

Analisi economica del settore oleicolo

1. Situazione del settore

1.1. Caratteristiche della produzione

L'olivicoltura presenta diverse peculiarità sostanziali:

- si tratta innanzitutto di una cultura mediterranea perenne, il che implica una rigidità di adattamento delle imprese secondo l'andamento economico. Un impianto impiega tra i 5 e i 7 anni prima di diventare pienamente produttivo;
- la produzione è fortemente variabile a seconda dell'alternanza biologica dell'ulivo (raccolto buono seguito da uno cattivo), del tipo di cultura (irrigua o non irrigua), delle varietà e delle caratteristiche pedoclimatiche;
- non vi sono molte alternative all'ulivo nelle aree marginali e poco produttive (regioni montane e collinari): l'ulivo cresce su terreni poveri e rocciosi, difficilmente valorizzabili da altre colture, svolgendo quindi un importante ruolo ambientale (fissazione dei terreni, biodiversità, paesaggio);
- il picco del lavoro si raggiunge durante l'inverno, rendendo quindi questa coltura compatibile con altre attività agricole e non agricole. Nell'olivicoltura tradizionale la manodopera rappresenta oltre la metà dei costi di produzione, svolgendo anche un importante ruolo sociale;
- la struttura produttiva è molto frammentata (piccole aziende);
- l'olivicoltura rappresenta nelle regioni mediterranee un importante fattore patrimoniale e socioculturale.

All'interno dell'Unione europea l'olivicoltura è presente in Spagna, Italia, Grecia, Portogallo, Francia, Cipro, Slovenia e Malta.

1.2. Sistemi di produzione

Semplificando, esistono due grandi tipi di olivicoltura: una coltura *tradizionale*, non irrigua, generalmente praticata nelle zone montane e collinari, e una coltura *moderna*, irrigua e meccanizzata. I sistemi di produzione sono diversi: in asciutto, irriguo, meccanizzato, non meccanizzato, intensivo, superintensivo, ecc.

I costi di produzione di un uliveto moderno sono più bassi di quelli di un uliveto tradizionale. La meccanizzazione e la programmazione delle operazioni permettono inoltre di ottimizzare il processo tra la raccolta e la triturazione delle olive con conseguenti ricadute positive sulla qualità.

1.3. Struttura delle aziende

Secondo l'Eurostat, nel 2007 c'erano nell'Unione europea 1,9 milioni di aziende con oliveti. Il settore oleicolo è generalmente caratterizzato da un cospicuo numero di aziende di piccole dimensioni. In Spagna, l'olivicoltura (413 000 aziende, superficie media/azienda di 5,3 ha) sembra essere relativamente meno frammentata rispetto alla Grecia (531 000 aziende con una superficie media di 1,6 ha) o all'Italia, che detiene il record per numero di aziende (776 000 aziende, superficie media di 1,3 ha).

Le aziende più grandi si trovano in Andalusia (in media 8 ha/azienda) e nell'Alentejo (7,2 ha/azienda) mentre le più piccole sono a Cipro (0,5 ha/azienda), in Puglia e a Creta (1,7 ha/azienda).

Tra tutti gli Stati membri produttori circa la metà delle aziende oleicole è specializzata. Notevoli sono però le disparità tra le varie regioni UE: mentre in Andalusia e in Puglia è specializzata tra il 65 e l'80% delle aziende, in Portogallo, a Cipro e in Slovenia, la maggior parte delle aziende oleicole non è specializzata.

Nelle piccole aziende la produzione di olio d'oliva può essere un'attività secondaria, tradizionale e familiare: l'olio è destinato al consumo proprio e solo una piccola parte viene eventualmente venduta direttamente.

1.4. Superficie, resa e produzione

I due principali prodotti dell'oleicoltura sono l'oliva da tavola e l'olio d'oliva. Questo studio è incentrato sull'olio d'oliva.

Superficie

I dati disponibili per il 2010 indicano che la superficie UE piantata a ulivi sfiora i 5 milioni di ettari e che gli uliveti si concentrano soprattutto in Spagna (50% della superficie UE), in Italia (26%) e in Grecia (22%).

	Spagna*	Italia**	Grecia**
(In ettari)			
S. non irrigua	1.800.000	1.069.444	852.204
S. irrigua	700.000	280.556	307.796
Superficie totale	2.500.000	1.350.000	1.160.000

Fonte: SM; * dati 2011; ** dati 2008.

Le olive sono prodotte soprattutto nelle regioni più meridionali: Andalusia, Calabria, Puglia, Creta e Peloponneso. In Spagna oltre l'80% della produzione è concentrata in Andalusia, regione caratterizzata da una predominanza degli oliveti non irrigui, anche se sono in aumento le superfici irrigue.

La percentuale delle superfici situate nelle aree svantaggiate (zone montane o interessate da particolari svantaggi naturali) è elevata: esse costituiscono l'88% della superficie totale a uliveti in Portogallo, il 71% in Grecia, il 60% in Spagna e il 51% in Italia.

Resa

I dati statistici nazionali indicano che le rese variano notevolmente a seconda degli anni, dei tipi di coltura, della densità d'impianto, delle pratiche colturali, delle condizioni climatiche e dell'alternanza biologica dell'ulivo. Nel 2009 e nel 2010 la resa media nazionale era di 2,67 t/ha di olive in Spagna e di 2,92 t/ha in Italia. Per calcolare la produzione di olio, occorre considerare la resa in olio, che oscilla intorno al 20% in base a numerosi fattori. Nel 2010 la resa in olio era di 0,56 t/ha in Spagna e di 0,44 t/ha in Italia.

Produzione

Nelle ultime campagne la produzione media di olio d'oliva nell'Unione europea si è attestata intorno a 2,2 milioni di tonnellate, pari a circa il 73% della produzione mondiale. La Spagna, l'Italia e la Grecia rappresentano all'incirca il 97% della produzione di olio d'oliva UE, di cui la sola Spagna contribuisce per il 62%.

Dal punto di vista qualitativo, nel 2009 il 35% dell'olio spagnolo era di tipo extravergine, il 32% olio vergine e il 33% olio lampante, mentre in Italia le stesse categorie erano rappresentate rispettivamente al 59%, al 18% e al 24%. Le percentuali variano tuttavia da una campagna all'altra, soprattutto in base alle condizioni climatiche.

1.5. Consumo

Il maggiore consumatore mondiale è l'UE con una quota del 66%.

La Spagna, l'Italia e la Grecia rappresentano circa l'80% dei consumi UE (pari a 1.900.000 tonnellate), consumi che sembrano stabilizzarsi nei paesi produttori mentre sono in aumento in Francia e negli Stati membri non produttori.

I tre principali Stati membri produttori sono però caratterizzati da un diverso modello di consumo: se in Italia e in Grecia la maggior parte dell'olio consumato è extravergine, in Spagna l'olio extravergine rappresenta meno della metà dei consumi. La tendenza generale è tuttavia sempre più orientata al consumo di olio extravergine.

1.6. Commercio

I due terzi della produzione dell'Unione sono oggetto di scambi commerciali sia all'interno che all'esterno dell'UE.

Il commercio all'interno dell'Unione europea è molto dinamico e in costante crescita: 1 000 000 tonnellate commercializzate nel 2010/11, pari al 45% della produzione UE. La Spagna è il maggiore fornitore (655.000 tonnellate) mentre l'Italia è il principale acquirente (533.000 tonnellate).

Le esportazioni dell'UE costituiscono circa il 66% delle esportazioni mondiali. Nel 2010/11 le esportazioni verso i paesi terzi erano pari a 447.000 tonnellate, di cui 225 000 t dalla Spagna e 160 000 t dall'Italia. I mercati più importanti sono gli USA, il Brasile, il Giappone, l'Australia, la Russia e la Cina.

Nel 2010/11 le importazioni ammontavano a circa 115.000 tonnellate, in gran parte attraverso il regime di perfezionamento attivo e il resto nell'ambito di contingenti a dazio zero con i paesi mediterranei, in primo luogo la Tunisia. Si osserva infine che il nuovo accordo con il Marocco liberalizza completamente le importazioni provenienti da questo paese.

1.7. Scorte

Le scorte dell'UE rappresentano circa il 70% delle scorte mondiali.

All'inizio della campagna (01/10/2011), le scorte dei tre maggiori paesi produttori erano pari a 630.000 tonnellate, di cui il 75% in Spagna. Questo livello di stock corrisponde a un po' più del fabbisogno dell'UE per tre mesi (consumo interno + esportazioni).

1.8. Organizzazione della filiera oleicola

Il livello organizzativo dei produttori differisce notevolmente da uno Stato membro all'altro: secondo lo studio in corso sulle cooperative nell'Unione europea¹, la Spagna presenta un tasso di organizzazione del 70%, la Grecia del 60%, il Portogallo del 30% e l'Italia solo del 5%. Queste organizzazioni di produttori sono però troppo piccole per far fronte alla concentrazione dell'industria e delle catene di distribuzione.

In Spagna alcuni grandi gruppi controllano la maggior parte del mercato dell'olio d'oliva. A monte, le imprese di trasformazione o frantoi (di cui circa 950 cooperative) che producono olio di oliva sono 1.740, ma la maggior parte di loro non partecipa al processo di imbottigliamento e di commercializzazione.

In Italia operano circa 5.000 frantoi ma a valle della filiera alcune grandi industrie di imbottigliamento controllano quasi la metà del mercato dell'olio di oliva vergine (80% del consumo nazionale). Negli ultimi dieci anni alcuni marchi commerciali italiani sono stati rilevati da gruppi spagnoli. La prassi corrente in Italia e in Grecia prevede che il produttore resti proprietario dell'olio dopo la sua estrazione nel frantoio e che lo commercializzi in parte nell'ambito della filiera corta.

In Grecia si contano circa 2 200 frantoi, ma nel commercio dell'olio alcune grosse imprese detengono la quota più consistente.

Ciò detto, i produttori e i primi trasformatori non dispongono di sufficienti mezzi per adattare l'offerta alla domanda e per valorizzare correttamente la propria produzione.

1.9. Aspetti qualitativi, DOP/IGP, produzione integrata

L'olio d'oliva gode di un'immagine positiva e le qualità nutrizionali e salutari del prodotto costituiscono uno dei punti di forza del settore. Le diverse qualità di olio d'oliva hanno tutto l'interesse a valorizzare sul mercato le loro peculiarità, soprattutto grazie ai sistemi di certificazione UE: indicazioni geografiche o agricoltura biologica.

Per le *denominazioni di origine protetta/indicazioni geografiche protette (DOP/IGP)*, la dinamica e la redditività sono variabili: se alcune DOP beneficiano di una strategia commerciale capace di garantire cospicui volumi ed elevati prezzi di vendita, per altre la produzione certificata è venduta con denominazione solo in minima parte e a prezzi paragonabili a quelli dell'olio standard. Nel periodo 2006-2008 il valore della produzione di olio d'oliva

¹ *Support for farmer's cooperatives in the EU*, LEI Institut, Università di Wageningen (Paesi Bassi).

commercializzato con la denominazione d'origine o l'indicazione geografica protetta si è attestato in media sui 215 milioni di euro all'anno².

Per quanto riguarda il *biologico*, questa produzione beneficia degli aiuti del secondo pilastro (tra 270 e 700 euro/ha in base allo SM). Questa filiera deve il suo sviluppo all'apertura di linee di produzione specifiche all'interno dei frantoi, oltre che all'estensione di circuiti di commercializzazione brevi (imbottigliamento e commercializzazione da parte dei produttori).

L'evoluzione della *produzione integrata* è legata alle misure introdotte nell'ambito dello sviluppo rurale e/o dell'"articolo 68" del regolamento sui pagamenti diretti. Quest'ultima disposizione è stata utilizzata in Portogallo e in Grecia durante la riforma del 2006. In Portogallo l'aiuto, per tonnellata, persegue il duplice obiettivo della qualità e della commercializzazione, favorendo quindi più i sistemi altamente produttivi che le DOP di minore produttività. In Grecia l'aiuto mira a sostenere le produzioni di qualità attraverso un aiuto per ettaro a favore della produzione biologica, le DOP/IGP e la produzione integrata. Questa misura sembra tuttavia permettere un maggiore sviluppo del tipo di produzione meno oneroso, la produzione integrata, che non è però la più interessante a livello qualitativo.

In Spagna circa 57 000 ettari erano destinati nel 2011 alla produzione integrata nell'ambito di un Programma di miglioramento qualitativo della produzione d'olio d'oliva e di olive da tavola (regolamento sviluppo rurale).

1.10. Prezzi

I prezzi al produttore variano a seconda della domanda e dell'offerta: sono quindi più alti nei mercati come l'Italia, caratterizzati da un deficit di prodotto, che in quelli con un'eccedenza come la Spagna o la Grecia. I prezzi differiscono in base a criteri che riflettono in particolare la qualità dell'olio d'oliva. Il mercato offre prezzi diversi a seconda della categoria di olio d'oliva (extravergine, vergine, lampante). Le maggiori differenze di prezzo tra le categorie di oli si riscontrano nel mercato italiano e in quello greco. In Spagna invece i prezzi delle varie categorie sono abbastanza simili tra loro.

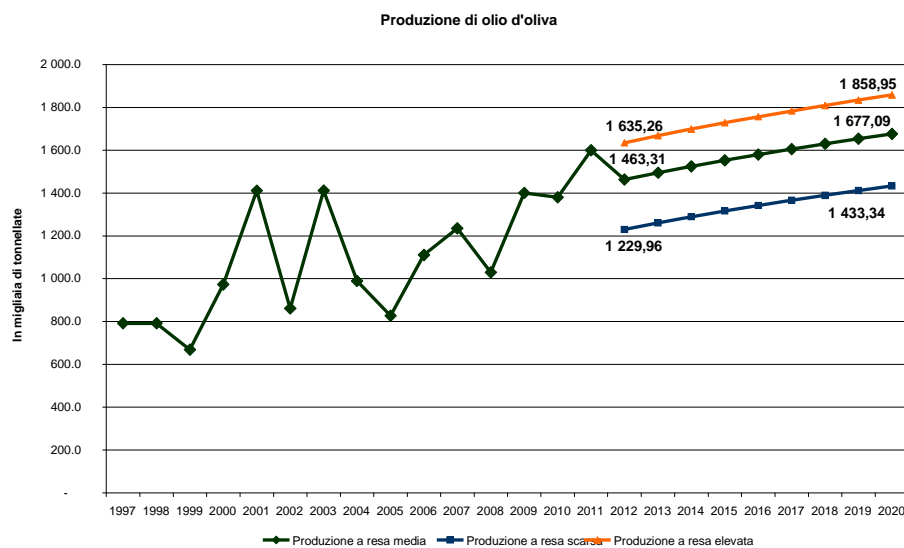
² Secondo i dati dello studio condotto nel 2009 per conto della DG AGRI sul valore della produzione agricola venduta con i marchi DOP/IGP.

2. Analisi offerta/domanda attraverso le prospettive a medio termine dei bilanci oleicoli nell'UE

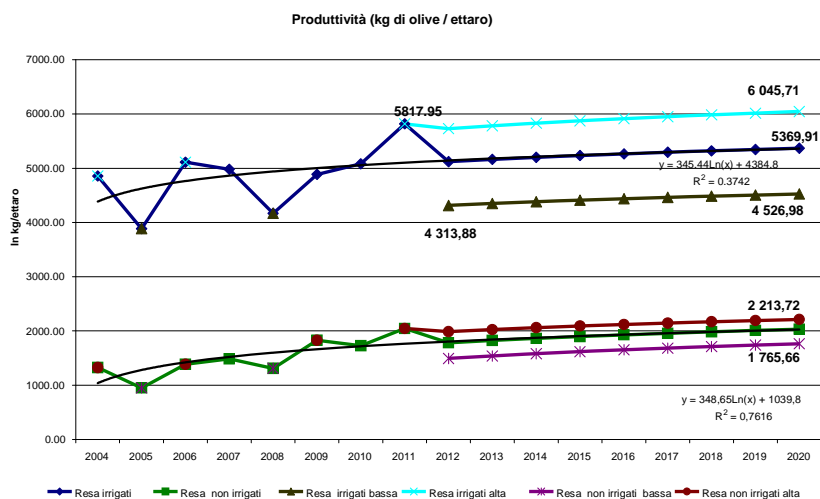
Spagna

Nel corso della campagna di commercializzazione 2011/12, la produzione spagnola di olio d'oliva dovrebbe raggiungere 1,6 milioni di tonnellate; il 52% circa di tale quantitativo dovrebbe essere ottenuto da oliveti irrigati. Il contributo degli oliveti irrigati alla produzione totale di olive è progressivamente aumentato negli ultimi anni, passando dal 33% nel 2004 al 52% nel 2011.

La proiezione per il 2020 mostra che la produzione potrebbe raggiungere 1 433 milioni di tonnellate di olio d'oliva in caso di una stagione di resa scarsa, 1 677 milioni di tonnellate di olio d'oliva per una stagione di resa media e 1 858 milioni di tonnellate per una stagione di resa elevata. La superficie irrigata potrebbe aumentare di 90 000 ettari (da 681 000 ettari nel 2011 a 771 000 ettari entro il 2020), mentre la superficie non irrigata potrebbe diminuire di circa 20 000 ettari (da 1,78 milioni di ettari nel 2011 a 1,76 milioni di ettari entro il 2020).



Le rese potrebbero migliorare leggermente sia per gli uliveti irrigati che per quelli non irrigati, per tutti e tre gli scenari (resa scarsa, resa media e resa elevata).



Le esportazioni totali dalla Spagna sono raddoppiate nel periodo 1999-2010 (da 367 000 tonnellate a 824 000 tonnellate). La proiezione per il 2020 mostra un ulteriore aumento delle esportazioni totali di oltre 180 000 tonnellate.

Per il periodo 2012-2020 (9 campagne di commercializzazione in totale), sulla base dei dati storici sono previste tre campagne a resa elevata, tre a resa media e tre a resa scarsa; in base a tale presupposto, per il periodo 2012-2020 sono state realizzate le proiezioni seguenti:

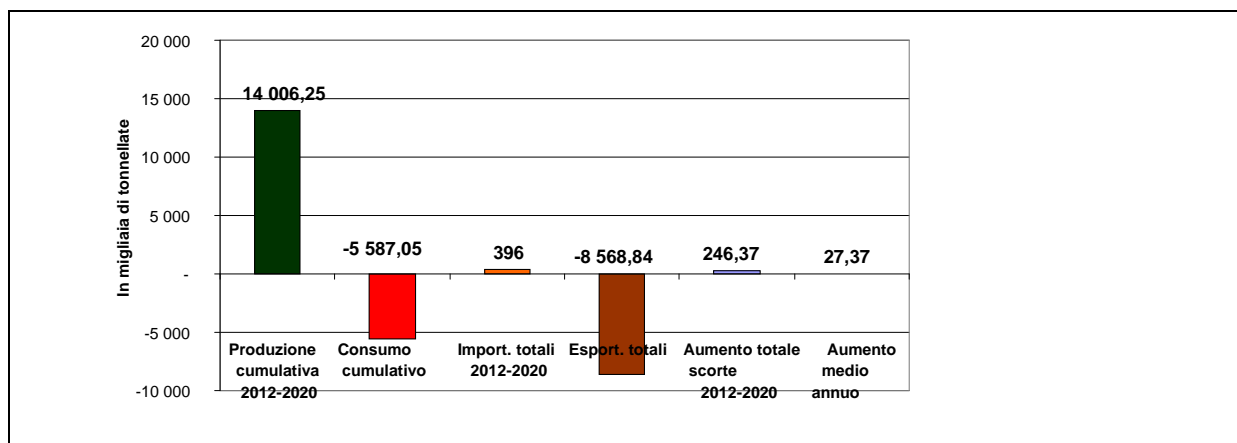
la produzione complessiva dovrebbe ammontare a 14 milioni di tonnellate;

il consumo di olio d'oliva dovrebbe arrivare a circa 5,6 milioni di tonnellate;

le importazioni dovrebbero ammontare a 396 000 tonnellate;

le esportazioni dovrebbero continuare ad aumentare, per un quantitativo complessivo di 8,6 milioni di tonnellate.

Sulla base di tale premessa si determinerebbe un incremento totale del livello delle scorte di 246 000 tonnellate, pari a un incremento medio annuo di 27 000 tonnellate. Secondo le attuali previsioni relative alla Spagna, le scorte finali al termine della campagna di commercializzazione 2011/2012 ammonterebbero a 635 000 tonnellate; si prevede pertanto che, entro il 2020, le scorte finali arrivino a 881 000 tonnellate.



3. Analisi della situazione economia delle aziende oleicole

La DG AGRI ha analizzato l'andamento delle aziende specializzate nella produzione di olio d'oliva nel periodo 2000-2010. Sono stati studiati gli indicatori di reddito, i margini, i costi di produzione e le strutture. L'obiettivo è riconoscere gli sviluppi strutturali e caratterizzare le aziende in difficoltà economica e quelle che versano in condizioni migliori. La principale fonte di questo studio è rappresentata dalla banca dati della rete di informazione contabile agricola (RICA), completata dai dati Eurostat e dalle informazioni trasmesse dalle autorità nazionali. Lo studio verte sui tre maggiori SM produttori di olio d'oliva.

Le aziende specializzate del RICA rappresentano il 53% della superficie oleicola totale dell'UE e il 73% della produzione totale di olio d'oliva. Le grandi aziende spagnole possono non essere adeguatamente rappresentate, perché spesso non sono abbastanza specializzate da rientrare nel campione in esame. Sono classificate in base al loro tipo di produzione: olive da olio, olio d'oliva o entrambi. In Spagna ci sono per lo più produttori di olive, in Grecia soprattutto produttori di olio, mentre in Italia sono rappresentate entrambe le produzioni.

In oleicoltura il fattore "lavoro" costituisce la voce di costo più rilevante: la manodopera familiare rappresenta tra il 43 e il 57% del costo totale mentre i salari tra il 10 e il 17%. Gli altri fattori importanti sono i costi specifici (tra il 10 e il 16%) e gli ammortamenti (tra il 6 e il 17%).

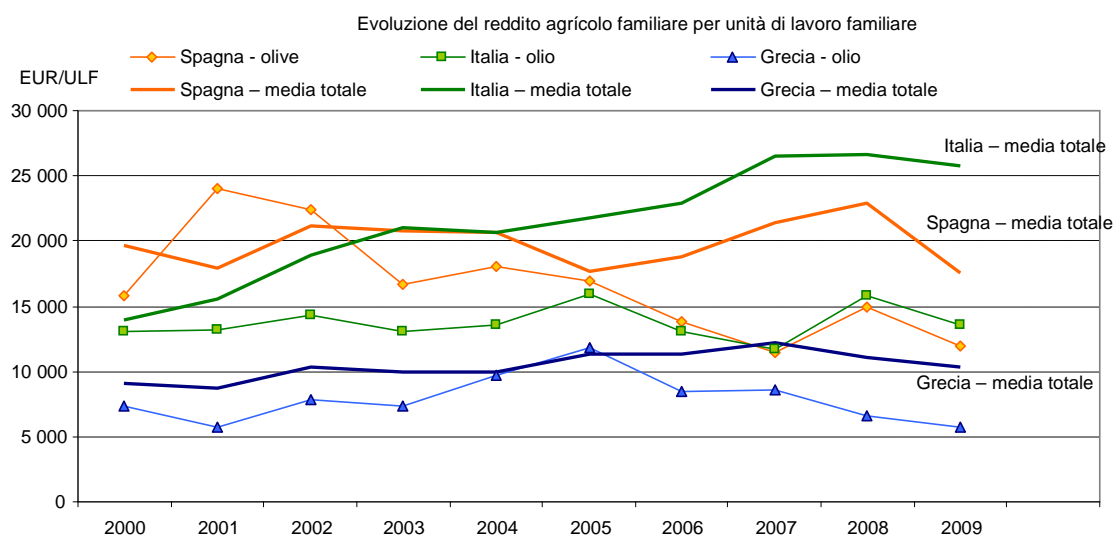
In **Spagna** le aziende oleicole sono mediamente più grandi e hanno una maggiore produttività del lavoro. Producono olive che vendono ad altri operatori (frantoi). Nel periodo 2000-2010, le aziende spagnole produttrici di olio d'oliva hanno registrato in media una tendenza negativa in termini di margini e di indicatori di reddito, con una diminuzione di circa un terzo in valore nominale (-38% di reddito familiare per unità di lavoro). Rispetto ad altri tipi di aziende agricole, registrano la peggior tendenza reddituale del periodo 2000-2009: -30% contro +9% in media per la Spagna. Questa situazione è imputabile a un mancato miglioramento della produttività del lavoro, a un'economia di scala e al negativo andamento dei prezzi.

In **Italia** le aziende producono olive da olio e olio d'oliva ma è presente anche una produzione mista (olive e olio). In questo Stato membro i prezzi delle olive e dell'olio sono in media sensibilmente più alti, come più alti sono i costi. I produttori di olive e i produttori misti registrano invece dinamiche paragonabili a quelle dei produttori di olive spagnoli.

Il reddito dei produttori italiani di olio d'oliva ha evidenziato la migliore tendenza tra tutti i tipi di produttori degli Stati membri esaminati. Nel periodo 2000-2009 sono chiaramente aumentati i margini mentre gli indicatori di reddito sono rimasti più o meno stabili. I principali fattori di spiegazione sono rappresentati dal significativo aumento dei prezzi e da costi totali per tonnellata caratterizzati da una relativa stabilità.

In **Grecia** la manodopera familiare ha una forte incidenza nei costi totali, il che indica un'elevata percentuale di aziende familiari di ridottissime dimensioni e il loro scarso orientamento commerciale/professionale. In questo Stato membro le aziende produttrici di olio d'oliva avevano registrato nel periodo 2000-2005 un incremento significativo dei margini e degli indicatori di reddito, ma nel successivo periodo 2005-2009 la tendenza si è invertita. Questi sviluppi sono da imputare all'andamento dei prezzi, alla produttività del lavoro e al costo per tonnellata. Rispetto ad altri tipi di aziende, l'andamento reddituale delle aziende specializzate nell'olio d'oliva è il peggiore del periodo 2005-2009.

Nei tre Stati membri il reddito dei produttori di olio d'oliva ha registrato una tendenza generale meno favorevole di quella della media agricola nazionale, rivelandosi addirittura la peggiore. La situazione media e l'andamento osservato possono tuttavia differire notevolmente da regione a regione: se nella maggior parte delle regioni il reddito è sceso più o meno drasticamente, in Estremadura e in Sicilia la tendenza è stata favorevole nel periodo in esame.



Fonte: UE RICA - DG AGRI.

La situazione può essere molto diversa anche da caso a caso: nel periodo 2006-2009 il 25% delle aziende oleicole spagnole ricavava un reddito familiare inferiore a 5 000 euro per unità di lavoro familiare, contro il 30% in Italia e il 37% in Grecia. Di contro, l'11% delle aziende spagnole produttrici di olio d'oliva ricavava oltre 30 000 euro per unità di lavoro familiare, contro il 10% in Italia e il 3% in Grecia.

Nei tre Stati membri i redditi elevati possono essere ascritti ai seguenti fattori: uliveti di grandi dimensioni, scarsa incidenza della manodopera familiare nel lavoro totale e soprattutto elevata produttività lavorativa espressa in termini di quantità di olive o quantità di olio prodotto per azienda e per unità di lavoro. Questa maggiore produttività è molto probabilmente legata alla meccanizzazione e a una maggiore intensità di produzione. In Italia un reddito più alto è associato anche a una maggiore resa, mentre in Grecia a una maggiore resa e a prezzi più elevati. Viceversa, i redditi bassi si spiegano con le ridotte dimensioni aziendali, una forte prevalenza della manodopera familiare, minori pagamenti diretti e una scarsa produttività del lavoro. Queste aziende possono condurre altre attività all'esterno per completare il loro basso reddito agricolo.

Nel periodo 2006-2009 in totale i pagamenti diretti e i contributi rappresentavano in media e in percentuale sul reddito (valore aggiunto netto per unità di lavoro):

- il 22% in Spagna;
- il 48% in Grecia;
- il 22%, il 25% e il 50% in Italia, rispettivamente per i produttori di olive, i produttori d'olio e i produttori misti (olive e olio d'oliva).

Riassumendo, la situazione economia delle aziende oleicole è peggiorata notevolmente negli ultimi anni: dal 2005 o 2007 a seconda dello Stato membro e del tipo di produzione.