoltura italiana (+5%).

Passando ai dati regionali, si osserva come le due principali regioni olivicole, Calabria e Puglia, costituiscono da sole il 56% della PLV olivicola, con apporti sostanzialmente uguali (Tabella 1.4.3). In esse, tuttavia, l'apporto dell'olivicoltura alla formazione della PLV agricola assume diverse proporzioni. Infatti, tale incidenza in Calabria raggiunge il 24%, mentre in Puglia si ferma al 13%.

La terza regione per ordine di importanza nella formazione della PLV olivicola nazionale è la Sicilia, che con un impatto sul dato nazionale del 12,8% risulta comunque notevolmente lontana dalla produzione della Calabria mentre è in linea con quella della Puglia. Analogamente meno importante (5%) risulta essere l'incidenza del settore sulla PLV regionale.

Per le regioni Campania e Lazio l'incidenza sul dato nazionale è stimata rispettivamente al 7% ed al 6%, mentre quella sulla PLV regionale al 3,5% e al 4,2%.

Non molto distanti appaiono i valori della PLV registrati da Abruzzo e Toscana, quest'ultima regione, peraltro, supera Lazio e Campania in termini di superficie olivetata. Entrambe queste olivicolture contribuiscono al dato nazionale per il 5%. Tuttavia, l'influenza sulle rispettive agricolture appare molto diversa, con un valore del 7,4% per l'Abruzzo e del 3,5% per la Toscana. Sotto questo aspetto l'olivicoltura abruzzese è superata soltanto da quelle calabresi e pugliesi.

Delle altre regioni vanno ricordati i dati di Umbria e Liguria, che contribuiscono alla PLV del settore rispettivamente per l'1,9 e l'1,4%. In queste regioni il comparto contribuisce alla PLV agricola con percentuali di poco superiori al livello medio nazionale (rispettivamente 3,9% e 3,6%) ma, specie per la Liguria, decisamente superiori al dato medio della relativa circoscrizione geografica.

L'andamento nel tempo della PLV olivicola regionale (Tabella 14.4) mostra una riduzione nell'ultimo decennio che ha accomunato tutte le principali regioni produttrici, con l'unica eccezione del Lazio (+1%). L'ottima performance nazionale del triennio precedente (2000-2002), invece, è da addebitarsi in buona parte ai risultati ottenuti dalla Calabria (+206% rispetto al periodo 1990-1992), mentre è risultata sostanzialmente stabile la PLV in Puglia, l'altra principale regione produttrice.

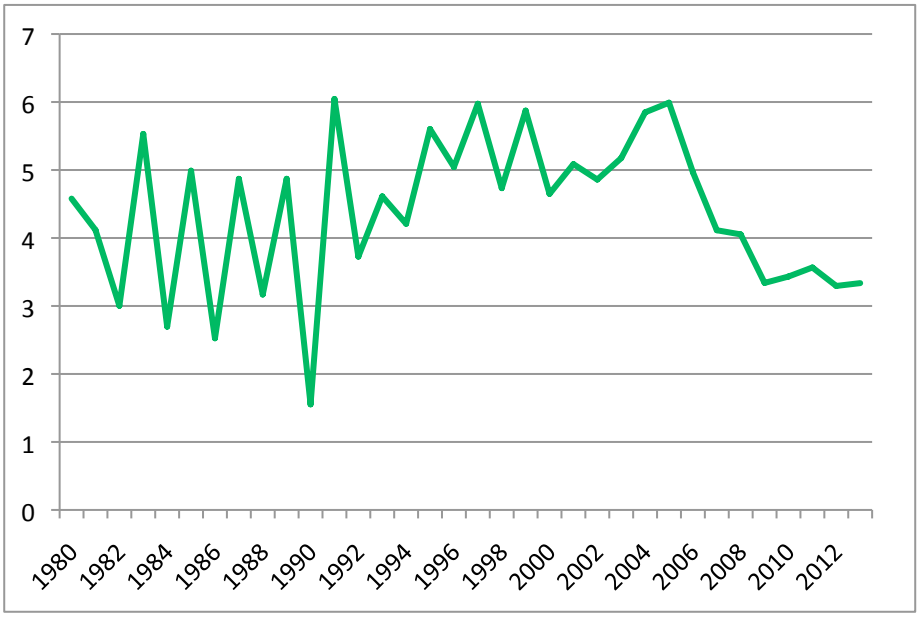
Tuttavia, nell'arco dei quattro decenni considerati, tra le principali regioni produttrici a fare segnare il maggior incremento è stata la Campania (+194%), in virtù di aumenti più costanti nel periodo 1980-2000 e di una riduzione meno sensibile nell'ultimo decennio.

Tabella 1.4.3 - Valore delle produzioni olivicole regionali (dati in valori correnti; media 2010-2012)

	PLV AGRICOLA (1)		PLV OLIVICOLA (2)		(2)/(1)
REGIONE	000 €	%	000 €	%	%
Abruzzo	1.170.858	2,4	86.570	5,2	7,4
Basilicata	815.013	1,7	12.219	0,7	1,5
Calabria	1.957.159	4,1	469.240	28,4	24,0
Campania	3.422.050	7,1	119.047	7,2	3,5
Emilia Romagna	5.846.871	12,1	2.941	0,2	0,1
Lazio	2.524.330	5,2	104.905	6,3	4,2
Liguria	632.274	1,3	22.818	1,4	3,6
Lombardia	6.842.078	14,2	2.044	0,1	0,0
Marche	1.136.607	2,4	18.520	1,1	1,6
Molise	442.086	0,9	14.370	0,9	3,3
Puglia	3.624.190	7,5	456.602	27,6	12,6
Sardegna	1.617.655	3,4	12.911	0,8	0,8
Sicilia	4.079.588	8,5	212.257	12,8	5,2
Toscana	2.366.514	4,9	82.389	5,0	3,5
Trentino A.A.	1.337.137	2,8	884	0,1	0,1
Umbria	795.328	1,7	30.945	1,9	3,9
Veneto	5.068.418	10,5	4.009	0,2	0,1
ITALIA	48.179.423	100,0	1.652.672	100	3,4

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT.

Grafico 1.4.3 - Incidenza percentuale della PLV olivicola sul totale agricoltura nel periodo 1980-2013



Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT.

Tabella 1.4.4 - PLV olivicola per regione nel periodo negli ultimi trenta anni (dati in valori correnti; medie triennali)

Regione	PLV OLIVICOLA (000€)				VARIAZIONI PLV OLIVICOLA (%)				PLV OLIVICOLA/ PLV AGRICOLTURA (%)			
Periodo	1980-'82	1990-'92	2000-'02	2010-'12	(2)/(1)	(3)/(2)	(4)/(3)	(4)/(1)	1980-'82	1990-'92	'2000-'02	2010-'12
	(1)	(2)	(3)	(4)								
Abruzzo	33.810	60.392	112.280	86.570	+79	+86	-33	+156	5,9	6,3	9,4	7,4
Basilicata	20.267	33.091	27.593	12.219	+63	-17	-56	-40	5,3	5,9	3,6	1,5
Calabria	167.416	212.277	650.570	469.240	+27	+206	-28	+180	21,4	17,3	31,6	24,0
Campania	40.440	72.380	146.373	119.047	+79	+102	-19	+194	2,5	2,7	4,6	3,5
Emilia-R.	656	1.342	3.081	2.941	+104	+130	-5	+348	0,0	0,0	0,1	0,1
Lazio	44.831	72.824	103.569	104.905	+62	+42	+1	+134	3,5	3,6	4,3	4,2
Liguria	10.178	15.605	32.454	22.818	+53	+108	-30	+124	3,5	2,8	4,4	3,6
Lombardia	541	1.363	1.504	2.044	+152	+10	+36	+278	0,0	0,0	0,0	0,0
Marche	5.618	8.953	20.015	18.520	+59	+124	-7	+230	0,8	0,8	1,6	1,6
Molise	8.811	7.757	15.310	14.370	-12	+97	-6	+63	4,7	2,3	3,9	3,3
Puglia	385.302	681.129	694.930	456.602	+77	+2	-34	+19	22,9	20,9	18,3	12,6
Sardegna	10.798	25.097	29.839	12.911	+132	+19	-57	+20	1,7	2,2	1,9	0,8
Sicilia	91.589	163.567	216.889	212.257	+79	+33	-2	+132	4,9	4,9	6,0	5,2
Toscana	31.200	56.491	108.088	82.389	+81	+91	-24	+164	2,9	3,4	5,0	3,5
Trentino A.A.	101	193	532	884	+91	+176	+66	+778	0,0	0,0	0,0	0,1
Umbria	11.476	21.517	60.167	30.945	+88	+180	-49	+170	2,7	3,2	7,6	3,9
Veneto	1.049	2.830	5.114	4.009	+170	+81	-22	+282	0,0	0,1	0,1	0,1
ITALIA	864.084	1.436.808	2.228.721	1.652.672	+66	+55	-26	+91	3,8	3,8	4,9	3,4

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT.

1.5 Indici di Specializzazione per Provincia

Allo scopo di realizzare un'analisi territoriale più dettagliata, si è misurata la specializzazione delle provincie in questo settore in termini di numero di aziende, di superficie agricola, di numero di giornate di lavoro e, infine, di produzione standard utilizzando i dati relativi alle aziende con orientamento tecnico economico (OTE) olivicolo (statistiche tipologiche). Un valore dell'indice superiore a 1 indica una specializzazione del comparto nella provincia superiore a quello assunto a livello nazionale[2].

Da questa analisi sulle 110 province italiane risultano specializzate:

- 38 provincie in termini di SAU;
- 36 guardando al numero di aziende;
- 35 in termini di giornate di lavoro;
- 28 provincie basandosi sulla Produzione Standard.

Le provincie maggiormente specializzate sono in Calabria e Puglia. In particolare tutte le provincie appartenenti alla Calabria risultano specializzate e rientrano tra le prime dieci provincie per tutti i 4 indicatori considerati, benché non sempre con lo stesso ordine. Anche tutte le provincie pugliesi risultano

[2] L'indice di specializzazione è stato calcolato rapportando il valore, a livello provinciale, di ciascun indicatore considerato (la superficie provinciale, il numero di aziende, la produzione standard, il numero di giornate di lavoro) relativo alle aziende specializzate in olivicoltura, al valore dello stesso indicatore assunto dall'insieme totale delle aziende agricole della stessa provincia. Questo quoziente è stato poi posto a sua volta in rapporto con lo stesso quoziente calcolato per il totale Italia.

specializzate per ognuno degli indicatori in esame, anche se Foggia e Taranto non rientrano tra le prime dieci (Bari e Barletta -Andria-Trani in 2 casi sono all'11° posto in classifica).

Tra le prime dieci provincie per grado di specializzazione si distinguono Catanzaro e Lecce. In particolare Catanzaro risulta la prima specializzata in termini di numerosità di aziende, produzione standard e numero di giornate di lavoro, e seconda in termini di superficie agricola utilizzata, dove cede il primato a Lecce (Tabella 1.5.1).

Tabella 1.5.1 - Aziende olivicole specializzate per provincia. TOP TEN per indicatore

SA	Numero	Giornate	Produzione
			Vibo
		Vibo	Reggio di
Vibo	Vibo		
Reggio di	Reggio di		
		Reggio di	
	Barletta-Andria-	Barletta-Andria-	
Barletta-Andria-			

Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

Imperia e Pistoia rientrano tra le top ten solo in termini di SAU, mentre Genova solo in termini di PS. Barletta-Andria-Trani non rientra tra le prime dieci solo in termini PS, mentre Pescara e Bari solo in termini SAU.

Gli indici di specializzazione in termini di Produzione Standard sono particolarmente elevati: a Catanzaro il peso della Produzione Standard delle aziende olivicole sulla Produzione Standard agricola provinciale è 17 volte maggiore dell'incidenza che le aziende olivicole nazionali hanno sul totale delle aziende agricole. In questa provincia, dove le aziende olivicole specializzate rappresentano il 74% del totale delle aziende agricole provinciali, quasi la metà (47%) della Produzione Standard agricola deriva dalle aziende specializzate in olivicoltura.

In termini di concentrazione rispetto al totale delle aziende olivicole nazionali, le prime dieci provincie con maggiore estensione di SAU coprono il 54,5% della superficie olivicola del totale delle aziende specializzate in olivicoltura (Tabella 1.5.2). Invece il valore della Produzione Standard delle prime dieci provincie è pari quasi al 70% del totale realizzato dalle aziende con OTE olivicola.

Tabella 1.5.2 - Concentrazione su Totale specializzate Italia. TOP TEN

a) Numero di aziende e SAU

Provincia	Aziende	% su tot	Provincia	SAU	% su tot
Lecce	51.078	11,4	Lecce	92.775	11,6
Bari	30.138	6,7	Brindisi	55.918	7,0
Brindisi	25.184	5,6	Bari	49.957	6,3
Cosenza	24.971	5,6	Cosenza	48.308	6,1
Reggio di Calabria	20.822	4,6	Reggio di Calabria	41.450	5,2
Salerno	19.546	4,4	Catanzaro	38.770	4,9
Catanzaro	15.840	3,5	Foggia	31.622	4,0
Foggia	15.100	3,4	Salerno	27.950	3,5
Taranto	13.975	3,1	Taranto	24.458	3,1
Chieti	12.624	2,8	Crotone	22.784	2,9
Totale prime dieci	229.278	51,2	Totale prime dieci	433.991	54,5
Italia Specializzate	447.838	100,0	Italia	796.922	100,0
Italia totale aziende agricole	1.620.884		Italia totale aziende agricole	12.856.048	

b) Produzione Standard e giornate di lavoro

Provincia	Produzione standard	%su tot	Provincia	Giornate di lavoro	% su tot
Cosenza	159.335.319	11,7	Lecce	2.724.688	9,7
Reggio di Calabria	148.630.636	10,9	Cosenza	1.929.337	6,9
Catanzaro	135.074.296	9,9	Bari	1.862.074	6,6
Lecce	123.636.965	9,1	Reggio di Calabria	1.812.847	6,5
Brindisi	78.732.450	5,8	Brindisi	1.493.913	5,3
Bari	75.813.546	5,6	Catanzaro	1.322.140	4,7
Crotone	72.078.782	5,3	Salerno	1.253.678	4,5
Vibo Valentia	61.173.081	4,5	Foggia	1.061.533	3,8
Salerno	44.049.251	3,2	Barletta-Andria-Trani	789.362	2,8
Foggia	41.374.836	3,0	Taranto	770.233	2,7
Totale prime dieci	939.899.163	69,2	Totale prime dieci	15.019.805	53,6
Italia	1.357.660.434	100,0	Italia	28.013.211	100,0
Italia totale aziende agricole	49.460.329.732		Italia totale aziende agricole	250.806.040	

Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

La SAU media delle aziende olivicole localizzate nelle prime dieci provincie per grado di specializzazione risulta superiore alla media nazionale (1,8) a Pistoia (3,8 ettari), Crotone (2,8) e Catanzaro (2,4), Brindisi (2,2), mentre è decisamente inferiore nelle due provincie liguri di Imperia (1,4) e Genova (0,9).

Tabella 1.4.6 - Indicatori per le prime 10 provincie per grado di specializzazione

Provincia	SAU media	Giornate Lavoro/ Aziende	Giornate Lavoro/SAU	PS/SAU	PS/AZ
Catanzaro	2,4	83,5	34,1	3.484	8.527
Lecce	1,8	53,3	29,4	1.333	2.421
Brindisi	2,2	59,3	26,7	1.408	3.126
Reggio di Calabria	2,0	87,1	43,7	3.586	7.138
Crotone	2,8	91,1	32,0	3.164	9.015
Vibo Valentia	1,8	70,7	38,6	3.362	6.166
Cosenza	1,9	77,3	39,9	3.298	6.381
Barletta-Andria-Trani	1,8	68,1	37,4	1.473	2.683
Bari	1,7	61,8	37,3	1.518	2.516
Imperia	1,4	134,9	96,3	1.966	2.754
Genova	0,9	140,3	156,5	1.922	1.724
Pistoia	3,8	106,1	55,7	1.220	2.321
Pescara	1,6	51,9	32,9	1.764	2.782
Italia	1,8	62,6	35,2	1.704	3.032

Fonte: Istat, Censimento dell'agricoltura 2010

L'occupazione richiesta, in termini di giornate lavoro per azienda e per SAU, è decisamente superiore alla media nazionale nelle provincie liguri, conseguenza sia delle caratteristiche territoriali che determinano difficoltà nell'utilizzo di macchinari, sia della produzione di olio pregiato che prevede la raccolta delle olive a mano. Anche Pistoia presenta un alto valore di lavoro aziendale, determinato in questo caso, dalla maggiore estensione media aziendale.

Riguardo la produzione Standard per ettaro di SAU e per azienda si distinguono le provincie calabresi che come già accennato hanno infatti un'elevata resa produttiva. In particolare, Crotone con più di 9.000 euro ad azienda realizza il valore più alto.

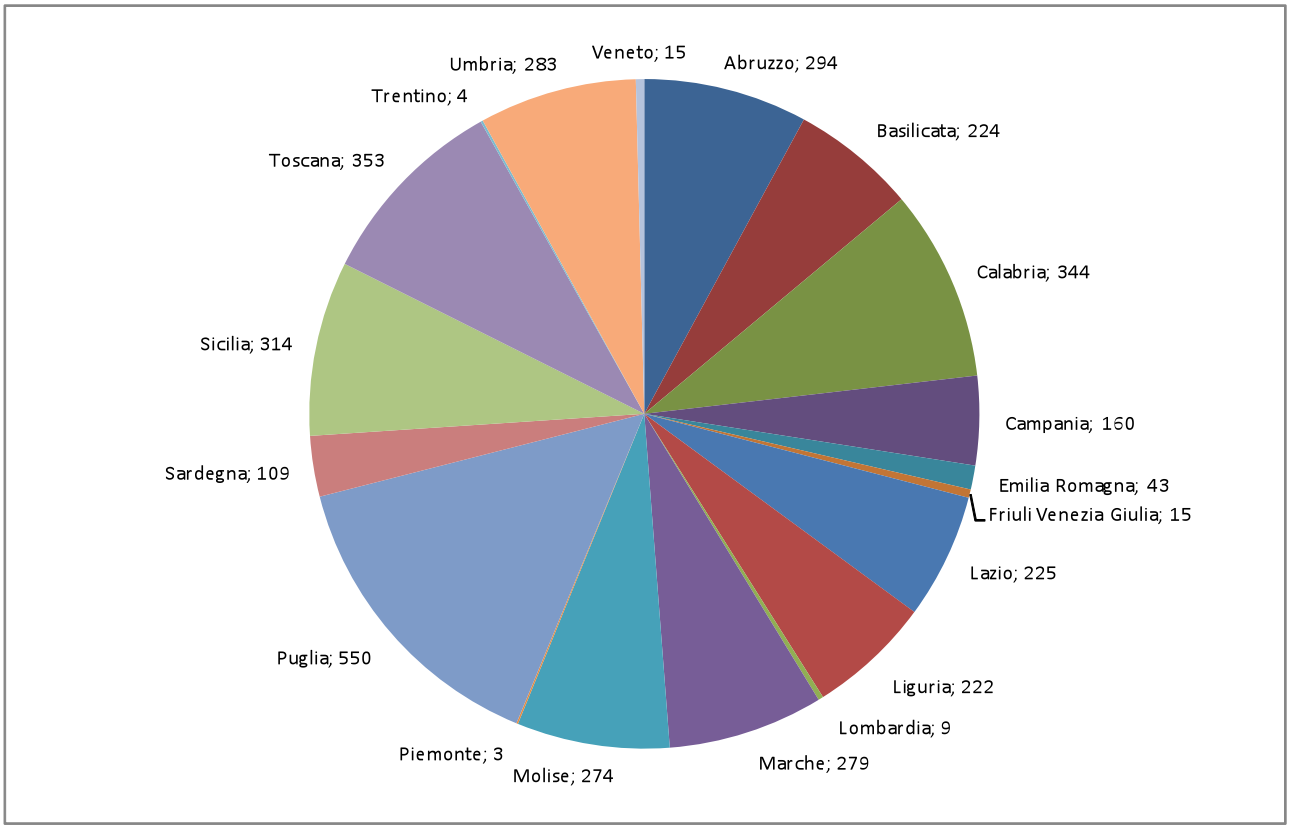
2. L'OLIVICOLTURA NELL'ANALISI IN BASE AI DATI RICA

2.1 Quadro del settore olivicolo rilevato attraverso la RICA

Nel 2011 i processi produttivi "olivo" ovvero la produzione di olive associata o meno con la trasformazione rilevati con l'indagine RICA sono 3.720 (Grafico 2.1.1). Questi sono concentrati soprattutto nel Sud assieme alle Isole (53%), dove si distinguono le elevate numerosità della Puglia (552), della Calabria (344) e della Sicilia (314). Al Centro si colloca il 38,6% dei processi olivo mentre l'8,4% al Nord, di cui 222 casi nella regione Liguria.

Rispetto al totale dei processi produttivi rilevati, 550 di questi sono destinati alla sola produzione e vendita delle olive da olio (489) e da tavola (61). In 2.599 aziende la coltura dell'olivo è destinata alla trasformazione in azienda e alla commercializzazione dell'olio; sono infine 571 i processi produttivi per i quali si producono e vendono sia olive che olio d'oliva.

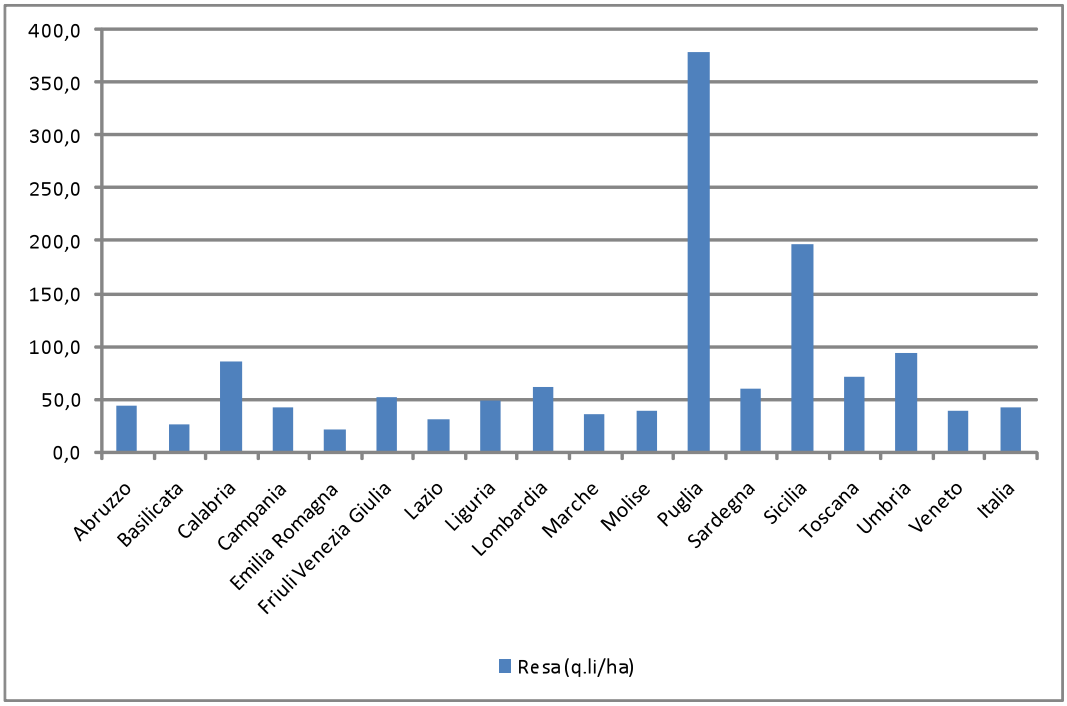
Grafico 2.1.1 - Processi Produttivi con Olivo nel campione RICA 2011

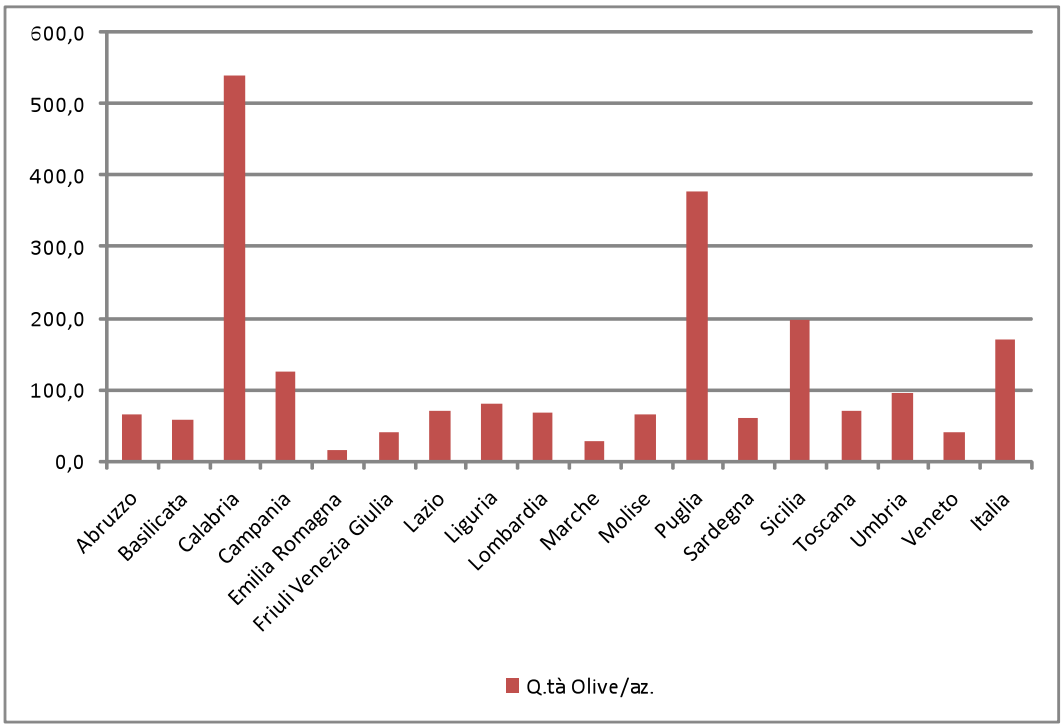


Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Le rese ad ettaro e le modalità di coltivazione si differenziano per ambiti territoriali. Rispetto al processo produttivo olivo nel suo complesso la resa media nazionale è di 42,2 q.li ad ettaro e la quantità di olive prodotte per azienda è di 168,9 q.li (Grafico 2.1.2).

Grafico 2.1.2 - Rese e produttività fisica aziendale del processo produttivo olivo



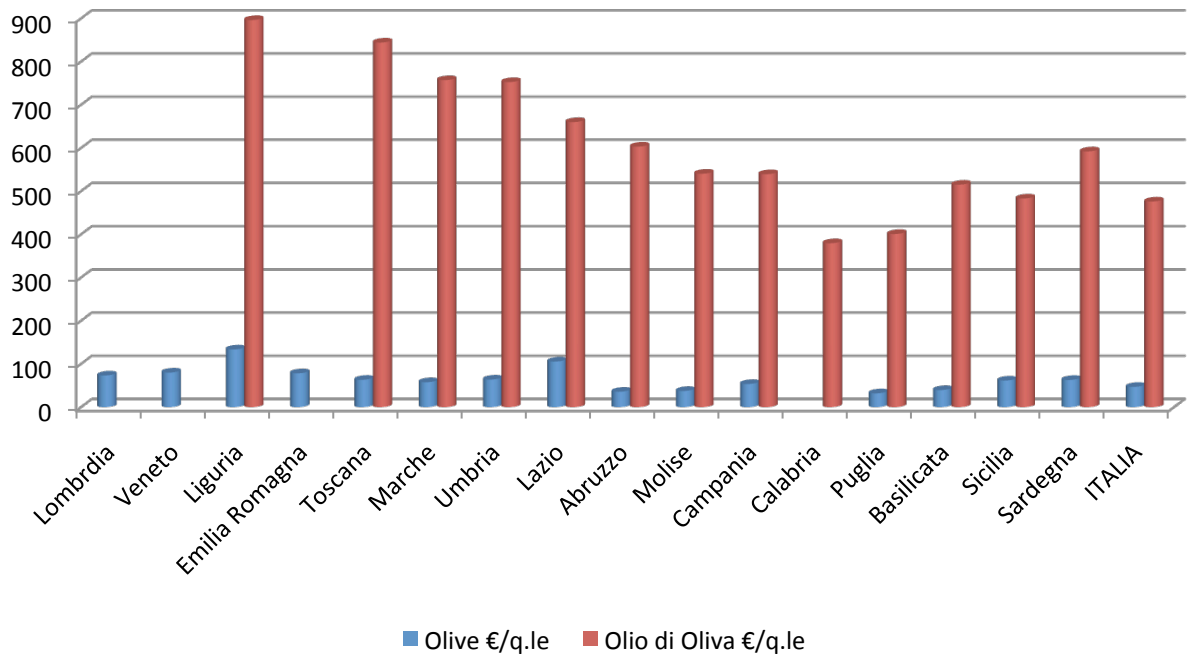


Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011
Nota: I dati riportati riguardano le realtà (regioni – casistiche ecc.) per le quali è possibile calcolare la media su almeno 5 rilevazioni.

Rispetto alle singole realtà territoriali si distinguono per elevate rese le aziende calabre (84,8 q.li/ha), mentre più confrontabili appaiono quelle delle altre aree considerate. La più ampia estensione della coltura in Calabria e in Puglia conduce alle più elevate capacità produttive in queste regioni: rispettivamente 540 e 390 q.li/azienda.

I prezzi dei prodotti olive e olio d'oliva, stimati attraverso i dati RICA, sono più bassi nelle regioni del sud dove si è osserva, comunque, una produzione più intensiva con elevate rese. Salendo verso il Nord Italia le quotazioni delle produzioni aumentano rispetto alla media nazionale (47 €/q.le prezzo olive e 476 €/q.le prezzo olio d'oliva). In Liguria l'attenta valorizzazione della qualità merceologica e organolettica del prodotto permette il raggiungimento di prezzi di mercato significativamente alti sia per l'olio d'oliva, con quotazioni medie di quasi 896 €/q.le, ma anche per il prodotto olive che, con 134 €/q.le, si posiziona molto sopra la media italiana.

Grafico 2.1.3 - Prezzi del prodotto olivo e del prodotto olio d'oliva.



Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Le informazioni relative alle forme di conduzione e al capitale umano coinvolto costituiscono senza dubbio un contributo significativo per la caratterizzazione del comparto. Al fine di evidenziare le correlazioni tra tali informazioni e la coltivazione dell'olivo, si ritiene opportuno riferire le analisi al solo gruppo di aziende con OTE Olivicolo. Una seconda scelta metodologica attiene alla stratificazione del gruppo per classi di SAU, per tener in tal modo conto delle differenziazioni delle tipologie produttive che sottostanno alle differenziazioni strutturali.

In merito alla stratificazione, va osservato che del gruppo OTE Olivicolo che conta complessivamente quasi 490 aziende, quelle con meno di 10 ettari di SAU rappresentano il 62% delle unità, ma solo il 21% della SAU ed il 29% della PLV, mentre le aziende che superano i 20 ettari di SAU rappresentano il 19% delle unità, il 62% della SAU e il 53% della PLV (Grafico 2.1.4). Ciò vuol dire che, in generale, i valori medi degli indicatori riferiti all'intero campione sono fortemente influenzati dalle realtà aziendali medio-grandi.

L'approfondimento delle caratteristiche strutturali ed organizzative delle aziende con OTE Olivicolo parte dal tipo di conduzione. Come si evince dai dati (Tabella 2.1.1), nelle aziende olivicole della RICA delle quattro forme base considerate, quella nettamente dominante è la Diretta del coltivatore (94%), mentre

trascurabile è il contributo delle altre. In particolare, la maggiore concentrazione di aziende si registra per le forme Diretta con prevalenza di familiari (39%) e Diretta con prevalenza di extrafamiliari (31%), mentre le aziende che impiegano esclusivamente manodopera familiare rappresentano poco più di un 1/5 del campione.

In termini di SAU e di PLV l'incidenza della conduzione diretta registra valori sostanzialmente identici al numero di aziende, rispettivamente il 93% ed il 94%. Tuttavia, all'interno di questa macrocategoria si può osservare come le aziende con prevalenza di manodopera extrafamiliare siano caratterizzata da maggiore dimensione, sia in termini fisici che economici. Infatti, la loro incidenza sull'intero campione supera il 50% sia per la SAU che per la PLV. Al contrario, le aziende con manodopera esclusivamente familiare rappresentano meno del 10% sia in termini di PLV che di superficie, mentre quelle con prevalenza di manodopera familiare rappresentano 1/3 del della PLV e poco meno (30%) in termini di SAU.

Tra le altre categorie, si sottolineano i dati delle aziende con salariati, le quali sono più rappresentate in termini di PLV (2%) e soprattutto di SAU (4%), rispetto al numero di aziende (1%). Da ciò si deduce come questa tipologia sia caratterizzata sia da una superficie media in termini di SAU decisamente più alta delle altre, sia da una minore intensività economica (PLV/SAU).

La Tabella 2.1.2 mostra come la Conduzione con salariati sia presente quasi esclusivamente nella classe di SAU maggiore (> 50 ha), dove comunque a prevalere è la Conduzione diretta con prevalenza di extrafamiliari, che rappresenta oltre i 2/3 delle aziende di questa categoria. Tale forma di conduzione è la più rappresentata anche nella classe 20-50 ettari, mentre, come era lecito attendersi, al di sotto dei venti ettari la maggioranza delle aziende impiega esclusivamente o prevalentemente manodopera familiare. A partire dai 20 ettari, la forma di conduzione più diffusa è quella Diretta con prevalenza di familiari, che nella classe inferiore (<5 ha) assume la stessa incidenza della forma Diretta con soli familiari .

Alcune informazioni sugli addetti, disponibili nel database RICA, consentono di cogliere aspetti importanti del capitale umano. In particolare il 13% dei conduttori ha un'età inferiore ai 40 anni (a fronte del 10% dell'agricoltura italiana), il 48% compresa tra i 40 e i 65 anni, mentre oltre il 39% supera i 65 anni (Grafico 2.1.5). Inoltre, l'analisi mette in evidenza come l'incidenza degli ultrasessantacinquenni risulti decisamente maggiore rispetto a quella dell'intero campione RICA (+14%), mentre la quota di giovani è sostanzialmente la medesima.

Nella parte destra dello stesso grafico è possibile osservare come l'età media dei conduttori delle aziende ricadenti nella prima classe di SAU (< 5 ettari) superi i 62 anni e sia nettamente superiore a quella dei conduttori delle altre classi. Questo elemento contribuisce, unitamente alla bassa redditività dei fattori che sarà evidenziata nel successivo capitolo, a connotare come tendenzialmente transitorie tali realtà. Al contrario, l'età media si abbassa decisamente nelle classi oltre i dieci ettari, raggiungendo i 55 anni nell'ultima classe di SAU.

Il confronto con i dati dell'intero campione, conferma la più alta età media dei conduttori delle aziende olivicole, per tutte le classi di SAU, con un divario che oscilla tra 1,5 e 4,5 anni. Tuttavia, anche i dati sull'intero campione RICA mostrano come l'età media tenda ad abbassarsi nei conduttori delle grandi aziende.

In generale, sia i dati medi del gruppo complessivamente preso che quelli riferiti alle singole classi di SAU indicano un sostanziale invecchiamento. Tale tendenza è confermata anche dal fatto che passando dal 2003 al 2010 l'età media dei conduttori si è innalzata da 54 a 60 anni e la presenza dei giovani conduttori

(<40 anni) è diminuita dal 19% al 12%, con un lieve recupero nel 2011 (Grafico 2.1.6). Va comunque ricordato che il campione ha una rotazione annua del 20-25%.

Il Grafico 2.1.7 mostra come nelle aziende olivicole i capoazienda abbiano in prevalenza un livello di istruzione formale medio-basso. Infatti, coloro che non superano la licenza media inferiore rappresentano ben il 53% dei conduttori. Nel dettaglio, la quota in possesso della sola licenza elementare raggiunge il 20%, mentre una quota del 2% non possiede alcun titolo di studio.

L'altro 47% del campione è costituto in prevalenza da conduttori con titolo di studio medio superiore (34,7%), con una prevalenza dei diplomi di maturità (26,3%) su quelli professionali (8,4%), mentre il 12% del campione è in possesso di laurea o di titoli di studio superiori.

Ciononostante, si evidenzia per gli olivicoltori un livello di istruzione tendenzialmente superiore rispetto al dato medio del campione RICA. In particolare, decisamente più alta è l'incidenza di conduttori con laurea o titolo superiore (+7%), accompagnata da una minore presenza dei conduttori privi di titolo di studio (-2%) e di quelli con licenza elementare (-5%), mentre sostanzialmente identica è la quota di conduttori con licenza superiore.

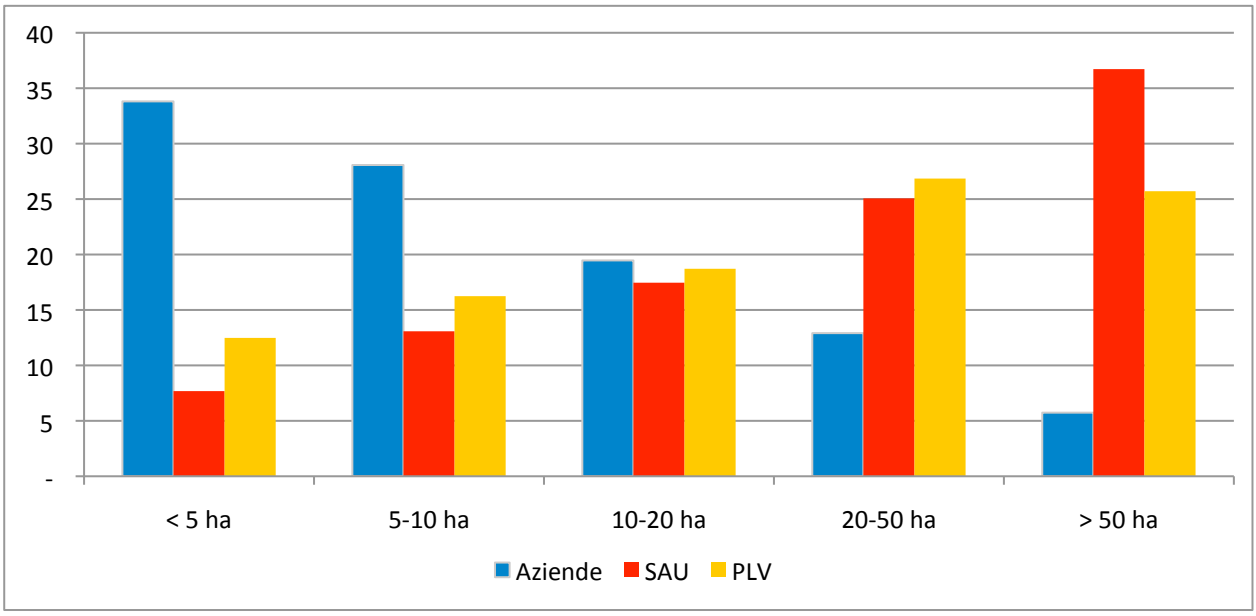
Nelle aziende olivicole specializzate in media sono impiegate quasi 1,6 unità lavorative familiari, con una forte presenza di addetti a tempo parziale[3] (71%). Il numero di unità familiari per azienda non segue l'aumento della SAU e anzi raggiunge il valore più basso proprio nella classe oltre i 50 ettari. Questo dato, apparentemente contradditorio, può essere spiegato da un lato con il fatto che l'incremento del fabbisogno di lavoro non è proporzionale alla superficie (cfr§3.3), anche in conseguenza di un più elevato livello di meccanizzazione, e dall'altro con un maggior ricorso alla manodopera salariata nelle grandi aziende. L'incidenza degli addetti part-time, molto alta in tutte le classi, raggiunge il massimo nelle aziende sotto i 5 ettari, con l'80%, e mostra una tendenza alla riduzione col crescere della SAU. Tale riduzione, tuttavia, si arresta quasi del tutto nelle aziende oltre i 20 ettari, che presentano un'incidenza di familiari a tempo parziale analoga, compresa tra il 61-63%.

Il dati riferiti all'intero campione RICA registrano in media quasi 1,9 addetti, valore superiore rispetto all'OTE Olivicolo. Ciò va messo in relazione da un lato col più basso fabbisogno di lavoro richiesto dell'olivicoltura rispetto a molte delle altre principali attività (viticoltura, orticoltura, allevamenti, ecc.) e dall'altro alla minore superficie media delle aziende olivicole (15 ha vs 32 ha). Inoltre, al contrario di quanto osservato per l'OTE Olivicolo, il numero di addetti familiari aumenta al crescere della SAU, arrivando a superare le due unità nelle aziende oltre i 50 ettari.

L'incidenza media delle unità part-time sull'intero campione è decisamente più bassa rispetto a quella aziende olivicole (-22%). Inoltre, tale quota tende a ridursi con maggiore intensità e regolarità con l'aumentare della SAU, rispetto a quanto registrato nelle aziende olivicole specializzate. In conseguenza di ciò, già oltre i 10 ettari il numero medio di addetti familiari a tempo parziale è inferiore a quello degli addetti a tempo pieno, fino a raggiungere poco più di ¼ oltre i 50 ettari.

[3] Ai fini della presente analisi sono state considerate a tempo parziale le unità impegnate in azienda per meno di 1600 ore lavorative annue (pari ai 4/5 dell'impegno preso a riferimento per le unità a pieno tempo), o per effetto di una sottoccupazione strutturale o perché impegnate anche in altre attività.

Grafico 2.1.4 - Aziende olivicole e relative superficie e PLV per classe di SAU (Valori percentuali)



Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2011.

Tabella 2.1.1 - Aziende olivicole. Numero di aziende, SAU e PLV per forma di conduzione

	Forma di conduzione	Aziende		SAU		PLV	
Cod	Descrizione	(n.)	(%)	(ha)	(%)	(euro)	(%)
1	Diretta con soli familiari	110	22,5	687	9,3	2.389.720	8,3
2	Diretta con prevalenza di familiari	194	39,8	2.241	30,3	9.649.771	33,3
3	Diretta con prevalenza di extra-familiare	152	31,1	3.928	53,0	15.085.512	52,1
4	Con salariati	5	1,0	314	4,2	653.296	2,3
5	Solo contoterzismo	1	0,2	3	0,0	3.900	0,0
6	Altre forme di conduzione	26	5,3	235	3,2	1.159.190	4,0
	Totale	488	100,0	7.409	100,0	28.941.389	100,0

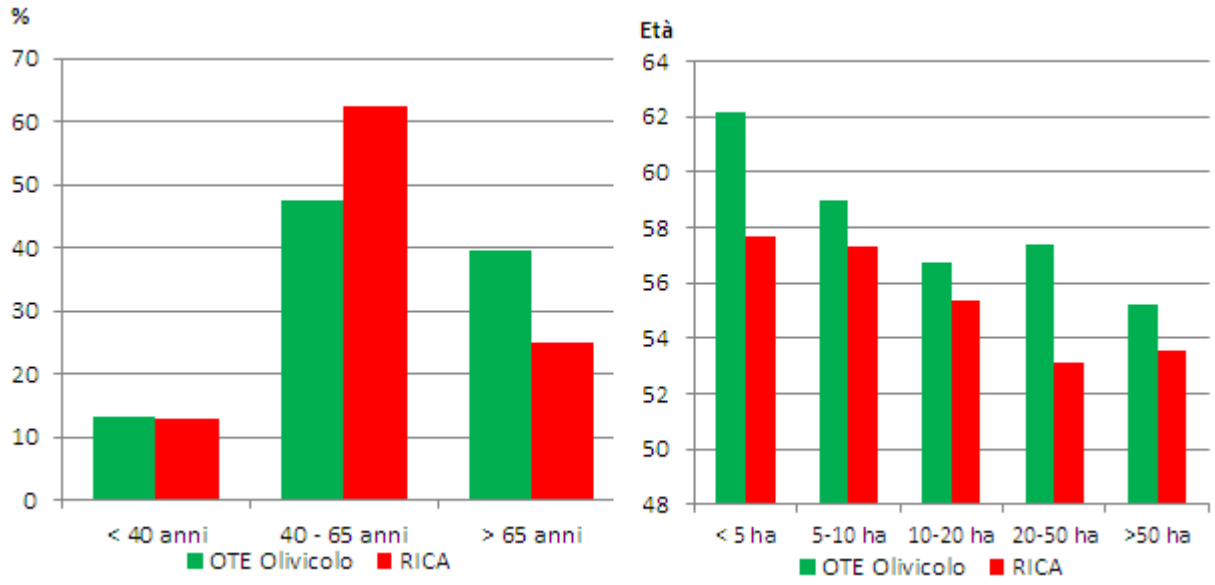
Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2011.

Tabella 2.1.2 - Aziende olivicole. Forma di conduzione per classe di SAU (Valori Percentuali)

Classe di SAU	Forma di conduzione						
	1	2	3	4	5	6	Tot.
< 5	38,8	38,8	15,2		0,6	6,7	100,0
5-10	21,9	43,8	27,0			7,3	100,0
10-20	13,7	43,2	37,9	2,1		3,2	100,0
20-50	4,8	36,5	55,6			3,2	100,0
>50		21,4	67,9	10,7			100,0

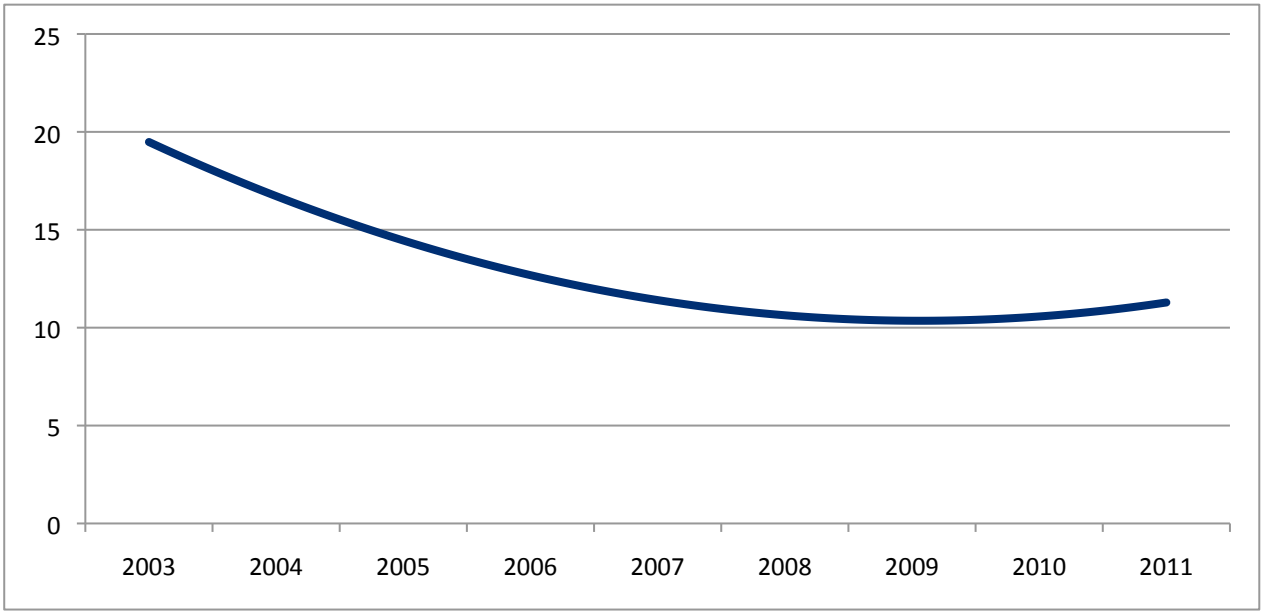
Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2011.

Grafico 2.1.5 - Aziende olivicole e campione RICA a confronto. Conduttori per classe di età (valori percentuali) ed età media dei conduttori per classe di SAU



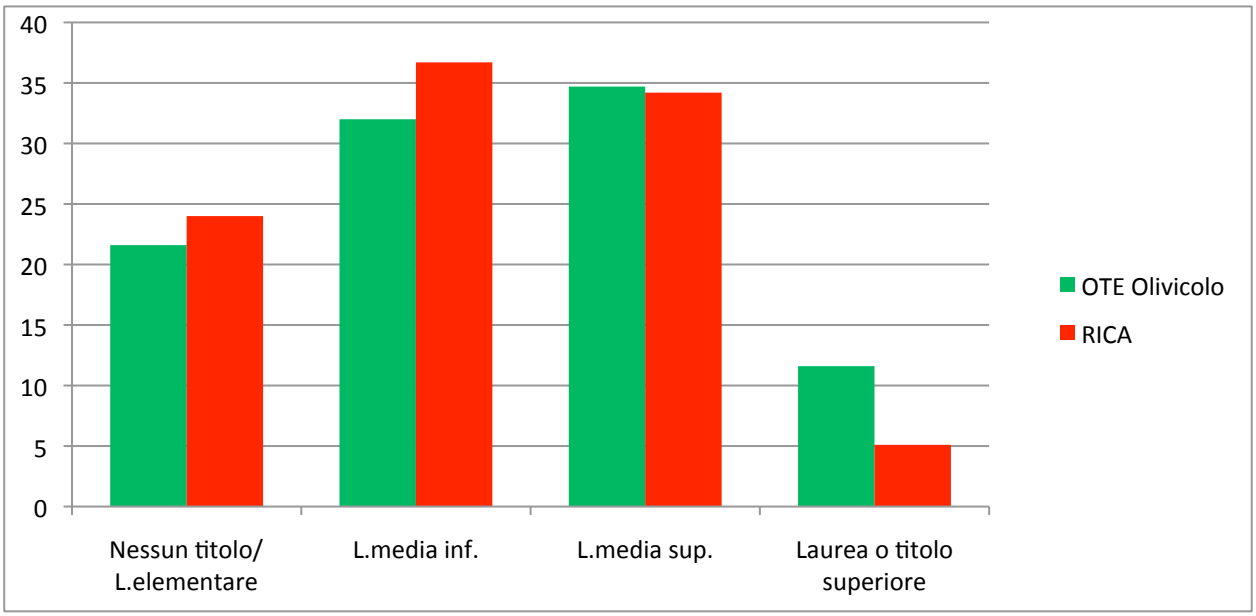
Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2011.

Grafico 2.1.6 - Andamento della numerosità dei giovani conduttori (<40 anni) di aziende olivicole nel periodo 2003-2010 (Valori percentuali)



Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2003-2011.

Grafico 2.1.7 - Aziende olivicole e campione RICA a confronto: conduttori per classe di titolo di studio (Valori percentuali)



Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2011.

Tabella 2.1.3 - Aziende olivicole e campione RICA a confronto. Addetti familiari per classe di SAU

Classe di SAU	Aziende (n.)		Addetti/azienda (n.)		Addetti a tempo parziale(%)	
	OTE Olivicolo	RICA	OTE Olivicolo	RICA	OTE Olivicolo	RICA
< 5	165	2.510	1,55	1,76	79,6	57,5
5-10	137	2.081	1,64	1,79	71,9	53,4
10-20	95	2.156	1,55	1,82	63,3	44,1
20-50	63	2.342	1,63	1,86	63,1	35,8
>50	28	1.928	1,46	2,04	61,0	26,4
Totale	488	11.017	1,58	1,85	71,1	44,1

Fonte: ns. elaborazione su dati DB RICA 2011.

2.2 La Produzione lorda e il Margine lordo della coltura olivo

In merito ai risultati economici del processo produttivo elementare relativo alla coltivazione dell'olivo con il presente lavoro si forniscono due contributi. Con il primo, i cui risultati sono esposti di seguito, vengono analizzati i margini lordi con riferimento alla coltivazione dell'olivo sia nelle aziende specializzate che non specializzate; con il secondo, illustrato nel successivo capitalo 3, con riferimento al solo sub-campione di aziende con OTE Olivicolo, accanto alla stima della redditività unitaria è stimato il costo totale di produzione mediante l'attribuzione dei costi sia specifici che non specifici, sia impliciti che espliciti (cfr. §3.2).

Nel grafico 2.2.1 si riportano i dati economici relativi al processo produttivo olivo. Si prendono in considerazione la Produzione Lorda Totale (PLT), i Costi Variabili (CV)[4] e il Margine Lordo (ML), generato dalla differenza dei due precedenti aggregati. L'analisi sottolinea i diversi risultati conseguiti per l'olivo nelle varie realtà regionali.

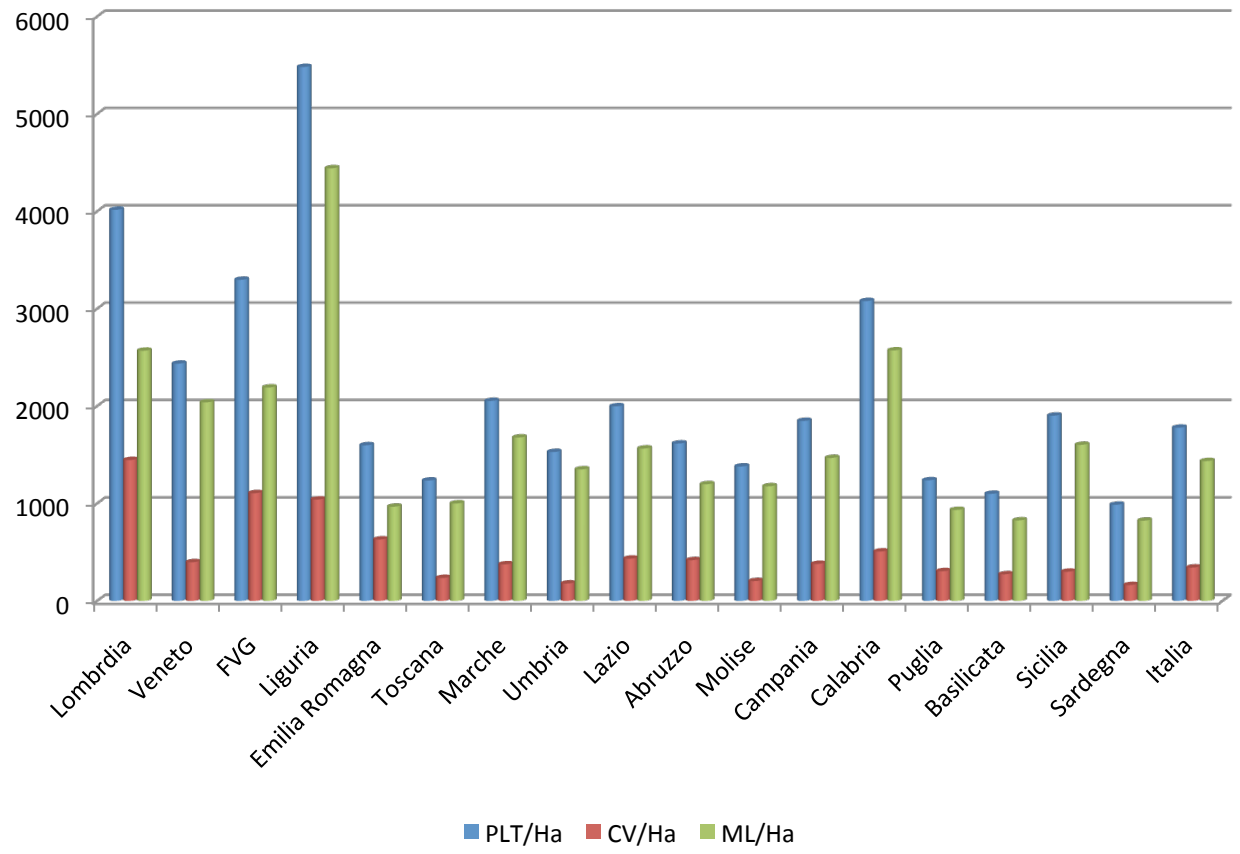
In alcune regioni del Centro e Sud Italia (Marche, Lazio, Campania, Sicilia) i dati medi della PLT ad ettaro e del ML sono in linea con i valori nazionali, rispettivamente pari a 1.770 euro/ha la produzione e a 1.450 euro/ha circa il margine lordo.

Spiccano per valori sopra la media la Lombardia, il Veneto, il Friuli, la Liguria e la Calabria. Va però precisato che per le prime tre regioni il numero di casi rilevati, all'interno del campione RICA, è piuttosto limitato per fornire indicazioni oggettive sulle performance del processo, anche se, probabilmente, la caratteristica di essere un prodotto di nicchia, in queste regioni, è il fattore che ne sostiene la redditività. Gli elementi che favoriscono le performance del processo hanno, invece, natura diversa nelle regioni Liguria e Calabria. In quest'ultima sono le produzioni fisiche elevate che alzano la PLT a fronte di costi di produzione poco superiori alla media nazionale; ne consegue la definizione di un ML superiore ai 2.500 euro/ha. Per contro, in Liguria, i CV sono i più ingenti e sono legati alle difficoltà e peculiarità delle pratiche agronomiche adottate, legate alla morfologia del territorio (terrazzamenti, dislocazione della coltura sul territorio in posizioni di difficile accesso, ecc.), contemporaneamente però le buone rese ad ettaro e, soprattutto, i prezzi significativamente più alti fanno si che la PLT e il ML della coltura siano i migliori a livello nazionale.

Diversamente nelle altre regioni si realizzano risultati produttivi medi ad ettaro inferiori alla media italiana.

[4] I CV: sono i costi specifici sostenuti dall'azienda per realizzare la coltura escluso il costo del lavoro (uomo e macchina): Fattori di consumo extra-aziendali (Sementi e piantine, Fertilizzanti, Antiparassitari e diserbanti, Mangimi, Foraggi e lettimi, Meccanizzazione, Acqua, elettricità, combustibile, Fattori di consumo agriturismo, Altri costi) + Altre spese dirette + Servizi di terzi (noleggi passivi, assicurazioni, ecc.).

Grafico 2.2.1 - I dati del processo OLIVO (produzione di olive) Produzione Lorda, Costi variabili e Margine Lordo

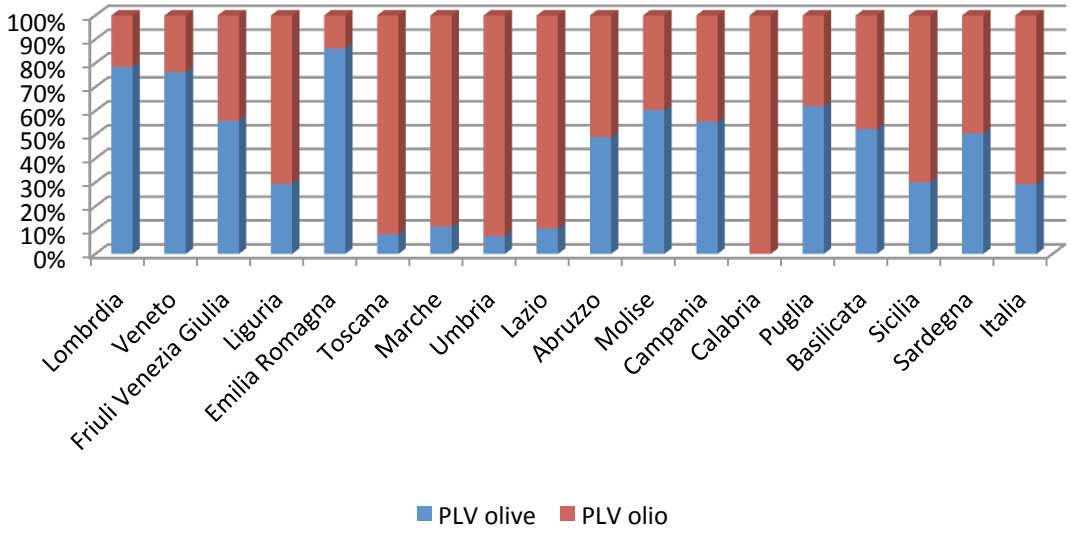


Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

La Produzione Lorda Totale equivale alla sommatoria delle produzioni del prodotto principale (prezzo per quantità), che nel caso della trasformazione è costituito dal valore della produzione di olio, e degli eventuali prodotti secondari. Per il processo produttivo olivo considerato nel suo complesso il dato medio nazionale della PLT è pari ad un valore di 7.114 euro di cui 2.079 euro derivanti dalla vendita delle olive e 5.035 euro dalla produzione di olio.

Nel grafico 2.2.2 si può individuare la tendenza delle varie regioni a trasformare osservando la composizione in termini percentuali della produzione lorda media del processo nelle singole realtà.

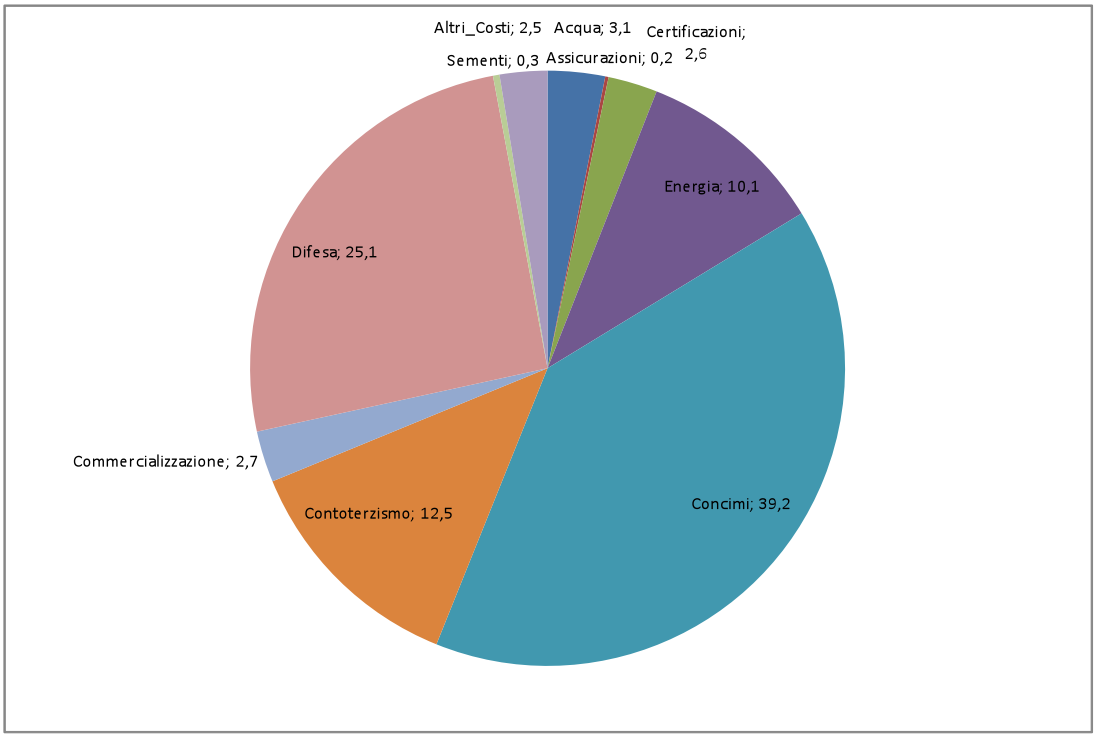
Grafico 2.2.2 - Composizione della Produzione lorda totale



Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011.

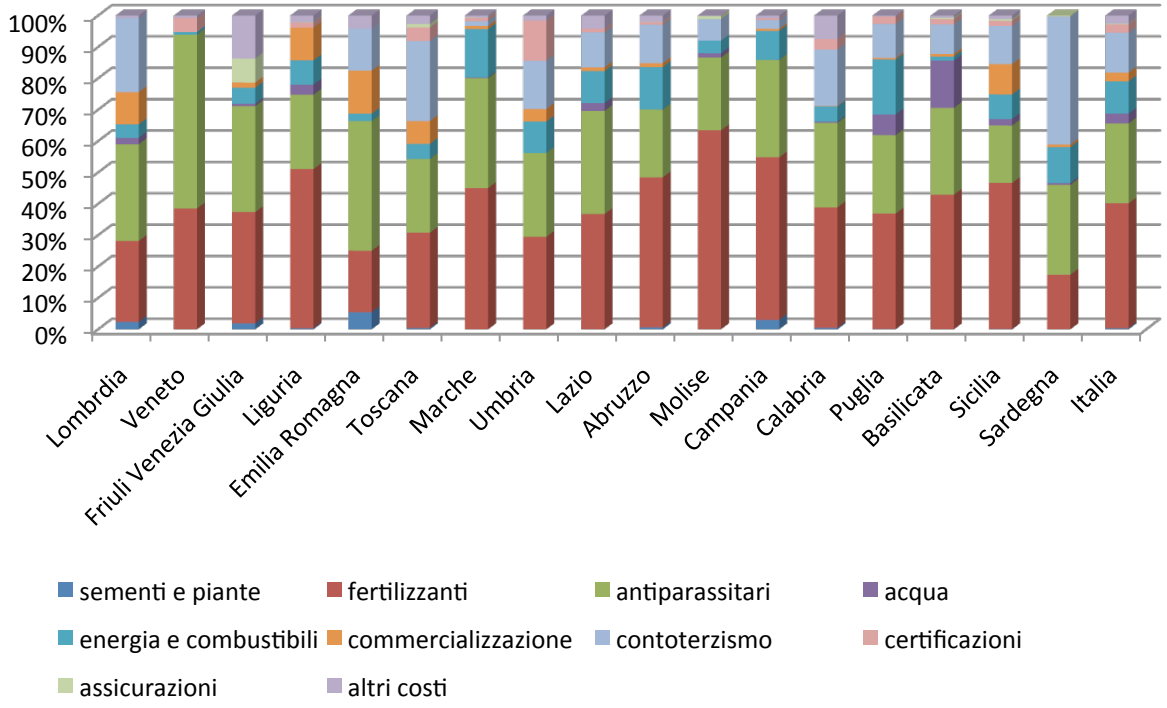
I Costi Variabili sono i costi specifici sostenuti dall'azienda per realizzare la coltura, escluso il costo del lavoro (uomo e macchina): sono costituiti dalla somma dei fattori di consumo extra-aziendali (sementi e piantine, fertilizzanti, antiparassitari e diserbanti, meccanizzazione, acqua, elettricità, combustibile, commercializzazione, altri costi) più le altre spese dirette e i servizi di terzi (noleggi passivi, assicurazioni, ecc.). A livello medio nazionale i costi variabili ammontano a circa 1.370,00 euro per il processo produttivo nel suo complesso. La quota più consistenze di costi è rappresentata dal 39,8% dei fertilizzanti seguita dal 25,5% degli antiparassitari (Grafico 2.2.3). La commercializzazione, l'irrigazione, le spese assicurative e le certificazioni costituiscono quote di costo che variano tra il 2 e il 3%. Una quota pari al 12,7% dei costi variabili è ricoperta da contoterzismo.

Grafico 2.2.3 - Composizione dei Costi Variabili nella produzione olivicola



Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Grafico 2.2.4 - Composizione dei Costi Variabili nella produzione olivicola per regione



Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Nella distribuzione dei costi nelle diverse regioni (Grafico 2.2.4) si osserva la variabilità dell'incidenza dei fertilizzanti che in alcune realtà raggiungono anche il 60% dei costi, mentre gli antiparassitari si mantengono piuttosto costanti in termini percentuali, compresi in genere tra il 20% e il 40% dei costi complessivi.

2.3 Produttività e redditi delle aziende specializzate in olivicoltura

L'approfondimento rivolto alle sole aziende specializzate[5] in olivicoltura individua all'interno del campione RICA 2011, 499 unità, concentrate soprattutto in Puglia (119) e Calabria (198) (Tabella 2.3.1). Dal punto di vista strutturale le aziende pugliesi e quelle della Basilicata sono le più estese, con una superficie media rispettivamente di 26,7 ettari le prime e 27,7 le seconde. In Sicilia, Umbria e Toscana la dimensione delle aziende è compresa tra i 15 e 20 ettari, mentre quelle calabre si estendono per circa10 ettari, così come le molisane e le campane. Le strutture più piccole sono quelle liguri con una dimensione di soli 5,1 ettari contro un dato nazionale di poco superiore ai 15 ettari.

Tabella 2.3.1 - I dati strutturali delle aziende olivicole (a prescindere dalla produzione di olive e/o olio)

Regione	Nr Az.	SAU az.	UL az.	%ULF/UL	SAU/UL
Liguria	38	5,05	1,16	74,2	4,4
Toscana	18	15,04	1,48	74,2	10,2
Marche	7	6,83	0,82	99,3	8,3
Umbria	26	18,40	1,35	63,4	13,7
Lazio	13	9,51	0,90	93,6	10,6
Abruzzo	8	6,14	1,02	90,7	6,0
Molise	8	10,80	1,01	87,5	10,7
Campania	24	10,61	1,35	64,9	7,8
Calabria	198	10,24	1,95	47,8	5,3
Puglia	119	26,37	1,71	35,0	15,5
Basilicata	5	27,76	1,95	37,5	14,2
Sicilia	31	19,90	1,47	42,2	13,5
Italia	499	15,08	1,64	49,8	9,2

Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

L'impiego di lavoro medio aziendale è tendenzialmente maggiore al Sud ed è per lo più correlato alle maggiori dimensioni aziendali. Infatti rispetto alla media nazionale pari a 1,64 UL, in Calabria, Basilicata e Puglia si utilizzano quasi 2 UL, mentre in altre regioni l'impiego di manodopera aziendale e quasi pari ad una UL come nelle Marche, nell'Abruzzo e nel Molise. L'incremento delle Unità di Lavoro (UL) impiegate,

[5] *La tipologia comunitaria di classificazione delle aziende agricole* - Regolamento CE n. 1242/2008. L'attribuzione dell'OTE (Orientamento Tecnico Economico) ad una qualsiasi azienda presuppone la conoscenza di tre tipi di Produzione Standard: la PS di ciascuna attività produttiva agricola praticata; la PS di tutti i raggruppamenti nei quali confluiscono le attività produttive agricole praticate; la PS complessiva aziendale. Partendo da questi elementi, la griglia di classificazione stabilisce una serie di confronti successivi che consentono di attribuire univocamente a ciascuna azienda l'OTE di appartenenza. La distinzione tra gli OTE viene stabilita in base al concetto di specializzazione, che viene definito come quota della PS superiore ai 2/3 della PS complessiva aziendale.

tuttavia, non è sempre proporzionale all'estensione dell'azienda, infatti, in Puglia 1 UL coltiva mediamente 15,5 ha, contro i 4,4 ha della Liguria, conseguenza evidente di tecniche colturali e strutture aziendali profondamente differenti e che in Liguria richiedono i fabbisogni lavorativi maggiori.

Il tasso d'impiego di lavoro familiare sul totale lavoro è in media del 50%, percentuale che tende a scendere nelle aziende meridionali, con valori che variano tra il 35% della Puglia e il 48% della Calabria, evidenziando un maggiore ricorso a manodopera extra – familiare, quale conseguenza diretta delle maggiori dimensioni produttive, difficilmente gestibili con la sola forza lavoro offerta dalla famiglia dell'imprenditore.

Discorso a parte merita la Calabria, dove l'elevato impiego di lavoro in azienda, che porta l'indicatore SAU/UL a un valore simile a quello ligure (5,3 ha/UL), mostra più la misura di una sottoccupazione strutturale che un effettivo fabbisogno in azienda.

Tabella 2.3.2 - I dati economici delle aziende olivicole (a prescindere dalla produzione di olive e/o olio)

Regione	PLV az	RO az	RN az	aiuti/PLV%	PLV/UL	RO/UL	RN/UL
Liguria	48.859	27.718	28.503	7,2	42.216	23.949	24.628
Toscana	30.942	12.581	12.523	11,3	20.977	8.530	8.490
Marche	23.059	9.782	10.792	7,7	28.169	11.950	13.183
Umbria	43.062	22.900	24.800	14,2	31.970	17.001	18.412
Lazio	26.775	14.891	16.534	9,0	29.725	16.531	18.355
Abruzzo	13.857	4.278	8.036	22,7	13.635	4.210	7.907
Molise	22.671	10.489	10.989	18,7	22.530	10.423	10.920
Campania	37.499	17.094	15.971	16,3	27.726	12.639	11.808
Calabria	61.330	29.912	30.793	19,0	31.409	15.319	15.770
Puglia	63.195	21.698	23.429	43,5	37.040	12.718	13.732
Basilicata	45.422	7.423	8.990	37,0	23.246	3.799	4.601
Sicilia	52.020	23.566	22.972	14,2	35.357	16.017	15.614
Italia	53.866	24.089	25.049	24,3	32.784	14.661	15.245

Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

L'effetto economico dell'incidenza del lavoro familiare è facilmente individuabile nell'analisi dei dati di bilancio delle aziende (Tabella 2.3.2). Nella realtà pugliese e calabra la Produzione Lorda Vendibile (PLV) aziendale supera i 60 mila euro, ed è più elevata rispetto alle altre medie regionali e alla media nazionale (pari a circa 55 mila euro). Per contro, dai valori del Reddito Netto (RN) si evidenzia che la PLV è fortemente intaccata dall'incidenza dei costi su cui grava la componente lavoro costituita in prevalenza da manodopera extra - familiare.

Nelle varie regioni la variabile del Reddito Operativo (RO), ovvero il risultato dell'attività caratteristica, non si discosta di molto dal RN (ad esclusione che in Abruzzo), ciò significa che nelle aziende olivicole la

gestione extra caratteristica[6] non ha una forte ricaduta sul risultato finale e nel complesso ha un effetto positivo (escluso che in Sicilia), molto probabilmente collegato al flusso in entrata dell'aiuto pubblico[7].

Complessivamente gli aiuti rappresentano una componente rilevante nel bilancio delle aziende del comparto soprattutto al Sud con una ricaduta sulla PLV che varia tra il 15% e il 38%. In questo contesto la dimensione aziendale è un elemento importate. Infatti anche se attualmente il premio unico disaccoppiato, che rappresenta la componente più consistente dell'aiuto pubblico, non è direttamente collegato alla superficie delle colture, la sua definizione in passato è avvenuta sulla base dei premi accoppiati, quindi in funzione degli ettari della coltura. Alla luce di questa considerazione si può affermare che l'estensione delle superfici al Sud è un elemento strategico per il conseguimento del reddito delle aziende, meno legato alla componente mercantile. Quanto asserito è supportato dai dati, infatti le regioni Puglia e Basilicata sono casi esemplari: la dimensione aziendale è la più estesa del comparto e l'incidenza aiuti/PLV è la più elevata.

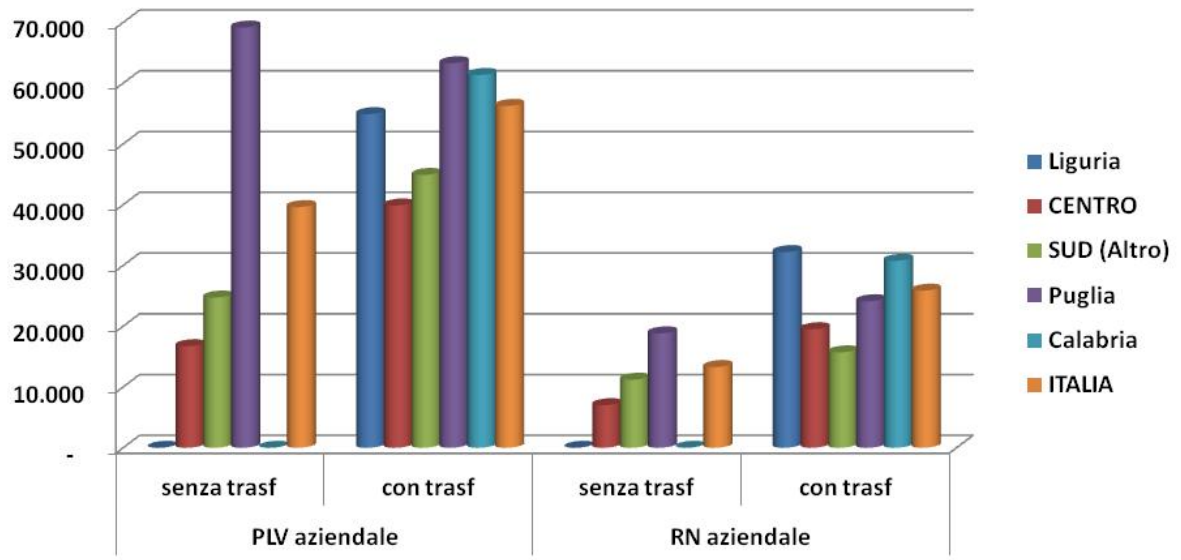
La strategia è più orientata al mercato in Liguria, dove emerge una buona capacità produttiva e si realizzano risultati economici interessanti, ciò è confermato dalle quotazioni elevate degli indici di produttività e redditività del lavoro che sono i più alti del settore.

Altro elemento desumibile dall'indagine RICA è l'effetto prodotto dalla fase di trasformazione sui risultati reddituali aziendali. Nei grafici 2.2.5 e 2.2.6 si riportano i risultati per le aziende raggruppate per circoscrizione; tra le aziende specializzate sono poche quelle che non praticano la trasformazione nelle singole regioni pertanto al fine di avere un dato statisticamente robusto, si è optato per aggregare le casistiche ed evidenziare solo le realtà più significative in termini di risultati. Analizzando i dati RICA delle strutture specializzate in olivicoltura si osserva che la PLV e il RN assumono valore maggiore dove c'è trasformazione, fatta eccezione che per la Puglia. In questa regione la PLV media per le aziende produttrici di olive è pari a 69.165 euro e il RN (18.837 euro) si mantiene il più elevato tra le aziende senza trasformazione (Grafico 2.2.5).

[6] Nel documento "Relazione Piano dei conti Bilancio INEA" la gestione extra caratteristica del bilancio INEA RICA comprende la gestione finanziaria, gestione straordinaria, gestioni diverse, trasferimenti pubblici.

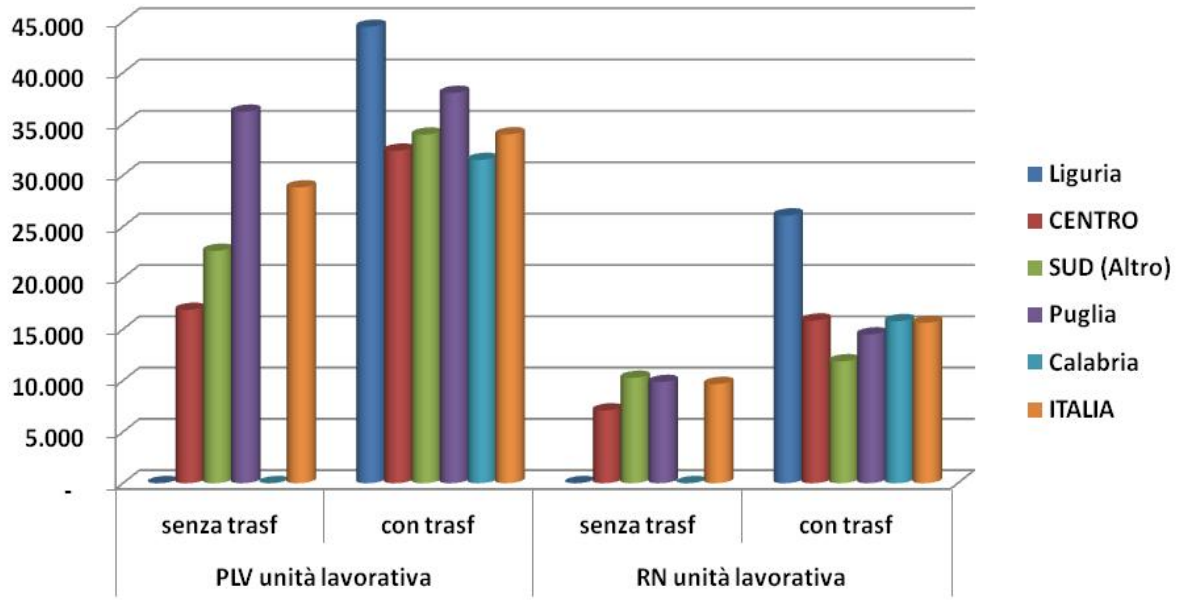
[7] Secondo la metodologia GAIA-RICA nel Bilancio INEA l'aiuto pubblico contribuisce a vario livello tra le componenti del Conto Economico a formare reddito: nella sezione dell'Attività Agricola, nella PLV confluiscono gli *Aiuti pubblici in conto esercizio: Politiche OCM UE (Aiuti in conto esercizio e aiuti alle attività produttive)*; tra le sopravvenienze attive della gestione Straordinaria gli *Aiuti pubblici in conto capitale;* nella sezione dei Trasferimenti pubblici ci sono *Aiuti pubblici in conto esercizio non OCM (Integrazioni al reddito aziendale e aiuti all'azienda).*

Grafico 2.2.5 - La produzione e il reddito delle aziende olivicole con e senza trasformazione



Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Grafico 2.2.6 - Produttività e reddito per unità lavorativa nelle aziende olivicole con e senza trasformazione



Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Gli indicatori di produttività e redditività del lavoro (Grafico 2.2.6) evidenziano un allineamento sia per quanto riguarda la capacità produttiva che reddituale nelle aziende con trasformazione, ad esclusione della situazione delle aziende con trasformazione in Liguria, dove i valori spiccano rispetto alla media.

2.4 Risultati economici aziendali per le prime 10 province per grado di specializzazione

Questo paragrafo si concentra sul gruppo di province che, nel paragrafo 1.4, sono state identificate come quelle a più elevato grado di specializzazione nell'olivicoltura in base ad alcuni indicatori relativi alla concentrazione delle aziende per provincia, alla superficie impiegata, alle ore di lavoro dedicate e alla produzione standard.

Di queste province più specializzate, definite in funzione alle varie classifiche delle top ten stabilite attraverso gli indicatori sopraelencati e presentate secondo l'ordine di dislocazione territoriale da nord a sud, si espongono alcuni dati medi aziendali di tipo strutturale ed economico.

Prima di procedere con il commento è importante ribadire che le aziende RICA sono un sub-campione rispetto all'universo e inoltre per definizione l'indagine si rivolge a strutture che presentano una Dimensione Economica (DE) in termini di produzione standard (PS) superiore ai 4000 euro. Questi elementi giustificano la diversità di alcuni dati rispetto ai risultati del censimento.

Nella tabella 2.4.1 si riporta a titolo informativo la numerosità delle aziende per provincia presenti nella RICA.

Tabella 2.4.1 - I dati strutturali delle aziende olivicole (a prescindere dalla produzione di olive e/o olio) nelle province maggiormente specializzate

Province	Nr Az.	SAU az.	UL az.	%ULF/UL	SAU/UL
Genova	6	2,75	0,93	100,00	2,97
Imperia	29	5,74	1,25	68,72	4,59
Barletta-Andria-Trani	9	46,42	3,88	13,57	11,96
Bari	18	12,26	0,97	69,13	12,61
Brindisi	20	36,09	3,08	17,13	11,70
Lecce	39	33,93	1,49	42,29	22,71
Cosenza	27	12,25	1,95	44,43	6,26
Crotone	37	10,11	1,68	65,09	6,02
Catanzaro	56	11,00	2,17	43,79	5,07
Vibo Valentia	35	5,03	1,16	74,88	4,34
Reggio Calabria	43	12,37	2,55	34,07	4,86

Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

Relativamente ai dati strutturali uno degli elementi più interessanti è ancora rappresentato dall'incidenza del lavoro familiare sulle unità di lavoro totali. In particolare si osserva che nelle aziende della provincia di Barletta-Andria-Trani e in quella di Brindisi il lavoro apportato dalla famiglia è in termini percentuali piuttosto contenuto rispetto al totale del lavoro impiegato. Queste aziende, sono molto estese (le più grandi del campione), con una dimensione che varia dai 36 ai 46 ettari e il lavoro nel complesso supera le tre unità. A riconferma di quanto già precedentemente esposto, è evidente come l'alta quantità di lavoro impiegato, di cui una minima parte è costituita dal lavoro della famiglia (dal 13 al 17%), ha una forte ricaduta sul reddito producendo un notevole costo per le aziende. Infatti queste strutture pur realizzando una PLV superiore ai 100 mila euro, conseguita in funzione della dimensione, raggiungono una

redditività con valori nella media, mentre gli indici di redditività del lavoro sono tra i più bassi (Tabella 2.4.2). Inoltre emerge che nelle provincie del Sud l'aiuto pubblico costituisce una consistente quota della PLV determinando una forte dipendenza delle imprese dal sistema delle sovvenzioni.

Per contro, le aziende in provincia di Imperia sono più redditizie per il lavoro presentando un indicatore di redditività pari a 26.545 euro/UL. Queste strutture hanno una superficie media pari a 5,74 ettari e le unità di lavoro leggermente superiori all'unità, formate per il 69% da manodopera familiare. Ciò fa si che a fronte di una PLV pari a 57.234 euro il reddito netto aziendale sia di 33.218 euro.

Tabella 2.4.2 - I dati economici delle aziende olivicole (a prescindere dalla produzione di olive e/o olio) nelle provincie più specializzate

PROVINCE SPECIALIZZATE	PLV az	RO az	RN az	% aiuti/PLV	PLV/UL	RO/UL	RN/UL
Genova	22.120	13.372	13.175	3,3	23.871	14.430	14.217
Imperia	57.234	32.117	33.218	7,6	45.736	25.666	26.545
Barletta-Andria-Trani	143.977	29.794	35.373	37,3	37.107	7.679	9.117
Bari	41.475	18.441	18.162	28,7	42.684	18.978	18.691
Brindisi	117.261	45.818	49.008	40,6	38.016	14.854	15.888
Lecce	52.544	16.801	18.993	60,8	35.168	11.245	12.712
Cosenza	73.832	42.543	44.735	9,6	37.769	21.763	22.884
Crotone	46.803	25.530	26.043	9,5	27.837	15.184	15.489
Catanzaro	70.937	30.571	31.034	23,7	32.671	14.080	14.293
Vibo Valentia	29.879	15.477	16.161	16,5	25.777	13.352	13.942
Reggio Calabria	79.068	36.644	37.719	24,6	31.058	14.394	14.816

Fonte: Elaborazioni INEA su Banca dati RICA 2011

2.5 Analisi del contesto europeo secondo i dati FADN, come si colloca l'Italia

Chiude l'analisi di questo comparto una panoramica della situazione europea sulle tendenze delle aziende specializzate nella produzione di olio d'oliva, nel corso del periodo 2000-2010, per i tre principali Stati membri produttori: Spagna, Italia e Grecia (Commissione Europea, 2012[8]; Scardera e Zilli, 2013[9]). Particolare attenzione viene posta sulle strutture, i costi di produzione, i margini e gli indicatori di reddito, con l'obiettivo di individuare le caratteristiche delle aziende in difficoltà economica e quelle in una situazione migliore. La fonte principale utilizzata è il database della FADN (RICA), integrata da dati Eurostat e dalle informazioni ottenute dalle autorità nazionali. Le aziende sono classificate in base al tipo di prodotto che offrono: olive per l'olio, olio d'oliva, o un mix di entrambi. Secondo i dati RICA, i tre Stati hanno all'incirca lo stesso numero di aziende olivicole, ma in Spagna ci sono principalmente i produttori di olive, in Grecia produttori di olio d'oliva e in Italia coesistono in maniera distinta tutte e tre le tipologie di produttori (Tabella 2.5.1).

[8] http://ec.europa.eu/agriculture/rica/pdf/Olive_oil%20_report2000_2010.pdf.
[9] Produzione e redditi dell'aziende olivicole in Italia, 2013, http://www.inea.it/frivengiu/pubblicazioni.

Tabella 2.5.1 - Aspetti strutturali, lavoro, produzioni, rese, prezzi e costi per tipologie di prodotto secondo i dati FADN, media 2006 - 2009

Attività olivicola	Olive per olio		Olio d'oliva		Produzioni miste
	SPAGNA	ITALIA	ITALIA	GRECIA	ITALIA
SRUTTURA					
Aziende del campione	348	85	569	375	144
Aziende rappresentate	108.018	14.436	88.842	107.730	19.071
SAU - ha (media az.)	16	8	7	4	7
SAU per coltura - ha (media az.)	12	3	4	3	5
Totale lavoro - UL (media az.)	1.47	0.90	0.97	1.06	0.82
Apporto di manodopera familiare - U	1.13	0.75	0.71	0.98	0.64
% ULF/UL	77%	83%	73%	92%	78%
PRODUZIONE FISICA					
Produzione olive per olio - t (media a	40.5	17.0	-	-	16.8
Produzione olio d'oliva - t (media az.)	-	-	3.32	2.41	0.91
RESE					
Resa olive da olio - t/ha	3.3	5.0	-	-	4.5
Resa in olio d'oliva - t/ha	-	-	0.92	0.72	0.75
olive prodotte da UL - t/UL	27.6	18.9	-	-	20.5
olio prodotto da UL - t/UL	-	-	3.42	2.27	1.11
olive prodotte da ULF - t/ULF	35.8	22.7	-	-	26.2
olio prodotto da ULF - t/ULF	-	-	4.68	2.46	1.42
PREZZI e COSTI					
Prezzo olive per olio €/t	520	637	-	-	397
Prezzo olio d'oliva €/t	-	-	4.283	2.828	4.437
Costi di porduzione €/t	634	818	5.180	4.426	767

Fonte : EU FADN DG AGRI

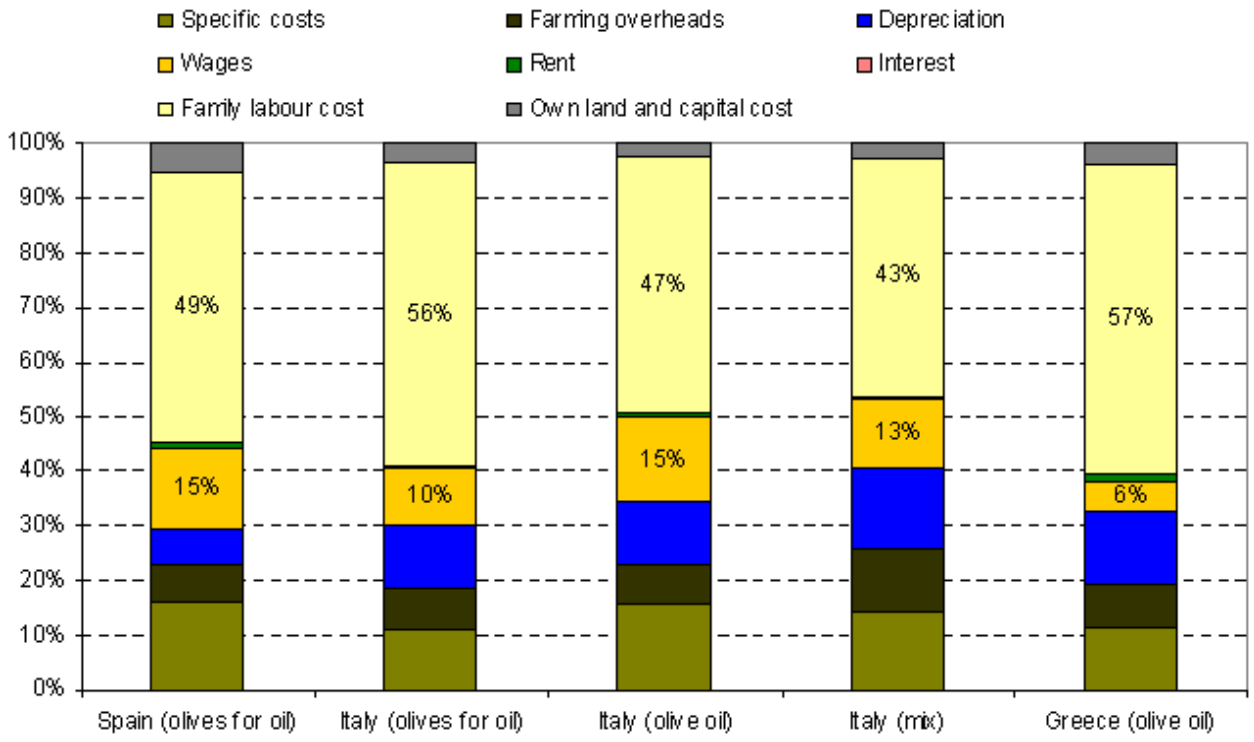
Inoltre, in Spagna la dimensione delle aziende (16 ha di cui 12 ha dedicati all'olivo) è superiore agli altri paesi; ciò fa si che, anche se le rese ad ettaro sono più elevate in Italia (5 t/ha), la produttività fisica in Spagna è di 40,5 t per azienda, contro le 17,0 t delle aziende italiane.

La capacità produttiva si riflette anche nell'indice rispetto alle unità di lavoro che in Spagna è pari a 27,6 t/UL.

Sul fronte della produzione dell'olio di oliva nel confronto tra Grecia e Italia, quest'ultima realizza i risultati migliori sia in termini di produzione di olio ad azienda (3,32 t ad azienda) sia in termini di produttività per unità di lavoro (3,42 t/UL).

In Italia, come negli altri due paesi, i prezzi per le olive e l'olio sono in media significativamente più alti che negli altri stati membri e lo stesso si può dire per i costi. Il confronto tra costi di produzione (€/t) e il prezzo delle olive per olio o dell'olio di oliva (€/t), mostra come per tutte le tipologie di produzione vi sia un margine negativo, questo dimostra come mediamente le aziende siano fortemente dipendenti dagli aiuti pubblici nel conseguimento del reddito.

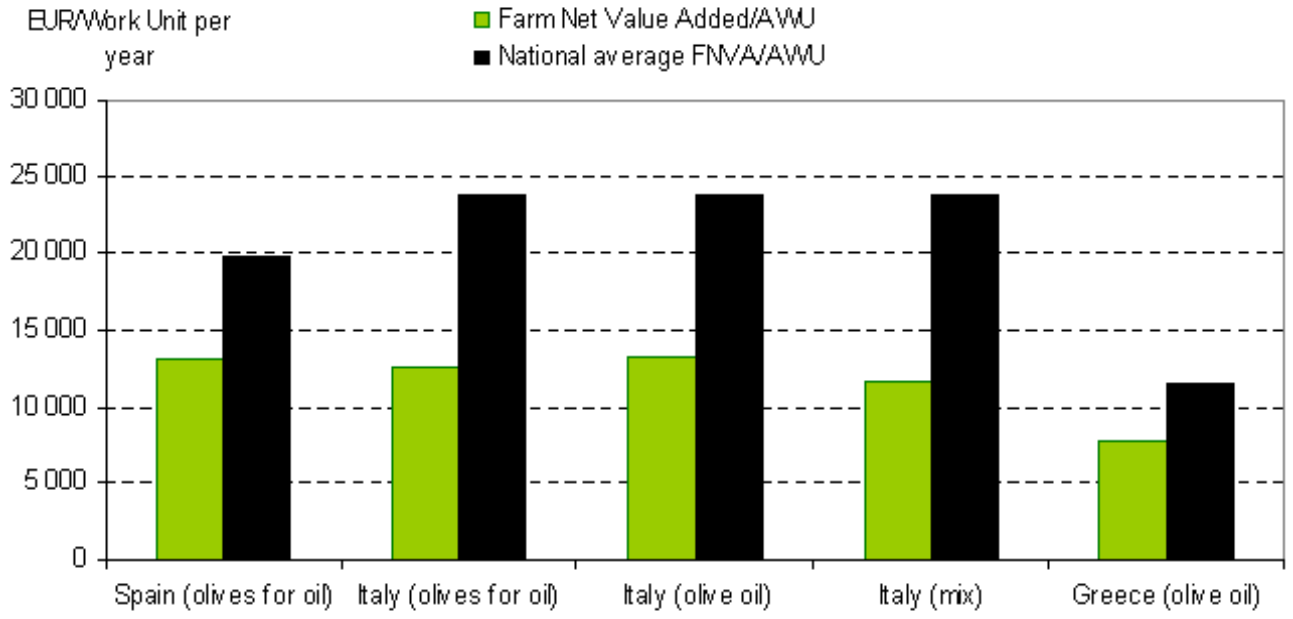
Grafico 2.5.1 - Modello di ripartizione dei costi delle colture permanenti. Ripartizione dei costi nella produzione di olive e di olio d'oliva, media 2006-2009



Fonte: EU FADN DG AGRI- *EU olive oil farms report*.

Il modello di ripartizione dei costi delle colture permanenti, presentato nel grafico 2.4.1 per i vari stati membri in funzione della tipologia di produzione realizzata, individua una quota significativa di costi inerenti il lavoro che variano tra il 43% e il 57% per quanto riguarda il costo del lavoro familiare e tra il 6% e il 15% per il lavoro salariato, mentre i costi specifici sono compresi tra il 10% e il 16% e gli ammortamenti tra il 6% e il 17%.

Grafico 2.5.2 - Confronto tra VA nazionale/UL e VA aziende olivicole/UL. Reddito delle aziende con produzione di olive e olio d'oliva, media 2006-2009



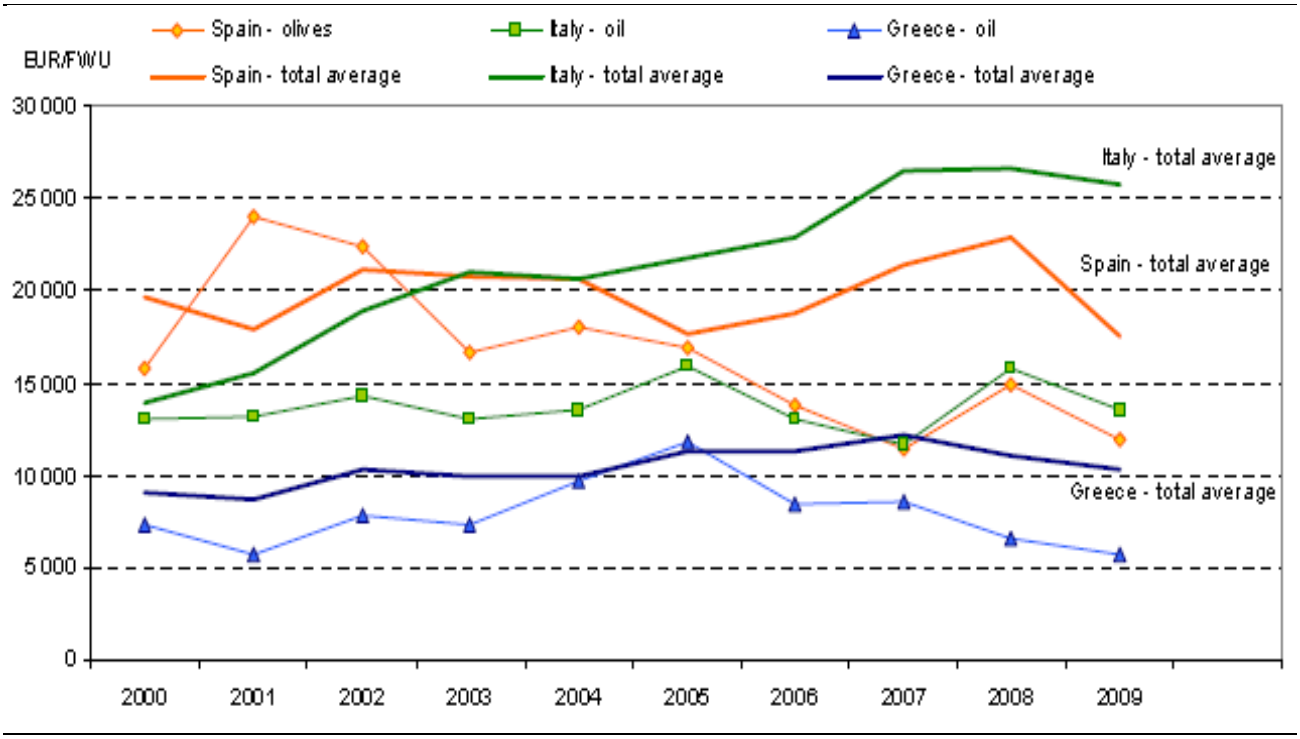
Fonte: EU FADN DG AGRI- *EU olive oil farms report*.

Nel grafico 2.5.2 si riporta il confronto tra il Valore Aggiunto nazionale per unità di lavoro e il Valore Aggiunto delle aziende olivicole distinte per tipologia di produzione. Quest'ultimo è significativamente inferiore dal VA medio nazionale in tutti e tre gli stati membri. In Grecia è più basso del 33%, in Spagna del 34%, in Italia la riduzione varia tra il 44% delle aziende con produzione di olio d'oliva e il 51% delle aziende con produzione mista.

Un ulteriore elemento di analisi proposto attraverso i dati FADN riguarda l'andamento del reddito delle famiglie agricole per ULF, confrontando il reddito agricolo con quello delle aziende olivicole nei tre stati membri durante il periodo 2000-2009 (Grafico 2.5.3). Il quadro che emerge evidenzia una situazione piuttosto stabile in Grecia con una redditività media aziendale del settore agricolo piuttosto bassa, che si aggira intorno ai 10 mila euro ed una redditività per l'olivicoltura ulteriormente inferiore (compresa tra i 5 e i 10 mila euro).

In Spagna la redditività media delle famiglie agricole nel decennio si è posizionata intorno ai 20 mila euro con delle oscillazioni sopra e sotto il valore nei diversi anni, per contro le aziende olivicole all'inizio del decennio realizzavano un reddito maggiore rispetto alla media nazionale agricola spagnola, dato che nel tempo ha subito costantemente dei ribassi attestandosi nel 2009 intorno ai 12 - 13 mila euro. La situazione italiana invece differisce rispetto alle altre realtà. Se nel 2000 il reddito medio delle aziende olivicole era in linea con quello della famiglia agricola ed era di poco inferiore ai 15 mila euro durante il decennio i due andamenti hanno avuto una diversa evoluzione. Per l'olivicoltura la redditività si è mantenuta pressoché costante, collocandosi intorno ai 15 mila euro, per contro il reddito medio delle famiglie agricole italiane nel decennio è cresciuto allargando la forbice tra le due realtà produttive. Dal 2005 in poi, l'Italia, con un valore dell'indice RN/ULF superiore ai 25 mila euro, ha sorpassato gli altri due stati in termini di redditività del lavoro per la famigli agricola, primato precedentemente detenuto, a inizio decennio, dalla Spagna.

Grafico 2.5.3 - Andamento del reddito delle famiglie agricole per ULF. Confronto tra agricoltura e olivicoltura



Fonte: EU FADN DG AGRI - *EU olive oil farms report*.

2.6 Conclusioni

L'analisi ha mostrato come in Italia l'olivicoltura sia molto diversificata in relazione alle singole realtà regionali. In Liguria, le peculiarità del territorio e delle produzioni rendono necessarie pratiche agronomiche più costose compensate però dalla buona qualità del prodotto che permette di spuntare prezzi di vendita superiori alla media, il che conduce ad una redditività aziendale e per UL elevate e superiori alla media.

In Puglia e in Calabria la PLV delle aziende è la più elevata. In Puglia ciò è legato alla maggiore dimensione aziendale e a un contributo pubblico (storicamente legato alla dimensione) più elevato. In Calabria è la produzione fisica di tipo intensivo a sostenere la PLV; anche in questa realtà c'è una forte incidenza dell'aiuto pubblico che contribuisce a ''fare reddito''. Per contro nelle due regioni in relazione alle alte produzioni, dovute alla dimensione fisica delle aziende e/o alle alte rese produttive, si registra un accentuato ricorso alla manodopera extra-familiare che provoca un incremento dei costi espliciti che decurtano il RN aziendale.

Tale differenziazione dei contesti produttivi nazionali è alla base della difficoltà di definire una politica settoriale unica, poiché ci sono differenti identità territoriali e diverse agricolture (per struttura aziendali, per strategie, ecc.), nelle varie regioni.

Passando al panorama europeo, la più recente diffusione in Spagna dell'olivicoltura, basata su modelli più intensivi e moderni, è alla base di una realtà produttiva caratterizzata da aziende mediamente più grandi, con una produttività fisica per UL più elevata. In questo Stato il processo di trasformazione viene trasferito esternamente alla azienda agricola produttrice, mentre nelle aziende italiane e greche la

trasformazione rimane vincolata nell'ambito delle attività proprie dell'azienda agricola, appropriandosi così dei margini della trasformazione.

Nel complesso, anche a livello europeo le aziende di questo settore denotano in media un andamento negativo del reddito e degli indicatori di reddito, legato sia a debolezze strutturali (aziende di piccole dimensioni e bassa produttività dovuta a condizioni ambientali non sempre favorevoli), che ad una congiuntura economica sfavorevole (incremento dei costi di produzione, calo dei prezzi). Ciò accentua una dipendenza dalle politiche di sostegno che rimangono ancora essenziali nella formazione del reddito aziendale, compensando in molti casi il margine negativo che si realizza calcolando la differenza tra i prezzi del prodotto e i relativi costi unitari di produzione.

3. Redditività delle aziende olivicole e sua variabilità

3.1 Premessa

I regolamenti comunitari sui sostegni allo sviluppo rurale hanno da sempre considerato il miglioramento della redditività aziendale come una priorità imprescindibile della Politica Agricola Comunitaria. Tale indirizzo viene ribadito con forza anche dal Regolamento UE 1305/2013, relativo al periodo di programmazione 2014-2020[10]. Finora in Italia, purtroppo, nella fase di attuazione delle normative, l'indirizzo comunitario è stato quasi del tutto vanificato da scelte che non hanno attribuito ai criteri di valutazione dell'economicità degli investimenti una portata incisiva ai fini della selezione delle richieste di finanziamento.

E' auspicabile che con il nuovo ciclo di programmazione tale tendenza s'inverta, in considerazione del fatto che sono intervenuti ulteriori motivazioni che giustificano il cambio di atteggiamento. La prima attiene ai rilievi che la stessa Corte dei Conti dell'UE[11] ha mosso ai comportamenti che hanno avuto le istituzioni preposte all'attuazione degli interventi programmati per il periodo 2007-2013, in particolare alla mancata attenzione riservata alla capacità degli investimenti sostenuti dall'intervento pubblico di migliorare le performance economiche delle aziende destinatarie.

La seconda motivazione riguarda la previsione che con la riforma del Primo Pilastro si prevede una progressiva diminuzione degli aiuti a sostegno, diretto e indiretto, del reddito degli imprenditori agricoli. Questa prospettiva appare particolarmente preoccupante per i settori che, come quello olivicolo, hanno maggiormente fruito di tali aiuti e rilancia l'importanza di potenziare tutti quegli strumenti che mirino, in modo efficace, al rafforzamento strutturale e al miglioramento dell'efficienza aziendale.

In questo quadro, l'ampliamento delle conoscenze intorno alla redditività delle aziende agricole appare particolarmente utile sia ai fini dell'attuazione degli interventi nel settore primario per i prossimi anni e sia a supporto dei processi decisionali degli operatori privati.

Nel precedente capitolo due sono state, fra l'altro, analizzate le performance economiche delle aziende olivicole RICA, con riferimento all'annata contabile 2011. In particolare, è stata presa in considerazione la produttività economica espressa in termini di PLV e RN per unità di lavoro e di superficie. Le analisi del presente capitolo riguardano, invece, la redditività unitaria dei fattori produttivi conferiti dall'imprenditore e la sua variabilità, rispetto alle dimensioni aziendali, al tipo di prodotto, alla collocazione territoriale delle unità produttive.

Le analisi comprendono la stima del costo totale (costi impliciti più costi espliciti) per ettaro di superficie olivetata e per unità di prodotto. L'incidenza degli aiuti pubblici, provenienti sia dal Primo che dal Secondo Pilastro, sulla redditività aziendale è considerata con tutti i tipi di analisi affrontati e trova uno specifico approfondimento con l'ultimo paragrafo.

---

[10] Regolamento (UE) 1305/13 art. 5, comma 2: *Potenziare in tutte le regioni la redditività delle aziende agricole e la competitività dell'agricoltura in tutte le sue forme e promuovere tecnologie innovative* ….

[11] Audit della Corte dei Conti Europea sull'efficacia ed efficienza del sostegno finanziario all'industria di trasformazione dei prodotti alimentari nel quadro dei PSR, rispetto all'obiettivo dell'incremento del valore dei prodotti agricoli (Relazione del 23 gennaio 2013).

3.2 Aspetti metodologici

I criteri di stima della redditività e dei costi di produzione utilizzati per il presente lavoro sono stati messi a punto con precedenti analisi dei bilanci delle aziende aderenti alla RICA condotte nell'ambito della collaborazione tra l'INEA e il Centro di formazione in economia e politica dello sviluppo rurale di Portici[12]. Di tali criteri saranno richiamati di seguito gli aspetti essenziali.

La redditività delle aziende è stimata mediante un gruppo di indici, ognuno finalizzato a cogliere un aspetto precipuo dei risultati gestionali, basati sul rapporto Reddito netto (RN)/Reddito Netto di Riferimento (RNR). Quest'ultimo aggregato corrisponde all'insieme delle remunerazioni attribuibili ai fattori conferiti dall'imprenditore (costi impliciti), ricorrendo al criterio di costo di opportunità per la fissazione delle Remunerazioni Unitarie di Riferimento (RUR) dei fattori stessi. Per tale operazione le fonti prese a riferimento sono le seguenti:

- Lavoro familiare: tabelle pubblicate annualmente dal Ministero del lavoro e delle politiche sociali, relative alle Determinazioni delle retribuzioni medie giornaliere dei lavoratori agricoli ai fini previdenziali; statistiche ISTAT sulle Retribuzioni contrattuali – quadri e impiegati.
- Capitale di esercizio: statistiche annuali del Ministero dell'economia e delle finanze sui rendimenti medi dei Titoli di Stato.
- Capitale fondiario: banca dati RICA, informazioni sui canoni di affitto.

Gli indici di redditività considerati comprendono:

- Indice di Redditività base (IR): corrisponde al rapporto RN (al lordo degli aiuti)/RNR. Quest'ultimo aggregato è calcolato ricorrendo a costi di opportunità uguali per tutte le tipologie aziendali. In particolare la RUR lavoro (RUR_lav) fa riferimento alla terza qualifica (qualificato super) degli operai agricoli a tempo indeterminato, la RUR capitale di esercizio (RUR_cap) fa riferimento alla media generale del rendimento dei Titoli di Stato, la RUR capitale fondiario (RUR_capf) fa riferimento al rapporto medio canoni di affitto/valore fondiario dei terreni.
- Indice di redditività differenziata (IRd): i valori del RN sono considerati al lordo degli aiuti; i costi di opportunità del lavoro e del capitale variano in funzione della dimensione economica delle aziende espressa in Produzione Standard (PS), mentre quello del capitale fondiario è lo stesso che per l'IR:
    - aziende con PS inferiore a 60.000 euro: la RUR_lav fa riferimento alla remunerazione dell'operaio comune, la RUR_cap fa riferimento al rendimento dei Titoli a breve termine;
    - aziende con PS compresa tra 60.000 e 120.000 euro: le RUR sono le stesse che per l'IR base;
    - aziende con PS uguale o superiore a 120.000 euro: la RUR_lav fa riferimento alla remunerazione media dei quadri e degli impiegati, la RUR_cap fa riferimento al rendimento medio dei Titoli a lungo termine.

Con i costi di opportunità più bassi si tiene conto delle situazioni delle piccole aziende in cui s'impiegano in misura maggiore lavoro part-time e persone anziane. Con quelli più alti si tiene conto delle specificità oggettive e soggettive delle imprese maggiormente capitalizzate, cui corrispondono aspettative di redditività più elevate per il lavoro e per il capitale impiegato.

[12] Il lavoro più recente scaturito dalla citata collaborazione, e finanziato dal Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, ha trattato il tema della redditività e dei costi di produzione delle aziende agricole utilizzando la base dati della RICA (cfr. bibliografia).

In conseguenza dell'applicazione di detti criteri le stime associate all'IRd, se confrontate a quelle dell'IR base, risultano tendenzialmente più elevate per le aziende di piccole dimensioni economiche e più basse per le grandi.

- Indice di Redditività a margine lordo (IRml): rispetto al primo indice, il numeratore è rappresentato dal reddito aziendale al lordo degli ammortamenti. Il confronto tra questo indice e l'IR evidenzia l'incidenza sulla redditività aziendale di una voce dei costi espliciti generalmente molto rilevante nelle aziende strutturalmente deboli.
- Indice di redditività, al lordo degli aiuti post riforma (IRpr), ovvero degli aiuti ricalcolati con i criteri previsti per l'Italia in attuazione della riforma del Primo Pilastro. Questo indice è adottato con le simulazioni che mettono in evidenza le variazioni che potrà subire la redditività aziendale a seguito dell'applicazione della riforma.
- Indice di Redditività al netto degli aiuti (IRs): rispetto al primo indice, il numeratore è rappresentato dal reddito aziendale al netto degli aiuti. Le aziende olivicole sono state destinatarie di specifiche misure d'intervento della PAC, pertanto, analizzare l'impatto dei trasferimenti pubblici sull'attivo del bilancio aziendale, e quindi sul RN, appare particolarmente utile per valutare il grado di competitività delle unità produttive.

L'espressione base della redditività del campione analizzato è rappresentata mediante la distribuzione delle aziende per classe di redditività; le classi considerate (al lordo e al netto degli aiuti) sono quattro: IR1: IR< 0,33; IR2: 0,33 ≤ IR < 0,66; IR3: 0,66 ≤ IR <1; IR4: IR ≥1.

Un secondo blocco di analisi riguarda la stima dei valori medi sia degli indici di redditività, sia di altri indici tecnici ed economici riferiti a gruppi omogenei di aziende, ottenuti attraverso le stratificazioni del campione giustificate dagli obiettivi degli approfondimenti.

La redditività unitaria dei fattori è stimata ripartendo il RN in modo proporzionale alla composizione del RNR e dividendo la quota parte attribuita a ciascun fattore per la quantità conferita.

Le elaborazioni sui costi di produzione comprendono la stima sia del Costo Totale di Riferimento (CTR), corrispondente alla somma dei costi impliciti e dei costi espliciti (RNR+CE), sia del Costo di Produzione di Riferimento (CPR), ottenuto attribuendo alla coltura dell'olivo una quota parte dei costi aziendali rapportata all'incidenza del valore della produzione olivicola sulla PLV aziendale, al netto degli aiuti. Tale rapporto costituisce l'Indice di Specializzazione economica (ISe), al quale si affianca l'Indice di Specializzazione nell'uso del suolo (ISus), rappresentato dal rapporto tra la superficie olivetata e la SAU aziendale. Il rapporto tra prezzo e costo unitario è stimato sia al lordo degli aiuti (IPC) che al netto (IPCs).

Per le analisi sui costi unitari di produzione è operata la distinzione tra le aziende che vendono olio e quelle che vendono olive da olio; sono escluse le aziende che vendono entrambe le tipologie di prodotto e quelle che vendono olive da tavola.

Il sub-campione RICA utilizzato comprende 488 aziende con OTE Olivicolo contabilizzate nel 2011. Per la stima degli indicatori medi esso è stratificato per classe di SAU e per ambiti territoriali (circoscrizioni geografiche, regioni, zone altimetriche). I valori medi degli indicatori sono calcolati solo con riferimento a gruppi composti da almeno 5 aziende.

3.3 Analisi della variabilità strutturale

Indicatori riferiti all'intero gruppo delle aziende olivicole

Una prima valutazione delle performance economiche delle aziende per classe di SAU è basata sulla distribuzione delle stesse per classe di redditività (cfr. §3.2).

I risultati di detta classificazione, espressi in termini di numero di aziende e di SAU e PLV corrispondenti, sono esposti col Grafico 3.1. Come si può osservare, al lordo degli aiuti, appare evidente la prevalenza della classe di redditività più alta (IR4), la quale rappresenta quasi il 40% delle aziende olivicole, concorre alla formazione del 57% della SAU e rappresenta più dei 2/3 della Produzione Lorda Vendibile (PLV).

Il grafico consente di evidenziare anche la forte riduzione della classe IR4 al netto degli aiuti. Infatti, rispetto all'intero campione, essa rappresenta il 16% delle aziende, circa il 23% della superficie e quasi un 1/3 della PLV. Nello stesso tempo, cresce enormemente la quota della classe a più bassa redditività (IR1), che rappresenta da sola quasi la metà della SAU e del numero di aziende e quasi 1/3 della PLV. Infine, per le due classi intermedie si evidenzia che mentre la classe IR3 presenta un'incidenza sostanzialmente uguale con e senza aiuti, la classe IR2 tende ad aumentare il proprio peso in assenza di aiuti.

Questi dati invitano a indagare con maggior dettaglio la relazione tra classe di SAU aziendale e redditività, al netto degli aiuti (Grafico 3.2). In generale, si osserva una prevalenza della bassa redditività (IR1) ed una tendenza alla polarizzazione delle aziende tra le due classi estreme (IR1 e IR4) al crescere della SAU media aziendale.

In particolare, la maggior parte delle aziende che ricadono nella prima classe di SAU non risulta redditizia, poiché per quasi l'80% rientra nelle due classi di redditività più basse e solo per il 10% nell'ultima (IR4). Passando alla seconda classe di ampiezza, si osserva un miglioramento dovuto a un ampliamento della classe migliore (+5%) e della classe IR3 (+6%). A ciò corrisponde una diminuzione dell'incidenza della IR2, ma una sostanziale stabilità della IR1. Tale miglioramento diminuisce con la terza classe di SAU, con la quale si assiste a un lieve incremento sia della classe IR4 (+0,43%), ma soprattutto delle classi a bassa redditività, IR1 (+3%) e IR2 (+5%). Per le due classi dimensionali oltre i 20 ettari, molto più alta risulta la quota di aziende che ricade nella quarta fascia di redditività (IR4), rispettivamente per il 26% (20-50 ha) e il 30% (>50 ha).

In definitiva, l'analisi consente di evidenziare come passando dalle classi di SAU più piccole a quelle più grandi si determini un tendenziale incremento della presenza di aziende ad alta redditività, il che indica l'esistenza di limiti riconducibili all'equilibrio della struttura produttiva che vengono superati all'aumentare della dimensione aziendale.

Ciò non toglie che all'interno di ciascuna classe di SAU, dunque in corrispondenza di strutture produttive simili, le aziende possano ottenere livelli di redditività molto diversificati. L'armonizzazione tra le scelte strategiche e quelle di comportamento operativo, l'equilibrio tra le scelte tecniche, di commercializzazione e di organizzazione, in sintesi l'elaborazione di opportune condotte di gestione possono consentire alle aziende di conseguire redditività soddisfacenti anche in presenza di limiti strutturali. Viceversa, il venir meno di queste condizioni può compromettere il risultato anche di aziende prive di detti limiti. La verifica dell'effetto di gestione è offerto dalle aziende della classe di SAU maggiore di 50 ettari, le cui strutture produttive non dovrebbero avere vincoli particolari ma, tuttavia, si ritrovano numerose sia tra le aziende a

redditività alta che tra quelle a redditività molto bassa. Infatti, in questa classe di SAU la polarizzazione delle aziende nelle classi IR1 e IR4 risulta più accentuata rispetto alla classe 20-50 ettari.

Un ulteriore approfondimento delle analisi è operato attraverso l'evidenziazione delle correlazioni tra classe di redditività e andamento di quattro fra i principali fattori determinanti: resa produttiva, prezzo, lavoro e ammortamenti (Tabella 3.1).

I dati sono stati stimati con riferimento sia all'intero gruppo e sia a un'unica classe di SAU, per poter effettuare anche valutazioni all'interno di un sottogruppo più omogeneo. A quest'ultimo fine è stata presa in considerazione la classe di SAU più consistente, ovvero quella delle aziende con meno di cinque ettari.

I dati riferiti all'intero gruppo mostrano una diretta correlazione tra la classe di redditività e la resa produttiva. Quest'ultima, infatti, cresce di ben 3,6 volte nel passaggio dalla classe IR1 alla IR4. L'incremento della resa produttiva è continuo ma risulta evidente come la maggiore differenza si abbia nel passaggio dalla classe IR1 alla IR2, dove si concentrano i 4/5 del divario complessivo. Al contrario, la redditività appare inversamente correlata all'incidenza delle quote di ammortamento, le quali si riducono del 44% passando dalla prima all'ultima classe di IR. Anche in questo caso, piuttosto importante è la differenza tra la classe IR1 e IR2, ma la riduzione maggiore delle quote si determina nel passaggio tra la classe IR2 e la IR3.

Una relazione non univoca con la redditività sembra, invece, caratterizzare le altre due variabili considerate, ovvero il fabbisogno di lavoro ed il prezzo. In realtà, per entrambe queste variabili si può osservare una correlazione (seppur di diverso segno) che interessa le ultime tre classi di redditività (IR2, IR3 e IR4). Infatti, il prezzo cresce del 17%, mentre il fabbisogno di lavoro si riduce del 24% passando dalla classe IR2 alla IR4. Per quest'ultima variabile si sottolinea come ciò si determini nonostante il contestuale aumento delle rese produttive, che per una coltivazione come l'olivo, dove tanta parte del fabbisogno di lavoro è correlato alla raccolta, può dipendere da una maggiore efficienza del processo produttivo. Tornando alla classe IR1, appare evidente come l'elemento delle rese, unitamente alle altre diseconomie aziendali, abbiano un impatto talmente forte da non consentire di sfruttare appieno il conseguimento di un prezzo più elevato rispetto alle altre classi, mentre il minor fabbisogno di lavoro va messo in relazione proprio alle basse rese produttive.

All'interno della classe di aziende con meno di cinque ettari, per nessuna delle variabili si registra una tendenza omogenea nel passare dalle aziende a bassa redditività a quelle ad alta redditività. Anche in questo caso, tuttavia, si può osservare un legame tra bassa redditività e bassa resa produttiva. Infatti, le aziende IR1 sono contraddistinte da una resa notevolmente distante da quella delle altre classi e nel passaggio alla classe IR2 si registra un incremento dell'82%. Inoltre, così come avviene per l'intero gruppo, la resa ha un impatto talmente forte sulla redditività da coprire l'effetto positivo del prezzo, che è secondo solo a quello della classe IR4.

Le rese continuano a crescere anche nel passaggio alla IR3 (+34% rispetto alla IR2) mentre una leggera controtendenza si registra nella classe IR4 (-1,3% rispetto alla IR3). Evidentemente per quest'ultima categoria il piccolo divario in termini produttivi rispetto alla IR3 è ampiamente colmato da altri elementi, quali il prezzo più elevato (+21%) ed il contenimento del fabbisogno di lavoro (-24%), che, viceversa, vede proprio nella classe IR3 il valore più alto.

Le quote di ammortamento non presentano un andamento univoco al crescere delle redditività, e ciò è dovuto alla composizione tendenzialmente omogenea dei vari sotto-gruppi in termini di tipologie strutturali delle aziende. Il fabbisogno di lavoro, infine, si muove, seppur con intensità diversa, seguendo lo stesso

andamento delle rese. Queste considerazioni consentono di evidenziare come in aziende di analoga dimensione, dove tendono ad annullarsi i processi di scala, sia fisici e sia economici, che caratterizzano spesso i fenomeni che si registrano sull'intero campione, assumono ancora maggior importanza variabili di impatto più diretto, quali la resa ed il prezzo.

Accanto alle osservazioni inerenti alla distribuzione delle aziende per classe di redditività, una seconda modalità di analisi è basata sull'elaborazione degli indici medi di redditività e di altri indicatori strutturali ed economici riferiti ai gruppi di aziende, determinati dalla stratificazione del campione di aziende con OTE Olivicolo per classe di SAU.

La Tabella 3.3 mostra l'andamento dei valori medi degli indici di redditività per classe di SAU. In generale, come già evidenziato dalla distribuzione delle aziende per classe di redditività, si osserva un tendenziale miglioramento dell'IR al crescere della SAU, che appare significativo soprattutto per l'indice base (IR). Per questo indicatore, infatti, la redditività cresce di oltre 3 volte passando dalla prima all'ultima classe di SAU, con un'accelerazione specie dopo i 20 ettari. La redditività di equilibrio è sfiorata nella classe centrale (10-20 ha), ma pienamente raggiunta solo nelle ultime due classi.

Al netto dei contributi (IRs), l'incremento appare molto più contenuto e si registra addirittura una forte controtendenza nel passaggio dalla quarta all'ultima classe. A quest'ultimo proposito, va evidenziato che mentre nella penultima classe ricade un significativo gruppo di aziende calabresi che, come sarà evidenziato successivamente, hanno una buona redditività, l'ultima classe è dominata da aziende pugliesi caratterizzate da una bassa redditività.

L'andamento dei due indici evidenzia che l'impatto degli aiuti sul RN cresce con l'aumentare delle dimensioni aziendali. Ciò è dovuto al fatto che nella quarta e soprattutto nella quinta classe di SAU il costo del lavoro è prevalentemente di tipo esplicito, come si evince dai dati sul fabbisogno manodopera (Tabella 3.2), con una conseguente riduzione del RN per ettaro e, inoltre, bisogna tener presente che l'accesso agli aiuti per queste aziende è molto più ampio, a differenza di quanto accade per le piccole aziende (cfr. §3.6).

La diminuzione del RN per ettaro è correlata anche al fatto che le grandi aziende tendono a essere meno intensive, come appare evidente dall'andamento della PLV che si riduce di oltre due volte passando dalla prima all'ultima classe di SAU. La minore intensività delle aziende grandi è evidenziata anche dalla riduzione costante dell'impiego dei capitali per ettaro, che complessivamente raggiunge il 37% per il capitale fondiario ed il 48% per il capitale di esercizio. Tali tendenze si traducono anche in una riduzione del costo totale di produzione (CTR) di 4 volte passando dalla prima all'ultima classe, con un decremento maggiore passando dalla classe <5 ettari a quella 5-10 ettari.

La stessa tabella mostra come cambi anche significativamente la struttura del costo, con una riduzione di quasi il 40% della componente RNR, principale responsabile della diminuzione del CTR, ed un aumento soprattutto dei costi variabili.

Come si evince dai dati esposti e dalle considerazioni fin qui formulate, la variabile che maggiormente contribuisce all'abbassamento della redditività delle piccole aziende è rappresentata dal fabbisogno di lavoro che passa dalle 571 ore a ettaro della classe di SAU sotto i 5 ettari alle 135 ore della classe oltre i 50 ettari. I principali fattori che determinano una cosi forte variabilità sono:

- l'elevata sottoccupazione strutturale che si verifica nelle piccole unità produttive e soprattutto per le aziende specializzate nelle colture arboree,

- la tendenza, in sede di rilevamento, a sopravalutare l'apporto delle unità part-time,
- il più elevato livello di meccanizzazione unitamente ad una maggiore estensivazione dell'ordinamento produttivo delle aziende medio-gradi.

Un'analisi dello stesso fenomeno, riferito alle aziende viticole della RICA, ha evidenziato che esso comporta una minore redditività stimata nel 40% per le aziende ricadenti nella classe fino a 5 ha (Cembalo L., et al. 2010).

Altri aspetti della redditività delle aziende vengono colti con gli indici IRd e IRml (cfr. §3.2). Nel confronto con l'indice base, l'IRd presenta valori superiori per le prime tre classi di SAU, un dato sostanzialmente sovrapponibile per la quarta e, infine, decisamente inferiore per l'ultima classe. È interessante notare che il punto d'ingresso nell'area di piena redditività con l'IRd avviene già con la classe 10-20 ettari, quindi con anticipo di una classe rispetto all'indice base.

L'IRml mette in risalto che gli ammortamenti hanno un'incidenza sulla redditività aziendale mediamente del 10%, con valori più alti per le piccole aziende e meno elevati per le grandi. Il valore più alto (circa 13%) riguarda le aziende ricadenti nella classe 10-20 ettari e può essere interpretato come un indicatore della diseconomia che si verifica nelle aziende che si trovano in una situazione intermedia fra quelle (più piccole), che fanno largo ricorso al noleggio delle macchine o alla raccolta manuale, e quelle (più grandi), che presentano i presupposti per un utilizzo razionale del proprio parco macchine.

Indicatori distinti per tipo di specializzazione produttiva delle aziende

L'analisi degli indicatori economici per classe di SAU delle aziende comprende anche la stima dei costi unitari di produzione e della loro variabilità, previa distinzione delle aziende con OTE Olivicolo tra quelle che vendono olio e quelle che vendono olive. Sono escluse le aziende che vendono sia olio che olive e quelle che vendono olive da tavola. Come già in precedenza ricordato (cfr. §3.1) detta stima è basata sull'attribuzione all'ettaro di superficie della coltura di una quota parte dei costi aziendali rapportata all'incidenza del valore della produzione olivicola sul totale della PLV aziendale.

La prima considerazione che i risultati di tali analisi giustificano attiene al livello di specializzazione. In generale, l'indice di specializzazione economica (ISe) risulta elevato sia nelle aziende che vendono olio e sia in quelle che vendono olive. Nello stesso tempo, il fatto che l'indice di specializzazione nell'utilizzo del suolo (ISus) risulti mediamente inferiore all'ISe, segnala che le altre attività (es. cereali) che entrano negli ordinamenti produttivi insieme alla coltivazione dell'olivo tendono ad essere più estensive della coltura principale. Per il gruppo di aziende che vendono olio fanno eccezione le aziende che ricadono nella classe di SAU inferiore a 5 ettari. In esse mediamente le attività secondarie risultano più intensive della coltivazione dell'olivo, ovvero l'ISus è più elevato dell'ISe. La stessa situazione è evidenziata per le aziende 10-20 ettari del secondo gruppo, ma in proposito si deve osservare che la bassa numerosità dei raggruppamenti che scaturiscono dalla stratificazione suggerisce di conferire il significato più pregnante al valore degli indici riferiti all'intero gruppo che vendono olive rispetto a quelli delle singole classi di SAU.

Come evidenziato dai risultati delle analisi, il costo di produzione, oltre a ridursi fortemente con l'aumentare della SAU, cambia la propria struttura, con la diminuzione della componente implicita (RNR) e l'aumento dei CV, fenomeni legati alla riduzione del fabbisogno complessivo di lavoro ed al suo passaggio da quasi esclusivamente familiare a prevalentemente salariata. Questa dinamica appare più accentuata

nella produzione di olio che in quella delle olive, rispetto alla quale si evidenzia anche un fabbisogno di lavoro mediamente più elevato. La dotazione di capitale fondiario è mediamente più alta per le aziende che vendono olive e tende ad abbassarsi passando dalle aziende più piccole a quelle più grandi. Al contrario, il capitale di esercizio è significativamente più elevato per le aziende che vendono olio, ma così come avviene per il capitale fondiario, tende a ridurre il valore per ettaro al crescere della SAU.

Il confronto tra la vendita di olio e quella di olive, mostra che, a parità di classe di SAU, il primo tipo di processo produttivo è significativamente più redditizio del secondo. Infatti, a un incremento dei costi, sia espliciti che impliciti, corrisponde un aumento più che proporzionale della PLV e del RN e degli indici di redditività. L'IR medio scende dall'1,15 del primo raggruppamento allo 0,53 del secondo e l'IRs passa da 0,66 a 0,17 (Tabella 3.5).

L'andamento degli indici per classe di SAU conferma sostanzialmente le principali tendenze osservate con riferimento al campione considerato complessivamente, specie per la produzione di olio, che del resto rappresenta il prodotto prevalente. In particolare, le tendenze di fondo che si manifestano al crescere della SAU sono:

- l'incremento significativo della redditività base (IR) nel passaggio dalla prima all'ultima classe.
- la riduzione della produttività media, che si traduce in un minor valore per ettaro della PLV e dei costi (sia espliciti che impliciti).

Nel dettaglio, si evidenzia come per la produzione di olio la redditività di equilibrio, al lordo degli aiuti, sia raggiunta con la classe 10-20 ettari, e il valore dell'indice subisce l'incremento più elevato passando dalla terza alla quarta classe di SAU.

Per la coltura destinata alla vendita di olive, invece, il livello di equilibrio non è mai raggiunto, e il dato più alto si registra nella classe 20-50 ettari (0,78). Va osservato, tuttavia, che per la produzione di olive mancano dati riferiti ad aziende con oltre 50 ettari.

Per quanto riguarda l'andamento dell'IRs, mentre per la produzione di olio si conferma la stessa tendenza del gruppo considerato nel suo insieme, con un incremento fino alla quarta classe di SAU ed una controtendenza nell'ultima, nella produzione delle olive invece non si evince una tendenza netta (Tabella 3.5), con valori tutto sommato vicini tra le diverse classi.

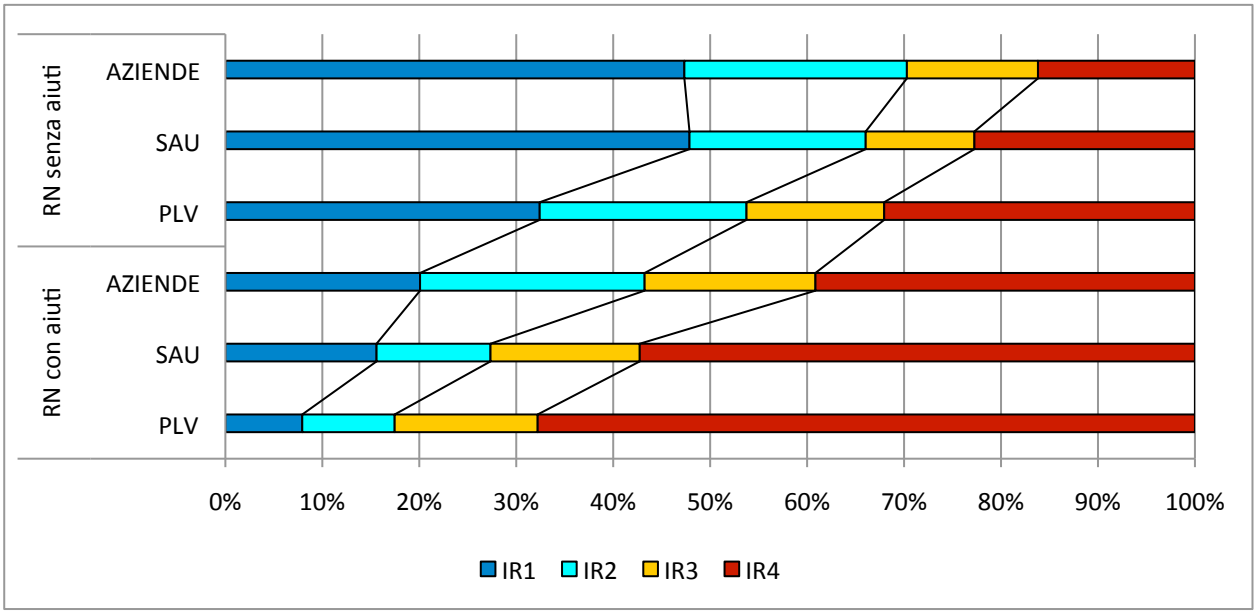
Il costo di produzione è espresso per unità di superficie (ettaro) e per unità di prodotto (q). Il costo medio per quintale di prodotto, stimato al lordo dei contributi pubblici, risulta di 364 euro per l'olio e 59 euro per le olive. Questo indicatore mostra una tendenza alla riduzione con l'aumento della SAU, che è più accentuata per la produzione delle olive. Per la produzione di olio, peraltro, si osserva una controtendenza nel passaggio dalla quarta alla quinta classe di SAU.

Per entrambe le tipologie, tuttavia, la riduzione del costo per unità di prodotto risulta meno accentuata rispetto a quella del costo per ettaro, poiché in parte è controbilanciata dalla contestuale diminuzione delle rese medie, a riprova della minore intensività produttiva che si registra tendenzialmente nelle grandi aziende.

I prezzi medi si collocano a 388 €/q per l'olio e 44 €/q per le olive. In questo caso, per i due prodotti sembrano verificarsi dinamiche diverse. Infatti, mentre per le olive si osserva una riduzione, anche piuttosto decisa, col crescere della superficie aziendale, nella produzione di olio non si riscontra una correlazione chiara con la SAU, anche se il valore più elevato si regista nelle aziende sotto i 5 ettari (454

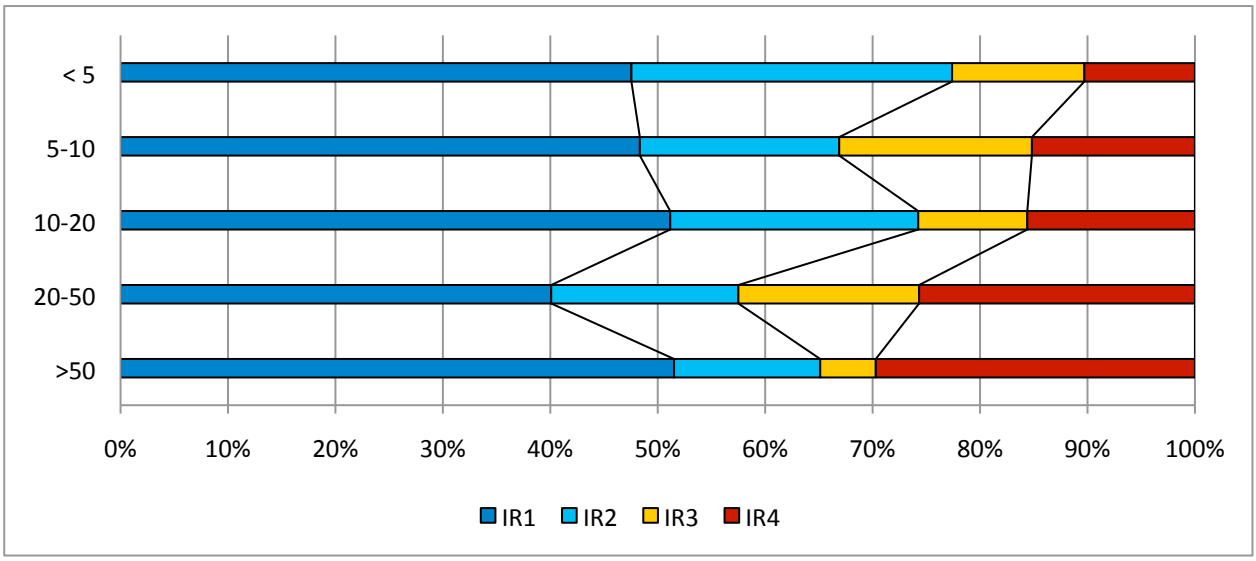
€/q). L'equilibrio tra prezzo e costo di produzione è sintetizzato dal relativo rapporto, elaborato con aiuti (IPC) e senza di essi (IPCs). Questi indicatori mostrano come il prezzo non risulti mai pienamente remunerativo per le aziende che vendono olive e per quelle che vendono olio con superficie inferiore ai dieci ettari. Inoltre, senza conteggiare gli aiuti, per nessuna classe di SAU il prezzo remunera appieno i costi, ad eccezione delle aziende che producono olio della classe 20-50 ettari (cfr. precedente paragrafo).

Grafico 3.1 - Aziende con OTE Olivicolo: distribuzione delle aziende e della relativa SAU e PLV per classe di redditività



Fonte: ns. elaborazioni su dati BD RICA 2011.

Grafico 3.2 - Aziende con OTE Olivicolo: distribuzione delle aziende per classe di redditività e classe di SAU, al netto degli aiuti



Fonte: ns. elaborazioni su dati BD RICA 2011.

Tabella 3.1 - Aziende con OTE olivicolo che vendono olio per classe di redditività. Alcuni fattori determinanti

a) Indicatori riferiti all'intero gruppo

Classe di IR	Numero	Fabbisogno Lavoro (ore/ha)	Quote Amm.to (€/ha)	Resa Produttiva (q/ha)	Prezzo (€/q)
IR1	85	205	284	2,45	441
IR2	97	315	247	7,06	341
IR3	79	265	175	7,26	354
IR4	179	238	160	8,72	398
Totale	440				

b) Indicatori riferiti alle aziende ricadenti nella classe di SAU < 5 ettari

Classe di IR	Numero	Fabbisogno Lavoro (ore/ha)	Quote Amm.to (€/ha)	Resa Produttiva (q/ha)	Prezzo (€/q)
IR1	33	582	326	6,13	490
IR2	54	589	447	11,15	403
IR3	28	667	316	14,89	438
IR4	34	506	342	14,70	531
Totale	149				

Fonte: ns. elaborazioni su dati BD RICA 2011.

Tabella 3.2 - Aziende con OTE Olivicolo. Indicatori strutturali per classe di ampiezza della SAU (Importi in migliaia di euro, dati per ettaro)

Classe di SAU	N. aziende	% sul tot.	SAU media	CAPf	CAP	Costo totale di riferimento				Manodopera impiegata (ore)		
						Totale	CV %	CF %	RNR %	Fam.	Sal.	Totale
< 5	165	33,8	3,4	18,6	8,3	8,4	22,2	13,3	64,5	491	80	571
5-10	137	28,1	7,1	15,0	6,0	5,3	32,2	14,0	53,9	247	107	354
10-20	95	19,5	13,6	16,1	4,7	4,3	42,1	15,4	42,5	141	121	262
20-50	63	12,9	29,5	14,6	5,1	3,4	54,1	13,4	32,5	70	143	214
>50	28	5,7	97,2	12,0	4,3	2,1	59,2	16,0	24,8	19	115	135
Totale	488	100,0	15,2	14,3	5,1	3,7	43,1	14,4	42,4	119	119	239

Fonte: ns. elaborazione su sati BD RICA 2011.

Tabella 3.3 - Aziende con OTE Olivicolo. Indicatori economici per classe di ampiezza della SAU (Importi in migliaia di euro, dati per ettaro)

Classe di SAU	PLV	Ce	RN	RNR	Indici di redditività					
					IRs	IRd	IRml	IR	RLAV (€/ora)	ROE %
< 5	6,2	3,0	3,2	5,4	0,48	0,70	0,67	0,60	5,88	1,29
5-10	4,8	2,5	2,3	2,9	0,49	0,94	0,91	0,80	7,85	1,68
10-20	4,1	2,5	1,7	1,8	0,46	1,06	1,04	0,91	8,96	1,85
20-50	4,1	2,3	1,8	1,1	0,78	1,69	1,81	1,64	16,16	3,41
>50	2,7	1,6	1,1	0,5	0,34	1,61	2,21	2,01	19,78	4,20
Totale	3,8	2,1	1,7	1,6	0,51	1,15	1,19	1,07	10,48	2,22

Fonte : ns. elaborazione su sati BD RICA 2011.

Tabella 3.4 - Aziende con OTE Olivicolo. Indicatori strutturali per tipo di prodotto, ettaro di coltura e classe di SAU (Importi in migliaia di euro)

Prodotto Classe di SAU	Az. (n.)	SAU media (ha)	ISus	ISe	CAPf	CAP	Costo di Produzione di Riferimento				Manodopera impiegata (ore)		
							Tot	CV %	CF %	RNR %	Fam	Sal	Tot
Olio													
< 5	135	3,4	0,88	0,81	15,1	8,3	7,9	23,6	12,3	64,1	463	88	551
5-10	97	7,0	0,84	0,87	14,7	7,4	6,1	33,5	13,3	53,1	281	133	414
10-20	71	13,5	0,84	0,89	16,5	5,5	4,9	45,1	14,0	40,9	159	154	313
20-50	44	27,8	0,85	0,88	14,5	5,6	4,0	57,1	11,7	31,2	83	184	267
>50	18	92,7	0,80	0,89	12,1	5,0	2,6	62,0	13,6	24,3	27	146	173
Totale	365	13,7	0,84	0,87	13,2	5,5	4,1	44,6	13,0	42,4	137	139	276
Olive													
< 5	9	3,5	0,89	0,96	28,8	3,5	7,2	8,4	14,1	77,6	507	10	518
5-10	12	7,2	0,88	0,93	21,2	2,4	4,7	28,5	15,4	56,1	221	105	327
10-20	7	14,8	0,84	0,62	12,0	2,0	2,2	20,3	26,6	53,1	91	40	131
20-50	6	29,8	0,67	0,88	20,4	3,0	3,0	30,6	27,0	42,4	83	61	144
Totale	34	11,8	0,78	0,83	21,8	3,1	4,0	24,0	21,4	54,6	177	71	248

Fonte: ns. elaborazione su sati BD RICA 2011.

Tabella 3.5 - Aziende con OTE Olivicolo. Indicatori economici e costi unitari di produzione per tipo di prodotto, ettaro di coltura e classe di SAU (Importi in migliaia di euro)

Prodotto Classe di SAU	PLV	Ce	RN	RNR	Indici di redditività					Prezzo (€/q)	Costo (€/q)	IPC	IPCs
					IRs	IRd	IR	RLAV (€/ora)	ROE %				
Olio													
< 5	6,1	2,8	3,2	5,1	0,52	0,75	0,64	6,24	1,41	454	593	0,77	0,72
5-10	5,7	2,9	2,9	3,2	0,57	1,04	0,88	8,66	1,93	389	4156	0,94	0,79
10-20	4,9	2,9	2,0	2,0	0,59	1,18	1,01	9,93	2,09	420	4187	1,00	0,86
20-50	5,1	2,7	2,4	1,2	1,10	1,89	1,91	18,76	4,02	348	271	1,28	1,05
>50	3,4	2,0	1,4	0,6	0,70	1,75	2,24	22,06	4,77	375	288	1,30	0,95
Totale	3,9	2,4	2,0	1,7	0,66	1,25	1,15	11,32	2,45	388	364	1,07	0,88
Olive													
< 5	3,0	1,6	1,4	5,6	0,10	0,28	0,25	2,42	0,46	45	108	0,42	0,30
5-10	3,1	2,0	1,1	2,6	0,16	0,48	0,42	4,11	0,77	50	74	0,67	0,53
10-20	1,8	1,0	0,8	1,2	0,20	0,80	0,69	6,77	1,31	47	56	0,83	0,68
20-50	2,7	1,7	1,0	1,3	0,23	0,90	0,78	7,64	1,47	39	43	0,91	0,67
Totale	2,0	1,8	1,2	2,2	0,17	0,61	0,53	5,19	0,99	44	59	0,74	0,57

Fonte: ns. elaborazione su sati BD RICA 2011.

3.4 Variabilità territoriale

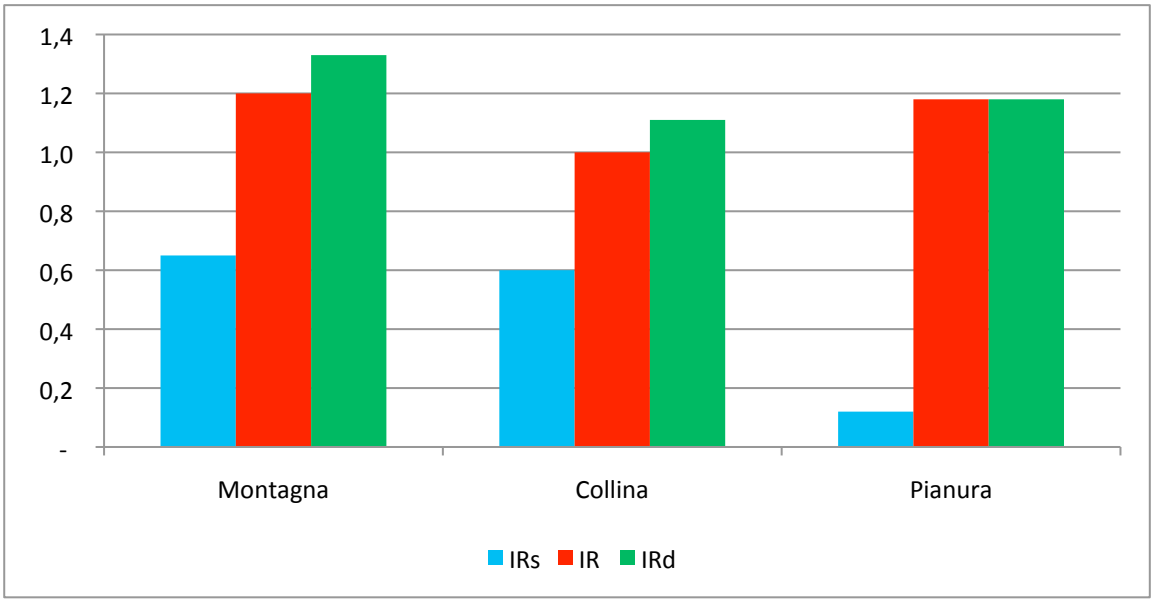
3.4.1 Andamento degli indicatori per zona altimetrica

Distinte per zone altimetriche le aziende olivicole analizzate ricadono per l'11% in montagna, il 66% in collina e il 23% in pianura. In tutte e tre le zone altimetriche considerate le aziende, al lordo degli aiuti, raggiungono mediamente il livello di equilibrio della redditività dei fattori (Grafico 3.3), con valori più elevati per l'olivicoltura di montagna e di pianura (IR pari, rispettivamente, a 1,20 e 1,18).

La redditività differenziata (IRd) evidenzia, rispetto all'indice base, un miglioramento per la montagna e la collina e ciò denota, soprattutto nella prima realtà, la presenza prevalente di aziende medio-piccole. Per la pianura, invece, i due indici assumono un medesimo valore, in conseguenza di una presenza equilibrata di aziende delle diverse dimensioni economiche.

Quando si passa a valutare il contributo dei trasferimenti pubblici mutano notevolmente i dati delle aziende collocate in pianura. In particolare, l'IRs registra il valore più basso (0,12), molto distante sia dal risultato dell'olivicoltura di montagna e sia da quello della collina (rispettivamente 0,65 e 0,60). Tali aziende, che ricadono per il 58% in Puglia, mostrano pertanto una redditività fortemente dipendente dai contributi pubblici.

Grafico 3.3 - Aziende con OTE Olivicolo: indici di redditività per zona altimetrica



Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA 2011.

3.4.2 Andamento degli indicatori per circoscrizione[13]

Il confronto tra gli indicatori di redditività delle tre circoscrizioni geografiche considerate indica che la soglia di equilibrio della redditività, al lordo degli aiuti, è in media superata ampiamente dalle aziende olivicole settentrionali (ricadenti tutte in Liguria), in maniera meno netta da quelle meridionali ed è disattesa nell'Italia centrale (Tabella 3.6).

Il confronto tra IR e IRs, mostra un diverso peso dei trasferimenti pubblici nelle tre aree geografiche. Infatti, si osserva che nelle aziende del Nord e del Centro gli aiuti concorrono in misura limitata al risultato globale (13% e 22% rispettivamente), mentre nelle aziende meridionali la loro rilevanza raggiunge il 60%, anche in conseguenza del fatto che la dimensione media delle stesse è più elevata, specie rispetto al Nord (cfr. §3.3). In altre parole, nell'ultima circoscrizione l'impatto degli aiuti condiziona fortemente le performance economiche delle aziende e ciò appare preoccupante anche in previsione dell'applicazione dei nuovi criteri di erogazione degli aiuti del Primo Pilastro che comportano, fra l'altro una diminuzione delle risorse finanziarie disponibili.

La redditività differenziata (IRd), rispetto a quella base, evidenzia valori più elevati per tutte le circoscrizioni. L'effetto, tuttavia, è più evidente al Nord (+20%) ed al Centro (+16%), mentre è minimo nel Meridione (+6%). Ciò accade in quanto la dimensione economica media delle aziende del Nord, ed in misura minore del Centro, è più bassa di quella del Sud e per dette aziende la stima dell'IRd comporta un'attribuzione di costi di opportunità meno elevati (cfr. §3.2).

[13] Circoscrizioni geografiche considerate:
- Nord: Emilia-Romagna, Friuli - Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino - Alto Adige, Valle d'Aosta, Veneto.
- Centro: Lazio, Marche, Toscana, Umbria.
- Sud: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia.

Le analisi evidenziano anche l'unicità dell'olivicoltura ligure, fortemente caratterizzata da un alto livello di intensività della coltura che presenta, infatti, valori notevolmente più alti sia in termini di PLV, dovuti a un'elevata produttività degli impianti, accompagnata da costi più sostenuti, e sia a prezzi di vendita dell'olio che sono i più alti rispetto a tutte le altre regioni.

Tabella 3.6 - Aziende con OTE Olivicolo. Indicatori economici delle aziende per circoscrizione (Importi in euro; dati per ettaro)

Circoscrizione	Num. aziende	SAU	PLV	Ce	RN	Indici di redditività				
						IRd	IR	IRs	RLAV (€/ora)	ROE (%)
NORD	38	5,05	10.326	4.531	5.625	1,53	1,28	1,12	12,57	2,8
CENTRO	63	14,43	3.232	1.572	1.293	0,85	0,73	0,57	7,16	1,5
SUD	387	16,29	3.808	2.148	1.616	1,17	1,10	0,44	10,80	2,3
Totale	488	15,2	3.820	2.139	1.681	1,15	1,07	0,51	10,48	2,2

Fonte: ns elaborazioni su dati BD RICA 2011.

I risultati della circoscrizione meridionale sono stati approfonditi stratificando le aziende in tre sub-aree: Calabria, Puglia, Altre meridionali.

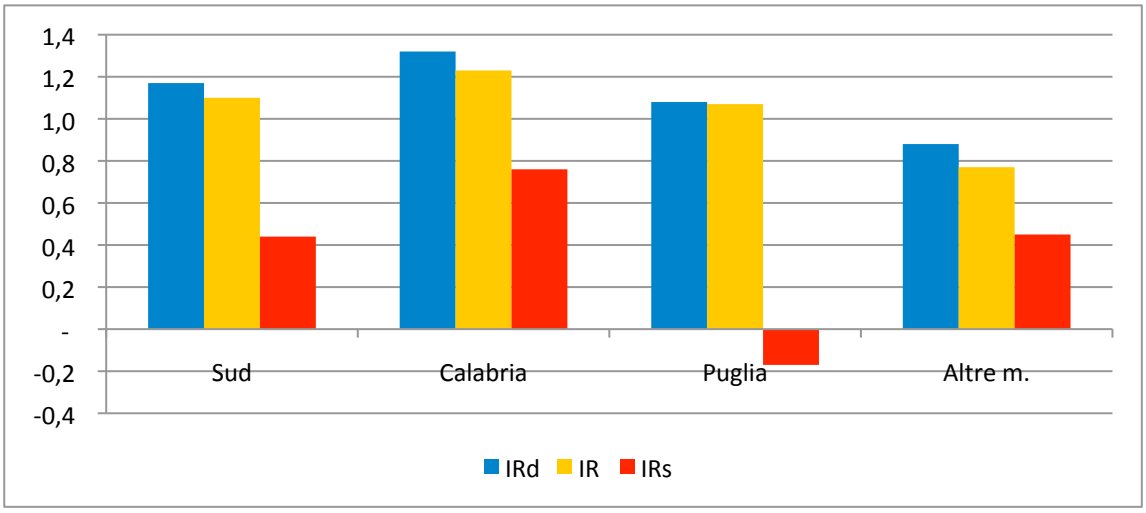
L'IR medio, sia in Calabria che in Puglia, assume valori superiori all'unità (Grafico 3.4), (rispettivamente 1,23 e 1,07). Nelle altre regioni, invece, la redditività si ferma a un livello nettamente inferiore (0,77).

Il confronto tra i dati dell'IRs mette in risalto la notevole distanza che sussiste tra le due principali regioni olivicole del Paese. Le analisi, confermando quanto già rilevato con precedenti lavori (Casieri, 2008), segnalano che in Puglia il RN medio delle aziende è sostanzialmente costituito dagli aiuti pubblici e, pertanto, senza di essi il valore della produzione non riesce a coprire neanche i costi espliciti. Al contrario, mediamente le aziende olivicole calabresi, che presentano dimensioni medie inferiori a quelle pugliesi, anche in assenza di aiuti hanno una buona tenuta economica, con un indice che non appare molto lontano dalla redditività di equilibrio (IRs = 0,76). Va sottolineato, inoltre, che la migliore redditività delle aziende olivicole calabresi riguarda tutte le classi di ampiezza.

Nelle altre regioni del Sud, infine, si registra un livello di redditività al netto degli aiuti medio-basso (0,45), ma comunque decisamente superiore rispetto a quello registrato dalle aziende pugliesi.

Rispetto all'IR, la redditività differenziata risulta tendenzialmente migliore, soprattutto in Calabria e nelle altre regioni meridionali; mentre in Puglia gli indici sono sostanzialmente identici. In ogni caso, l'IRd supera la redditività di equilibrio per Calabria e Puglia ma non nelle altre regioni, dove si colloca a 0,88.

Grafico 3.4 - Aziende con OTE Olivicolo: redditività delle aziende olivicole meridionali per ambiti territoriali



Fonte: ns elaborazioni su dati BD RICA 2011.

3.4.3 Dal campione RICA all'universo Italia

L'utilizzo integrato del flusso informativo del campione RICA e dei dati censuari sulle aziende olivicole consente di stimare l'andamento delle redditività delle aziende con riferimento all'universo nazionale. Il criterio adottato si basa sull'assunto che all'interno di ciascuna classe di SAU, la distinzione delle aziende censite per classe di redditività sia analoga a quella accertata per le aziende RICA. Per ambedue i riferimenti la base dati riguarda il campo di osservazione che esclude le aziende con Produzione Standard (PS) inferiore a 4.000 euro.

In generale, appare evidente (Grafico 3.5) come i risultati riferiti all'universo censuario, per tutte le variabili considerate, siano peggiori rispetto a quelli del campione RICA. Infatti, il primo presenta una quota più bassa di aziende ad alta redditività (IR4) e per contro un aumento di quelle collocate nella fascia peggiore (IR1) ed in quella medio-bassa (IR2). Queste distanze appaiono confermate anche in termini di superficie e di produzione standard. Tali differenze sono dovute all'incidenza notevolmente più alta delle piccole aziende (SAU < 5 ha) nell'universo censuario (34% vs 6%)[14.]

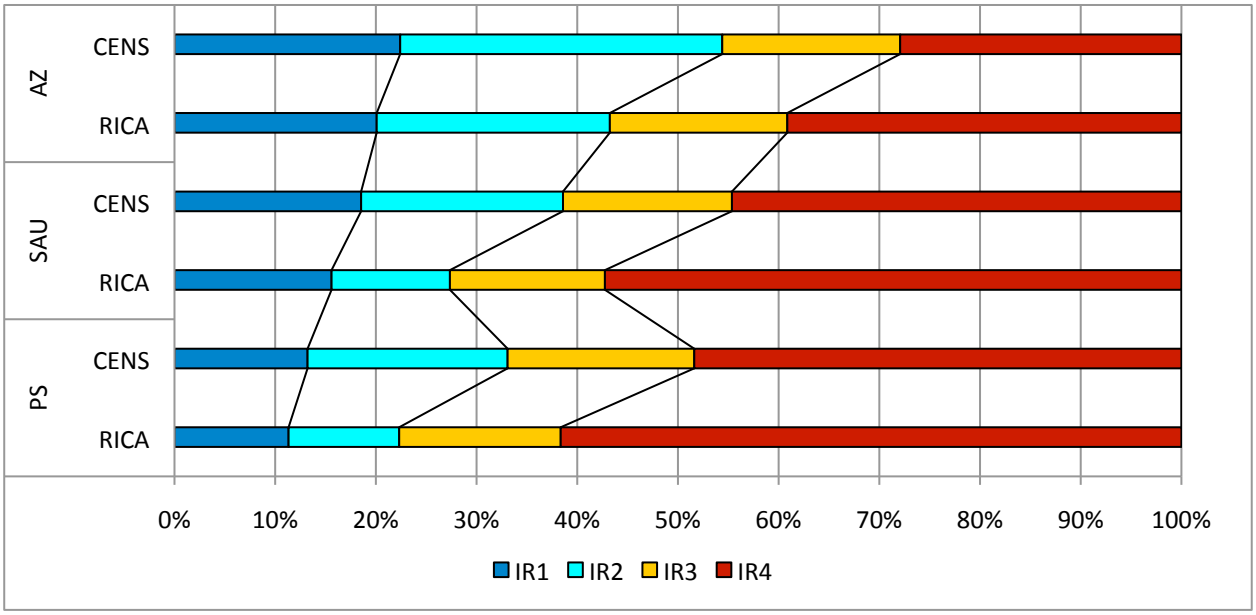
Come già evidenziato con l'analisi del campione RICA, anche per l'universo censuario, passando dal numero di aziende, alla SAU e alla PS, l'incidenza delle due classi di redditività più elevata tende a migliorare nettamente, poiché le aziende più redditizie tendenzialmente sono anche quelle di maggiori dimensioni, in senso sia fisico e sia economico.

In dettaglio, passando dal campione RICA all'Universo censuario, l'incidenza percentuale complessiva delle due classi di maggiore redditività (IR3 e IR4) passa:

- dal 57 al 46% in termini di numero di aziende,
- dal 73 al 62% in termini di SAU,
- dal 78 al 67% in termini di PS.

[14] Passando dal campione RICA all'universo censuario, la dimensione media delle aziende con OTE olivicolo scende da 15,2 a 6,1 ettari.

Grafico 3.5 - Aziende, SAU e Produzione Standard per classe di redditività, al lordo degli aiuti: dal campione RICA all'universo censuario



Fonte: ns elaborazioni su dati BD RICA 2011.

3.5 Andamento della redditività delle aziende olivicole nel periodo 2003-2011

Lo scopo principale dell'analisi che segue è quello di fornire informazioni sui livelli medi della redditività che hanno caratterizzato le aziende RICA con OTE Olivicolo rilevate nei nove anni che vanno dal 2003 al 2011. Per la migliore comprensione dei risultati occorre tener presente che:

- nel periodo 2003-2011 la distribuzione delle aziende fra le varie classi di dimensione fisica è stata sostanzialmente la stessa (Grafico 3.6). Ciò va sottolineato poiché dalle analisi è emerso che tale variabile rappresenta il principale fattore determinante della redditività aziendale (cfr. §3.3);
- nel periodo 2003-2007 mediamente il sub-campione costante ha rappresentato il 43% delle aziende. Nel triennio 2008-2011 tale incidenza è salita al 67%.

Complessivamente i risultati delle analisi mostrano che l'andamento delle redditività nel periodo considerato è stato influenzato prevalentemente dall'andamento del RN (al netto degli aiuti) e del RNR, assai meno da quello degli aiuti.

Il Grafico 3.7 mostra che questi ultimi hanno comunque sempre avuto un ruolo determinate ai fini dei risultati gestionali, con un apporto alla formazione del RN che è passato da un valore percentuale superiore al 63% ad uno di poco inferiore al 52%. Risulta evidente come nel lasso di tempo considerato si sia determinata una riduzione della incidenza degli aiuti.

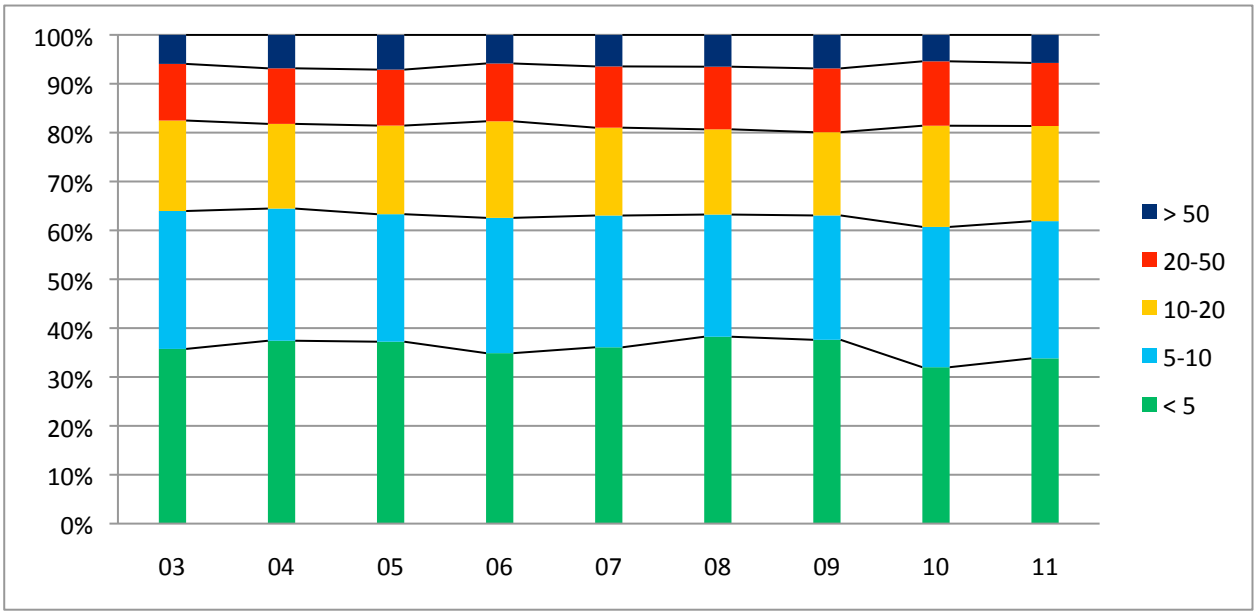
Il Grafico 3.8 evidenzia l'andamento dei valori medi per ettaro del RN, del RNR e degli aiuti, nonché quello degli indici di redditività agli stessi correlati (IR e IRs), e ciò contribuisce a spiegare anche le variazioni intervenute nella composizione del RN.

Le variazioni interannuali del RN (al lordo degli aiuti), nel periodo considerato, mostrano un trend crescente contraddistinto, tuttavia, da una variabilità marcata, che sembra suggerire una sorta di ciclicità. Contemporaneamente il RNR, sempre a valori nominali, mostra, una tendenza alla crescita simile ma più lineare, con la conseguenza che il valore dell'indice di redditività (IR), non ha subìto sostanziali modifiche nel periodo esaminato.

Nello stesso periodo, il valore dell'IRs ha avuto un incremento del 24%. Questo dato, unito alla sostanziale stabilità dell'IR, rappresenta una conferma indiretta della tendenza alla riduzione dell'apporto degli aiuti alla formazione del RN. Va sottolineato, tuttavia, che nell'ultimo triennio (2009-2011), l'IRs medio è stato caratterizzato da una decisa riduzione (-37%).

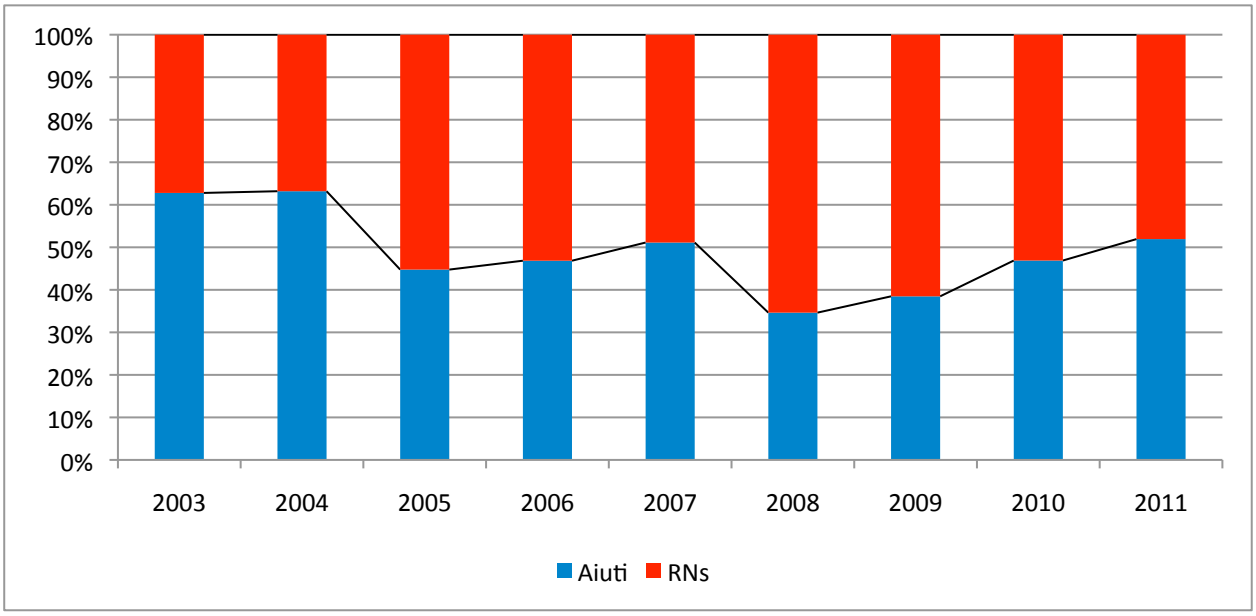
Inoltre, l'analisi dei valori per ettaro delle diverse componenti consente anche di verificare come la riduzione dell'incidenza degli aiuti in termini percentuali, esposta col Grafico 3.7, è stata dovuta soprattutto dall'incremento del RN.

Grafico 3.6 - Aziende con OTE Olivicolo: andamento della distribuzione percentuale delle aziende per classe di SAU nel periodo 2003-2011



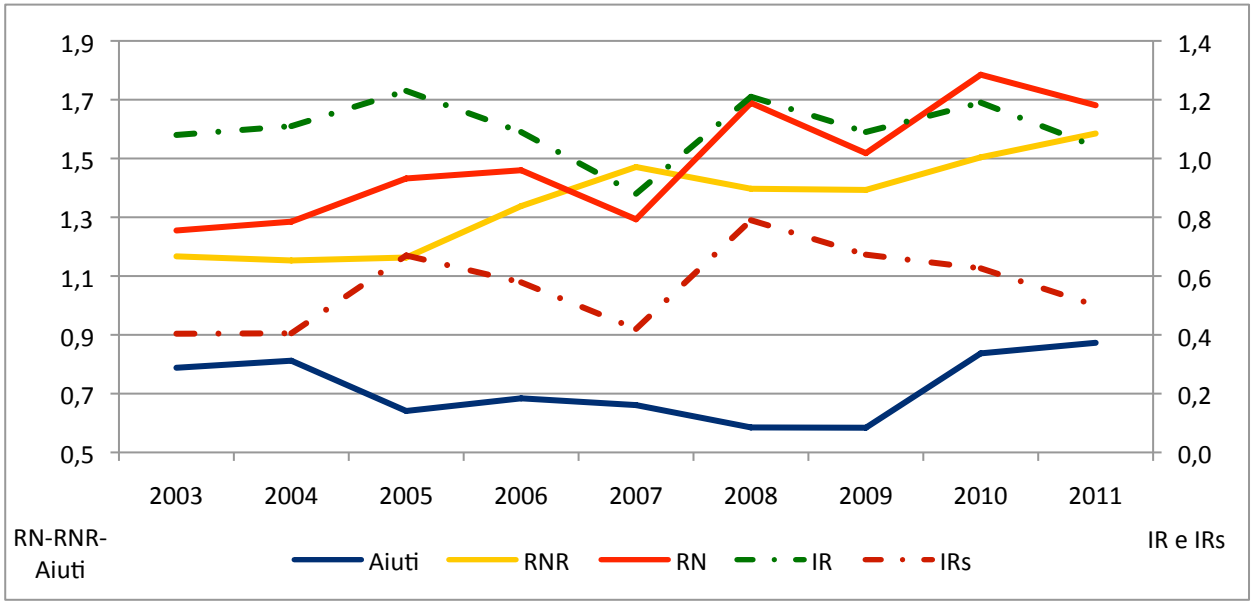
Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA 2003-2011.

Grafico 3.7 - Aziende con OTE Olivicolo: composizione del RN medio nel periodo 2003- 2011



Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA 2003-2011.

Grafico 3.8 - Aziende con OTE Olivicolo: andamento degli indicatori di redditività nel periodo 2003-2011 (Dati per ettaro e valori in migliaia di euro per RN, RNR, aiuti)



Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA 2003-2011.

3.6 Andamento degli aiuti pubblici alle aziende olivicole del campione RICA

Le analisi di cui ai precedenti paragrafi hanno evidenziato che gli aiuti pubblici risultano essenziali affinché la maggior parte delle aziende olivicole conseguano soddisfacenti livelli di redditività dei fattori o non vedano aggravata la loro marginalità economica. In questa parte del rapporto s'intende focalizzare maggiormente tale condizione, tenendo presente che in altra parte del lavoro è analizzato l'impatto sul reddito netto che scaturirà dall'applicazione dei nuovi criteri di erogazione degli aiuti previsti dal Primo Pilastro della PAC.

Con riferimento all'entità degli aiuti e alla loro distribuzione, i dati riportati nella Tabella 3.7 evidenziano che le 488 aziende RICA nel 2011 hanno beneficiato di aiuti pubblici per complessivi 6,5 milioni di euro, pari al 52% del Reddito Netto complessivamente prodotto. In altri termini, ogni ettaro coinvolto nella produzione assicura un Reddito Netto di 1.681 euro, di cui 873 sono costituiti da aiuti.

In generale, il confronto tra la distribuzione del numero di aziende e quella degli aiuti per classe di SAU evidenzia un andamento di segno opposto. In particolare, le aziende delle prime due classi di SAU, che rappresentano oltre il 60% del campione, percepiscono meno del 20% degli aiuti totali, mentre alle aziende delle ultime due classi, che rappresentano circa il 19% del campione, va il 65% dei benefici, maggiormente concentrati (37%) a favore dell'ultima classe.

Detto andamento è rafforzato anche dal fatto che passando dalla prima all'ultima classe di SAU, gli aiuti per ettaro fruiti dalle aziende aumentano del 30%, con una progressione caratterizzata da un netto scalino nell'incremento dell'importo tra la prima e la seconda classe di SAU. In conseguenza di ciò, le aziende ricadenti nella prima classe di SAU, che rappresentano il 34% del campione, con l'8% della SAU, sono destinatarie solo del 5,5% degli aiuti.

Invece, la classe con più di 50 ettari presenta un'incidenza identica in termini di aiuti e SAU (37%) ma minore per quanto riguarda il RN (23%), che per circa il 50% è rappresentato dalle aziende sotto i 20 ettari.

Per fornire un'altra lettura della dipendenza dei redditi delle aziende dagli aiuti pubblici, sono state individuate cinque classi d'incidenza associate a livelli crescenti degli aiuti sul reddito (Nessun aiuto; <25%; 25-50%; 50-75%; ≥75%). Tale distribuzione (Tabella 3.8) indica che il 10% delle aziende olivicole del campione non accede al sistema degli aiuti comunitari, il 32% fruisce degli aiuti in misura ridotta (incidenza <25%), mentre l'ultima classe riunisce da sola il 26% delle aziende.

Pertanto, la distribuzione delle aziende restituisce un quadro di netta polarizzazione. La distribuzione mostra, infatti, che in totale gli aiuti si concentrano nelle classi maggiori fino a raggiungere un'incidenza del 56% nella classe più elevata. Le due ultime classi complessivamente beneficiano di oltre i 3/4 degli aiuti, con un importo medio per azienda rispettivamente di circa 22.000 euro e di oltre 29 mila euro. Le aziende della classe <25% percepiscono solo il 9% degli aiuti, con un premio per azienda inferiore di oltre 25 mila euro rispetto all'ultima classe.

Il Grafico 3.9 mostra la composizione di ciascuna classe di SAU rispetto all'incidenza degli aiuti sul RN, escludendo le aziende che non ricevono aiuti. Oltre alla specularità inversa quasi perfetta nella composizione interna alle due classi di SAU estreme (<5ha e >50 ha), passando dalle piccole alle grandi aziende, si osserva:

- l'aumento del peso delle aziende con incidenza degli aiuti >75%,
- la flessione di quello della classe <25%,
- la classe 50-75% presenta la massima incidenza tra le aziende della classe di SAU 20-50,
- una tendenziale riduzione della classe 25-50%, con una controtendenza nell'ultima classe di SAU.

Poiché le aziende di tutte le classi di SAU sono ubiquitarie in tutte le classi d'incidenza degli aiuti, sebbene con pesi molto diversi, è interessante precisare la composizione di ciascuna classe di SAU e rintracciare gli elementi di regolarità rispetto all'incidenza degli aiuti sul Reddito Netto (Grafico 3.10).

In particolare, nelle classi dove l'incidenza degli aiuti è più alta (>50%) oltre la metà delle aziende supera i 20 ettari, con una quota di aziende oltre i 50 ettari di quasi il 40% nella classe di aiuti >75%.

Nella successiva Tabella 3.9 le aziende olivicole specializzate, oltre ad essere ripartite tra le classi d'incidenza degli aiuti sul Reddito Netto, sono suddivise a seconda della ripartizione geografica di appartenenza.

I dati mostrano, per prima cosa, come le aziende olivicole del Nord Italia (Liguria) si concentrino per il 63% nella prima classe di incidenza degli aiuti (<25%), mentre solo per il 3% di esse gli aiuti incidono in misura importante (oltre il 50% del RN) e per l'11% in misura non trascurabile (25–50%). Infine, quasi ¼ delle aziende olivicole del Nord non percepisce alcun aiuto comunitario.

Le altre due circoscrizioni geografiche presentano aziende olivicole in tutte le classi di incidenza degli aiuti sul Reddito Netto aziendale.

In particolare, le aziende della circoscrizione del Centro Italia si concentrano per circa il 70% nelle prime due classi di incidenza degli aiuti (< 50%). L'8% delle aziende ricade nell'ultima classe d'incidenza degli aiuti, mentre quasi il 13% di esse non percepisce nessun aiuto pubblico.

Al Sud si osserva una maggiore importanza degli aiuti, anche se per il 35% delle aziende la loro influenza risulta nulla o inferiore al 25% del RN. Inoltre, rispetto alle altre circoscrizioni, la ripartizione tra le classi risulta più equilibrata, seppur con una concentrazione soprattutto nelle classi estreme, ovvero la classe <25% (27%) e quella >75% (31%). Le due classi intermedie raccolgono complessivamente il 34% delle aziende olivicole specializzate, con una maggiore rappresentatività della classe 25-50%. Infine, le aziende senza alcun aiuto comunitario sono pari all'8%.

Tabella 3.7 - Aziende con OTE Olivicolo. SAU, Aiuti e RN, distribuzione per classe di SAU

Classe di SAU	Aziende		SAU		Reddito Netto		(3)/(2)	Aiuti		(5)/(2)
	Num.	%	Ettari	%	Euro	%		Euro	%	
	(1)		(2)		(3)		(4)	(5)		(6)
< 5	165	33,8	569	7,7	1.839.173	14,8	3.232	354.027	5,5	622
5-10	137	28,1	969	13,1	2.218.781	17,8	2.290	867.405	13,4	895
10-20	95	19,5	1.294	17,5	2.132.104	17,1	1.648	1.058.408	16,4	818
20-50	63	12,9	1.857	25,1	3.358.649	27,0	1.809	1.767.005	27,3	952
>50	28	5,7	2.721	36,7	2.902.293	23,3	1.067	2.418.094	37,4	889
Totale	488	100,0	7.409	100,0	12.451.000	100,0	1.681	6.464.939	100,0	873

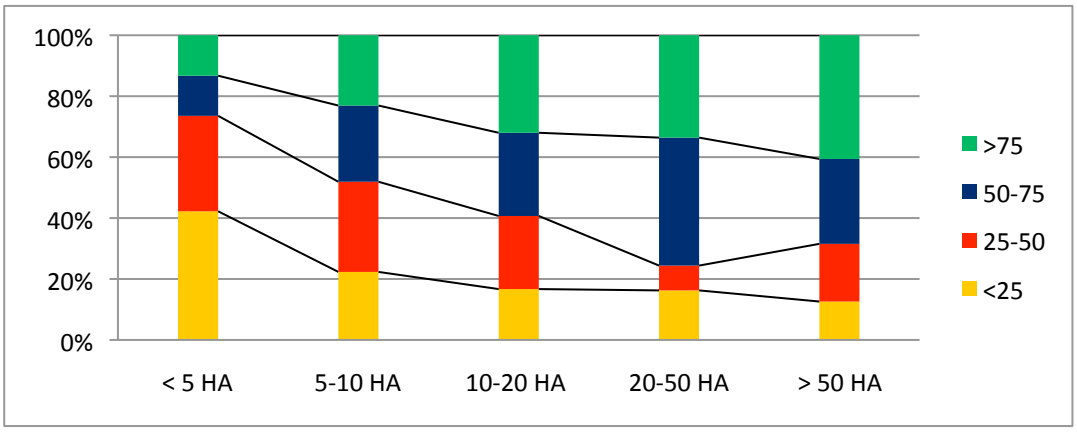
Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA, 2011.

Tabella 3.8 - Aziende con OTE Olivicolo. Distribuzione per classe di incidenza degli aiuti sul RN e importo degli aiuti per classe di incidenza

Classi incidenza % aiuti / RN	Aziende		Aiuti		
	(n.)	(%)	Totale (euro)	(%)	Media az. (euro)
Nessun Aiuto	49	10,0	0	0	0
< 25%	155	31,8	561.935	8,7	3.625
25-50%	103	21,1	1.028.412	15,9	9.985
50-75%	56	11,5	1.236.106	19,1	22.073
=>75%	125	25,6	3.638.486	56,3	29.108
Totale	488	100,0	6.464.939	100,0	13.248

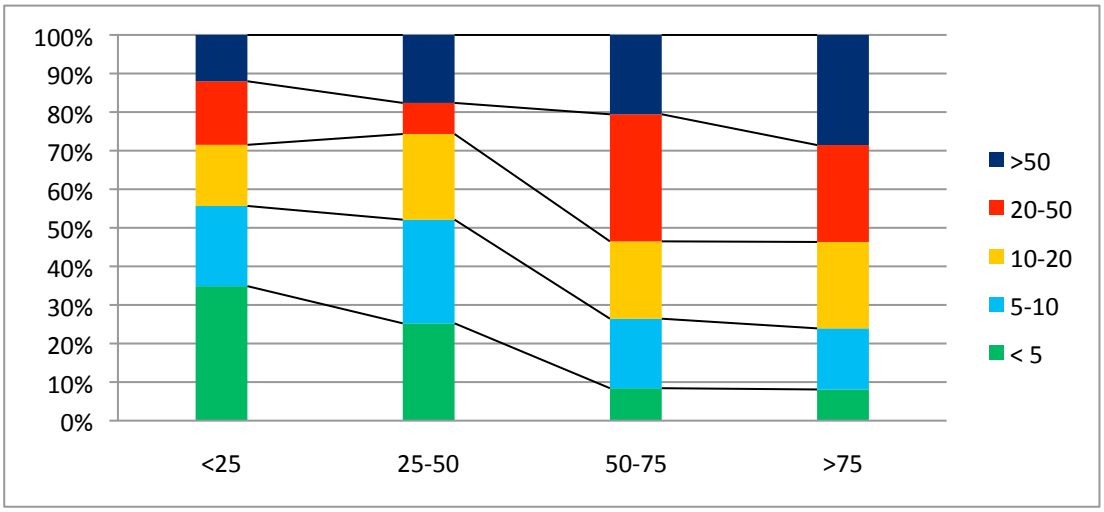
Fonte: ns. elaborazioni su BD RICA, 2011.

Grafico 3.9 - Aziende con OTE Olivicolo. Distribuzione degli aiuti per classe di incidenza sul RN, composizione per classe di SAU



Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA, 2011.

Grafico 3.10 - Aziende con OTE Olivicolo. Distribuzione degli aiuti per classe di incidenza sul RN e per classe di SAU, composizione per classe di incidenza degli aiuti sul RN



Fonte: ns. elaborazione su dati BD RICA, 2011.

Tabella 3.9 - Aziende olivicole specializzate. Distribuzione per circoscrizione e per classe di incidenza degli aiuti sul RN

Classe di incidenza	Distribuzione percentuale		
Aiuti/RN (%)	Nord	Centro	Sud
Nessun Aiuto	23,7	12,7	8,3
<25	63,2	44,4	26,6
25-50	10,5	25,4	21,5
50-75	-	9,5	12,9
>75	2,6	7,9	30,8
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: ns elaborazioni su Banca dati RICA, 2011.

4. L'impatto delle nuove misure previste dalla riforma del Primo Pilastro della PAC sulla redditività delle aziende olivicole. Una stima basata sull'utilizzo del campione RICA

4.1 Premessa

La riforma del Primo Pilastro della PAC è stata recepita in Italia con un sistema di criteri tecnico-economici molto complesso, per una pronunciata articolazione tipologica degli aiuti e un meccanismo di calcolo che tiene conto di numerose variabili. In particolare, la stima degli aiuti fruibili dalle aziende a seguito della riforma può essere fatta solo analizzando caso per caso gli aiuti goduti nel 2014, le attività praticate, la collocazione territoriale.

In questa situazione, qualsiasi tentativo di stimare preventivamente l'impatto che l'intervento in questione avrà nei prossimi anni sull'economia delle aziende non può che avere un carattere largamente orientativo. Con questa consapevolezza nel presente lavoro si dà conto dei risultati delle stime effettuate, nel senso prima indicato, sulle aziende del campione RICA.

Com'è noto, la riforma è attuata nel periodo 2015-2020 e i criteri adottati dall'Italia prevedono un'applicazione a impatto crescente. La simulazione prende in considerazione l'insieme dei parametri previsti per la situazione a regime (Tabelle 4.1, 4.2 e 4.3) e i dati di bilancio delle aziende RICA contabilizzate nel 2012. Quest'ultima scelta è basata sull'ipotesi, formulata sulla scorta dei risultati acquisiti per il triennio 2010-2012, che il livello medio della redditività delle aziende non muti sostanzialmente nel periodo considerato. La procedura utilizzata ha comportato, per ciascun'azienda, il calcolo dei diversi tipi di sostegno potenzialmente fruibili (Pagamento base, pagamento verde; pagamento giovani, pagamenti accoppiati) e del loro totale, con l'esclusione dai benefici del Primo Pilastro di quelle che non raggiungono i 300 euro e l'applicazione dei criteri di degressività stabiliti dal Regolamento (UE) 1307/2013.

L'analisi è basata sul confronto tra la redditività delle aziende nella situazione attuale e quella che si determinerà con l'applicazione dei criteri previsti dalla riforma e lo stanziamento fissato per l'anno 2020. Gli indicatori utilizzati sono il reddito netto e gli aiuti per ettaro, accanto agli indici di redditività unitaria. Sia nella situazione di partenza che in quella di arrivo, oltre agli aiuti previsti dal Primo Pilastro, sono considerati anche quelli che potranno derivare dai programmi di sviluppo rurale e dagli aiuti di stato, ipotizzando che il loro ammontare si mantenga mediamente sui livelli attuali.

Per la stima degli indicatori medi il campione RICA è stratificato per classe di SAU, per circoscrizione geografica, per regione e per zona altimetrica.

Le valutazioni sono effettuate su tutte le aziende del campione, tuttavia, in questa sede si riferisce solo sugli esiti acquisiti per il sub-campione delle aziende con OTE Olivicolo. Le analisi, quindi, non riguardano l'olivicoltura in generale ma le aziende specializzate del settore. Pertanto, da una parte restano fuori le aziende il cui ordinamento colturale comprende l'olivo ma in posizione non dominante, dall'altra va tenuto presente che i risultati delle aziende specializzate sono influenzati anche dalle eventuali altre attività produttive dalle stesse praticate.

4.2 I risultati delle analisi

Prima di esporre i risultati puntuali acquisiti con le analisi, si ritiene opportuno esprime una considerazione di carattere generale in merito alla significatività degli stessi; ci riferisce in particolare al fatto che i valori dei due rapporti *SAU totale delle aziende RICA / SAU totale censita nel 2010* e *aiuti che presumibilmente saranno fruiti dalle aziende del campione RICA/totale delle risorse finanziarie disponibili* risultano molto vicini. Il primo raggiunge il 3,3% e il secondo il 2,9% e, di conseguenza, il valore medio degli aiuti per ettaro sono più elevati dell'analogo dato riferito all'universo italiano. Una spiegazione di ciò risiede nel fatto che nel campione RICA le piccole aziende (< 5 ettari), che allo stato attuale mediamente fruiscono di aiuti pubblici per ettaro in misura superiore alle altre, sono meno rappresentate che nell'universo censuario (22% vs 73%). Va comunque rilevato che lo scostamento fra i due indicatori risulta molto contenuto.

Una valutazione complessiva dell'impatto stimato per il gruppo di aziende olivicole può essere espressa con alcuni indicatori che considerano il gruppo nel suo insieme. In quest'ottica sembra opportuno prendere in esame il presumibile effetto della riforma sulla ridistribuzione degli aiuti e sulla redditività media delle aziende. Prima di esporre i risultati delle analisi appare utile precisare alcuni aspetti della procedura utilizzata. Come già in precedenza ricordato, accanto agli aiuti derivanti dal primo pilastro sono presi in considerazione anche i presumibili aiuti che potranno provenire dalle misure dello sviluppo rurale e dagli aiuti di stato. Queste due categorie nel campione RICA 2012 hanno inciso sul totale degli aiuti fruiti dalle aziende rispettivamente per il 21,5% e il 2,3%.

I programmi di sviluppo rurale finanziati per il periodo 2014-2020, con incremento delle risorse rispetto al periodo precedente del 15,4%, e la normativa sugli aiuti di Stato giustificano una previsione (prudenziale) di una loro possibile invarianza per il periodo indicato. In base a tale previsione, anche nei prossimi anni la redditività delle aziende olivicole, oggetto della presente analisi, continuerà a essere influenzata dagli aiuti PSR. In particolare, questa categoria si stima possa rappresentare il 19% degli aiuti totali, , sommandosi a quelli del primo pilastro che incideranno per l'81%, mentre per questo comparto del tutto trascurabile risulta il ruolo degli aiuti di Stato.

Per quanto riguarda l'effetto ridistributivo va evidenziato che un impatto positivo riguarda il 37% delle aziende del campione per le quali, con la riforma, gli aiuti aumenterebbero complessivamente del 28%. Nello stesso tempo, però, l'impatto negativo è registrato dal 63% delle aziende, con un abbattimento totale del 31% dei loro aiuti (Tabella 4.4).

L'analisi dell'impatto sulla redditività segnala che complessivamente il campione delle aziende olivicole subirebbe una diminuzione degli aiuti provenienti dal primo pilastro in misura del 22%, con un impatto negativo in termini di RN medio per ettaro e, quindi, di redditività unitaria, in misura del -9,5% (Tabella 4.5). Fra tutti gli orientamenti produttivi analizzati solo i seminativi (-10,5%) e, soprattutto il tabacco (-27,6%) registrano un impatto più negativo .

L'incidenza degli aiuti, complessivamente presi, sulla redditività delle aziende si rivela, comunque, determinante anche a seguito della riforma. Infatti, anche con i nuovi criteri di calcolo l'IR (al lordo degli aiuti) si attesta su un livello di soglia della redditività piena (scendendo da 1,12 a 1,01). In assenza del sostegno pubblico la redditività unitaria media si riduce del 48%, nella situazione ante e del 53% in quella

post riforma e nessuna delle classi dimensionali consegue il valore di equilibrio (IR = 1), ma al massimo raggiunge i ¾ dello stesso.

La stratificazione del campione per classe di SAU mostra come le aziende ricadenti nella prima classe registrino un impatto positivo per il 49% del gruppo e negativo per il restante 51%, mentre per le aziende ricadenti nell'ultima classe l'impatto è positivo solo per il 16% e negativo per l'84% (Tabella 4.4). L'effetto della riforma, dunque, sarà avvertito maggiormente dalle grandi aziende per un duplice ordine di motivi:

- allo stato attuale, gli aiuti medi per ettaro fruiti dalle aziende ricadenti nella quarta e quinta classe di SAU, sia in totale che per quanto riguarda la frazione del primo pilastro, sono superiori a quelli che vanno alle aziende ricadenti nella prima classe in misura del 20-23%;
- l'incidenza degli aiuti in totale sul RN per le aziende della quinta classe di SAU arriva al 70% mentre per le più piccole è mediamente del 22%. Ciò è dovuto, oltre al maggiore importo degli aiuti, anche al fatto che per le prime, come già accennato nel paragrafo 3.3, il lavoro è prevalentemente un costo esplicito e quindi il RN per ettaro è tendenzialmente più basso. In conseguenza di tale situazione l'abbassamento della redditività unitaria, espressa attraverso il rapporto RN/RNR, è notevolmente più elevata per le aziende più grandi rispetto a quelle più piccole (-14,5 vs –1,7%) (Tabella 4.5). Per queste ultime la riduzione degli aiuti, pur non essendo trascurabile, -9,5% in termini di aiuti derivanti dal primo pilastro e -7,7% sul totale, è inferiore al dato medio del gruppo che è del 21,7%. Nell'ipotesi prospettata, in valore assoluto la riduzione è stimata in 80 €/ha. Tali fenomeni sono sintetizzati dagli andamenti esposti con nel Grafico 4.1.

L'effetto sulla redditività quadruplica nel passaggio alla seconda classe (da -1,7 a -6,6%), per la quale si registra una riduzione degli aiuti totali del 17,6%, che passano da 863 a 711 €/ha (-152 €/ha), che sale al 20,1% se si considera il solo primo pilastro. Le aziende della terza e quarta classe presentano risultati poco distanti in termini percentuali. In particolare, per esse si prospetta una riduzione degli aiuti totali del 15,5 – 18,7%, che sale al 18,9% - 21,8% considerando il solo primo pilastro. Il calo della redditività conseguente risulta dell'8-10%. I valori assoluti, invece, risultano leggermente diversi, con una riduzione dell'importo medio per ettaro più ampia nella quarta classe (-139 €/ha vs -181 €/ha), che, tuttavia, con 786 €/ha, resta la classe con il premio più elevato anche con la nuova ipotesi di pagamenti.

Nonostante ciò, le distanza in termini di redditività tra la classe 20-50 ettari e la classe 10-20 ettari permangono forti, con un IR post-riforma rispettivamente di 1,43 e 0,83.

Per le aziende sopra i 50 ettari la riduzione degli importi fruibili è stimata al 20,7 per gli aiuti totali ed al 24,7% per il solo primo pilastro, con un calo della redditività di circa il 15% rispetto al valore attuale. La riduzione degli aiuti per le aziende della quinta classe si colloca a 191 €/ha, ma tuttavia anche queste aziende, così come quelle della classe 20-50 ettari, permangono nettamente sopra il livello di equilibrio (1,87).

Complessivamente, il nuovo sistema di aiuti porterà a un avvicinamento degli importi medi per ettaro tra le diverse classi di ampiezza aziendale, con un divario massimo che si riduce da 220 a 97 €/ha.

Tuttavia, le aziende redditive sono presenti in ogni classe di ampiezza fisica, e la differenza in termini di IR rispetto alle aziende non redditive è sempre piuttosto evidente (Grafico 4.2). Tale divario mostra un tendenziale incremento al crescere della SAU aziendale, muovendosi da 1 a 2,7 punti di IR nel passaggio dalle aziende della prima classe a quelle con più di 50 ettari.

A livello territoriale, la differenziazione dell'impatto della riforma si prospetta pronunciato, anche a causa dei forti scarti che sussistono negli importi oggi percepiti, che vanno dai 335 €/ha del Centro ai 1.023 €/ha del Sud (Tabella 4.6). Per l'olivicoltura di quest'ultima circoscrizione geografica, che rappresenta il grosso del comparto nazionale, la riduzione degli aiuti è stimata pari al 20,5%, con un impatto sulla componente del primo pilastro del 24%, ovvero oltre 209 €/ha, che si traduce nella perdita del 12% della redditività, con l'IR che passa da 1,16 a 1,02.

Per il Centro col nuovo regime di aiuti la redditività, in conseguenza di un incremento medio degli aiuti per ettaro di circa il 12%, che sale al 18% per il solo primo pilastro, registra un incremento dell'IR del 3%.

Anche sulle aziende del sub-campione del Nord l'impatto della riforma appare positivo poiché l'ammontare dei premi per ettaro subisce un incremento totale del 19,6%, dovuto all'incremento degli aiuti del primo pilastro del 28,6%, con un effetto positivo sulla redditività (+1,8%). Questa circoscrizione, che è dominata dalle aziende ricadenti in Liguria, è l'unica che conserva in ogni caso un indice superiore al livello di equilibrio, perfino in assenza di aiuti. Tale fenomeno trova spiegazione in fattori, ai quali si è già accennato nel presente lavoro (cfr. §3.4), che attengono da un lato alle buone rese produttive ed alla valorizzazione delle produzioni (con prezzi decisamente più elevati rispetto alle altre aree geografiche), che comportano un elevato RN per ettaro e dall'altro alla struttura delle aziende, piuttosto ridotta, che è in relazione ad un minore accesso agli aiuti. Tutto ciò determina una bassa incidenza degli aiuti pubblici sul RN.

I dati delle singole regioni (Tabella 4.7) mostrano che la riduzione degli aiuti del primo pilastro, e di conseguenza quelli totali, si prospetta elevata per le principali regioni olivicole del Sud (Calabria (23,2% primo pilastro e 20,6% totale), Puglia (23,5% e 20,1%), Sicilia (26% e 19,5%) e Campania (23,3% e 18,9%). In valore assoluto la differenza più forte si registra in Calabria, dove si passa da un importo totale di 1.311€/ha ad uno di 1.041€/ha (-270 €/ha), seguita dai -209€/ha della Puglia. Per quattro regioni l'attuazione della riforma comporta un incremento degli aiuti in misura massima per la Toscana (78%), seguita da Umbria (40%), Liguria (27%).

L'impatto negativo dei cambiamenti sulla redditività è massimo per la Puglia (-17,4%), seguita dall'Abruzzo (-13,7%) e Calabria (-9%). L'impatto positivo riguarda soprattutto Umbria (+9,4%) e (Toscana (+7,6%).

L'applicazione della riforma colpirà, in termini di abbassamento degli aiuti fruibili, nella stessa misura le aziende con centro aziendale ricadente in montagna o in pianura (-21,7% primo pilastro e -18,3% aiuti totali), e in misura più bassa le aziende di collina (16,5% e 13,5), che peraltro rappresentano la maggior parte del campione (64%). In termini d'impatto sulla redditività, le più colpite sono le aziende di pianura (-15%, seguono quelle di montagna (-11,5%), mentre per la collina l'impatto appare tutto sommato modesto (-5,7%).

Un giudizio complessivo sulla situazione del comparto olivicolo rispetto alla riforma PAC non può prescindere dalla costatazione che la sua dipendenza dagli aiuti resta molto alta dal momento che senza gli stessi mediamente la remunerazione dei fattori conferiti dalle aziende rimane al disotto del livello di equilibrio e in alcune aree va incontro a valori negativi (cfr. §3.4). In questa situazione, in presenza di un indirizzo di politica agricola che prevede un ridimensionamento degli aiuti destinato ad andare oltre la fatidica data del 2020, l'individuazione dei margini di miglioramento dell'efficienza delle aziende è più che mai prioritaria. Si tratta di un campo di azione da esplorare, più di quanto non sia stato fatto in passato,

anche con indagini specifiche che prendano in considerazione le diverse tipologie produttive inserite nelle variegate realtà territoriali. Un'esplorazione che potrebbe dare buoni frutti se si tiene conto che attualmente la distanza media che intercorre tra le aziende che (al lordo degli aiuti) non raggiungono il livello di equilibrio della redditività e quelle che lo raggiungono, o lo superano, è stimata nel 360%, con valori più bassi per le unità piccole, rispetto alle quali prevalgono i condizionamento strutturali, e più alti per le unità medio-grandi (Grafico 4.1).

Tabella 4.1 - La nuova PAC: Connessioni tra gli obiettivi dichiarati e le scelte strategiche nazionali

Obiettivi	Scelte strategiche
Sostenere la transizione e mantenere adeguati livelli di reddito	Italia regione unica e utilizzo del modello Irlandese per la convergenza del Pagamento di Base (PB)
	Selezione dei settori per l'accoppiato in modo tale da mantenere il plafond del PB e del greening adeguato
	Ammissibilità di tutta la superficie agricola, al fine di includere aree in precedenza non soggette ad aiuti
	Definizione di agricoltore in attività, con l'obiettivo di finalizzare i premi
Sostegno finalizzato ai settori in difficoltà	Assegnazione di metà del budget del pagamento accoppiato al settore zootecnico
	Attenzione nel settore zootecnico alla filiera "made in Italy" e della linea vacca-vitello
	Attenzione a questioni sanitarie e di benessere animale
	Misure dell'accoppiato destinate a produzioni a rischio di sostituzione (come nel caso del riso e della barbabietola da zucchero) o abbandono (es. olivicoltura)
	Attenzione nelle misure dell'accoppiato alla qualità e al rafforzamento della filiera (diversificazione dei premi o condizioni di ammissibilità)
Favorire il ricambio generazionale	Applicare la riserva destinata ai giovani (massimo risultato, con le opzioni disponibili)
Incentivare pratiche sostenibili	Messa a punto di un piano proteico
	Diversificazione dei premi nell'accoppiato per le zone svantaggiate
	Incentivi diretti a sostenere l'olivicoltura per questioni legate al paesaggio e alla tutela territoriale
	Degressività degli aiuti in funzione ecologica e di equità nella distribuzione
Semplificazione e governance	Scelta di poche opzioni rispetto al menù complesso dei PB
	Opzioni per l'utilizzo di un modello semplificato per i piccoli agricoltori
	Livello minimo per gli aiuti all'ingresso
	Stretta connessione con secondo pilastro per alcune opzioni (in particolare zone svantaggiate, greening, pagamenti agro-ambientali e benessere animale)
	Revisione del sistema nel 2016 a seguito di verifica di impatto
	Messa a punto del sistema di monitoraggio strategico

Fonte: Ministero per le Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, la nuova PAC: le scelte nazionali, luglio 2014.

Tabella 4.2 - La nuova PAC. Tipologie degli aiuti, massimali e ipotesi sugli importi unitari

Tipologia del pagamento diretto	Incidenza % su massimale nazionale	Ipotesi massimale (€000.000)	Superficie di riferimento (000 ha)	Aiuti/ha (euro)
Pagamento base	58	2.148,5	12.500	171,84
Pagamento ecologico	30	1.111,3	12.500	92,6
Pagamento giovani	1	37,04,0	935	39,6
Pagamento accoppiato	11	407,5		
Totale	100	3.704,3		

Fonte: Ministero per le Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, La nuova PAC: le scelte nazionali, luglio 2014.

Tabella 4.3 - La nuova PAC. Premi accoppiati. Articolazione e importi delle misure previste

MISURE		€/CAPO/HA	PLAFOND**	%
	PIANO ZOOTECNIA			
Misura 1.1	Settore zootecnia bovina da latte	56,0	74,6	17,5
Misura 1.2	Settore zootecnia bovina da latte in zona	40,0	10,0	2,3
Misura 2.1	montagna Vacche nutrici	202,0	40,5	9,5
Misura 2.2	Capi bovini macellati 12-24 mesi	46,0	66,4	15,6
Misura 2.3*	Bovini di età compresa 6-8 mesi	[8]	[5]	
Misura 3.1	Ovini	12,0	9,5	2,2
Misura 3.2	Agnello IGP	9,9	5,5	1,3
Misura 4	Settore bulalino	20,0	4,0	0,9
	TOTALE		210,5	49,3
	PIANO SEMINATIVI			
Misura 1.1	Piano proteico NORD	97,0	10,0	2,3
Misura 1.2	Piano proteico e frumento duro CENTRO		30,0	7,0
Misura 1.3	Piano proteico e frumento duro SUD		55,4	13,0
Misura 3	Riso	120,0	22,6	5,3
Misura 4	Barbabietola	325,0	17,1	4,0
Misura 5	Pomodoro da industria	160,0	11,2	2,6
	TOTALE		146,3	34,3
	PIANO COLTURE PERMANENTI			
Misura 1.1	Premio "base" Olivo	78,0	43,8	10,3
Misura 1.2	Premio aggiuntivo Olivo	70,0	13,2	3,1
Misura 1.3	Premio olio olivicoltura con rilevante importanza economica, territoriale e di qualità	130,0	13,0	3,0
	TOTALE		70,0	16,4
	TOTALE GENERALE		426,8	100

Fonte: Ministero per le Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, La nuova PAC: le scelte nazionali, luglio 2014.

* Misura al momento fuori budget

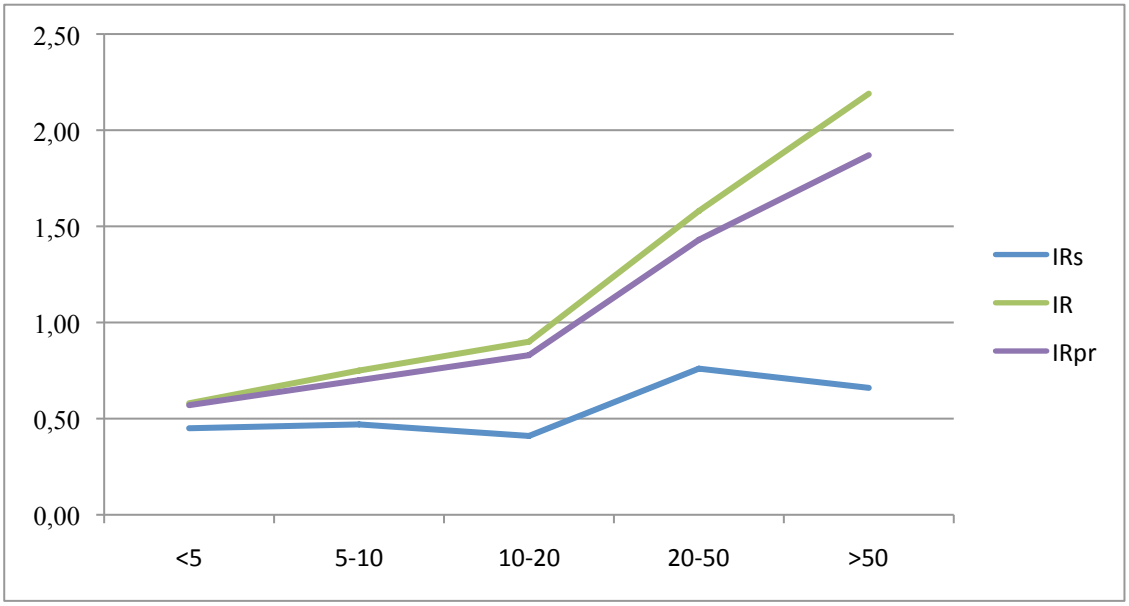
** Importo indicativo definito sulla base della media 2015-2016

Tabella 4.4 - Riforma PAC. Impatto ridistributivo degli aiuti delle nuove misure

Classe SAU	Totale aziende	Aziende per le quali diminuiscono gli aiuti		Aziende per le quali aumentano gli aiuti		Aziende con impatto negativo: variazione degli aiuti			Aziende con impatto positivo: variazione degli aiuti		
		Numero	%	Numero	%	Ante riforma	Post riforma	%	Ante riforma	Post riforma	%
<5	144	73	51	71	49	289.250	220.178	-31,4	75.875	116.675	35,0
5-10	132	90	68	42	32	692.070	520.552	-32,9	115.914	144.983	20,0
10-20	97	65	67	32	33	1.020.465	777.964	-31,2	152.613	213.059	28,4
20-50	71	47	66	24	34	1.743.088	1.309.962	-33,1	210.764	278.627	24,4
>50	31	26	84	5	16	2.858.337	2.195.851	-30,2	102.132	152.669	33,1
Totale	475	301	63	174	37	6.603.210	5.024.507	-31,4	657.298	906.013	27,5

Fonte: ns elaborazioni su BD RICA, 2012.

Grafico 4.1 – Andamento della redditività delle aziende olivicole per classe di SAU nelle situazioni ante e post riforma



Fonte: ns elaborazioni su BD RICA, 2012.

Tabella 4.5 - Riforma PAC. Impatto sulla redditività delle aziende olivicole per classe di SAU

a) Variazioni del Reddito Netto e degli aiuti

Classe di SAU	Aziende (n.)	SAU Media (ha)	Variazioni del Reddito Netto e degli aiuti									
			Valori attuali (dati per ettaro)					Valori post riforma (dati per ettaro)				
			RN	ATOT	APP	APP/ ATOT %	ATOT/ RN	RN (€)	ATOTi (€)	APP/ ATOT %	VAR APP	VAR ATOT (%)
< 5	144	3,4	3.426	747	609	81,5	21,8	3.368	689	80,0	-9,5	-7,7
5-10	132	7,1	2.308	863	758	87,8	37,4	2.156	711	85,2	-20,1	-17,6
10-20	97	13,5	1.661	899	740	82,3	54,1	1.522	760	79,0	-18,9	-15,5
20-50	71	28,5	1.866	967	828	85,6	51,8	1.685	786	82,3	-21,8	-18,7
>50	31	103,1	1.324	926	778	84,0	70,0	1.132	735	79,8	-24,6	-20,7
Totale	475	16,7	1.762	914	772	84,4	51,8	1.595	746	81,0	-21,7	-18,3

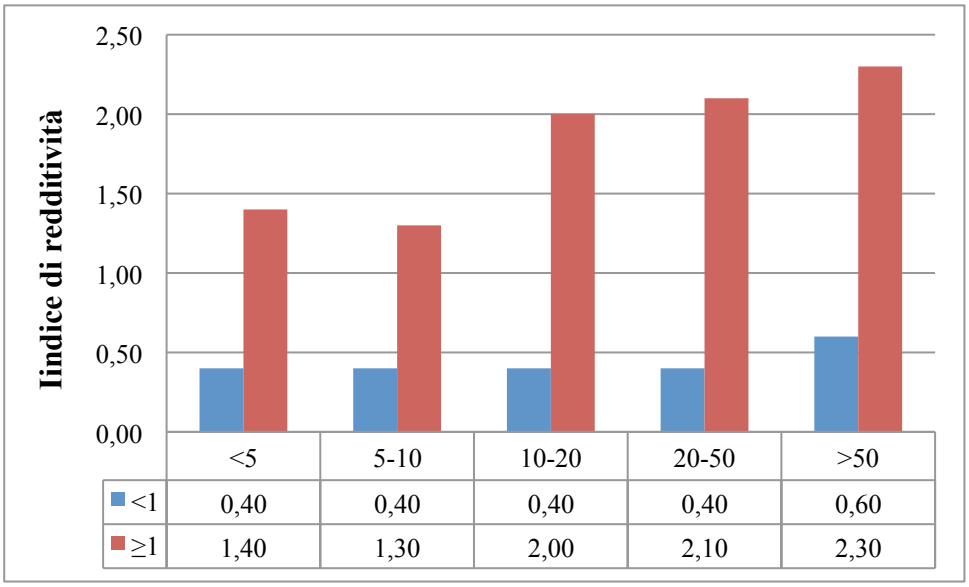
Nota: ATOT = Aiuti totali; APP = Aiuti primo pilastro

b) Variazioni degli indici di redditività

Classe di SAU	Variazioni degli indici di redditività				
	Valori attuali			Valori post riforma	
	IRs	IRd	IR	IRpr	VAR IR
< 5	0,45	0,70	0,58	0,57	-1,7
5-10	0,47	0,92	0,75	0,70	-6,6
10-20	0,41	1,09	0,90	0,83	-8,4
20-50	0,76	1,73	1,58	1,43	-9,7
>50	0,66	1,91	2,19	1,87	-14,5
Totale	0,54	1,26	1,12	1,01	-9,5

Fonte: ns elaborazioni su BD RICA, 2012.

Grafico 4.2 Aziende redditizie e non a confronto, al netto degli aiuti, nella situazione ante riforma



Fonte: ns elaborazioni su BD RICA, 2012.

Tabella 4.6 - Riforma PAC. Impatto sulla redditività delle aziende olivicole per circoscrizione geografica

a) Variazioni del Reddito Netto e degli aiuti

Circoscrizione geografica	Aziende (n.)	SAU Media (ha)	Variazioni del Reddito Netto e degli aiuti									
			Valori attuali (dati per ettaro)					Valori post riforma (dati per ettaro)				
			RN	ATOT	APP	APP/ ATOT	ATOT/ RN	RN (€)	ATOT (€)	APP/ ATOT	VAR APP	VAR ATOT (%)
Nord	33	6,2	5.022	465	319	68,5	9,3	5.113	556	73,7	28,6	19,6
Centro	63	17,4	1.230	335	215	64,2	27,2	1.269	373	67,9	18,0	11,6
Sud	379	17,5	1.749	1.023	878	85,8	58,5	1.540	814	82,1	-23,9	-20,5
Totale	475	16,7	1.762	914	772	84,4	51,8	1.595	746	81,0	-21,7	-18,3

Nota: ATOT = Aiuti totali; APP = Aiuti primo pilastro

b) Variazioni degli indici di redditività

Circoscrizione geografica	Variazioni degli indici di redditività				
	Valori attuali			Valori post riforma	
	IRs	IRd	IR	IRpr	VAR %
Centro	0,59	0,95	0,80	0,83	3,1
Nord	1,14	1,55	1,26	1,28	1,8
Sud	0,48	1,29	1,16	1,02	-12,0
Totale	0,54	1,26	1,12	1,01	-9,5

Fonte: ns elaborazioni su BD RICA, 2012.

Tabella 4.7 - Riforma PAC. Impatto sulla redditività delle aziende olivicole per regione

a) Variazioni del Reddito Netto e degli aiuti

Regione	Aziende (n.)	SAU Media (ha)	Variazioni del Reddito Netto e degli aiuti									
			Valori attuali (dati per ettaro)					Valori post riforma (dati per ettaro)				
			RN	ATOT	APP	APP/ ATOT	ATOT/ RN	RN (€)	Aiuti (€)	APP/ ATOT	VAR APP	VAR ATOT (%)
Abruzzo	10	16,3	1.113	723	556	76,9	65,0	960	570	70,8	-27,5	-21,1
Calabria	189	9,6	3.012	1.311	1.161	88,6	43,5	2.742	1.041	85,6	-23,2	-20,6
Campania	19	12,3	1.435	565	457	80,9	39,4	1.328	459	76,4	-23,3	-18,9
Lazio	14	22,6	1.732	365	312	85,7	21,1	1.669	301	82,7	-20,2	-17,3
Liguria	31	6,4	5.140	484	332	68,5	9,4	5.228	572	73,4	26,6	18,2
Marche	7	5,6	1.695	285	237	83,1	16,8	1.676	266	81,8	-8,1	-6,7
Molise	8	10,8	1.080	476	345	72,5	44,1	1.028	425	69,2	-14,8	-10,8
Puglia	118	28,4	1.199	1.040	889	85,6	86,7	990	831	81,9	-23,5	-20,1
Sicilia	30	24,5	1.463	636	476	74,9	43,5	1.339	512	68,8	-26,0	-19,5
Toscana	16	16,5	1.293	258	128	49,8	19,9	1.391	356	63,7	76,5	38,1
Umbria	26	18,4	825	362	197	54,4	43,9	903	440	62,4	39,6	21,5
Totale	468	16,4	1.763	923	777	84,2	52,3	1.597	757	80,8	-21,4	-18,0

Nota: ATOT = Aiuti totali; APP = Aiuti primo pilastro.

b) Variazioni degli indici di redditività

Regione	Variazioni degli indici di redditività				
	Valori attuali			Valori post riforma	
	IRs	IRd	IR	IRpr	VAR IR- %
Abruzzo	0,22	0,72	0,64	0,55	-13,7
Calabria	0,61	1,20	1,07	0,98	-9,0
Campania	0,41	0,79	0,67	0,62	-7,4
Lazio	1,21	1,72	1,53	1,47	-3,7
Liguria	1,19	1,62	1,32	1,34	+1,7
Marche	0,32	0,45	0,38	0,37	-1,1
Molise	0,27	0,59	0,49	0,46	-4,7
Puglia	0,18	1,40	1,32	1,09	-17,4
Sicilia	0,83	1,65	1,47	1,35	-8,5
Toscana	0,60	0,90	0,76	0,81	7,6
Umbria	0,32	0,69	0,57	0,62	+9,4
Totale	0,52	1,24	1,10	1,00	-9,4

Fonte: ns elaborazioni su Banca dati RICA, 2012.

4.3 Considerazioni conclusive

L'analisi della redditività delle aziende olivicole del campione RICA ha messo in risalto una situazione del comparto molto differenziata sia rispetto alle tipologie aziendali e sia rispetto agli ambiti territoriali interessati.

In particolare, la redditività dei fattori produttivi conferiti risulta molto bassa per le piccole aziende, soprattutto a causa della sottoccupazione strutturale del lavoro familiare e della maggiore incidenza dei costi fissi, mentre cresce per quelle medio - grandi fino a raggiungere, al lordo degli aiuti, livelli pienamente soddisfacenti.

Per quanto riguarda la differenziazione territoriale, sempre al lordo degli aiuti, va segnalata la buona tenuta dell'olivicoltura ligure, una situazione insoddisfacente per il gruppo ricadente nell'Italia centrale, mentre al Sud risalta la migliore posizione dell'olivicoltura calabrese rispetto a quella pugliese.

Le aziende che vendono olio rispetto a quelle che vendono olive, a parità di classe dimensionale, conseguono migliori performance economiche, sia in termini di produttività e sia in termini di equilibrio costi-ricavi.

I valori medi della redditività stimati sul campione RICA se rapportati al comparto nella sua dimensione nazionale (Universo censuario), si abbassano significativamente a motivo del fatto che le piccole unità sono meno rappresentate passando dal primo al secondo riferimento.

L'impatto degli aiuti è maggiormente rilevante sulla redditività delle aziende più grandi poiché, rispetto alle piccole, hanno un costo del lavoro di natura prevalentemente esplicita e, pertanto, un reddito netto medio per ettaro tendenzialmente più basso. In generale risulta dipendente dalla fruizione degli aiuti la vitalità economica delle aziende grandi e medio-grandi di pianura e di collina della Puglia.

Al netto degli aiuti la redditività dell'olivicoltura si colloca agli ultimi posti fra tutti i ventidue orientamenti produttivi analizzati. Infatti, nel quinquennio 2007-2011 in termini di IRs medio le aziende olivicole è passato dal penultimo al terzultimo posto della graduatoria. Nello stesso periodo, in termini di IR si è avuto un miglioramento rispetto agli altri settori, passando dal penultimo (Scardera, Tosco, 2010) al 15° posto. I dati esposti confermano che, nel tempo e rispetto agli altri comparti, l'olivicoltura ha visto aumentare la sua dipendenza dagli aiuti pubblici.

In questo quadro di persistente bassa redditività primaria del comparto, occorre interrogarsi circa l'adeguatezza di una politica settoriale e di un comportamento degli imprenditori dominati quasi esclusivamente dai pagamenti diretti e dal loro prevalente effetto *mantenimento* rispetto all'effetto *sviluppo.* I risultati delle analisi sull'impatto negativo della nuova normativa sulla redditività delle aziende olivicole confermano la necessità di rilanciare l'utilizzo più ampio e incisivo degli altri strumenti di politica agricola finalizzati all'adeguamento strutturale delle aziende, al miglioramento della loro efficienza e alla valorizzazione delle produzioni.

Legenda degli acronimi

SIGLA	DESCRIZIONE
CAP	Capitale di esercizio
CAPf	Capitale fondiario
Ce	Costi espliciti
CF	Costi fissi
CPR	Costo di Produzione di riferimento
CTR	Costo Totale di riferimento
CV	Costi variabili
DE	Dimensione Economica
IPC	Indice prezzo costo (al lordo degli aiuti)
IPCs	Indice prezzo costo senza aiuti (al netto degli aiuti)
IR	Indice di Redditività base (al lordo degli aiuti pubblici)
IRd	Indice di redditività differenziata
IRml	Indice di redditività a margine lordo
IRpr	Indice di Redditività post-riforma (ricalcolato con i criteri della nuova riforma del Primo Pilastro)
IRs	Indice di Redditività senza aiuti pubblici (al netto degli aiuti)
ISe	Indice di specializzazione economica
ISus	Indice di specializzazione nell'uso del suolo
OTE	Orientamento Tecnico Economico
PLV	Produzione Lorda Vendibile
PLV	Produzione Lorda Vendibile
PS	Produzione Standard
RICA	Rete di Informazione Contabile Agricola
RLAV	Remunerazione reale per ora di lavoro familiare
RN	Reddito Netto
RNR	Reddito Netto di Riferimento
ROE	Return On Equity
RUR_cap	Remunerazione di riferimento del cap. esercizio
RUR_capf	Remunerazione di riferimento cap. fondiario
RUR_lavf	Remunerazione di riferimento lavoro familiare
SAU	Superficie agricola utilizzata

Riferimenti Bibliografici

CASIERI A., DE GENNARO B., CIMINO O., ROSELLI L. (2008), UNA VALUTAZIONE DEGLI EFFETTI DELLA PAC SUL SETTORE OLIVICOLO. IL CASO DELLA PUGLIA, RELAZIONE PRESENTATA AL XLV CONVEGNO SIDEA "POLITICHE PER I SISTEMI AGRICOLI DI FRONTE AI CAMBIAMENTI: OBIETTIVI, STRUMENTI, ISTITUZIONI", PORTICI (NA) 25-27 SETTEMBRE 2008.

SCARDERA A., TOSCO D. (2010), REDDITIVITÀ E COSTI DI PRODUZIONE NELLE AZIENDE AGRICOLE SPECIALIZZATE, IN WWW.INEA.RICA.IT

CEMBALO L., POMARICI E., SANTANGELO M., TOSCO D. (2010), I COSTI DI PRODUZIONE E REDDITIVITÀ DELL'UVA E DEL VINO NELLE AZIENDE AGRICOLE ITALIANE: UN'ANALISI NAZIONALE SUL DATABASE RICA, ITALUS HORTUS, 17, (SUPPL. N. 3): 267-274.

COMMISSIONE EUROPEA (2012), EU OLIVE OIL FARMS REPORT.

SCARDERA A., TOSCO D. (2012), PRODUTTIVITÀ E REDDITIVITÀ GENERALE DELLE AZIENDE, IN RAPPORTO SULLO STATO DELL'AGRICOLTURA 2012, INEA.

TOSCO D. (2014) REDDITIVITÀ E COSTI DI PRODUZIONE DELLE AZIENDE AGRICOLE: ASPETTI METODOLOGICI E PROCEDURE APPLICATIVE IN REDDITIVITÀ E COSTI DI PRODUZIONE DELLE AZIENDE AGRICOLE – UN'ANALISI BASATA SUL CAMPIONE RICA (A CURA DI COPPOLA A., TOSCO D.), ESI-EDIZIONI SCIENTIFICHE ITALIANE, NAPOLI, ISBN 978-88495-2788-9.