



PIANO DI SETTORE

Olivicolo-oleario

La catena del valore della filiera olivicola-olearia

INTRODUZIONE E SINTESI

La catena del valore è uno strumento analitico che consente di quantificare la suddivisione del valore dei beni prodotti e acquistati dai consumatori finali, tra coloro che, direttamente ed indirettamente, entrano a far parte del processo produttivo e distributivo. Il valore che viene attribuito dal consumatore finale ai beni e servizi agricoli e alimentari, che corrisponde alla spesa che il consumatore è disposto a sostenere, si accresce nelle diverse fasi della filiera, in considerazione del contributo apportato da coloro che partecipano alla produzione, trasformazione e messa a disposizione dei beni. Se il sistema di creazione del valore è caratterizzato da un eccessivo numero di operatori che intervengono lungo la filiera, da asimmetrie dovute al diverso potere contrattuale degli attori coinvolti e da una generale bassa competitività, si generano inefficienze che vanno a detrimento del consumatore finale e che penalizzano gli anelli più deboli della catena.

Le elaborazioni della catena del valore dei prodotti agricoli e alimentari da parte dell'Ismea, basate su una metodologia originale fondata sull'uso delle tavole intersettoriali dell'economia italiana, hanno dimostrato che nell'arco di un decennio vi è stata una progressiva compressione della redditività dei produttori agricoli e dell'industria alimentare a vantaggio degli operatori a valle (commercio) e a monte (come i fornitori di mezzi tecnici e di servizi bancari e assicurativi)¹. La presenza di vincoli strutturali, di inefficienze del sistema logistico e gli accresciuti costi energetici che si trasmettono sui costi di trasporto, hanno determinato la lievitazione dei costi di distribuzione. Tuttavia, la catena rispecchia anche la frammentazione della filiera e lo scarso potere di mercato dei produttori, soprattutto degli agricoltori, che registrano una crescente difficoltà a mantenere valore aggiunto, sia in termini assoluti, che in termini relativi, rispetto al valore del prodotto finale acquistato dal consumatore.

Nel caso della filiera olivicola-olearia, l'elaborazione della catena del valore parte della descrizione dettagliata dei flussi di prodotto e degli attori coinvolti nelle varie fasi del processo di produzione e distribuzione. La messa a sistema di tutti i dati, disponibili da fonti ufficiali o stimati, ha consentito la ricostruzione dei volumi e dei prezzi medi nelle diverse fasi di scambio, fino al consumo finale. Altre informazioni fondamentali per la ricostruzione della catena del valore sono quelle relative alla composizione e al livello dei costi intermedi e del valore aggiunto. Per il settore olivicolo, la quantificazione dei costi di produzione è stata realizzata attraverso l'elaborazione dei dati provenienti da un'indagine diretta condotta dall'Ismea. Inoltre, per quanto riguarda le vendite dell'olio confezionato al canale della GDO, sono stati utilizzati i risultati dell'indagine diretta presso un campione di imprese di trasformazione alimentare svolta dall'Ismea insieme all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato nell'ambito dell'Indagine conoscitiva sul settore agroalimentare (IC43).

Il lavoro che ne è scaturito e che viene descritto nel presente documento è stato presentato nel mese di marzo 2014 in una riunione tecnica con i rappresentanti della filiera olivicola-olearia per ottenere valutazioni sui dati e suggerimenti per la prosecuzione del lavoro. L'obiettivo infatti è quello di arricchire e aggiornare le elaborazioni con approfondimenti su specifici aspetti e fasi della filiera e con ipotesi diverse sulle modalità organizzative del settore.

¹ Ismea, *Check up 2012 La competitività dell'agroalimentare italiano*, 2012 Roma.

Attraverso il diagramma dei flussi sono descritte le seguenti fasi del processo: produzione delle olive e vendita da parte degli olivicoltori ai frantoi, molitura delle olive e cessione dell'olio ai confezionatori o alle raffinerie, miscelazione dell'olio raffinato con una percentuale di olio vergine o extra, confezionamento dell'olio e vendita dello stesso attraverso la distribuzione tradizionale, la distribuzione moderna, la vendita diretta da parte dei frantoiani o aziende agricole e attraverso il canale HO.RE.CA, il tutto con la specificazione che la filiera è caratterizzata anche dalla presenza di imprese integrate a diversi livelli.

Inoltre, l'analisi è stata effettuata individuando i flussi economici, che, a partire dalla materia prima rappresentata dalle olive, conducono alla formazione di tre tipologie di prodotto finale: **olio extravergine/vergine, olio d'oliva e olio di sansa di oliva**. Per i tre flussi principali sono quindi descritti i volumi di produzione e di scambio e la formazione dei prezzi lungo la filiera attraverso i dati riferiti al 2011. Il capitolo 3 è dedicato alla descrizione della metodologia adottata per la valutazione dei costi di produzione nella fase agricola, utilizzati per l'elaborazione della catena del valore. Nella stima dei costi, dove emerge l'incidenza significativa dei costi del lavoro, è stato possibile esplicitare anche il costo implicito della manodopera familiare. Dalle stime risulta che quasi la metà dei ricavi della vendita delle olive è assorbita dai costi della manodopera salariata e familiare e che, se non si includessero nei ricavi i contributi PAC, il reddito operativo assumerebbe valore negativo.

La metodologia, mettendo a sistema, in uno schema Risorse/Impieghi, tutti i dati provenienti da diverse fonti, è in grado di evidenziare le carenze informative ed eventuali incoerenze statistiche. Da questo punto di vista, man mano che si rendano disponibili nuovi e migliori dati, l'elaborazione può essere aggiornata e resa sempre più accurata.

La catena del valore è stata quindi calcolata considerando l'olio extravergine e vergine di oliva confezionato acquistato dalle famiglie italiane. Dall'elaborazione risulta che per ogni euro speso dalle famiglie, 14 centesimi restano al settore della distribuzione finale per la remunerazione del lavoro e del capitale, quasi 20 centesimi vanno al settore olivicolo, mentre circa 3 centesimi sono assorbiti nel complesso nelle fasi di frangitura, confezionamento e commercio all'ingrosso. Inoltre, ben 25 centesimi finiscono all'estero per coprire il fabbisogno di olio vergine ed extravergine sfuso importato e poi confezionato in Italia. Inoltre, sono considerati tutti gli altri settori che sono coinvolti in maniera indiretta nel processo, come fornitori di beni e servizi (energia elettrica, prodotti chimici, servizi finanziari, ecc.): i settori nazionali assorbono complessivamente 22 centesimi, mentre gli input esteri incidono per altri 12 centesimi.

La metodologia consente inoltre di scomporre ulteriormente il valore aggiunto del settore primario. Infatti, dei 20 centesimi destinati al settore agricolo, quasi 9 centesimi sono assorbiti dai salari dei lavoratori dipendenti e altri 7 centesimi dagli ammortamenti. Come reddito operativo (al lordo delle imposte), all'imprenditore resterebbero quindi 3,5 centesimi che, tuttavia, non sono sufficienti a remunerare al salario di mercato il lavoro proprio e dei familiari. Infatti, qualora il lavoro familiare fosse considerato esplicitamente insieme ai salari il risultato operativo sarebbe negativo (-0,074 €). Non sono infatti conteggiati i contributi pubblici all'olivicoltura, in quanto la metodologia vuole esplicitare la scomposizione del valore di mercato di un prodotto finale, in questo caso l'olio extravergine/vergine, evidenziando come quel valore, per effetto delle sole dinamiche di mercato, si distribuisca tra i settori economici che partecipano al processo dalla materia prima alla vendita sul mercato finale.

In definitiva, l'elaborazione della catena fa emergere come il valore finale del prodotto sia maggiormente allocato ai settori che si trovano all'inizio e alla fine della filiera, e cioè al settore della distribuzione al dettaglio e al settore agricolo; tuttavia, nella fase primaria il valore è completamente assorbito dall'elevato fabbisogno di manodopera che, se correttamente valutata (comprendendo cioè la manodopera familiare), non consente la determinazione di un reddito d'impresa, in assenza di contributi pubblici. Inoltre, va sottolineato il peso elevato assunto complessivamente dalle componenti di costo in tutte le fasi (mezzi tecnici e servizi forniti da imprese nazionali, caratterizzate da un potere di mercato elevato) ed è evidente la forte dipendenza dall'estero dell'intera filiera, sia a causa del fabbisogno di olio sfuso importato, sia per la strutturale dipendenza del sistema economico nazionale da materie prime

INDICE degli argomenti

- 1** **Obiettivi**
pag. 4
- 2** **Diagramma dei flussi**
della filiera olivicola-
olearia
pag. 4
- 3** **Stima dei costi di**
produzione delle olive da
olio
pag. 9
- 4** **La catena del valore**
dell'olio
extravergine/vergine
pag. 22

1. Obiettivi

I mutamenti del contesto competitivo internazionale e nazionale, le repentine e ampie oscillazioni dei prezzi delle *commodity*, la progressiva crescita dei costi di produzione e la strutturale dipendenza dall'estero del sistema economico nazionale hanno messo in evidenza le criticità nel funzionamento delle filiere agroalimentari nazionali, che non sarebbero in grado di garantire un'equa ripartizione del valore generato in tutte le fasi, comprimendo la redditività soprattutto degli anelli più deboli della filiera e scaricando le inefficienze del sistema sul consumatore finale. Il dibattito economico e politico degli ultimi anni sul settore agroalimentare si sta concentrando sulla possibilità di migliorare la trasparenza dei mercati, i meccanismi di trasmissione dei prezzi lungo la filiera e la ripartizione dei margini e, di conseguenza, favorire il migliore funzionamento della filiera anche attraverso la promozione della contrattazione e di una vera e propria economia contrattuale. Si tratta di obiettivi che sono entrati esplicitamente anche nel Piano per il settore olivicolo-oleario che soffre da diversi anni un calo di redditività, anche a causa della pressione competitiva esercitata dalla Spagna che ha determinato un livellamento generale dei prezzi verso il basso.

A questo scopo l'Ismea ha studiato una metodologia che, mettendo a sistema ed elaborando tutti i dati disponibili sulla filiera olivicola-olearia, consente di quantificare la suddivisione del valore dei beni acquistati dai consumatori finali, in questo caso l'olio vergine ed extravergine di oliva confezionato, tra coloro che, direttamente ed indirettamente, entrano a far parte del processo produttivo e distributivo.

La metodologia è basata sulla predisposizione di uno schema di tavole risorse e impieghi per la filiera dell'olio d'oliva costruito utilizzando dati di dettaglio sulle quantità, sui valori e sui prezzi in ogni fase di scambio. I dati sono poi introdotti all'interno delle tavole intersettoriali del sistema agroalimentare nazionale² per l'elaborazione della catena del valore dell'olio, secondo un metodo analogo a quello utilizzato per calcolare la catena del valore dei prodotti agricoli e alimentari nel complesso (*Ismea, Check Up 2013 La competitività del sistema agroalimentare italiano*).

Con questo studio si fornisce quindi una descrizione dettagliata della filiera olivicola-olearia e una fotografia della formazione e distribuzione del valore tra gli attori coinvolti direttamente e indirettamente nel processo di produzione e commercializzazione, mettendo in luce le principali criticità. Si tratta di un notevole passo avanti nella direzione della trasparenza e conoscenza del funzionamento della filiera. Nel corso del tempo, il calcolo può essere aggiornato consentendo di monitorare i cambiamenti. Inoltre, nuovi dati o dati più consolidati che si rendano disponibili (ad es. per quanto riguarda prezzi e costi lungo la filiera dell'olio e i sottoprodotti) possono essere utilizzati migliorando l'accuratezza dell'elaborazione.

2. Diagramma dei flussi della filiera olivicola-olearia

Allo scopo di elaborare la catena del valore della filiera olivicola olearia è stato innanzitutto realizzato un diagramma dei flussi di prodotto lungo la filiera, dalle olive all'olio confezionato venduto ai consumatori, che fosse il più rappresentativo possibile della realtà. Per il reperimento dei dati utili alla costruzione di detto diagramma è stato preso in considerazione come anno di riferimento il 2011. Il diagramma riporta per ciascuna fase i volumi di prodotto e i prezzi di scambio.

Secondo l'Istat la produzione nazionale di olive da olio nel 2011 è stata di 3,093 milioni di tonnellate. La molitura delle olive ha prodotto una quantità di olio di pressione (olio extravergine, vergine e lampante) di 542 mila tonnellate. Secondo stime effettuate dall'Ismea, il 70% dell'olio di pressione (379 mila tonnellate) è rappresentato dall'olio vergine ed extravergine di oliva³, mentre il restante 30% dall'olio lampante (163 mila tonnellate). La quantità di olio di sansa prodotto, invece, ammonta a 31 mila tonnellate ed è pari a circa il 6% dell'olio di pressione prodotto.

² Cfr. *Ismea, Le tavole delle risorse e degli impieghi del sistema agroalimentare italiano, 2009.*

³ *Sebbene l'olio extra e vergine siano differenti dal punto di vista chimico e sensoriale, i dati relativi all'import/export non ci consentono di effettuare una netta distinzione tra le due tipologie, dunque, in questa sede, ai fini della catena del valore, è stato necessario considerarli come se si trattasse di un unico prodotto.*

Tab. 1 – Quantità prodotte, importate ed esportate nel 2011

	Quantità (000. t)	%
Produzione nazionale olive	3.093,0	
Totale olio nazionale prodotto	573,0	100,0
Produzione nazionale di olio vergine ed extravergine	379,0	66,1
Produzione nazionale olio lampante	163,0	28,4
Produzione nazionale olio di sansa greggio	31,0	5,4
Totale olio importato	625,2	100,0
Import olio vergine e extravergine	478,0	76,5
Import olio d'oliva	26,0	4,2
Import olio lampante	80,0	12,8
Import olio di sansa greggio	13,2	2,1
Import olio di sansa	28,0	4,5
Totale olio esportato	401,8	100,0
Export olio vergine e extravergine	277,0	68,9
Export olio d'oliva	80,0	19,9
Export olio lampante	6,1	1,5
Export olio di sansa greggio	6,1	1,5
Export olio di sansa	32,6	8,1

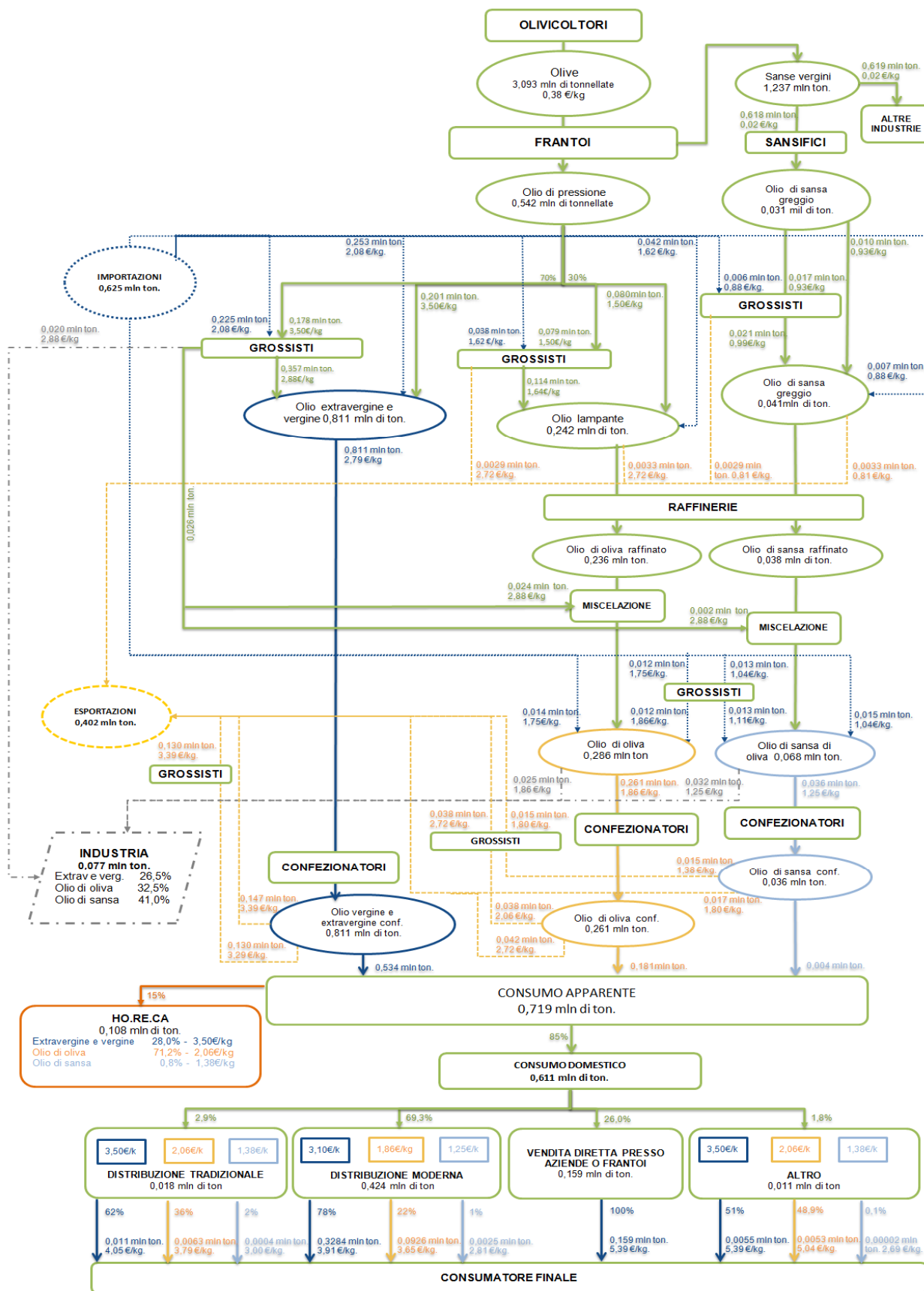
Fonte: Elaborazioni ISMEA su dati ISTAT

I dati relativi all'importazione mostrano come nel 2011 sia stata importata una quantità di olio pari a 625 mila tonnellate. Di tutto l'olio importato, il 76,5% (478 mila tonnellate) è rappresentato dall'olio vergine e extravergine di oliva, il 12,8% da olio lampante, il 4,2% da olio di oliva, il 2% da olio di sansa greggio e il 4,5% da olio di sansa.

La quantità di olio che invece è stato esportato nel 2011 ammonta a 402 mila tonnellate, di cui il 70% è rappresentato dal vergine e extravergine, seguito dall'olio d'oliva con il 20%, dall'olio di sansa con l'8% e infine dall'olio lampante e dall'olio di sansa greggio con l'1,5%.

La figura numero 1 mostra nel dettaglio il diagramma dei flussi della filiera olivicolo-olearia. In particolare vengono descritte le seguenti fasi del processo: produzione delle olive e vendita da parte degli olivicoltori ai frantoi, molitura delle olive e cessione dell'olio ai confezionatori o alle raffinerie, miscelazione dell'olio raffinato con una percentuale di olio vergine o extra, confezionamento dell'olio e vendita dello stesso attraverso la distribuzione tradizionale, la distribuzione moderna, la vendita diretta da parte dei frantoiani o aziende agricole e attraverso il canale HO.RE.CA. La filiera nella realtà è caratterizzata dalla presenza di imprese integrate a diversi livelli: aziende olivicole che hanno il proprio frantoio oppure utilizzano il servizio di molitura conto terzi e vendono l'olio sfuso; aziende e frantoi che eseguono anche il confezionamento e possono effettuare la vendita diretta al consumatore.

Fig. 1 – Diagramma dei flussi della filiera olivicola olearia



Fonte: Elaborazioni ISMEA.

Dal diagramma si evince come il 47% delle diverse tipologie di olio venga acquistato direttamente dai grossisti intermediari⁴, mentre il restante 53% viene acquistata direttamente dai confezionatori (se si tratta di olio extra e vergine) o dalle raffinerie (se si tratta di olio lampante o olio di sansa greggio). Lo stesso si verifica anche durante l'esportazione dei medesimi prodotti.

Si può notare, inoltre, che la filiera olivicolo-olearia si compone di tre flussi distinti e nel contempo caratterizzati da un'interscambiabilità di materie prime. Questi tre flussi, alla fine, comportano la formazione di altrettante tipologie di prodotto: **olio extravergine/vergine, olio d'oliva e olio di sansa di oliva**.

2.1. Flusso dell'olio extravergine/vergine

Come accennato in precedenza, l'olio di oliva extravergine/vergine nazionale rappresenta il 70% del totale olio di pressione prodotto e nell'anno 2011 ha raggiunto le 379 mila tonnellate. La quantità di olio importato, invece, è stata pari a 478 mila tonnellate, che sommate alla produzione nazionale, portano a una disponibilità di prodotto pari a 857 mila tonnellate. Parte di quest'olio viene ceduto all'industria conserviera (20 mila tonnellate), e parte (26 mila tonnellate) viene ceduto alle raffinerie per la miscelazione con olio di d'oliva raffinato e con olio di sansa raffinato. La maggior parte dell'olio viene confezionato (811 mila tonnellate).

Di tutto l'olio confezionato il 34% (277 mila tonnellate) viene esportato, mentre il restante 66% è destinato al consumo nazionale (534 mila tonnellate). Di quest'ultimo una piccola quota è destinata al consumo extradomestico (30 mila tonnellate) mentre la maggior parte viene destinata al consumo domestico (504 mila tonnellate). Il canale di vendita principale è rappresentato dalla distribuzione moderna con il 65% (328 mila tonnellate), seguito dalla vendita effettuata direttamente in azienda o frantoio con il 32% (159 mila tonnellate). Una percentuale minima, invece, viene venduta sia dalla distribuzione tradizionale con il 2% sia da tutti quegli operatori che rientrano nella categoria "altro" con l'1% (fonte Ismea-GFK Eurisko).

2.2. Flusso dell'olio d'oliva

L'olio d'oliva è il risultato della miscelazione dell'olio di oliva raffinato con una percentuale non ben definita di olio vergine o extravergine⁵.

L'olio d'oliva raffinato si ottiene attraverso la raffinazione dell'olio lampante, la cui produzione nazionale, nel 2011, ha raggiunto un valore pari a 163 mila tonnellate. L'importazione di quest'ultimo è stata di 80 mila tonnellate, che sommate alla produzione nazionale portano ad una disponibilità di 242 mila tonnellate.

Parte dell'olio lampante (6,2 mila tonnellate) è stato esportato tal quale, mentre la maggior parte (236 mila tonnellate) è stata ceduta alle raffinerie dove, attraverso processi chimici e fisici, è stato raffinato. Il risultato è un olio neutro, praticamente un miscuglio puro di trigliceridi, quasi incolore, inodore e insapore e che in questo stato non può essere commestibile. Per renderlo tale viene miscelato con una percentuale di olio vergine o extravergine. Da un'indagine ad hoc effettuata da Ismea, emerge che la percentuale di olio vergine/extravergine che viene in media miscelata dagli operatori del settore si aggira intorno al 10%.

Il risultato della miscelazione è l'olio di oliva. La produzione nazionale di quest'ultimo nell'anno 2011 si è attestata a 260 mila tonnellate, mentre la quantità importata ha raggiunto le 26 mila tonnellate, che sommate alla produzione nazionale portano a 286 mila tonnellate.

Una piccolissima parte dell'olio di oliva viene ceduto all'industria conserviera (25 mila tonnellate), mentre, la restante parte (261 mila tonnellate) viene venduta ai confezionatori.

L'olio di oliva confezionato nel 31% dei casi viene esportato, mentre per la restante parte (69%) è destinata al consumo nazionale (181 mila tonnellate). In particolare, viene destinato al consumo domestico nel 58% dei casi e al consumo extradomestico (ho.re.ca) per il restante 42% (stima Ismea su dati GFK Eurisko).

⁴ Dall'analisi sui flussi effettuata da Ismea (cfr. REF 2010 Olio di oliva – Report Economico Finanziario), si evince che il 47% dell'olio di produzione nazionale transita attraverso i cosiddetti "grossisti intermediari", per cui, in questa sede, si è assunto il concetto di far transitare attraverso i grossisti anche l'olio importato e esportato sempre nella misura del 47%.

⁵ Le definizione "olio di oliva" viene definita nell'allegato XVI (Denominazione e definizione degli oli di oliva e degli oli di sansa di oliva di cui all'articolo 118 del Reg. CE 1234/07).

La quantità di olio d'oliva commercializzata attraverso il consumo domestico ammonta a 104 mila tonnellate. I canali di vendita sono rappresentati dalla distribuzione moderna con 92,6 mila tonnellate, dalla distribuzione tradizionale con 6,3 mila tonnellate e dagli altri operatori con 5,3 mila tonnellate.

2.3. Flusso dell'olio di sansa di oliva

L'olio di sansa di oliva è il risultato della miscelazione di un olio di sansa greggio, che abbia subito una raffinazione, con una percentuale non definita di oli vergini o extravergini.

L'olio di sansa greggio è il prodotto che si estrae dalle sanse vergini attraverso l'uso di solventi. Quest'olio in Italia rappresenta circa il 6% dell'olio di pressione nazionale (fonte ASSITOL). Nel 2011 sono state stimante come produzione nazionale 31 mila tonnellate che sommate alle quantità importate (13 mila tonnellate) si sono ottenute in totale 44 mila tonnellate.

Parte dell'olio di sansa greggio (6,1 mila tonnellate) è stato esportato tal quale, mentre la restante parte (38 mila tonnellate) è stata ceduta alle raffinerie, ove l'olio subisce dei processi fisici e chimici che lo rendono incolore e insapore. L'olio di sansa raffinato non è commestibile, e per renderlo tale viene miscelato con una percentuale di olio vergine/extravergine. A riguardo, sono state effettuate delle indagini dall'Ismea, dalle quali è emersa una stima della percentuale media di olio vergine/extravergine utilizzata nella miscelazione del 5%.

Dalla miscelazione si ottiene l'olio di sansa di oliva. La produzione nazionale si è attestata a 40 mila tonnellate, che sommate alle quantità importate (28 mila tonnellate), raggiungono 68 mila tonnellate di disponibilità.

L'olio di sansa confezionato (36 mila tonnellate), per il 91% dei casi è stato esportato, mentre, per una piccola parte (9%) è stato destinato al consumo nazionale (4 mila tonnellate). In particolare, viene prevalentemente venduto al consumo domestico (77%), e per il 23% viene destinato al consumo extradomestico (HO.RE.CA).

La quantità di olio di sansa di oliva destinato al consumo domestico ammonta a 2,9 mila tonnellate. I canali di vendita sono rappresentati dalla distribuzione moderna con 2,5 mila tonnellate, e dalla distribuzione tradizionale con 0,4 mila tonnellate.

2.4. Analisi dei prezzi lungo la filiera

L'analisi dei prezzi lungo la filiera olivicola olearia è stata svolta prendendo in considerazione diverse classi di prezzo: prezzi all'origine, prezzi all'ingrosso, prezzi al consumo e infine i prezzi relativi all'import/export. In particolare, i prezzi all'origine e quelli all'ingrosso sono frutto di rilevazioni effettuate dall'Ismea nell'ambito della propria rete di rilevazione nazionale dei prezzi, i prezzi al consumo sono frutto di un'elaborazione Ismea su dati GFK Eurisko, mentre i valori medi all'import/export derivano da elaborazioni dei dati Istat.

Sebbene la maggior parte dei prezzi presenti lungo la filiera sia il frutto di rilevazioni effettivamente eseguite, alcuni sono il risultato di stime. In particolare, il prezzo del prodotto venduto dai grossisti intermediari è considerato pari al prezzo con il quale essi acquistano il prodotto, incrementato di una percentuale del 6,25%. Allo stesso modo, il prezzo con il quale i confezionatori vendono il prodotto viene stimato pari al prezzo con il quale essi acquistano il prodotto incrementato del 25%⁶.

Nel diagramma dei flussi riportato in figura 1, si osserva che il prezzo medio nazionale con il quale gli olivicoltori vendono le olive ai frantoi sia pari a 0,38 €/kg (fonte: rete di rilevazione Ismea, anno 2011). Dalle olive molite e in funzione delle caratteristiche qualitative delle stesse, si ottengono due tipologie di prodotto: **l'olio vergine/extravergine e l'olio lampante**. Il sottoprodotto della lavorazione delle olive è rappresentato dalle sanse vergini che, al prezzo medio di 0,02 €/kg (stime di esperti di settore), sono vendute alle diverse industrie e/o ai sansifici che estraggono da esse **l'olio di sansa greggio**.

L'olio vergine/extravergine prodotto in Italia viene venduto ad un prezzo di 3,50⁷ €/kg (fonte: rete di rilevazione Ismea, anno 2011), quello importato invece viene acquistato a un valore medio di 2,08 €/kg. I confezionatori, dunque, nel 2011 hanno acquistato olio vergine/extra ad un prezzo medio di 2,79 €/kg. Una volta confezionato, l'olio è in parte esportato al prezzo medio di 3,39 €/kg, una piccola quota (3,7%) è

⁶ Entrambe le percentuali derivano da informazioni fornite da esperti del settore.

⁷ Poiché l'85% dell'olio presente in questa categoria è rappresentato dall'extravergine di oliva, in questa sede si è deciso di indicare il prezzo dell'extravergine e non quello del vergine.

venduta al mercato extradomestico ad un prezzo di 3,50 €/kg e la restante parte è destinata al consumo domestico.

L'olio lampante prodotto è venduto alle raffinerie al prezzo di 1,50 €/kg (fonte: rete di rilevazione Ismea). Queste, inoltre, importano olio dall'estero ad un prezzo medio di 1,62 €/kg. L'olio lampante, dopo la raffinazione e la miscelazione con una percentuale variabile di olio vergine/extra viene trasformato in **olio d'oliva**. Quest'ultimo è ceduto al prezzo di 1,86 €/kg sia all'industria sia ai confezionatori. Una volta confezionato, quest'olio è in parte esportato al prezzo medio di 2,72 €/kg, una quota pari al 29% è destinata al consumo extradomestico al prezzo di 2,06 €/kg e la parte restante va al consumo domestico.

L'olio di sansa greggio è venduto al prezzo di 0,93 €/kg alle raffinerie. Queste, inoltre, importano questa tipologia di olio dall'estero ad un prezzo di 0,88 €/kg. Quest'olio, dopo la raffinazione e la miscelazione con una percentuale variabile di olio vergine/extra, viene trasformato in **olio di sansa d'oliva**, che è ceduto al prezzo di 1,25 €/kg sia all'industria sia ai confezionatori. Una volta confezionato, questo prodotto è in parte destinato all'export al prezzo medio di 1,80 €/kg, una quota pari al 2,4% è destinata al consumo extradomestico al prezzo di 1,38 €/kg e la restante parte al consumo domestico.

Dal diagramma dei flussi riportato in figura 1 si può notare che l'85% dell'olio confezionato viene acquistato dalle famiglie per il consumo domestico. Il 69% di quest'olio viene venduto dalla distribuzione moderna, il 28% direttamente dalle aziende o dai frantoi, il 3% dalla distribuzione tradizionale e soltanto il 2% circa dai punti vendita facenti parte della categoria "altro".

La distribuzione moderna acquista l'olio ad un prezzo inferiore rispetto agli altri operatori, poiché l'impresa fornitrice durante la contrattazione applica al prezzo di listino una determinata percentuale di sconto⁸, effettuando quindi, una riduzione del prezzo di vendita del prodotto stesso. In particolare, si stima che la DM acquisti olio vergine/extra a 3,10 €/kg mentre lo rivende ai consumatori a 3,91 €/kg; l'olio di oliva viene acquistato a 1,86 €/kg e viene venduto a 3,65 €/kg e infine l'olio di sansa viene acquistato a 1,25 €/kg e rivenduto a 2,81 €/kg.

La vendita diretta da parte dei frantoi o aziende agricole riguarda soltanto l'olio vergine/extra. Quest'olio viene venduto al consumatore finale ad un prezzo di 5,39 €/kg.

La distribuzione tradizionale acquista olio vergine/extra a 3,50 €/kg e lo rivende ai consumatori a 4,05 €/kg; l'olio di oliva viene acquistato a 2,08 €/kg e viene venduto a 3,76 €/kg e infine l'olio di sansa viene acquistato a 1,38 €/kg e rivenduto a 3,00 €/kg.

Tutte le altre categorie di operatori della distribuzione acquistano olio vergine/extravergine ad un prezzo di 3,50 €/kg e lo rivendono a 5,39 €/kg; l'olio di oliva viene acquistato a 2,08 €/kg e viene venduto a 5,04 €/kg e infine l'olio di sansa viene acquistato a 1,38 €/kg e rivenduto a 3,69 €/kg.

3. Stima dei costi di produzione delle olive da olio

3.1. Metodologia per la stima dei costi di produzione

Per la definizione dei costi di produzione dell'olivicoltura sono stati presi in considerazione come base informativa i dati forniti da un'indagine effettuata da Ismea su 60 aziende produttrici di olive da olio nel periodo compreso tra ottobre 2011 e febbraio 2012⁹.

Le **aziende oggetto dell'indagine** sono:

- aziende olivicole "ordinarie" in termini di organizzazione, produzione e commercializzazione per una data regione/area o per un dato comprensorio;
- aziende convenzionali (sono state escluse le aziende biologiche);
- aziende con una dimensione di almeno un ettaro di superficie agricola utilizzata (Sau).

⁸ L'ISMEA in collaborazione con AGCM (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato), ha effettuato un'indagine su un campione molto ampio di imprese agro-alimentari fornitrici della GDO, somministrando loro un questionario articolato in diverse sezioni atte a definire le caratteristiche dell'impresa, le modalità della contrattazione e le varie voci contrattuali presenti nella contrattazione (sconti e contributi). Cfr. AGCM, Indagine conoscitiva sul settore della GDO – IC43, agosto 2013.

⁹ Ismea, Indagine sui costi di produzione delle olive da olio, luglio 2012.

Per quanto riguarda la localizzazione regionale, le aziende sono state scelte tra le regioni maggiormente rappresentative in termini numerici e produttivi.

Alle aziende sono stati chiesti:

- I ricavi di vendita delle olive e dell'olio realizzati da inizio raccolta 2010 a dicembre 2010. Sono inoltre richieste le giacenze di olio eventualmente presente in azienda al 31/12/2010 e i premi PAC.
- Il costo della manodopera salariata e il costo degli oneri sociali pagati sulla manodopera salariata. Per manodopera salariata si intende quella fornita da dipendenti a contratto a tempo indeterminato (OTI) e da dipendenti a contratto a tempo determinato (OTD). Mentre per manodopera familiare si intende la componente del lavoro aziendale che non percepisce salario. Pertanto, il familiare che riceve un compenso per il lavoro prestato è stato considerato tra la manodopera salariata. Inoltre, si è scelto di considerare in maniera esplicita il costo di tutta la manodopera familiare, valorizzandola al salario di mercato.
- I costi di gestione dell'oliveto per fase operativa. I quantitativi e i prezzi dei fattori produttivi si riferiscono a quelli impiegati nel 2010. Le fasi operative sono le seguenti:
 - potatura (potatura, eliminazione residui potatura, potatura verde);
 - diserbo e altre lavorazioni del terreno (diserbo chimico, trinciatura, altre lavorazioni del terreno);
 - concimazione;
 - trattamenti antiparassitari (occhio di pavone, tignola, mosca dell'olivo, cocciniglia, altri trattamenti);
 - irrigazione;
 - raccolta;
 - trasporto olive al frantoio;
 - altre operazioni conto terzi, compreso il costo della molitura delle olive ¹⁰.

Inoltre, sono stati individuati i costi sostenuti per:

- energia;
- spese generali.
- Altri costi - Sono presi in esame i seguenti costi: ammortamenti macchine e attrezzature; ammortamento oliveto; ammortamento fabbricati rurali; oneri finanziari (debiti aziendali).
- I contributi/aiuti comunitari ricevuti per il settore olivicolo oleario.

La composizione del campione vede il 21% delle aziende intervistate localizzate in Puglia, il 17% in Sicilia e il 16% in Calabria. Campania e Lazio rappresentano il 9%, Abruzzo e Toscana il 7%, Basilicata, Marche, Umbria, Sardegna e Liguria con quote minori in linea con la distribuzione del numero di aziende e della produzione sul territorio.

Tra le aziende presenti sul campione sono state individuate, per ciascuna regione, quelle rappresentative del territorio aventi caratteristiche omogenee in termini di conduzione dell'oliveto, tipologia di manodopera impiegata, caratteristiche strutturali e di gestione. Nello specifico sono state scelte, per Puglia, Calabria e Sicilia quattro aziende, per Toscana e Abruzzo tre aziende e per Umbria e Marche due.

Una volta individuate le aziende, per ciascuna regione, si è proceduto alla definizione di un'unica tipologia aziendale che racchiudesse le caratteristiche delle aziende selezionate, eseguendo il calcolo della media ponderata dei costi e dei ricavi in funzione delle superfici olivetate presenti su ciascuna azienda.

Successivamente, i dati relativi alle quantità dei mezzi correnti utilizzati per ogni tipologia aziendale (ore di

¹⁰ Come si dirà più avanti, nell'elaborazione della catena del valore della filiera olivicolo-olearia si è assunto che le aziende olivicole conferiscono e vendono le olive ai frantoi senza recuperare l'olio prodotto. Va specificato che in realtà la maggior parte dei produttori olivicoli conferisce le olive al frantoio e recupera l'olio prodotto per commercializzarlo. Per questo motivo, tra i costi che le aziende olivicole sostengono, in questa sede, non viene commentato quello sostenuto per la molitura delle olive, che è attribuito alla fase industriale della frangitura. Allo stesso modo, nei ricavi si considerano solo quelli derivanti dalla vendita delle olive.

manodopera per singola operazione colturale, quantità di gasolio, di prodotti fitosanitari e di concimi), sono stati inseriti in apposite Schede di Rilevazione dei Costi di Produzione (SRCPI) opportunamente predisposte da Ismea per la raccolta delle informazioni. Su ciascuna tipologia aziendale, quindi, è stata effettuata un'analisi dei costi di produzione e un vero e proprio conto colturale utilizzando i prezzi dei mezzi correnti aggiornati al 2011.

3.2. Le tipologie aziendali: descrizione aziendale e costi

All'interno di ogni distretto produttivo sono state scelte delle aziende reali con caratteristiche strutturali e organizzative tali da far sì che i costi colturali possano essere rappresentativi per l'areale di produzione.

Le tipologie aziendali però non sono rappresentative della realtà locale in termini assoluti, ossia i risultati economici non sono la media ponderata dei costi e dei ricavi colturali di tutte le aziende che vi operano o di un campione statisticamente rappresentativo di queste, ma incorporano le caratteristiche della tipologia più diffusa tra le aziende olivicole del distretto produttivo.

Di seguito si descrivono le caratteristiche aziendali e i costi della cosiddetta "azienda tipo" in ciascuna regione; i dati sono commentati come se si trattasse di un'unica azienda. I costi di produzione per ciascuna tipologia sono riportati nella tabella 9.

Puglia

La tipologia di azienda in questione è rappresentativa della parte centro-settentrionale della Puglia (provincia di Foggia e Nord barese). Si tratta di un'azienda specializzata, con una netta presenza di impiego di manodopera salariata. La superficie aziendale è di dimensioni medie elevate (15 ha), irrigua e localizzata in collina. La produzione di olive si aggira sui 118 q/ha. L'azienda percepisce un Pagamento Unico medio di 947 €/ha.

Tab. 2 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincia di Foggia Nord barese

Regione:	Puglia	Zona altimetrica	collina
Provincia:	Foggia -Nord Barese	Giacitura prevalente:	pianeggiante (0-5%)
SAU aziendale (ha):	15	N. piante/ha	230
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	100% proprietà
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento colturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 24,5% e tra essi spicca il costo sostenuto per l'irrigazione con il 7%. Il costo della manodopera dipendente è quello che incide maggiormente (43%), mentre bassa è la percentuale del costo della manodopera familiare che ha un'incidenza del 4,8%. Inoltre, il costo sostenuto per gli ammortamenti ha un'incidenza del 16% (tabella 9).

Calabria

L'azienda tipo in questione è rappresentativa della parte centro-settentrionale della Calabria e in particolare rappresenta quella porzione di territorio compresa tra le province di Crotone, Cosenza e Catanzaro. L'azienda è condotta da un coltivatore diretto in regime di coltivazione convenzionale e tutte le operazioni colturali sono svolte prevalentemente attraverso la manodopera familiare. La superficie aziendale, interamente di proprietà, è pari a 3,6 ettari localizzati in collina e la produzione di olive si attesta sui 42 q/ha. L'azienda percepisce un Pagamento Unico medio di 619 €/ha.

Tab. 3 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincie di Crotone, Cosenza e Catanzaro

Regione:	Calabria	Zona altimetrica	collina
Provincia:	Cosenza Crotone e Catanzaro	Giacitura prevalente:	declive (5-15%)
SAU aziendale (ha):	3,6	N. piante/ha	258
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	100% proprietà
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento colturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 23,5% e tra essi il costo sostenuto per l'acquisto dei concimi è quello che pesa di più (8%). Il costo sostenuto per gli ammortamenti è quello che incide maggiormente (65%), mentre il costo della manodopera familiare ha un'incidenza del 50% (tabella 9).

Sicilia

La tipologia di azienda in questione è rappresentativa della provincia di Agrigento. L'azienda è condotta da un coltivatore diretto in regime di coltivazione convenzionale e tutte le operazioni colturali sono svolte prevalentemente attraverso la manodopera familiare. La superficie aziendale, interamente di proprietà, è pari a 2,75 ettari localizzati in collina e la produzione di olive si attesta sui 48 q/ha. L'azienda percepisce un Pagamento Unico medio di 995 €/ha.

Tab. 4 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincia di Agrigento

Regione:	Sicilia	Zona altimetrica	collina
Provincia:	Agrigento	Giacitura prevalente:	declive (5-15%)
SAU aziendale (ha):	2,75	N. piante/ha	214
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	100% proprietà
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento colturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 17,8% e tra essi la spesa sostenuta per la manutenzione delle macchine e attrezzi ha un peso maggiore (4,5%). Il costo della manodopera familiare è quello che incide maggiormente (33%), mentre il costo sostenuto per gli ammortamenti ha un'incidenza del 3,7% (tabella 9).

Toscana

L'azienda tipo in questione è rappresentativa della provincia di Firenze. L'azienda è condotta da un coltivatore diretto in regime di coltivazione convenzionale e tutte le operazioni colturali sono svolte prevalentemente attraverso la manodopera familiare. La superficie aziendale, interamente di proprietà, è pari a 3,40 ettari localizzati in collina e la produzione di olive si attesta sui 27 q/ha. La meccanizzazione è di tipo agevolata. L'azienda percepisce un Pagamento Unico di 426 €/ha.

Tab. 5 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincia di Firenze

Regione:	Toscana	Zona altimetrica	collina
Provincia:	Firenze	Giacitura prevalente:	declive (5-10%)
SAU aziendale (ha):	3,4	N. piante/ha	176
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	100% proprietà
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento colturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 32,4% e tra essi l'acquisto di concimi è quello che pesa di più (9%), mentre il costo della manodopera familiare è quello che incide maggiormente (76%). Per questa tipologia aziendale non sono stati rilevati costi per ammortamenti (tabella 9).

Abruzzo

L'azienda tipo in questione è rappresentativa della provincia di Pescara. L'azienda è condotta da un coltivatore diretto in regime di coltivazione convenzionale e tutte le operazioni colturali sono svolte prevalentemente attraverso la manodopera familiare. La superficie aziendale, per il 66% di proprietà e per la restante parte in affitto, è pari a 5,80 ettari localizzati in collina. La produzione di olive si attesta sui 39 q/ha. La meccanizzazione è di tipo agevolata. L'azienda percepisce un Pagamento Unico di 896 €/ha.

Tab. 6 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincia di Pescara

Regione:	Abruzzo	Zona altimetrica	collina
Provincia:	Pescara	Giacitura prevalente:	declive (5-10%)
SAU aziendale (ha):	5,8	N. piante/ha	146
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	66% proprietà- 44% affitto
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento colturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 36% e tra essi la spesa sostenuta per l'acquisto del carburante è quello che pesa di più (10%), mentre il costo della manodopera familiare è quello che incide maggiormente (54%). Per questa tipologia aziendale non sono stati rilevati costi per ammortamenti (tabella 9).

Umbria

L'azienda tipo in questione è rappresentativa della provincia di Perugia, è condotta da un coltivatore diretto in regime di coltivazione convenzionale e tutte le operazioni colturali sono svolte prevalentemente attraverso la manodopera familiare. La superficie aziendale, interamente di proprietà, è pari a 2,70 ettari localizzati in collina. La produzione di olive si attesta sui 31 q/ha. La meccanizzazione è di tipo agevolata. L'azienda percepisce un Pagamento Unico di 711 €/ha.

Tab. 7 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincie di Perugia

Regione:	Umbria	Zona altimetrica	collina
Provincia:	Perugia	Giacitura prevalente:	pianeggiante (0-5%)
SAU aziendale (ha):	2,7	N. piante/ha	270
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	100% proprietà
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento colturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 18% e tra essi la spesa sostenuta per la manutenzione delle macchine è quello che pesa di più (10,4%), mentre il costo della manodopera familiare è quello che incide maggiormente con ben il 96% sul totale dei ricavi. Per questa tipologia aziendale non sono stati rilevati costi per ammortamenti (tabella 9).

Marche

L'azienda tipo in questione è rappresentativa della provincia di Ancona ed è condotta da un coltivatore diretto in regime di coltivazione convenzionale e tutte le operazioni colturali sono svolte prevalentemente attraverso la manodopera familiare, tranne che per alcune operazioni colturali come la raccolta nella quale si fa ricorso al contoterzismo. La superficie aziendale, interamente di proprietà, è pari a 2,90 ettari localizzati in collina. La produzione di olive si attesta sui 51 q/ha. La meccanizzazione è di tipo agevolata. L'azienda percepisce un Pagamento Unico di 460 €/ha.

Tab. 8 – Caratteristiche strutturali e organizzative della tipologia aziendale provincie di Ancona

Regione:	Marche	Zona altrimetrica	collina
Provincia:	Ancona	Giacitura prevalente:	declive (0-10%)
SAU aziendale (ha):	2,9	N. piante/ha	266
Forma di conduzione:	coltivatore diretto	Titolo possesso terreni:	100% proprietà
Tecnica di coltivazione:	convenzionale	Ordinamento culturale prevalente:	olivicolo

Fonte: ISMEA

Tra i costi sostenuti da questa tipologia aziendale, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 51,7% e tra essi la spesa sostenuta per la concessione del lavoro in conto terzi per eseguire la raccolta delle olive è quello che pesa di più (34,4%). Il costo della manodopera familiare ha un'incidenza del 18,7% mentre quello sostenuto per pagare la manodopera dipendente ha l'incidenza più bassa (4,7%). Anche per questa tipologia aziendale non sono stati rilevati costi per ammortamenti (tabella 9).

3.3. Elementi di differenziazione tra le operazioni colturali nelle diverse tipologie aziendali

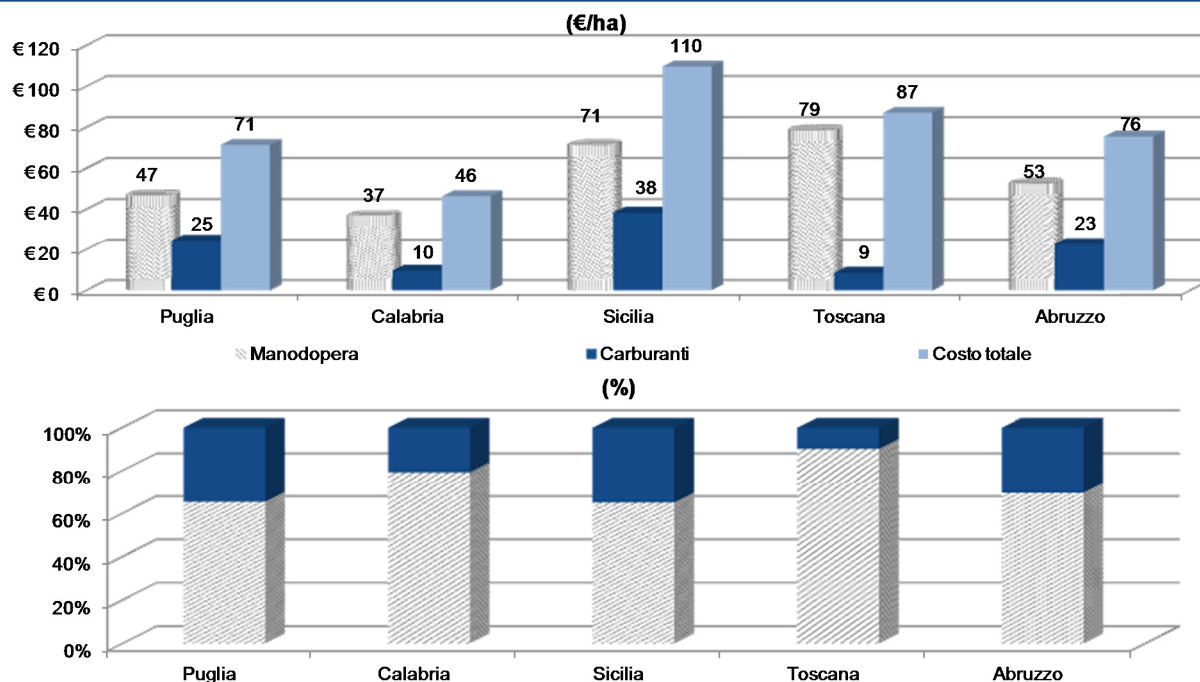
Le diverse tipologie aziendali descritte si caratterizzano, oltre che per la diversa localizzazione geografica, anche per differenze organizzative e gestionali, così come si evidenzia analizzando i costi sostenuti per singola operazione colturale. Nel dettaglio, di seguito si riportano i costi di ogni tipologia di operazione colturale distinguendo per ciascuna il costo per manodopera, carburanti, servizi agricoli e materie prime.

- Lavorazione del terreno

Le lavorazioni del terreno consentono di migliorare le condizioni di adattamento della coltura, massimizzandone i risultati produttivi, di favorire il controllo delle infestanti, di migliorare l'efficienza dei nutrienti, evitandone perdite per lisciviazione, ruscellamento ed evaporazione, di mantenere il terreno in buone condizioni strutturali, prevenendone erosione e smottamenti e di favorire la penetrazione delle acque meteoriche e di irrigazione.

Tra le lavorazioni del terreno quelle effettuate con maggiore frequenza sono l'aratura e l'erpatura. Tranne le aziende di Umbria e Marche, tutte le altre effettuano queste operazioni. La tipologia aziendale presente in Sicilia è quella che sostiene il costo maggiore (110 €/ha). Tutte le altre sostengono un costo analogo (71-87 €/ha), mentre l'azienda della Calabria è quella che ha il costo minore con 46 €/ha. Se si considera soltanto la manodopera, l'azienda che con il costo maggiore è quella della Toscana con 79 €/ha, seguita dalla Sicilia con 71 €/ha. Da sottolineare che tutte le aziende utilizzano il proprio parco macchine e nessuna fa ricorso al contoterzismo per questa operazione.

Fig. 2 – Costo per le lavorazioni del terreno nelle diverse tipologie aziendali (€/ha e %)

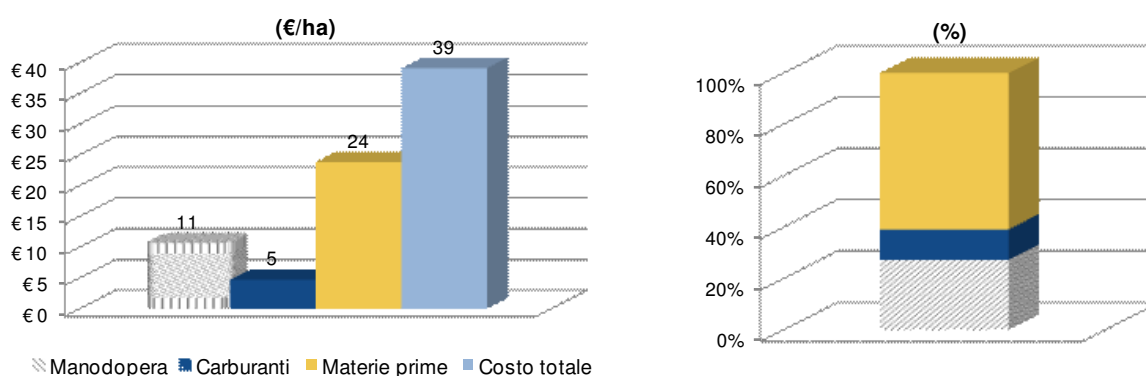


Fonte: ISMEA

- Diserbo chimico

Il diserbo chimico è una tecnica di gestione del terreno che persegue lo scopo di eliminare le piante infestanti che entrano in competizione con l'olivo, somministrando prodotti chimici che risultando tossici ne disseccano la parte aerea. Tra le aziende del campione soltanto per quella pugliese si rileva questa pratica colturale, con un costo complessivo di 39 €/ha.

Fig. 3 – Costo per Diserbo chimico nelle tipologia aziendali della regione Puglia (€/ha e %)



Fonte: ISMEA

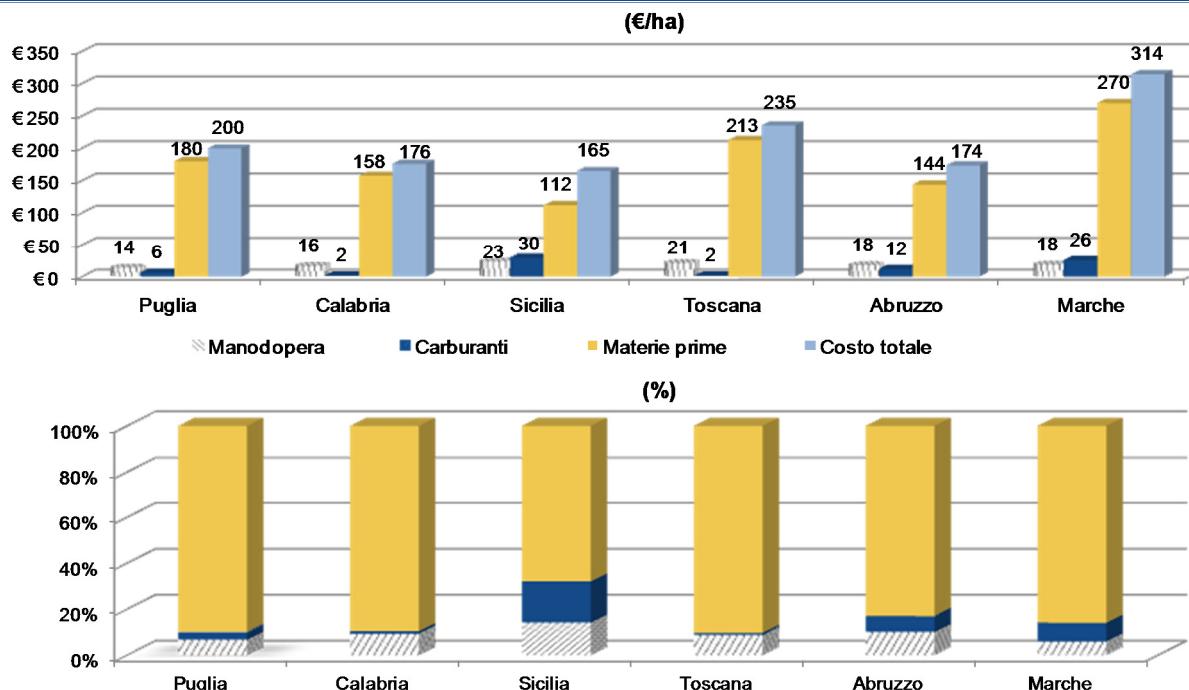
- Concimazioni

La concimazione consiste nell'apportare gli elementi nutritivi al terreno in modo da restituire quelli asportati con la produzione, per evitare l'insorgenza di carenze e per contribuire al mantenimento delle caratteristiche fisiche del terreno stesso.

A differenza dell'azienda umbra, tutte le altre effettuano la concimazione. Dal grafico si nota come il costo della manodopera e dei carburanti sia pressoché simile per tutte le tipologie aziendali. Si differenzia, invece, il costo del concime impiegato da ciascun'azienda che peraltro rappresenta la voce di costo predominante

nel concorrere alla formazione del costo totale. A tal proposito, l'azienda che sostiene il costo più alto per l'acquisto del concime è quella che rappresenta le Marche con 270 €/ha, seguita dalla Toscana con 213 €/ha. L'azienda della Sicilia è quella che spende di meno (112 €/ha). Anche per questa operazione colturale nessuna azienda si affida al contoterzismo. Per questa operazione colturale il costo sostenuto per la manodopera e per l'acquisto del carburante assume un'incidenza trascurabile rispetto al costo totale dell'operazione.

Fig. 4 – Costo per le concimazioni nelle diverse tipologie aziendali (€/ha)



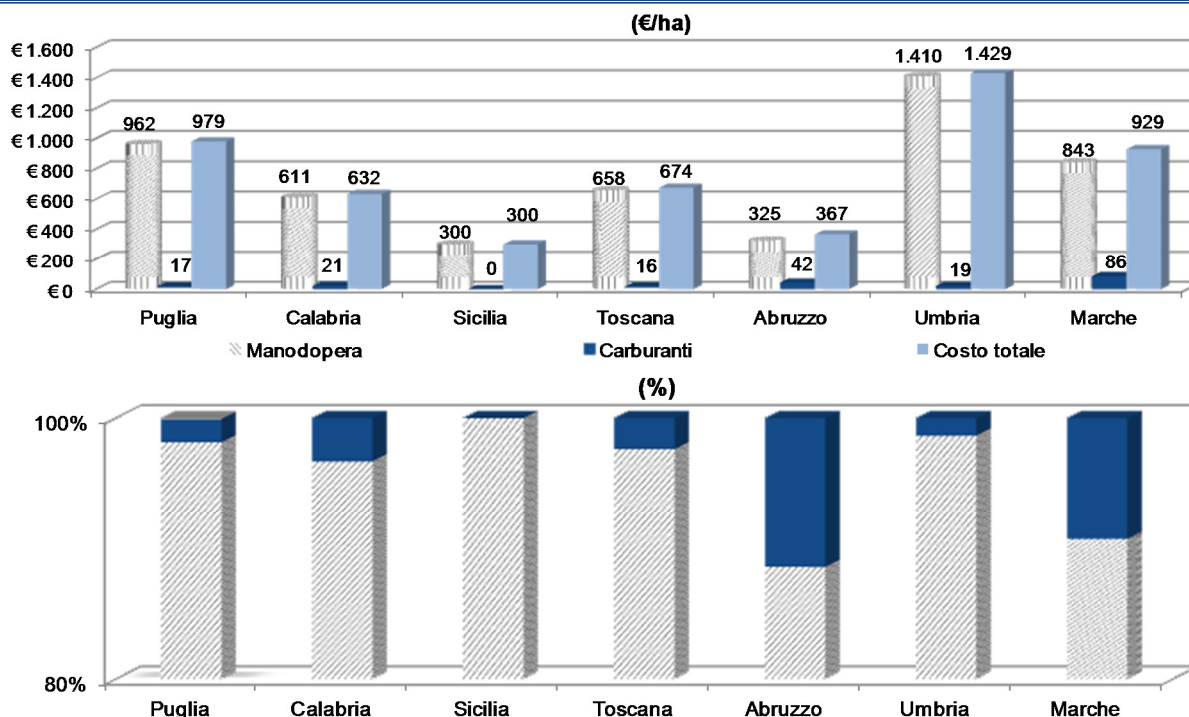
Fonte: ISMEA

- Potatura

La potatura è la cura colturale che più incide sull'equilibrio vegeto produttivo della pianta: viene effettuata per realizzare produzioni costanti, elevate e di qualità, per conservare la forma di allevamento che garantisce l'illuminazione della pianta e per ridurre l'alternanza di produzione. Insieme alla raccolta è la pratica che richiede maggior impiego di manodopera. All'interno di questa voce di costo vengono considerate anche tutte quelle pratiche ("spollonatura" o "scacchiatura"), effettuate nel mese di settembre al fine di eliminare i succhioni e/o i polloni cresciuti rispettivamente sulla chioma o dalla ceppaia porzioni vegetative nuove e vigorose che si formano a causa della forte necessità di ricostituire una superficie fogliare idonea alla forza dell'apparato radicale dell'olivo.

Questa pratica è eseguita da tutte le tipologie aziendali, facendo uso esclusivo della manodopera aziendale e quindi senza fare ricorso al contoterzismo. Tra le voci di costo che concorrono a determinare il costo totale, la parte preponderante è rappresentata dal costo della manodopera, con un'incidenza sul costo totale che oscilla tra il 90 e il 98%, mentre la parte restante è rappresentata dal costo del carburante. L'azienda che sostiene i maggiori costi per questa operazione colturale è quella rappresentativa dell'Umbria con un costo di 1.410 €/ha seguita dalla Puglia con 979 €/ha e dalle Marche con 929 €/ha. Quella che spende di meno è l'azienda siciliana con 300 €/ha.

Fig. 5 – Costo per le operazioni di potatura nelle diverse tipologie aziendali (€/ha e %)



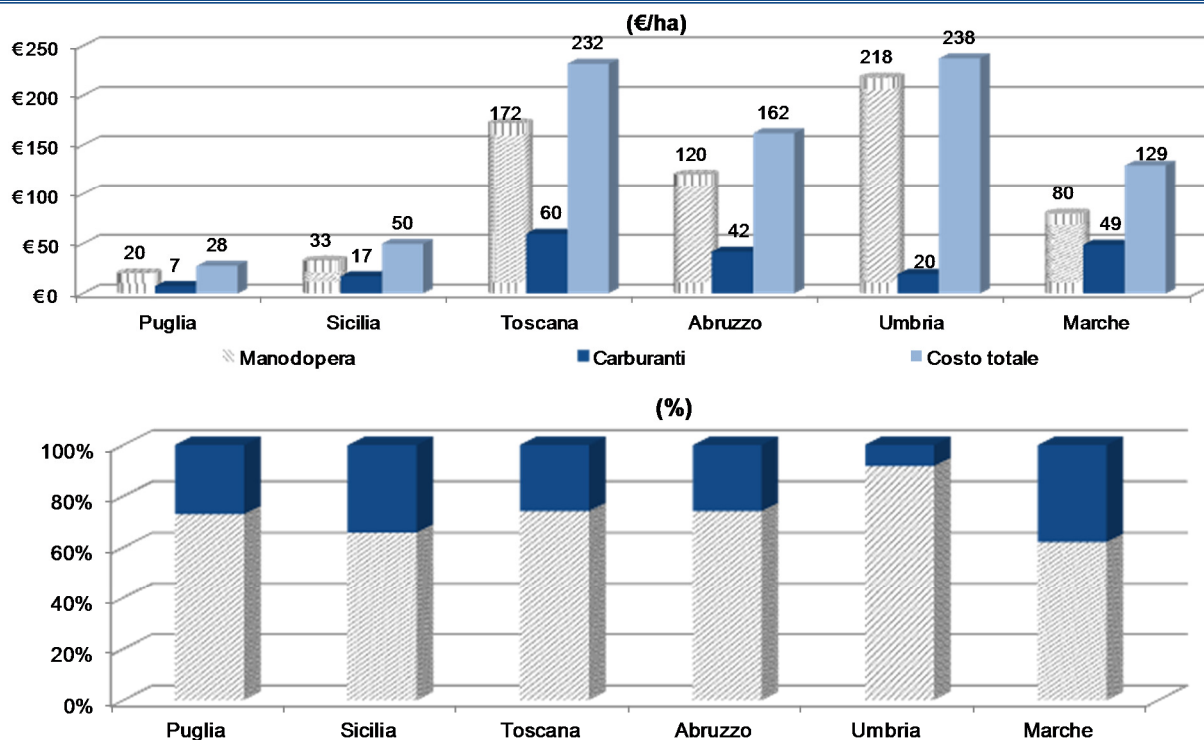
Fonte: ISMEA

- Trinciatura

Una delle operazioni colturali effettuate dalle aziende olivicole è la trinciatura, che consiste nello sminuzzamento meccanico, eseguito con apposite macchine trinciatrici di stoppie, residui di potatura, vegetazione infestante e di qualsiasi altro materiale organico presente sulla superficie del terreno.

Tranne l'azienda rappresentativa della regione Calabria, tutte le altre hanno eseguito questa operazione colturale. Dal grafico si evince come il costo di tale operazione cambi notevolmente tra le aziende del Sud e quelle del centro Italia. Infatti, le aziende di Puglia e Sicilia, rispettivamente con 28 e 50 €/ha, sostengono il costo più basso, mentre le altre sostengono una spesa notevolmente più alta. Questo divario può essere spiegato prendendo in considerazione il fatto che l'azienda tipo siciliana mostra più lavorazioni del terreno nel corso dell'anno e quella pugliese, in più, effettua il diserbo chimico. Tutto questo associato ad una migliore orografia del territorio (terreni pressoché pianeggianti) che comporta una minore richiesta di ore di lavoro per eseguire la trinciatura. Situazione diversa è stata quella delle aziende del Centro, nelle quali le ore di lavoro sono notevolmente superiori a causa dell'accentuata orografia del territorio e, in più, per le aziende rappresentative dell'Umbria e delle Marche, il fatto di non effettuare precedenti lavorazioni del terreno è di fondamentale importanza.

Fig. 6 – Costo per Trinciatura nelle diverse tipologie aziendali (€/ha e %)



Fonte: ISMEA

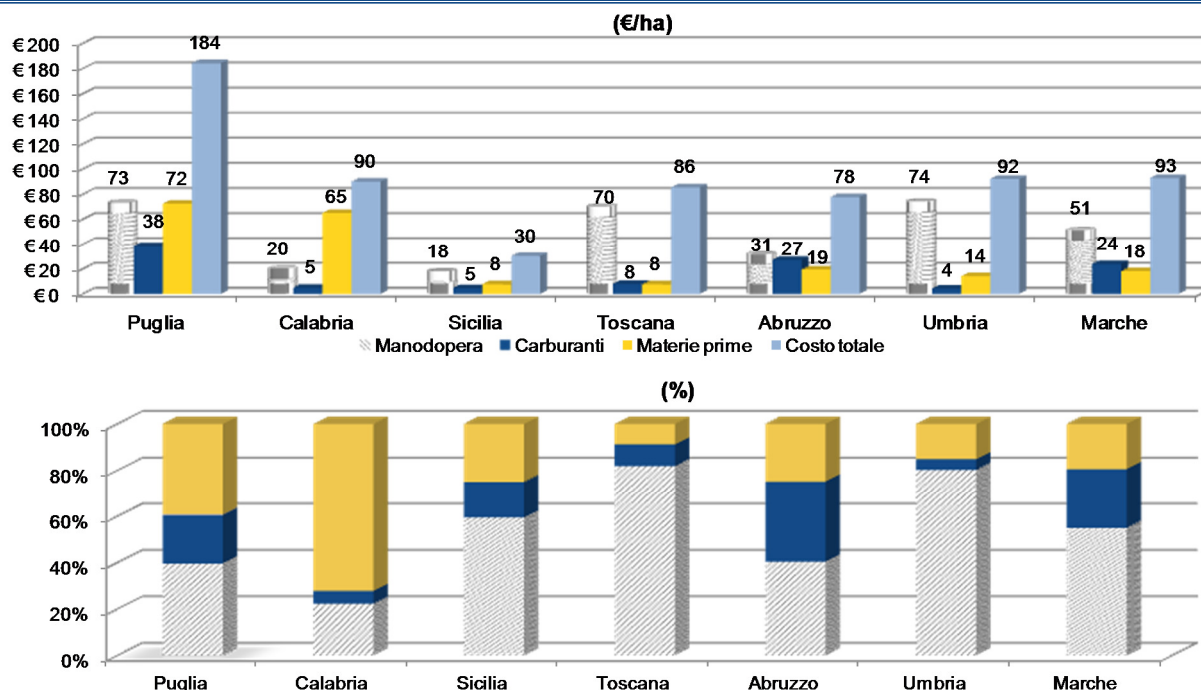
- Trattamenti fitosanitari

Le diverse condizioni ambientali e l'andamento climatico possono favorire lo sviluppo di diverse malattie dell'olivo, compromettendo l'intero raccolto se non vengono effettuati interventi di difesa da parte dell'agricoltore.

In risposta all'andamento stagionale, i principali problemi fitosanitari che in genere si riscontrano sono causati da: la mosca delle olive, *Bactrocera Oleae*, la tignola, *Prays oleae*, l'occhio di pavone, causato dal fungo subcuticolare *Spilotea oleagina* e la cocciniglia mezzo grano di pepe, *Saissetia Oleae*.

Tra le varie tipologie aziendali, quella che presenta i costi maggiori (184 €/ha) per i trattamenti è l'azienda della Puglia. L'azienda caratterizzante la regione Calabria esegue anch'essa numerosi trattamenti fitosanitari, ma a differenza dell'azienda pugliese il costo totale (90 €/ha) è inferiore a causa del più basso costo di manodopera e carburante impiegato. La spesa più bassa (30 €/ha) si riscontra per l'azienda siciliana, mentre per tutte le altre aziende del campione, il costo sostenuto per far fronte all'attacco dei fitofagi è pressoché analogo (da 86 a 93 €/ha).

Fig. 7 – Costo per trattamenti fitosanitari nelle diverse tipologie aziendali (€/ha)



Fonte: ISMEA

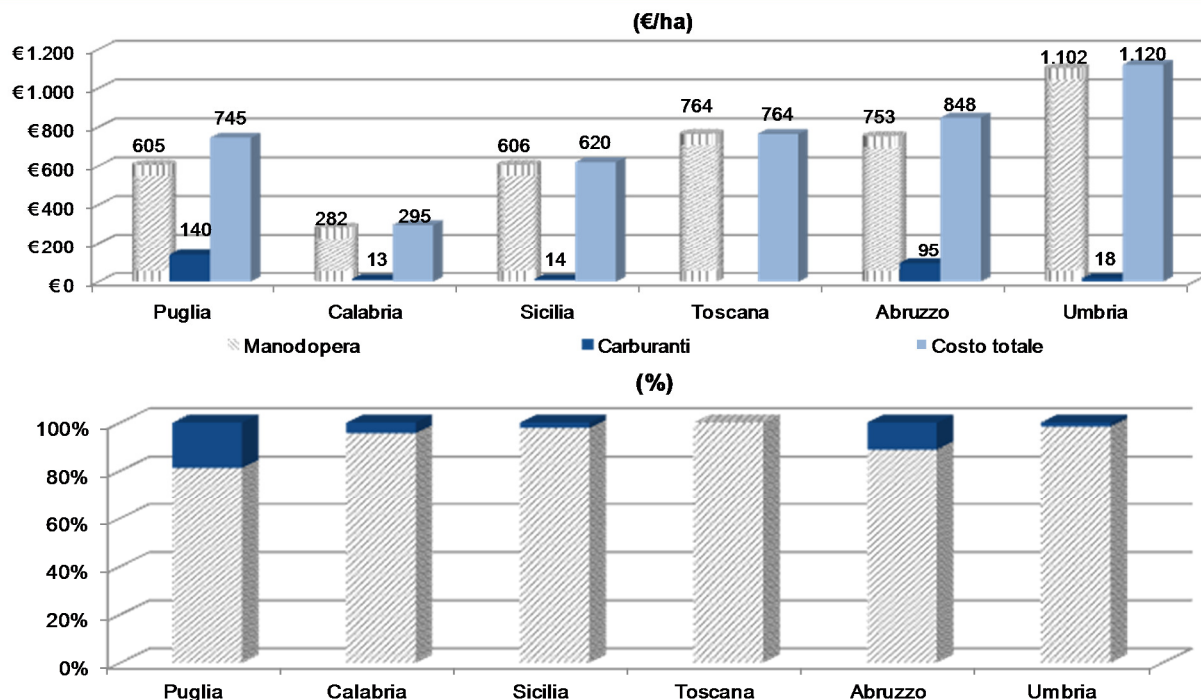
- Raccolta

La raccolta, insieme alla potatura è l'operazione più onerosa dell'intero ciclo produttivo degli alberi da frutto in genere, sia in termini di impiego di manodopera sia come incidenza sui costi di produzione.

La maggior parte delle aziende del campione effettua la raccolta agevolata, avvalendosi pertanto di macchine e attrezzature che agevolano il lavoro manuale senza sostituirlo. Soltanto l'azienda che rappresenta la Puglia effettua la raccolta meccanica con macchine operatrici portate o semoventi, munite di appositi dispositivi (vibratori o scuotitori) da applicare al fusto o alle branche della pianta. Queste macchine sostituiscono gran parte del lavoro manuale. Tranne l'azienda delle Marche che si avvale del contoterzismo, tutte le altre utilizzano manodopera aziendale. Tra queste ultime il costo maggiore è sostenuto dall'azienda umbra con 1.120 €/ha, seguita dall'azienda abruzzese e da quella toscana rispettivamente con 848 e 764 €/ha. Il costo più basso è sostenuto dall'azienda calabrese con 295 €/ha.

Anche per la raccolta come per la potatura, il costo principale è rappresentato dalla manodopera mentre quello sostenuto per il carburante solo in un caso (azienda pugliese) raggiunge il 20% circa del costo totale. Negli altri casi l'incidenza di tale costo risulta essere più bassa.

Fig. 8 – Costo per Raccolta nelle diverse tipologie aziendali (€/ha e %)

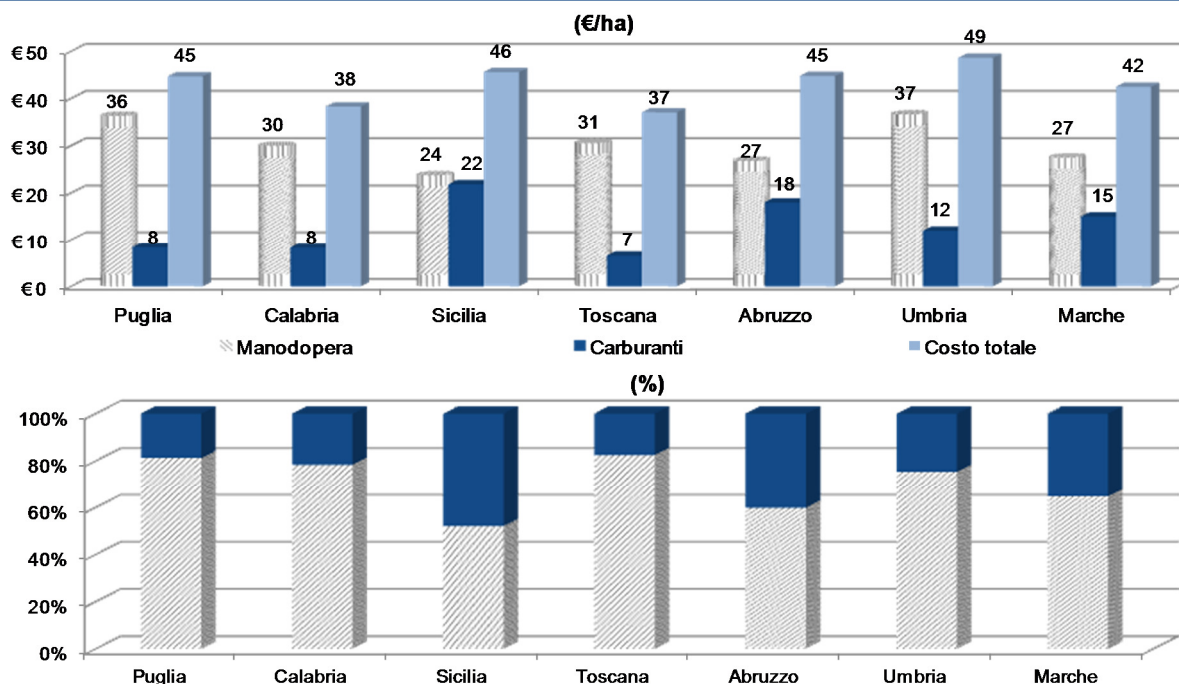


Fonte: ISMEA

- Trasporto

Questa fase completa le operazioni di raccolta e deve essere eseguita con cura al fine di preservare la qualità del prodotto. I costi relativi al trasporto si differenziano in funzione della distanza da percorrere per arrivare al frantoio. Analizzando il grafico si evince come, sostanzialmente, i costi sostenuti dalle diverse aziende sono simili e che oscillano tra i 38 e i 49 €/ha.

Fig. 9 – Costo per il trasporto delle olive al frantoio nelle diverse tipologie aziendali (€/ha)



Fonte: ISMEA

3.4. Analisi e ripartizione su scala nazionale dei costi di produzione.

Per effettuare l'elaborazione della catena del valore della filiera olivicola olearia a livello nazionale è stato calcolato il costo medio nazionale a partire dai costi delle sette tipologie aziendali, dando un peso alle aziende appartenenti alle singole regioni. L'unità di misura adottata per la ponderazione è la Superficie Agricola Utilizzata (SAU) olivicola della regione nella quale ricadono le tipologie di aziende oggetto di analisi. Per la ripartizione delle superfici sono stati presi in considerazione i dati forniti dall'Istat in seguito all'ultimo Censimento dell'agricoltura effettuato nel 2010.

In particolare, la superficie totale considerata, corrispondente alla somma delle superfici olivetate delle regioni oggetto di analisi, è pari a 879.802 ettari, che rappresentano il 78% della superficie olivicola nazionale. Tra le varie regioni, la Puglia con il 33,2% ha l'incidenza maggiore, seguita dalla Calabria col 16,6% e dalla Sicilia col 12,6%.

Tab. 9 – Conto culturale e ripartizione dei costi delle aziende olivicole (€/ha)

Regione	Toscana	Calabria	Puglia	Sicilia	Abruzzo	Umbria	Marche	Media nazion. (€/ha)	%
Sau olivicola (%)*	8,2%	16,6%	33,2%	12,6%	3,8%	2,7%	1,2%		
Ricavi (€/ha)	2.352,6	1.991,7	3.713,3	3.236,1	2.448,5	2.952,7	4.355,0	3.052,2	100,0
Produzione vendibile	1.926,6	1.371,7	2.766,3	2.241,1	1.552,5	2.241,7	3.855,0	2.238,5	73,3
Contributi	426,0	620,0	947,0	995,0	896,0	711,0	500,0	813,7	26,7
Consumi intermedi (€/ha)	762,6	467,8	910,9	576,7	885,0	529,6	2.251,1	754,0	24,7
Carburanti	101,4	59,2	208,3	125,6	259,7	71,8	199,8	150,0	4,9
Concimazioni	212,5	157,5	180,0	112,0	144,0	0,0	270,0	161,1	5,3
Trattamenti fitosanitari	7,5	64,9	72,5	7,5	19,3	14,0	28,0	48,3	1,6
Diserbo chimico	0,0	0,0	23,8	0,0	0,0	0,0	0,0	10,1	0,3
Altri Costi diretti	0,0	0,0	264,0	0,0	0,0	0,0	0,0	112,0	3,7
Conto Terzi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1.500,0	23,0	0,8
Spese di manutenzione	108,8	75,0	64,5	145,5	124,1	307,7	120,0	96,6	3,2
Oneri assicurativi	58,8	62,2	18,2	29,1	112,1	136,2	133,3	43,9	1,4
Spese assistenza fiscale	117,6	41,9	56,3	29,5	24,1	0,0	0,0	50,9	1,7
Certificazioni	0,0	0,0	20,0	0,0	8,6	0,0	0,0	8,9	0,3
Quote associative	35,3	6,9	3,3	40,7	3,4	0,0	0,0	13,3	0,4
Altri Costi indiretti	120,6	0,0	0,0	86,9	189,7	0,0	0,0	35,9	1,2
Valore aggiunto (€/ha)	1.590,0	1.524,0	2.802,4	2.659,4	1.563,5	2.423,1	2.103,9	2.298,2	75,3
Manodopera indipendente	1.794,6	997,4	176,9	1.074,6	1.326,0	2.842,9	815,5	822,0	26,9
Manodopera dipendente	0,0	0,0	1.592,0	0,0	0,0	0,0	203,8	678,6	22,2
Margine lordo (€/ha)	-204,6	526,5	1.033,5	1.584,8	237,5	-419,8	1.084,6	797,6	26,1
Ammortamenti	0,0	1.300,0	589,0	119,0	0,0	0,0	0,0	543,8	17,8
Reddito operativo (€/ha)	-204,6	-773,5	444,5	1.465,8	237,5	-419,8	1.084,6	253,8	8,3
Reddito operativo** (€/ha)	1.590,0	224,0	621,4	2.540,4	1.563,5	2.423,1	1.900,1	1.075,8	35,2
Reddito operativo*** (€/ha)	-630,6	-1.393,5	-502,5	470,8	-658,5	-1.130,8	584,6	-559,9	-18,3

* Sau olivicola regionale espressa in percentuale sulla superficie olivicola italiana (DATI Istat).

** Reddito operativo calcolato includendo i contributi ma non considerando tra i costi quelli per la manodopera familiare.

*** Reddito operativo calcolato escludendo i contributi e considerando i costi della manodopera familiare.

Fonte: Elaborazioni ISMEA

I ricavi e i costi medi nazionali sono stati quindi calcolati attraverso una media ponderata in funzione delle superfici olivetate presenti su ciascuna regione. Dalla tabella è possibile notare come, in media, i ricavi ottenuti dalle aziende olivicole italiane siano pari a 3.052 €/ha se si includono i contributi dovuti al pagamento unico aziendale, che rappresentano il 26,7% dei ricavi totali. I costi sostenuti dalle aziende olivicole per la produzione delle olive è pari a 2.798 €/ha. Tra i costi, i consumi intermedi hanno un'incidenza sul totale dei ricavi del 24,7%. Il costo della manodopera familiare è quello che incide maggiormente (27%), seguito dal costo relativo alla manodopera dipendente, il quale incide per il 22,2%. Rilevante è, inoltre, il

costo sostenuto per gli ammortamenti che ha un'incidenza del 17,8%.

Oltre al costo totale di produzione è stato calcolato il valore aggiunto (dato dalla differenza tra i ricavi ed i costi variabili, escluso il costo per la manodopera), il margine operativo lordo (ottenuto dalla differenza tra il valore aggiunto e la remunerazione del lavoro) e il reddito operativo (dato dalla differenza tra il margine operativo lordo e i costi fissi).

I risultati economici di gestione calcolati nella media del modello colturale di riferimento dettano un valore aggiunto pari a 2.298,2 €/ha e un margine lordo di 797,6 euro l'ettaro. Il reddito operativo calcolato, considerando come costo anche la manodopera familiare, si attesta a 253,8 €/ha. Lo stesso reddito, calcolato escludendo questo tipo di manodopera, ammonta a 1.075,8 €/ha, mentre considerando i costi della manodopera ed escludendo i contributi, il valore del reddito operativo che si ottiene assume un valore negativo (-560 €/ha).

4. La catena del valore dell'olio extravergine/vergine

La catena del valore ha lo scopo di quantificare la suddivisione del valore del prodotto ottenuto e venduto a valle della filiera tra coloro che, direttamente e indirettamente, entrano a far parte del processo produttivo e della fase di distribuzione. Il valore del bene o servizio prodotto dall'agricoltura e dall'industria si accresce nelle diverse fasi della filiera, in considerazione del contributo, misurato dal Valore Aggiunto, apportato da coloro che partecipano alla produzione, alla trasformazione e alla messa a disposizione dei beni nelle modalità gradite dal consumatore, che sempre più attribuisce importanza anche alle componenti di servizio e di immagine incorporate nel bene finale.

Delle tre tipologie di prodotto ottenute dalla filiera olivicolo-olearia, è stata elaborata soltanto la catena del valore del prodotto principale, ossia quella riferita all'olio extravergine/vergine di oliva confezionato.

Il punto di partenza dell'elaborazione è rappresentato dal valore della spesa delle famiglie. Ponendo uguale a 100 il valore della spesa delle famiglie per l'acquisto di olio extravergine/vergine confezionato, attraverso la catena si stima il valore che resta in ciascuna fase del processo di produzione e distribuzione una volta pagati i costi intermedi; questo valore corrisponde al valore aggiunto, che a sua volta sarà utilizzato per pagare i salari, coprire gli ammortamenti, pagare le imposte e remunerare infine l'imprenditore (reddito operativo). Esso rappresenta il contributo che ciascun settore apporta alla formazione del prodotto nazionale lordo. Inoltre, parte del valore finisce all'estero per assicurare le importazioni di materie prime e semilavorati utilizzati in tutte le fasi della filiera.

La particolarità della metodologia di calcolo adottata sta nel fatto che essa consente di tenere conto di tutte le interazioni esistenti all'interno del settore economico e quindi di quantificare anche il valore generato indirettamente in tutti i settori dell'economia, per effetto della domanda di olio d'oliva extravergine e vergine da parte del consumatore finale¹¹.

Dall'elaborazione della catena risulta che considerando 1 euro speso dalle famiglie per l'acquisto di olio vergine/extravergine, una volta detratti 4 centesimi di IVA, come valore aggiunto al distributore al dettaglio restano 14 centesimi, mentre 1,6 centesimi vanno ai grossisti (che intervengono in diverse fasi come si è visto nel diagramma dei flussi), 4,1 centesimi ai confezionatori e 4,7 centesimi ai frantoio, ricordando che in questo caso viene considerato anche il ricavo ottenuto dalla vendita della sansa e dell'olio lampante (6,8 centesimi); infatti, nella fase di frangitura da un unico processo produttivo si ottengono tre prodotti congiunti; qualora non si considerasse la vendita delle sansa e dell'olio lampante, il ricavo derivante dell'olio vergine ed extravergine non coprirebbe i costi di produzione (schema B della tabella n 10). Inoltre, ben 25 centesimi sono destinati all'estero per pagare gli acquisti di olio vergine ed extravergine sfuso, mentre la remunerazione per l'olivicoltura nazionale risulta di 19,6 centesimi. Infine, altri settori sono coinvolti in maniera indiretta nella filiera dell'olio di oliva vergine ed extravergine: le industrie fornitrici di mezzi tecnici di produzione e i servizi (banche, assicurazioni, consulenze, trasporti) a tutti gli attori della filiera (olivicoltori, frantoiani, confezionatori, operatori del commercio), mentre altri beni e servizi sono importati dall'estero. Complessivamente, ben 21,8 centesimi vanno a remunerare le altre industrie e i servizi nazionali, mentre altri 11,9 centesimi sono diretti all'estero per remunerare le industrie produttrici di concimi, fitofarmaci, combustibili, lubrificanti, energia elettrica trasporti, altri servizi, ecc.

¹¹ La metodologia è basata sull'uso delle tavole input-output.

La metodologia consente, inoltre, la scomposizione ulteriore del valore aggiunto dell'olivicoltura. Ne risulta che quasi 9 centesimi sono destinati al pagamento dei salari dei lavoratori dipendenti e altri 7 centesimi sono assorbiti dagli ammortamenti. Come reddito operativo (al lordo delle imposte), all'imprenditore resterebbero 3,5 centesimi che, tuttavia, non sono sufficienti a remunerare al salario di mercato il lavoro proprio e dei familiari. Infatti, qualora il lavoro familiare fosse considerato insieme ai salari il risultato operativo sarebbe negativo (-0,074 €).

In definitiva, l'elaborazione della catena fa emergere in maniera evidente come il valore finale del prodotto sia maggiormente allocato ai settori collocati all'inizio e alla fine della filiera, e cioè alla distribuzione al dettaglio e alla fase agricola; tuttavia, nella fase agricola il valore è completamente assorbito dall'elevato fabbisogno di manodopera che, se correttamente valutata (comprendendo cioè la manodopera familiare), non consente la determinazione di un reddito d'impresa, in assenza di contributi pubblici. Inoltre, come sull'intera catena pesino fortemente le componenti di costo (mezzi tecnici e servizi forniti da imprese nazionali) ed è evidente la forte dipendenza dall'estero dell'intera filiera, sia a causa del fabbisogno di olio sfuso importato sia per la strutturale dipendenza del sistema economico nazionale da materie prime estere (prodotti energetici, prodotti chimici, ecc.)

Tab. 10 – Ripartizione del valore tra gli attori della filiera olivicola olearia (€)

Catena dell'olio d'oliva vergine/extravergine confezionato	Schema A (€)	Schema B (€)
VA olivicoltura	0,196	0,196
<i>Lavoro salariato e familiare</i>	0,198	0,198
<i>Ammortamenti</i>	0,072	0,072
<i>Reddito operativo</i>	-0,074	-0,074
VA frantoi	0,047	-0,021
Importazione di olio vergine sfuso	0,250	0,250
VA confezionamento	0,041	0,041
VA ingrosso	0,016	0,016
VA dettaglio	0,142	0,142
VA altri settori (agricoltura, industrie, servizi)	0,218	0,218
Importazione di altri beni intermedi e servizi	0,119	0,119
IVA al consumo	0,040	0,040
Valore coprodotti frantoi (olio lampante e sansa)	-0,068	-
Totale	1,000	1,000

Fonte: ISMEA.

Infine, si sottolinea come in questa sede le aziende olivicole, i frantoi e i confezionatori siano stati considerati come unità indipendenti gli uni dagli altri, e costituenti nell'insieme la cosiddetta filiera lunga; ma nella realtà esistono diverse tipologie di filiere tra le quali è opportuno ricordare le seguenti:

- Il primo caso è rappresentato dall'azienda agricola che possiede il frantoio aziendale, l'impianto di confezionamento ed il punto vendita.
- Il secondo caso è rappresentato dall'azienda olivicola con proprio punto vendita che molisce le olive e confeziona l'olio prodotto in conto terzi.
- Il terzo caso è rappresentato dall'azienda olivicola che molisce le olive in conto terzi e ha un proprio impianto di confezionamento e il punto vendita.

Per calcolare l'esatta percentuale di spesa destinata a queste tre tipologie di filiere bisognerebbe effettuare il calcolo della catena del valore non considerando la spesa sostenuta per l'importazione di olio, ipotizzando un sistema "autosufficiente" (olio prodotto interamente con olive aziendali). In ogni caso la spesa destinata a queste diverse tipologie aziendali, tolta la quota spesa per l'IVA (4%), varia da un minimo del 34% a un massimo del 96% a seconda del grado di integrazione verticale.

Questo lavoro è stato realizzato nell'ambito del Piano di settore Olivicolo-Oleario finanziato dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali

Ismea - Area Mercati

Responsabile di redazione: Antonella Finizia

Redazione a cura di: Vincenzo Matteliano

Ha collaborato: Stefano Merciai

e-mail: a.finizia@isma.it