CENTRO DI RICERCA POLITICHE E BIOECONOMIA

ANALISI STRUTTURALE E SOCIO-ECONOMICA DELLE AZIENDE OLIVICOLE ADERENTI A ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI SULLA BASE DEI DATI DELLA RICA

a cura di Orlando **Cimino** e Maria Rosaria **Pupo D'Andrea**

OLIVEMAP

crea
Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria

ANALISI STRUTTURALE E SOCIO-ECONOMICA DELLE AZIENDE OLIVICOLE ADERENTI A ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI SULLA BASE DEI DATI DELLA RICA

Di Orlando Cimino e Maria Rosaria Pupo D'Andrea

Dicembre 2021

Autori: Orlando Cimino e Maria Rosaria Pupo D'Andrea
Supporto tecnico: Rosanna Peluso

Lavoro realizzato nell'ambito delle attività del Progetto CREA "Mappatura dei fabbisogni di investimento e monitoraggio dell'olivicoltura italiana", Work Package 1 - Task "Gli investimenti in olivicoltura"", finanziato dal MIPAAFT (Decreto n. 97042 del 19/12/2016).

Responsabile Work Package 1 – Task "Gli investimenti in olivicoltura"
Maria Rosaria Pupo D'Andrea
(CREA - Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia)

INDICE

Executive summary 4
Introduzione 8
PARTE I – Base dati e metodologia 9
1. La base dati 10
2. La metodologia di analisi 12
PARTE II – Gli aspetti strutturali delle aziende olivicole aderenti a OP 15
3. L'analisi degli aspetti strutturali delle aziende olivicole 16
3.1. Le aziende con olivo 16
3.1.1 Gli aspetti strutturali 17
3.1.2 La dotazione dei fattori produttivi 20
3.2 Le aziende specializzate in olivicoltura 28
3.2.1 Gli aspetti strutturali 28
3.2.2 La dotazione dei fattori produttivi 30
PARTE III - Gli aspetti socio-economici delle aziende olivicole aderenti a OP 35
4. L'analisi degli aspetti socio-economici delle aziende olivicole 36
4.1 Le aziende con olivo 36
4.1.1 Le caratteristiche socio-economiche 36
4.1.2 Gli indicatori economici 41
4.1.3 Gli indicatori colturali 49
4.2 Le aziende specializzate in olivicoltura 54
4.2.1 Le caratteristiche socio-economiche 54
4.2.2 Gli indicatori economici 59
4.2.3 Gli indicatori colturali 66
5. Considerazioni conclusive 69
Riferimenti bibliografici 73
Allegato A - Glossario 74
Allegato B - Dati per Regione e Circoscrizione 80
Allegato B1: Nord Italia 81
Allegato B2: Centro Italia 84
Allegato B3: Sud Italia 87
Allegato B4: Isole 91

Executive summary

Nel lavoro di analisi proposto sono stati presi in esame solo alcuni degli aspetti presenti nel database della Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA), al fine di mettere in evidenza eventuali differenze a livello strutturale e socio-economico tra le aziende olivicole che aderiscono a una Organizzazione di Produttori (OP) rispetto a quelle che non aderiscono.

In particolare, l'analisi svolta prende in esame le aziende in cui è presente la coltivazione dell'olivo e fa riferimento all'esercizio contabile 2017. Come detto, si è ripartito il campione di aziende olivicole RICA in due gruppi; il primo gruppo, che comprende le aziende olivicole che aderiscono a OP, risulta composto da 1.690 aziende mentre il secondo gruppo, che comprende le aziende olivicole che non aderiscono a OP, comprende 2.345 aziende.

Di seguito, si tireranno le somme dell'analisi svolta per cercare di rispondere alla domanda: le aziende aderenti a OP si comportano e/o hanno risultati diversi (migliori/peggiori) da quelli che non aderiscono a OP?

Sebbene i due gruppi abbiano numerosità differente e che non sia statisticamente possibile estendere i risultati del campione all'universo di riferimento (il campione RICA non è costruito per essere rappresentativo dell'appartenenza o meno a OP), l'analisi realizzata offre diversi spunti di riflessione.

Allo scopo di analizzare le performance dei due gruppi individuati si è proceduto con un'analisi controfattuale. Pertanto, partendo dai due sub-campioni individuati, si è effettuato un confronto tra essi sia rispetto alle caratteristiche strutturali che economiche. L'analisi delle performance delle attività agricole e, quindi, delle aziende agricole, è stata determinata a partire dall'esame dei risultati economici di bilancio. Tuttavia, questi attengono alle performance dell'azienda agricola nella sua interezza e non, invece, ai singoli processi produttivi. Ciò nonostante, è importante che l'imprenditore agricolo conosca le performance di ogni singola attività produttiva. Infatti, il dettaglio della performance economica per singola coltura rivela una diversa efficienza del processo produttivo. Di conseguenza, prendendo a riferimento la sola coltura dell'olivo, in questo lavoro si è analizzato sia il margine lordo (ML), che rappresenta il reddito lordo derivante dall'attività colturale, sia il margine operativo lordo (MOL), che esprime il reddito conseguito dall'azienda relativamente alle operazioni aziendali derivanti dai processi produttivi.

In entrambi i gruppi, circa il 70% delle aziende con olivo è localizzato in collina (cfr. tab. 1). Diversa è invece la distribuzione della restante parte, con una maggiore presenza di aziende in pianura nel gruppo SI_OP (22% circa) e di quelle in montagna nel gruppo NO_OP (15%). In entrambi i casi, inoltre, sia il numero di aziende che la SAU olivicola risultano essere localizzati principalmente al Sud (con una quota maggiore nel gruppo SI_OP), seguito dal Centro, anche se una fetta non irrilevante di aziende e SAU olivicola del gruppo NO_OP è localizzato nelle Isole.

Dal punto di vista della dimensione fisica emerge come, sia nel caso delle aziende con olivo che in quello delle aziende specializzate, la superficie olivetata media sia maggiore nelle aziende appartenenti ad OP rispetto a quelle non aderenti (cfr. tabb. 2 e 3). Inoltre, le aziende specializzate presentano una superficie olivetata media che è quasi 3 volte più alta di quella delle aziende non specializzate nel caso delle SI_OP e di poco più di 4 volte nel caso delle NO_OP. Anche il valore medio della produzione varia tra i due sub-campioni e aumenta passando dalle aziende non specializzate a quelle specializzate. Solo

che, mentre nelle prime le aziende SI_OP presentano una resa media superiore a quella delle aziende NO_OP, nelle aziende specializzate avviene il contrario, sono cioè le aziende non appartenenti a OP ad avere una resa media superiore a quella delle aziende aderenti a OP.

La maggior parte delle aziende si concentra nelle classi di SAU intermedie (5-15 e 15-40 ettari; cfr. figg. 1 e 9); tuttavia, analizzando la distribuzione della SAU olivetata per classe di SAU, si nota come la superficie olivetata del gruppo SI_OP si concentri maggiormente nella classe più alta (> 40 ha), sia nel caso delle aziende specializzate che in quello delle aziende non specializzate, e tale quota risulta essere sempre superiore a quella delle NO_OP (cfr. figg. 2 e 10).

Guardando ai fattori di produzione, non si nota una sostanziale differenza di disponibilità di lavoro (sia totale che familiare) tra i due gruppi nell'ambito delle aziende con olivo (cfr. fig. 3), mentre nel caso delle specializzate, nella classe di SAU più elevata, si ravvisa una maggiore disponibilità di lavoro totale del gruppo SI_OP rispetto all'altro (cfr. figg. 11 e 12). Tale disponibilità risulta essere superiore anche a quella delle aziende non specializzate della stessa classe di SAU. Se, invece, ci si sofferma sul livello di meccanizzazione emerge, innanzitutto, una maggiore disponibilità di potenza motrice nelle aziende non specializzate rispetto a quelle specializzate; inoltre, mentre non si riscontrano differenze nel livello di meccanizzazione tra le aziende con olivo a seconda della loro appartenenza o meno a OP (cfr. fig. 6), nel caso delle aziende specializzate, quelle NO_OP presentano una maggiore disponibilità di potenza motrice in tutte le classi di SAU tranne che in quella più grande, dove prevale il gruppo SI_OP (cfr. fig. 13).

Soffermandoci sugli aspetti sociali emerge come, indipendentemente dalla specializzazione e dalla appartenenza o meno a OP, i ¾ delle aziende olivicole sono condotte da maschi (cfr. figg. 14 e 23) e che l'età media dei conduttori per oltre la metà delle aziende è compresa tra 40 e 65 anni. I conduttori più giovani rappresentano al massimo il 21% del totale e sono maggiormente presenti nelle aziende NO_OP rispetto a quelle SI_OP (cfr. figg. 15 e 24). Anche riguardo al livello di istruzione dei conduttori, indipendentemente dalla specializzazione e dall'appartenenza o meno a OP, il diploma è il titolo di studio prevalente ma le aziende specializzate mostrano un più elevato livello di studio (diploma o laurea) delle aziende non specializzate (cfr. figg. 17 e 26).

In termini di dimensione economica, misurata attraverso la produzione standard, sia le aziende non specializzate che quelle specializzate sono per oltre il 50% Piccole e Medio-piccole (<50.000 euro di SO). Tale caratteristica è più accentuata nelle aziende specializzate e, tra queste, in quelle che non aderiscono a OP (cfr. tabb. 4 e 9).

In questo lavoro si è fatto ricorso, anche, ad una riclassificazione delle aziende del campione RICA definendo una nuova tipologia aziendale, che tiene conto dell'intensità delle attività di differenziazione qualitativa del prodotto (processi e prodotti con certificazione di qualità) e delle attività di diversificazione della produzione svolte dalle aziende (come ad esempio, agriturismo, trasformazione, altre attività connesse). In particolare, si tratta di una metodologia di aggregazione delle aziende in gruppi omogenei, sia per livelli di produzione lorda vendibile che per intensità delle entrate derivanti dalle attività non strettamente agricole e di quelle derivanti della differenziazione qualitativa delle produzioni agricole, definita come profilo strategico. L'analisi effettuata mostra come la distribuzione percentuale delle aziende dei due sub-campioni tra i 6 profili strategici individuati è simile, ma differisce a seconda che si tratti di aziende specializzate o meno (cfr. tabb. 5 e 10). In particolare, nelle aziende con olivo (quindi non specializzate) prevale il profilo denominato Convenzionali Piccole (cioè

aziende che fanno un uso limitato o nullo di attività di differenziazione e diversificazione e che hanno una PLV compresa tra 15.000 e 100.000 euro), che in entrambi i due sub-gruppi (aderenti o meno a OP) occupano il 40% del totale; seguono le Diversificate (cioè aziende in cui almeno il 30% della PLV deriva da attività complementari) con quote comprese tra il 25 e il 30% del totale. Nel caso delle aziende specializzate, invece, la più alta percentuale di aziende si concentra nel profilo strategico denominato Diversificate (con quote che si attestano tra il 60% per le SI_OP e il 70% per le NO_OP), seguito dalle Convenzionali Piccole e poi dalle Micro (cioè aziende con PLV inferiore a 15.000 euro).

L'analisi effettuata ha dimostrato come, pur registrando dei risultati economici leggermente diversi nei due gruppi di aziende a seconda della loro appartenenza o meno a OP, così come è logico attendersi scorrendo tra gli indici economici dal RTA al RN il loro valore tende a diminuire. Nello specifico, indipendentemente dal grado di specializzazione, le aziende appartenenti al sub-gruppo NO_OP presentano valori che sono, mediamente, sempre più elevati rispetto a quelli delle aziende del sub-gruppo SI_OP (cfr. figg. 19 e 28). Nell'ambito delle aziende non appartenenti a OP, quelle non specializzate fanno registrare, per tutti gli indici, risultati mediamente migliori delle aziende specializzate. Inoltre, l'analisi delle performance delle aziende ha evidenziato che l'incidenza degli aiuti derivanti dal I Pilastro della PAC sul RTA e sul RN è sempre maggiore nelle aziende del gruppo SI_OP rispetto a quelle del gruppo NO_OP, sia nel caso delle aziende con olivo che di quelle specializzate (cfr. figg. 21 e 31 e tab. 11). Inoltre, le aziende specializzate presentano una maggiore dipendenza dagli aiuti rispetto a quelle non specializzate.

Guardando alle performance produttive, l'analisi non ha fatto emergere particolari differenze nella composizione della PLT tra le aziende. Infatti, indipendentemente dal grado di specializzazione e dall'appartenenza o meno a OP, circa i ¾ del valore della produzione proviene da quella trasformata in azienda (cfr. tabb. 7, 8, 12 e 13). Si riscontra, invece, qualche differenza nei valori assoluti, con le aziende SI_OP non specializzate che presentano, mediamente, il valore più basso della PLT e quelle NO_OP specializzate che presentano il valore più elevato (circa 600 euro/ha di divario). In termini di costi variabili, in media, le aziende NO_OP non specializzate fanno registrare valori mediamente più elevati di 100 euro/ha rispetto a tutte le altre aziende. In tutti i casi, tra l'80% e il 90% dei costi variabili è rappresentato dai costi diretti e tra questi il 50% si deve alle spese per concimazione.

Una certa diversità tra i due gruppi di aziende individuate, in qualche misura, la si riscontra anche in termini di margine lordo (ML) dell'olivo, che rappresenta una misura della capacità reddituale aziendale nel breve periodo della sola coltura di interesse. Infatti, l'analisi del margine lordo ha evidenziato che esso assume sempre valore positivo in entrambi i gruppi individuati delle aziende con olivo, pur se le aziende del gruppo aderente alle organizzazioni di produttori mostrano un ML mediamente maggiore di 22 euro per ettaro rispetto a quelle non aderenti (cfr. tabb. 7 e 8, e fig. 22). A livello di circoscrizione geografica, invece, si registrano differenze maggiori. Più specificamente, al Nord Italia esso risulta più elevato nelle aziende non aderente alle OP (+ 859 euro/ha); una situazione opposta si registra nel Centro Italia, dove il ML assume il valore maggiore nel gruppo delle aziende olivicole aderenti alle OP (+ 252 euro/ha). Nel Sud Italia e nelle Isole, invece, si registra, di fatto, un equilibrio tra i due gruppi, anche se le aziende del gruppo non aderenti alle OP hanno un margine lordo maggiore di 30 euro per ettaro al Sud e di 45 euro per ettaro nelle Isole.

Anche nel caso delle aziende olivicole specializzate, l'analisi del margine lordo colturale ha messo in luce come, mediamente, tutte le aziende olivicole specializzate abbiano un ML positivo a prescindere dal gruppo di appartenenza e dalla localizzazione geografica (cfr. tabb. 12 e 13 e fig. 32). In questo caso

esso presenta il valore maggiore nelle aziende specializzate non aderenti a OP, con una differenza di circa 400 euro per ettaro rispetto alle aziende specializzate aderenti a OP. A livello di circoscrizione geografica, invece, le aziende specializzate aderenti a OP presentano un margine lordo maggiore nel Centro Italia (+ 338 euro/ha) e nelle Isole (+ 377 euro/ha).

Ma le differenze più rilevanti si riscontrano nell'analisi del margine operativo lordo (MOL) della coltura che, indipendentemente dal grado di specializzazione e dall'appartenenza o meno a OP, assume mediamente sempre valore negativo. Tuttavia, sono le aziende non specializzate, e tra queste quelle non aderenti a OP, a presentare i risultati peggiori con un deficit che, a livello complessivo, si aggira intorno a 2.400 euro/ha, vale a dire 600 euro/ha in più delle aziende non specializzate aderenti a OP e poco meno di 2.000 euro/ha in più delle aziende specializzate aderenti a OP. A parità di ML tali differenze sono da imputare al costo del lavoro che l'analisi dei dati fa supporre essere meno oneroso nelle aziende che aderiscono a OP.

In conclusione, l'analisi svolta ha dimostrato come in entrambi i gruppi individuati i redditi derivanti dall'olivicoltura non sono del tutto soddisfacenti, in conseguenza della prolungata fase di difficoltà che sta attraversando il settore. Tuttavia, è possibile migliorare le performance delle aziende olivicole attraverso una rivisitazione delle proprie strategie aziendali e delle modalità di gestione dell'oliveto al fine di pervenire ad una ottimizzazione dei costi e dei ricavi e riportare in positivo il valore del reddito generato dalla coltivazione dell'olivo. Infatti, fermo restando i vincoli strutturali e le vicende congiunturali (diminuzione dei prezzi dell'olio, aumento dei costi dei mezzi tecnici, aumento della competizione internazionale, etc.) che possono alterare i risultati economici, si può affermare che l'olivicoltura italiana può diventare "redditizia" nel momento in cui le aziende iniziano ad investire in processi di ammodernamento degli impianti, utilizzando soluzioni agronomiche adeguate ai diversi ambienti, e delle strutture produttive aziendali, nonché di miglioramento della loro capacità di confrontarsi con il mercato sempre più globale.

Introduzione

Il presente lavoro si propone l'obiettivo di fornire un'analisi delle tipologie produttive, della redditività e produttività delle aziende olivicole aderenti alle Organizzazioni di Produttori (OP), nonché di fornire una stima del margine lordo di produzione dell'olivo, al fine di far emergere eventuali differenze rispetto alle aziende non aderenti a OP.

Per il raggiungimento di tali obiettivi sono stati utilizzate le informazioni contenute nella banca dati della Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA), riferite all'anno contabile 2017.

Le analisi sono state svolte con riferimento a due gruppi di aziende: quelle che presentano l'olivo nel loro ordinamento colturale e quelle specializzate in olivicoltura.

Il lavoro è così organizzato. Nella prima parte verranno presentate la base dati e la metodologia di analisi. Nella seconda parte ci si sofferma sull'analisi degli aspetti strutturali e della dotazione dei fattori delle aziende con olivo e di quelle specializzate in olivicoltura. Nella terza parte si guarda agli aspetti socio-economici e agli indicatori economici delle stesse aziende. Infine, l'ultimo paragrafo contiene alcune riflessioni conclusive.

Il lavoro è corredato inoltre da due allegati. L'allegato A contiene il glossario dei termini tecnici utilizzati nel lavoro, mentre l'allegato B contiene tabelle e grafici riassuntivi per regione e circoscrizione dei risultati emersi nel lavoro.

PARTE I – Base dati e metodologia

1. La base dati

HIGHLIGHTS

- Analisi svolta utilizzando le aziende rilevate dalla Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA);
- L'esercizio contabile di riferimento è il 2017
- Dal campione sono state selezionate le aziende che presentano l'olivo nel loro ordinamento colturale, che risultano essere pari a 4.035
- Le aziende RICA selezionate sono state suddivise in 2 sub-gruppi
- Le aziende aderenti alle Organizzazioni di Produttori olivicole (SI_OP) sono 1.690; le aziende non aderenti alle Organizzazioni di Produttori (NO_OP) sono 2.345
- Le aziende selezionate sono state stratificate per localizzazione geografica (Regione)
- Si è proceduto con l'analisi di solo quegli strati che comprendono almeno 3 osservazioni
- Gli indici economici sono stati calcolati seguendo la procedura della media delle medie

I dati relativi alle strutture e ai risultati tecnici ed economici utilizzati per il presente lavoro provengono dalle aziende rilevate dalla Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA)[1] per l'esercizio contabile 2017 (l'ultimo anno di rilevazione disponibile). La RICA rappresenta l'unica fonte di dati a livello aziendale sulle strutture, sulla produzione e risultati economici, nonché una serie di altre informazioni che vanno al di là della produzione primaria.

Delle 10.380 aziende agricole che compongono il campione RICA, ai fini dell'analisi sono state esaminate sia le aziende che presentano l'olivo nel loro ordinamento colturale, indipendentemente dall'Orientamento Tecnico Economico (OTE) sia, naturalmente, le aziende specializzate in olivicoltura.

In questo modo, dalle aziende agricole iniziali presenti nel database RICA, sono state estratte 4.035 aziende, a loro volta, suddivise in 2 sub-gruppi a seconda della loro appartenenza o meno alle Organizzazioni di Produttori (OP) olivicole.

Il primo gruppo, che comprende le aziende aderenti alle OP, denominato SI_OP, risulta composto da 1.690 aziende mentre, al secondo gruppo, che comprende le aziende agricole non aderenti alle organizzazioni di produttori ma con la presenza dell'olivo nel proprio ordinamento produttivo, denominato NO_OP, appartengono 2.345 aziende.

Definiti i sub-gruppi da analizzare, gli altri accorgimenti metodologici presi in considerazione sono i seguenti:

a) le aziende selezionate sono state stratificate per localizzazione geografica (Regione);
b) si è proceduto con l'analisi di solo quei gruppi che comprendono almeno 3 osservazioni;

[1] La Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA), istituita con il regolamento (CEE) n. 79/1965, sostituito dal regolamento (CE) n. 1217/2009, nasce per soddisfare le esigenze conoscitive dell'Unione Europea (UE) riguardo al funzionamento economico delle aziende agricole. Essa rappresenta un'indagine di natura economico-contabile svolta, con una metodologia comune a tutti i paesi UE, su un campione di aziende agricole.

c) si sono analizzate soltanto quelle aziende che possedevano una Superficie Agricola Utilizzata (SAU) superiore a 0 ettari;
d) dal momento che la SAU presente nella banca dati RICA non è rappresentativa dell'universo, nel calcolo degli indici e/o indicatori economici utilizzati nell'analisi si determina, dapprima, il valore medio per azienda, rapportando, ad esempio, i costi variabili di produzione alla SAU della coltura oggetto di analisi e, successivamente, si calcola la media dei precedenti risultati medi (media delle medie);
e) per la stima dell'incidenza percentuale degli aiuti si è calcolato il rapporto percentuale tra gli aiuti medi percepiti dalle aziende, a livello regionale, rispetto ai ricavi totali aziendali nonché al reddito netto aziendale.

2. La metodologia di analisi

HIGHLIGHTS

- Al fine di valutare la performance economica e strutturale delle aziende aderenti a OP si è proceduto con un'analisi controfattuale
- Si sono messi a confronto i due sub-campioni individuati (aziende aderenti e aziende non aderenti a OP) per capire se ci sono differenze determinate dall'appartenenza ad una OP
- Di entrambi i due sub-campioni sono stati calcolati alcuni indicatori di redditività partendo dalla stima della produzione lorda totale della coltura (olivo) e dalle spese specifiche di coltivazione
- Il margine lordo (ML) colturale, dato dalla differenza tra la produzione lorda totale della coltura e tutti i costi specifici effettivamente sostenuti per la coltivazione, è un indicatore aggregato della performance economica a livello di singola attività produttiva nel breve periodo. Pur non tenendo conto della struttura aziendale e dei suoi costi, si mostra essere un indice importante ed indispensabile per orientare le scelte annuali dell'imprenditore agricolo
- Il margine operativo lordo (MOL), dato dalla differenza tra il margine lordo e i costi del personale (costo del lavoro), è un indicatore di redditività della sola gestione caratteristica. Il MOL risulta essere utile perché permette di valutare chiaramente se l'azienda è in grado di generare ricchezza tramite la gestione operativa

L'analisi dei risultati economici delle aziende agricole richiede la conoscenza dei fattori produttivi impiegati nella produzione di beni e servizi; ciò si rivela cruciale per definire l'entità dei costi sostenuti, del reddito conseguito e, infine, del grado di redditività e produttività raggiunto dall'azienda. Ne consegue che, nella valutazione dei risultati ottenuti dalle aziende agricole, bisogna partire dall'esame dei risultati economici di bilancio, che, a loro volta, sono utilizzati per calcolare il reddito netto dell'azienda e altri indici capaci di stimare il grado di redditività e produttività raggiunto dall'azienda, ovvero, la capacità del reddito conseguito di remunerare i fattori impegnati nelle attività dell'azienda.

Nello specifico del suddetto lavoro, al fine di valutare la performance delle aziende aderenti a OP si è proceduto con un'analisi controfattuale. Questa, a livello micro, deve basarsi su confronti tra gruppi di controllo quanto più simili possibile (un gruppo aderente a OP, mentre l'altro non aderente), in modo da stabilire se, tra due o più eventi, o variabili, esiste un qualche nesso di causalità. In altre parole, l'approccio controfattuale pone in luce le conseguenze causalmente dipendenti da qualsiasi fenomeno purché esso sia esogeno rispetto alla popolazione (aziende agricole olivicole) studiata.

Partendo dai due sub-campioni individuati, pertanto, si è proceduto ad un confronto tra essi, volto a capire se ci sono differenze determinate dall'appartenenza ad una OP in riferimento ai seguenti aspetti:

1. caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende;
2. variazione media della superficie olivetata e delle rese;
3. risultati economici delle aziende olivicole;
4. risultati economici del processo produttivo olivo;
5. incidenza percentuale delle principali voci di spesa sui costi espliciti;
6. variazione media del reddito netto.

In questa analisi, tuttavia, bisogna tener conto della specificità del settore agricolo. In particolare, i risultati economici di bilancio attengono alle performance dell'azienda agricola nella sua complessità e non, invece, ai singoli processi produttivi. Soltanto nel caso della presenza di un unico processo produttivo il risultato di bilancio coincide con quello del processo stesso. Le aziende agricole, invece, si caratterizzano per la presenza di più processi produttivi che, a volte, sono strettamente interconnessi tra di loro, rendendo difficile l'individuazione dei risultati economici dei singoli processi produttivi. Nonostante ciò, è importante che l'imprenditore agricolo conosca le performance di ogni singola attività produttiva. Infatti, il dettaglio della performance economica per singola coltura e/o attività zootecnica rivela una diversa efficienza del processo produttivo.

Questo lavoro si propone, pertanto, anche l'obiettivo di stimare il *margine lordo* (ML) per processo produttivo (in particolare si fa riferimento alla sola coltura dell'olivo) attraverso le informazioni contenute nella banca dati della RICA.

La scelta di utilizzare il margine lordo come indice per la valutazione economica delle attività produttive delle aziende agricole è dettata dall'esigenza di avere un indicatore aggregato della performance economica a livello di singola attività produttiva ma che, al contempo, rispecchi le scelte imprenditoriali dell'intera azienda. In tal senso, il ML è epurato da tutte quelle voci di costo che non sono direttamente imputabili alle specifiche attività produttive e rappresenta, quindi, un aggregato eterogeneo dei compensi spettanti all'imprenditore concreto, al lordo delle imposte e degli ammortamenti delle strutture fisse.

Il margine lordo è calcolato come differenza tra il valore della *produzione lorda totale* (PLT) conseguita per unità di superficie (ovvero i ricavi derivanti dalle attività produttive) e il totale dei soli *costi variabili* (CV) associati alla produzione (ovvero i costi espliciti sostenuti per la realizzazione del processo produttivo). Essendo, di fatto, una differenza tra ricavi e costi variabili, il ML rappresenta una misura della capacità reddituale aziendale nel breve periodo. Inoltre, bisogna tener conto che il margine lordo, essendo correlato con l'ammontare dei ricavi, deve contribuire a coprire i costi relativi ai fattori produttivi costanti (che sono costi fissi, strutturali o non direttamente correlati con i ricavi, si pensi in particolare ai costi legati al lavoro dipendente) e dei successivi oneri delle altre aree di gestione e generare, al netto di tali costi, una differenza positiva che rappresenta, infine, il risultato operativo della stessa azienda agricola.

Il margine lordo, pur non tenendo conto della struttura aziendale e dei suoi costi, si mostra essere un indice importante ed indispensabile per orientare le scelte annuali dell'imprenditore agricolo.

La PLT della coltivazione comprende:

- la produzione lorda vendibile (PLV) della coltura, data dal valore delle vendite e degli eventuali premi e sovvenzioni specificamente destinati alla coltura;
- la produzione della coltura trasformata in azienda (PTA);
- la produzione della coltura reimpiegata (PRA) valutata a prezzi di mercato.

Il CV è stato suddiviso in tre sub-sezioni:

- Spese specifiche o dirette (SS): sono quei costi che comportano una spesa monetaria diretta (esborso di denaro da parte dell'azienda) per l'acquisto dei fattori produttivi da impiegare nel processo produttivo. Pertanto, rappresentano le spese effettivamente sostenute dall'imprenditore agricolo. In particolare, sono i costi per l'*acquisto dei capitali circolanti*

(ovvero per l'acquisto di fattori produttivi a fecondità semplice, in quanto esauriscono la loro produttività in un solo ciclo produttivo), come ad esempio i concimi, i prodotti fitosanitari, il premio versato alle compagnie di assicurazione per premunirsi contro eventuali rischi di grandine, incendi, o altro, il carburante, i lubrificanti, etc.; od anche l'esborso monetario per l'*uso dei capitali tecnici fissi*, cioè dei fattori a logorio parziale (ovvero dei capitali a fecondità ripetuta in quanto la loro durata economica è di diversi anni e, pertanto, sono capitali che vengono utilizzati in più cicli produttivi), come ad esempio le quote di ammortamento[2], manutenzione[3] e assicurazione[4];

- Altre Spese (ASP): sono quei costi che comportano una spesa monetaria da parte dell'azienda per l'energia, la commercializzazione, il telefono, ecc.;
- Reimpieghi aziendali (RA): indicano il valore totale dei reimpieghi aziendali relativi sia ai reimpieghi dell'anno precedente che ai reimpieghi della coltura realizzati nell'anno contabile (nella nostra analisi si fa riferimento all'esercizio contabile del 2017).

Le altre voci di costo, ovvero quelle imputabili agli investimenti immodificabili e al costo opportunità dei capitali, sono state escluse dal computo del margine lordo delle attività produttive.

Al fine di conoscere i profitti (o le perdite) conseguiti da un'azienda relativamente alla sola gestione caratteristica, si è proceduto anche al calcolo del margine operativo della coltura. In particolare, sottraendo il costo del lavoro dal margine lordo, si è quantificato il *margine operativo lordo* (MOL) della coltura in esame (olivo). Esso, pertanto, rappresenta il surplus generato dall'attività produttiva, caratteristica dell'azienda, dopo aver remunerato il lavoro dipendente.

Il MOL risulta essere utile perché permette di valutare chiaramente se l'azienda è in grado di generare ricchezza tramite la gestione operativa, escludendo quindi le manovre operate dall'imprenditore agricolo (ammortamenti e accantonamenti, ma anche la gestione finanziaria) che non sempre danno una visione corretta dell'andamento aziendale.

L'impostazione del lavoro, in considerazione delle differenze che riguardano la coltivazione dell'olivo lungo il territorio nazionale e che, ovviamente, si riflettano sulla struttura dei costi di produzione, segue una regionalizzazione dell'analisi economica delle aziende olivicole, anche in riferimento sia alla dimensione fisica (espressa in classi di superficie) che economica (espressa in classi di dimensione economica).

Nel lavoro di analisi che segue vengono presentate le caratteristiche strutturali e socio-economiche dei 2 sub-campioni individuati, definiti sulla base dell'appartenenza o meno dell'azienda ad una OP olivicola, facendo riferimento sia alle aziende con olivo che a quelle specializzate nella coltivazione dell'olivo.

[2] Sono accantonamenti annui che servono a coprire il logorio annuo dei capitali a fecondità ripetuta e a sostituirli una volta che siano giunti alla fine della loro durata economica.

[3] Vale a dire l'ammontare medio annuo degli esborsi monetari che l'imprenditore sostiene per garantire le operazioni di manutenzione del capitale fondiario ed agrario come ad esempio, grassatura, sostituzione di parti meccaniche, riparazioni fabbricati, pulitura delle strade, ecc..

[4] Le quote di assicurazione permettono all'imprenditore di mettersi al riparo da eventi non prevedibili. Queste vanno calcolate nel momento in cui non si è proceduto a stipulare una polizza assicurativa.

PARTE II – Gli aspetti strutturali delle aziende olivicole aderenti a OP

3. L'analisi degli aspetti strutturali delle aziende olivicole

3.1. Le aziende con olivo

HIGHLIGHTS

- Puglia e Calabria sono le regioni più importanti in termini di aziende e superficie olivetata del sub-gruppo di aziende del campione RICA aderenti a OP; nel sub-gruppo NO_OP le regioni più importanti sono Sicilia, Calabria e Toscana in termini di aziende e Calabria, Puglia e Sicilia in termini di SAU olivicola
- Le aziende di entrambi i sub-gruppi sono localizzate per poco meno del 70% in collina
- Le aziende SI_OP presentano una quota maggiore in pianura rispetto alle NO_OP (22% *vs* 15%)
- La superficie olivicola media delle aziende SI_OP è più del doppio di quella NO_OP (6,8 ha *vs* 2,8 ha), nonostante l'estensione media in termini di SAU complessiva delle aziende non aderenti a OP sia più ampia di quella delle aziende aderenti a OP
- La resa di olive ad ettaro è mediamente più elevata nel caso delle aziende SI_OP
- In entrambi i due sub-gruppi le aziende sono localizzate prevalentemente nella classe di SAU compresa tra 5 e 15 ettari, mentre la maggior parte della superficie è concentrata nella classe di SAU più elevata (> 40 ettari)
- Le aziende del sub-gruppo NO_OP sono relativamente più numerose di quelle SI_OP nelle due classi di SAU estreme (< 5 e > 40 ettari), mentre nelle due classi centrali, che accolgono oltre il 60% delle aziende dei due sub-gruppi, avviene il contrario
- La superficie olivetata del sub-gruppo NO_OP è relativamente più ampia di quella del sub-gruppo SI_OP nelle due classi più basse (< 5 ha e tra 5 e 15 ha), si equivale nella classe di SAU compresa tra 15 e 40 ettari mentre è inferiore nella classe di SAU maggiore di 40 ettari
- Le aziende del gruppo SI_OP hanno, mediamente, una minore disponibilità di lavoro familiare in tutte le classi di SAU considerate. Fanno eccezione le aziende che ricadono nella classe di SAU compresa tra 15 e 40 ettari in cui la disponibilità di lavoro familiare è pari a quella delle aziende del gruppo NO_OP
- Le aziende del gruppo SI_OP hanno, in tutte le classi di SAU, una maggiore disponibilità di potenza motrice rispetto alle aziende del gruppo NO_OP
- Le aziende di entrambi i sub-gruppi si caratterizzano per la prevalente presenza nel loro ordinamento, delle coltivazioni permanenti, seguite dai seminativi
- Le aziende specializzate in olivicoltura rappresentano il 9% delle aziende del sub-gruppo NO_OP e il 20% circa delle aziende del sub-gruppo SI_OP
- La maggior parte delle aziende specializzate in olivicoltura è localizzato al Sud Italia, e in particolare in Calabria, in entrambi i sub-gruppi

3.1.1 Gli aspetti strutturali

L'analisi della tabella 1 mostra come la maggior parte delle aziende con olivo dei due gruppi si localizzi in collina: il 67% nel caso del gruppo SI_OP e il 69% delle aziende del gruppo NO_OP. Il resto delle aziende del gruppo NO_OP si distribuisce in maniera uniforme tra montagna e pianura. Nel caso, invece, del gruppo SI_OP vi è una certa predominanza delle aziende localizzate in pianura (22%) rispetto a quelle che si trovano in montagna (11%).

Le aziende olivicole del gruppo SI_OP rappresentano il 16% delle aziende che costituiscono il complessivo campione RICA 2017 e coprono una SAU di 46.300 ettari, mentre la superficie destinata alla coltivazione dell'olivo è di 10.430 ettari, pari al 23% circa della SAU (tab. 2). Ne risulta che le aziende aderenti alle OP presenti nel campione RICA (sub-gruppo SI_OP) hanno un'estensione media di 27,4 ettari, di cui 6,2 occupati dalla coltivazione dell'olivo.

Tabella 1 - Aziende con olivo per zona altimetrica e Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Regioni	SI_OP						NO_OP					
	Montagna	Collina	Pianura	Totale	% Totale per Regione	% Campione RICA	Montagna	Collina	Pianura	Totale	% Totale per Regione	% Campione RICA
Abruzzo	14	175	-	189	*11,2*	*33,9*	13	175	-	188	*8,0*	*33,7*
Basilicata	8	43	19	70	*4,1*	*18,5*	39	76	53	168	*7,2*	*44,4*
Calabria	51	123	38	212	*12,5*	*41,8*	48	147	49	244	*10,4*	*48,1*
Campania	41	71	5	117	*6,9*	*18,7*	43	101	10	154	*6,6*	*24,6*
Emilia-Romagna	-	11	5	16	*0,9*	*2,2*	-	22	18	40	*1,7*	*5,5*
Lazio	5	99	10	114	*6,7*	*22,7*	12	121	20	153	*6,5*	*30,5*
Liguria	3	18	-	21	*1,2*	*4,9*	29	95	-	124	*5,3*	*28,8*
Marche	4	136	-	140	*8,3*	*33,2*	6	131	-	137	*5,8*	*32,5*
Molise	32	94	-	126	*7,5*	*37,0*	43	92	-	135	*5,8*	*39,6*
Puglia	-	85	243	328	*19,4*	*53,8*	1	66	85	152	*6,5*	*24,9*
Sardegna	1	6	2	9	*0,5*	*1,7*	4	47	45	96	*4,1*	*18,0*
Sicilia	14	83	31	128	*7,6*	*19,3*	79	199	47	325	*13,9*	*49,1*
Toscana	7	85	12	104	*6,2*	*18,2*	42	176	19	237	*10,1*	*41,4*
Umbria	7	102	-	109	*6,4*	*24,5*	7	156	-	163	*7,0*	*36,6*
Veneto	-	5	2	7	*0,4*	*1,1*	-	21	8	29	*1,2*	*4,6*
Italia	**187**	**1.136**	**367**	**1.690**	***100,0***	***16,3***	**366**	**1.625**	**354**	**2.345**	***100,0***	***22,6***
%	*11,1*	*67,2*	*21,7*	*100,0*			*15,6*	*69,3*	*15,1*	*100,0*		

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Guardando alla localizzazione geografica, le aziende del gruppo SI_OP si trovano soprattutto al Sud per numero (62%) e per superficie olivetata (72%), risultando particolarmente presenti in due regioni: la Puglia (19% delle complessive aziende del gruppo e 33% della SAU olivicola) e la Calabria (13% delle aziende e 26% della SAU olivicola).

Nell'Italia centrale è localizzato il 28% circa delle altre aziende aderenti alle OP che occupano il 20% della SAU olivicola. In questa circoscrizione geografica la percentuale più alta di aziende si trova nelle Marche (8% del gruppo SI_OP), cui però corrisponde solo poco meno del 2% della SAU olivicola. Per contro, questa si concentra per poco oltre il 7% in Umbria (che accoglie il 6% delle aziende con olivo del gruppo SI_OP totale). Nelle Isole, invece, si localizzano l'8% delle aziende e della superficie

olivetata, con una netta prevalenza della Sicilia, dove si trova l'8% delle aziende SI_OP che occupano il 6% della superficie olivetata. Infine, nel Nord Italia le aziende con olivo sono pari al 3% circa del totale e occupano una superficie olivetata pari soltanto allo 0,8%. In questo caso esse risultano collocate principalmente in Liguria (1% del totale del gruppo) dove si localizza, appena lo 0,5% circa della superficie olivetata totale delle aziende appartenenti ad OP (tab. 2).

La resa media delle aziende appartenenti al sub-gruppo SI_OP è pari a 37,3 quintali di olive per ettaro. Analizzando più nel dettaglio l'andamento della resa, si evince come le aziende olivicole del Sud aderenti alle OP olivicole facciano registrare dei valori superiori rispetto alle altre aziende olivicole dello stesso sub-gruppo. In particolare, la produzione media per ettaro di superficie al meridione è pari a 42,1 quintali di olive per ettaro. Tale risultato è dovuto prevalentemente alla resa media delle aziende olivicole calabresi (59,4 q/ha) che rappresenta il valore più elevato fatto registrare dalle aziende con olivo nelle diverse Regioni. Nelle altre circoscrizioni la resa media per ettaro di superficie olivetata è pari a: 36,7 quintali nel Nord, 29,5 quintali al Centro e, infine, 26,7 quintali nelle Isole. In generale, il valore più basso della resa, in questo gruppo di aziende, si registra in Umbria con appena 17,8 quintali di olive per ettaro di superficie (tab. 2).

Considerando, invece, il gruppo delle aziende olivicole non aderenti alle organizzazioni di produttori (gruppo NO_OP) si evince come esse rappresentino il 23% delle aziende che costituiscono il campione RICA e coprano una superficie agricola di oltre 72.600 ettari. In questo caso la SAU destinata alla coltivazione dell'olivo è pari a 6.671 ettari (il 9% della SAU totale). Pertanto, la dimensione media dell'azienda olivicola non aderente alle OP ha un'estensione pari a 31 ettari, di cui soltanto 2,8 occupati dalla coltura dell'olivo (tab. 2).

L'analisi della localizzazione geografica mostra, anche in questo caso, una maggiore presenza di aziende con olivo al Sud sia per numero (44%) che per superficie olivetata (55%), risultando prevalentemente presenti in Calabria (10% delle aziende e il 26% della SAU olivicola). In Puglia, invece, sono localizzate circa il 7% delle aziende e il 17% della superficie olivetata. Le altre aziende olivicole non aderenti alle OP sono localizzate nell'Italia centrale per il 29% e occupano il 22% della SAU olivicola totale. Le aziende con olivo di quest'area geografica sono presenti soprattutto in Toscana dove rappresentano il 10% delle aziende e il 9% della SAU olivicola del gruppo NO_OP. Nelle Isole si trova, invece, il 18% sia delle aziende che della superficie olivetata totale. Anche in questo caso la maggioranza delle aziende olivicole si localizza principalmente in Sicilia (14%) e occupano il 14% della superficie olivetata totale del gruppo NO_OP. Mentre nel Nord si localizza l'8% delle aziende che occupano una superficie olivetata pari solo al 5% del totale. In tale circoscrizione la regione maggiormente rappresentata è la Liguria, in cui si localizzano il 5% delle aziende olivicole non aderenti a OP ed occupano una superficie olivetata pari al 4% della SAU olivicola totale di questo gruppo.

Tabella 2 - SAU, SAU olivetata, SAU media e resa delle aziende con olivo per Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Regioni	SI_OP									NO_OP								
	SAU		% SAU totale RICA	SAU media	SAU Olivicola		SAU olivicola /SAU	SAU olivicola media	Resa media	SAU		% SAU totale RICA	SAU media	SAU Olivicola		SAU olivicola /SAU	SAU Olivicola media	Resa media
	(ha)	(%)		(ha)	(ha)	(%)	(%)	(ha)	(q/ha)	(ha)	(%)		(ha)	(ha)	(%)	(%)	(ha)	(q/ha)
Abruzzo	3.247	*7,0*	*23,2*	17,2	388	*3,7*	*11,9*	2,1	37,8	4.294	*5,9*	*30,7*	22,8	316	*4,7*	*7,4*	1,7	40,6
Basilicata	3.309	*7,1*	*20,2*	47,3	263	*2,5*	*7,9*	3,8	34,4	6.245	*8,6*	*38,1*	37,2	168	*2,5*	*2,7*	1,0	39,3
Calabria	3.589	*7,8*	*48,9*	16,9	2.726	*26,1*	*76,0*	12,9	59,4	2.957	*4,1*	*40,3*	12,1	1.720	*25,8*	*58,2*	7,0	53,7
Campania	2.155	*4,7*	*15,4*	18,4	430	*4,1*	*20,0*	3,7	37,0	2.539	*3,5*	*18,1*	16,5	203	*3,0*	*8,0*	1,3	43,2
Emilia-Romagna	504	*1,1*	*1,9*	31,5	21	*0,2*	*4,2*	1,3	25,2	1.650	*2,3*	*6,2*	41,2	31	*0,5*	*1,9*	0,8	28,9
Lazio	4.058	*8,8*	*20,9*	35,6	446	*4,3*	*11,0*	3,9	29,2	5.759	*7,9*	*29,7*	37,6	338	*5,1*	*5,9*	2,2	33,8
Liguria	86	*0,2*	*1,8*	4,1	47	*0,5*	*54,7*	2,3	44,9	848	*1,2*	*17,7*	6,8	269	*4,0*	*31,7*	2,2	56,2
Marche	4.993	*10,8*	*29,8*	35,7	167	*1,6*	*3,3*	1,2	45,9	6.697	*9,2*	*40,0*	48,9	112	*1,7*	*1,7*	0,8	43,0
Molise	3.861	*8,3*	*39,6*	30,6	226	*2,2*	*5,9*	1,8	36,5	3.772	*5,2*	*38,7*	27,9	156	*2,3*	*4,1*	1,2	35,5
Puglia	8.209	*17,7*	*47,5*	25,0	3.470	*33,3*	*42,3*	10,6	39,1	5.036	*6,9*	*29,1*	33,1	1.130	*16,9*	*22,4*	7,4	39,6
Sardegna	508	*1,1*	*1,6*	56,4	184	*1,8*	*36,2*	20,5	42,2	4.992	*6,9*	*15,4*	52,0	299	*4,5*	*6,0*	3,1	23,3
Sicilia	3.409	*7,4*	*14,9*	26,6	595	*5,7*	*17,5*	4,6	25,6	12.011	*16,5*	*52,3*	37,0	916	*13,7*	*7,6*	2,8	27,5
Toscana	3.174	*6,9*	*17,1*	30,5	704	*6,7*	*22,2*	6,8	20,2	8.483	*11,7*	*45,6*	35,8	602	*9,0*	*7,1*	2,5	19,0
Umbria	5.176	*11,2*	*28,4*	47,5	751	*7,2*	*14,5*	6,9	17,8	6.605	*9,1*	*36,2*	40,5	393	*5,9*	*6,0*	2,4	18,7
Veneto	31	*0,1*	*0,2*	4,4	11	*0,1*	*35,5*	1,6	38,7	733	*1,0*	*3,6*	25,3	18	*0,3*	*2,5*	0,6	35,4
Italia	**46.309**	***100,0***	***13,4***	**27,4**	**10.430**	*100,0*	***22,5***	**6,2**	**37,3**	**72.621**	***100,0***	***21,1***	**31,0**	**6.671**	***100,0***	***9,2***	**2,8**	**35,7**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

La resa media di queste aziende è pari a 35,7 quintali di olive per ettaro. L'analisi dettagliata dell'andamento della resa mette in evidenza come, a differenza di quanto visto per l'altro gruppo di aziende, siano le aziende olivicole del Nord a far registrare dei valori superiori rispetto alle altre aziende olivicole del sub-gruppo (47,4 quintali di olive per ettaro). Tale risultato è dovuto prevalentemente alla resa media delle aziende olivicole liguri che fanno registrare una produzione pari a 56,2 quintali di olive per ettaro. Tra le altre circoscrizioni, la resa media per ettaro di superficie olivetata più elevata si registra al Sud con 43 quintali di olive (la resa più alta si trova in Calabria: 53,7 q/ha). Sia al Centro che nelle Isole si registra una resa media simile; in particolare, si hanno 27 q/ha nel Centro Italia (nelle Marche si ha una resa media pari a 43 q/ha) e 26,5 quintali ad ettaro nelle Isole (la resa più elevata si ha in Sicilia: 27,5 q/ha). Infine, anche in questo gruppo di aziende, il valore più basso della resa si registra tra le aziende dell'Umbria ed esso è pari a 18,7 quintali di olive per ettaro di superficie.

3.1.2 La dotazione dei fattori produttivi

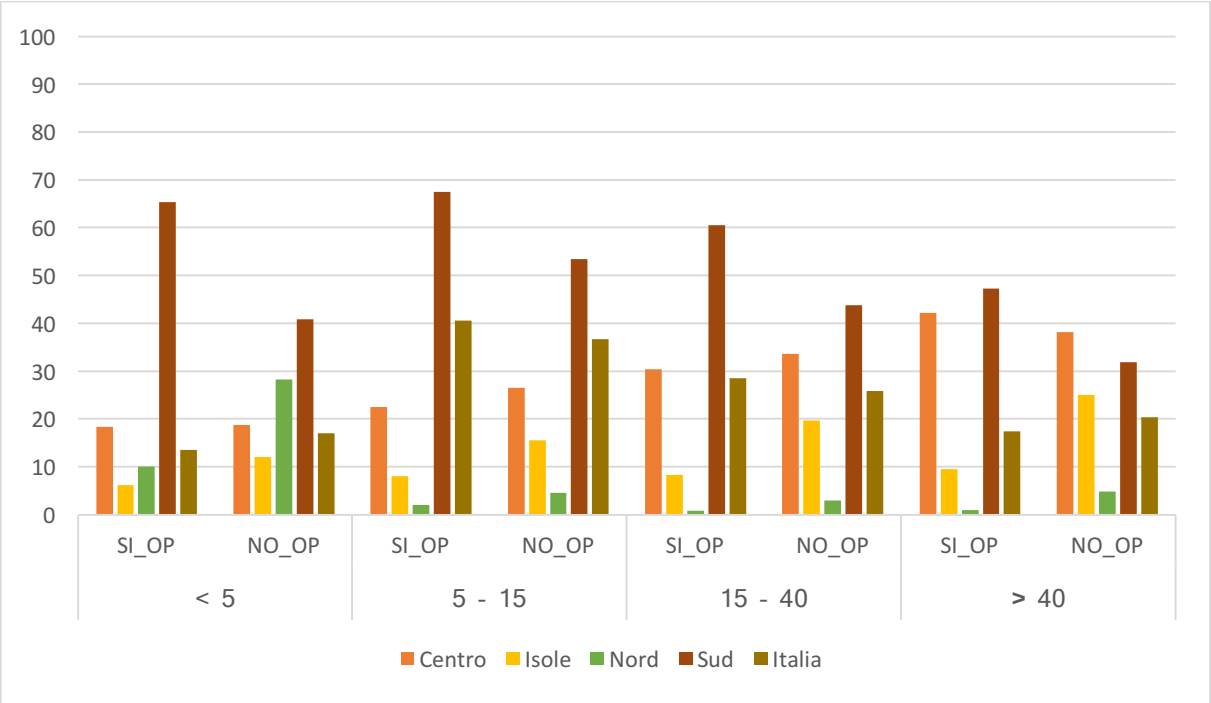
Il dualismo strutturale tipico dell'agricoltura italiana appare ben evidente anche in entrambi i gruppi individuati, una volta distinte le aziende a seconda della classe di SAU di appartenenza. I risultati di tale operazione sono indicati in figura 1 che mostra la ripartizione delle aziende con olivo per classe di SAU, suddivise nei due sub-campioni individuati.

Nella figura 1 (e nella figura 2), per ogni classe di SAU, è riportata la distribuzione percentuale delle aziende (superficie olivetata) nelle diverse circoscrizioni (la cui somma darà, appunto, 100%) e il peso di quella classe di SAU sul totale Italia, relativamente a sub-gruppo analizzato. Facendo un esempio pratico, le aziende de sub-campione SI_OP che ricadono nella prima classe di SAU (< 5 ha) sono il 14%. Queste si trovano per 65% al Sud, per il, 18% al Centro, e così via.

Dall'analisi della figura 1 si evince come la classe più piccola (SAU < 5 ettari) rappresenta il 17% delle aziende del gruppo NO_OP e occupa una superficie olivetata che non arriva al 7% di quella totale olivicola del sub-gruppo (fig. 2). Tra le altre classi di SAU, quella con una superficie maggiore di 40 ettari risulta essere più numerosa della precedente (20% delle aziende) e concentra la quota della superficie olivicola più elevata del sub-campione (pari a circa il 32% di quella totale olivicola). La classe di SAU compresa tra i 5 e i 15 ettari concentra il numero più elevato di aziende (37% delle aziende del gruppo) e circa il 31% della superficie olivetata. Infine, nella classe compresa tra i 15 e i 40 ettari, si colloca il 26% delle aziende e il 31% della superficie olivetata.

A livello di circoscrizione geografica si evince come le aziende della classe inferiore a 5 ettari si localizzano per circa il 41% nel Sud. Anche le aziende comprese nelle successive due classi di SAU sono maggiormente presenti nelle regioni meridionali. Invece, la maggior parte delle aziende con olivo che ricadono nella classe di SAU maggiore di 40 ettari si trovano nel Centro Italia (38%).

Figura 1 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

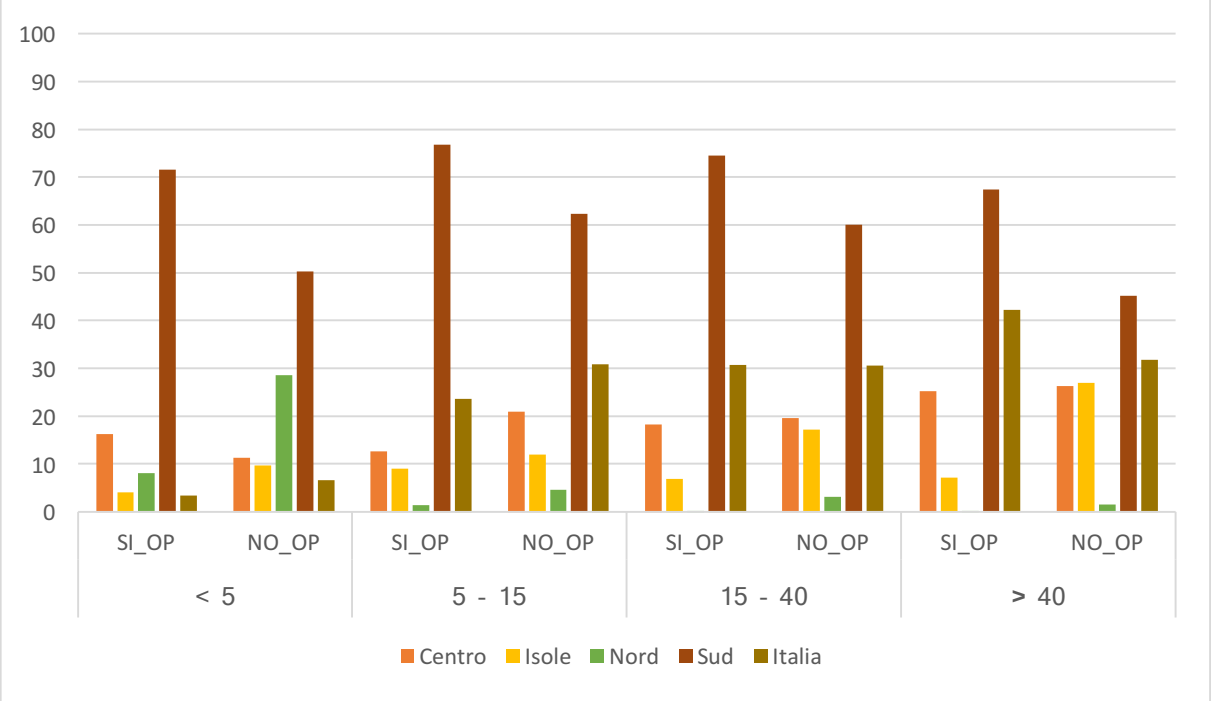
Analizzando invece la ripartizione della superficie olivetata per circoscrizione geografica, si può notare come la maggiore concentrazione, in ciascuna classe di SAU, si trovi al Sud, con una percentuale del 50% nella classe di SAU inferiore a 5 ettari, del 60% e oltre nelle due successive classi di SAU, per scendere al 45% nella classe di SAU superiore a 40 ettari. Il Nord, ad eccezione della classe di SAU inferiore a 5 ettari (28,6%), fa registrare le percentuali più basse di superficie olivicola tra le diverse classi di ripartizione.

L'analisi del gruppo SI_OP mostra come le aziende comprese nella prima classe di SAU (< 5 ha) siano pari soltanto a circa il 14% (la percentuale più bassa tra le classi di ripartizione della SAU) e, in esse, si concentra appena il 3,5% della superficie olivetata totale di questo gruppo. Invece, nella classe di SAU più estesa (> 40 ettari) si trova il 17% delle aziende e ben il 42% della superficie olivetata. Tuttavia, la classe di SAU che accoglie la percentuale maggiore di aziende è quella compresa tra i 5 e i 15 ettari. Infatti, in questa classe si trova il 41% delle aziende con olivo appartenenti al gruppo SI_OP e il 24% della SAU olivicola. Infine, la classe di SAU 15-40 ettari comprende il 29% delle aziende con olivo e il 31% della SAU olivicola del gruppo SI_OP.

A livello di circoscrizione geografica il gruppo SI_OP si caratterizza per avere la maggiore presenza relativa di aziende e di superficie olivetata nell'area meridionale. In particolare, il Sud accoglie il 65% delle aziende e il 72% della superficie olivicola della classe di SAU inferiore 5 ettari, mentre, nella classe successiva (5-15 ha) le aziende meridionali sono il 67% e la SAU olivicola il 77%. La terza classe di SAU (15-40 ha) comprende circa il 61% delle aziende e il 75% della superficie olivetata. Invece, nella classe di SAU maggiore di 40 ettari si trova il 47% delle aziende e il 67% della SAU olivicola. Anche in questo caso, il Nord, ad eccezione della classe di SAU inferiore a 5 ettari, fa registrare le percentuali più basse

sia per quanto riguarda la distribuzione percentuale delle aziende che di quella relativa alla superficie olivicola tra le diverse classi di ripartizione della SAU.

Figura 2 - Distribuzione percentuale della superficie olivetata delle aziende con olivo per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

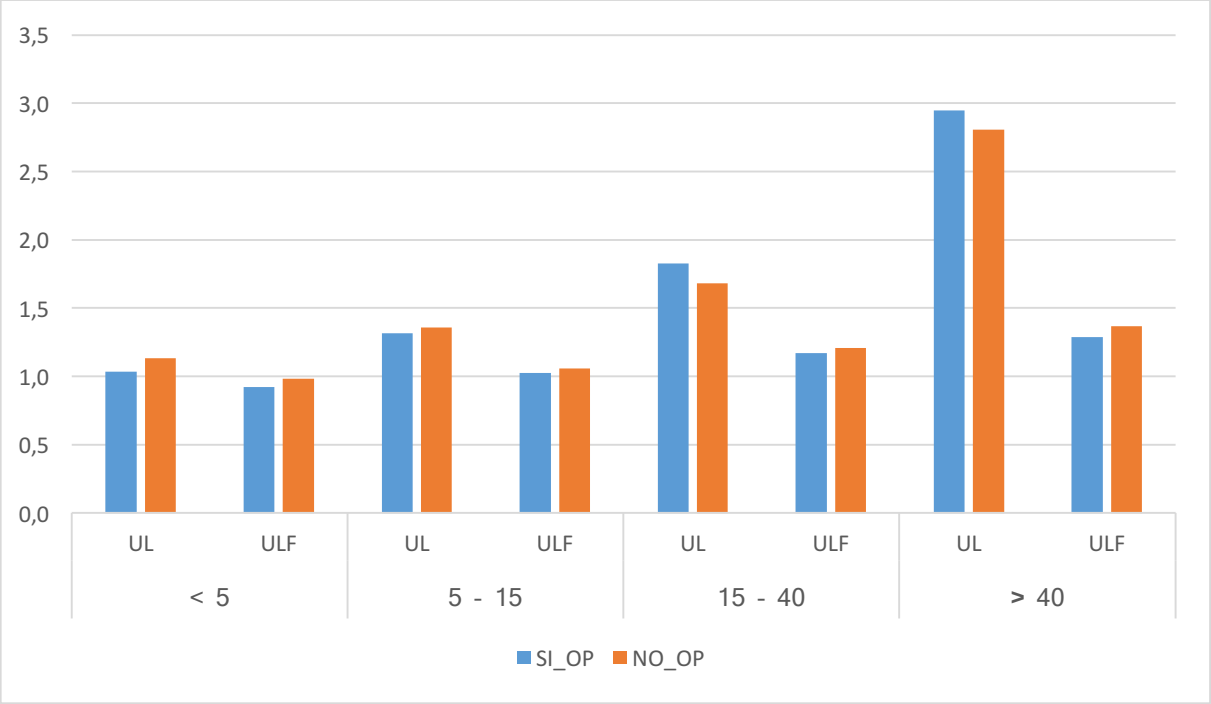
La distribuzione delle aziende secondo la classe di SAU di appartenenza permette di calcolare degli indicatori medi per classe consentendo in tal modo di confrontare la disponibilità complessiva dei fattori produttivi e il rapporto in cui sono combinati. Tale calcolo consente, pertanto, di evidenziare le differenze nelle strutture e nelle performance tecniche ed economiche delle stesse aziende.

L'analisi della figura 3 evidenzia come la disponibilità di lavoro totale (UL) aumenta, in entrambi i gruppi, regolarmente con l'aumentare della superficie. In particolare, la disponibilità di lavoro varia tra le 2.274 ore del gruppo SI_OP e le 2.490 ore del gruppo NO_OP (pari rispettivamente a 1 e 1,1 UL) nelle aziende comprese nella classe di SAU più piccola (< 5 ettari) e le 6.173 ore del gruppo NO_OP e le 6.488 ore del gruppo SI_OP (ovvero 2,8 e 2,9 UL) nelle aziende che ricadono nella classe di SAU maggiore (> 40 ettari).

Inoltre, dall'osservazione della figura 3 si evince, anche, come nelle due classi di SAU più piccole la disponibilità di lavoro totale è maggiore nel gruppo delle aziende NO_OP rispetto all'altro gruppo. Viceversa, nelle classi di SAU più grandi il lavoro totale disponibile è maggiore nel gruppo di aziende SI_OP. L'incidenza del lavoro familiare (ULF) su quello totale è sostanzialmente simile nei 2 gruppi di aziende per ciascuna delle classi di SAU considerate; fa eccezione la sola classe pari a 15-40 ettari in cui si registra una maggiore incidenza del lavoro familiare sul totale nel gruppo NO_OP, con una differenza percentuale rispetto alle aziende dell'altro gruppo pari a circa 8 punti percentuali. Naturalmente, la composizione interna della disponibilità di lavoro, distinta tra lavoro familiare e lavoro dipendente, varia tra le classi di SAU. In particolare, pur se la disponibilità di lavoro familiare

aumenta al crescere della dimensione dell'azienda, il peso del lavoro fornito dai lavoratori dipendenti sul totale cresce al crescere della classe di SAU, passando dal 10,6% della classe più piccola nel caso del gruppo SI_OP (13,2% nel gruppo NO_OP) al 56,3% della classe più alta (51,3% nel gruppo NO_OP).

Figura 3 - Ripartizione della disponibilità di lavoro totale (UL) e familiare (ULF) delle aziende con olivo per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

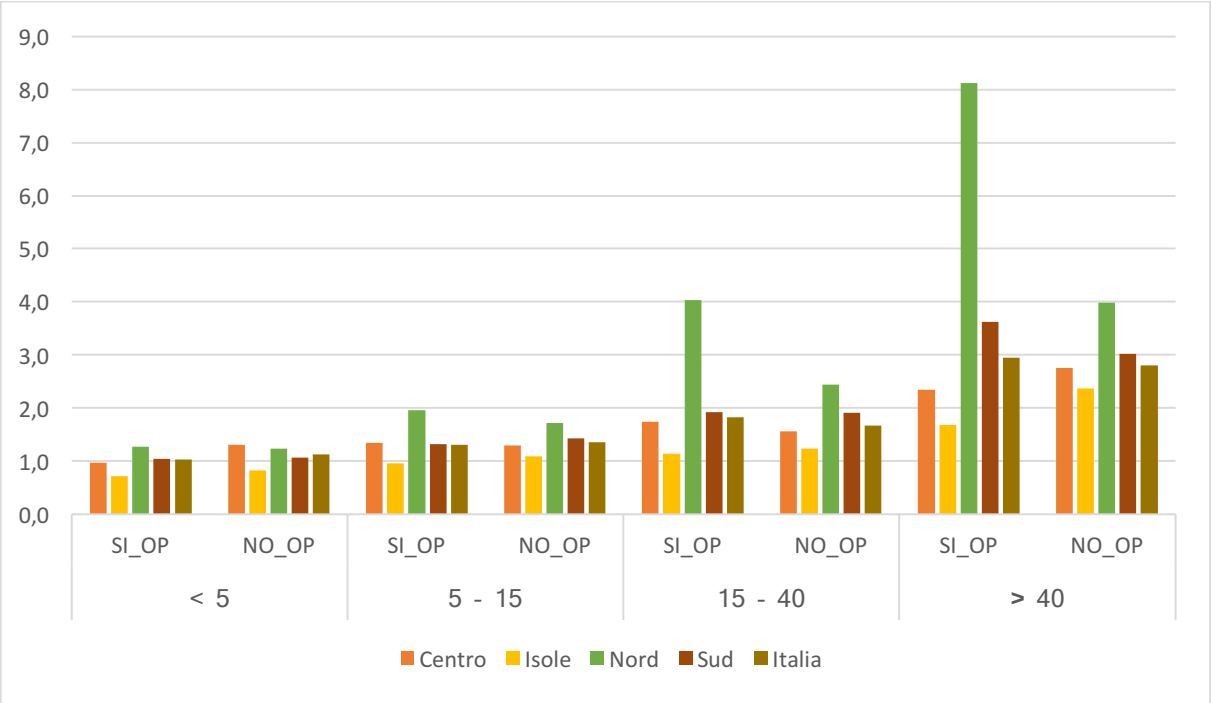


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

A livello di circoscrizione geografica, la circoscrizione del Nord Italia fa registrare, mediamente, i valori più elevati della disponibilità di lavoro totale in entrambi i sub-campioni individuati. Stesso discorso vale, sostanzialmente, per la disponibilità di lavoro familiare (figg. 4 e 5).

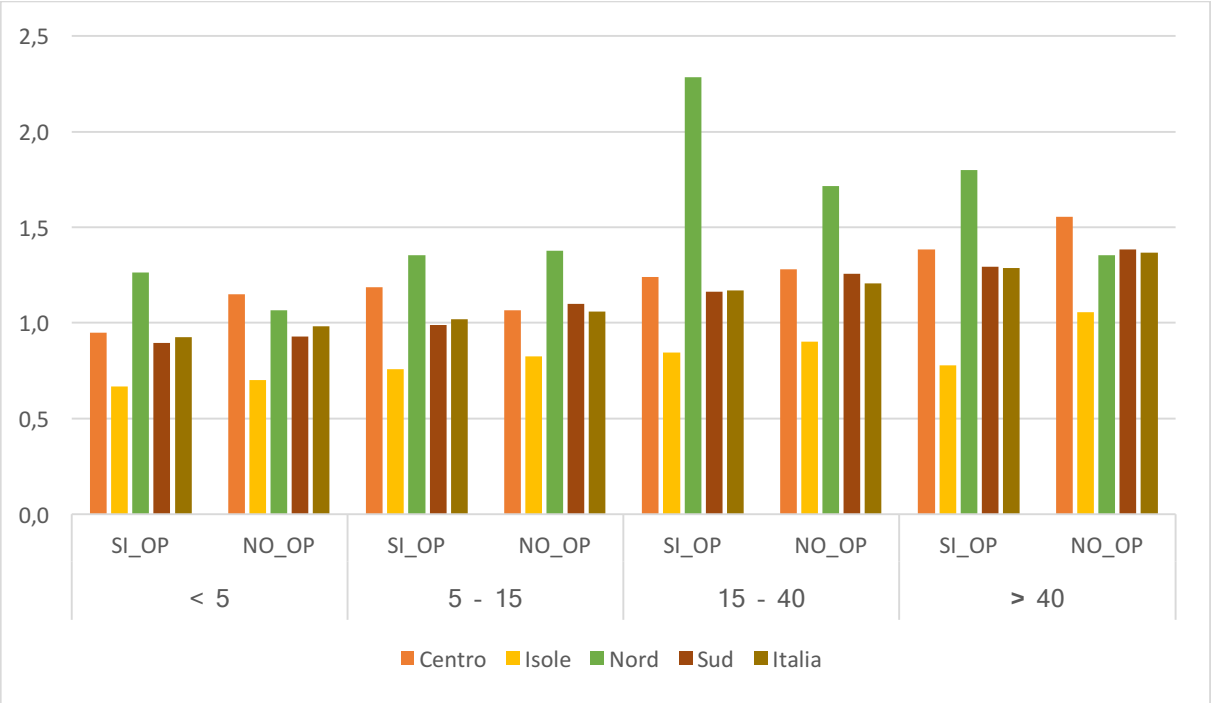
Tale maggiore disponibilità di lavoro sembrerebbe essere dovuta principalmente alla tipologia di ordinamento colturale delle aziende con olivo. Infatti, entrambi i gruppi sono caratterizzati dalla presenza di aziende dedite alla coltivazione di colture permanenti, quali ad esempio la viticoltura (sia per la produzione di vini di qualità che di vini non di qualità), la frutticoltura per la produzione di frutta fresca nonché diverse combinazioni di colture permanenti che richiedono un grosso quantitativo di manodopera per lo svolgimento delle diverse operazioni colturali (in particolare per la raccolta). Altro dato che appare evidente dall'analisi delle 2 figure è che la disponibilità di lavoro aumenta regolarmente con l'aumentare della dimensione delle classi di ripartizione della superficie.

Figura 4 - Disponibilità di lavoro totale (UL) delle aziende con olivo per circoscrizione geografica e per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura 5 - Disponibilità di lavoro familiare (ULF) delle aziende con olivo per circoscrizione geografica e per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

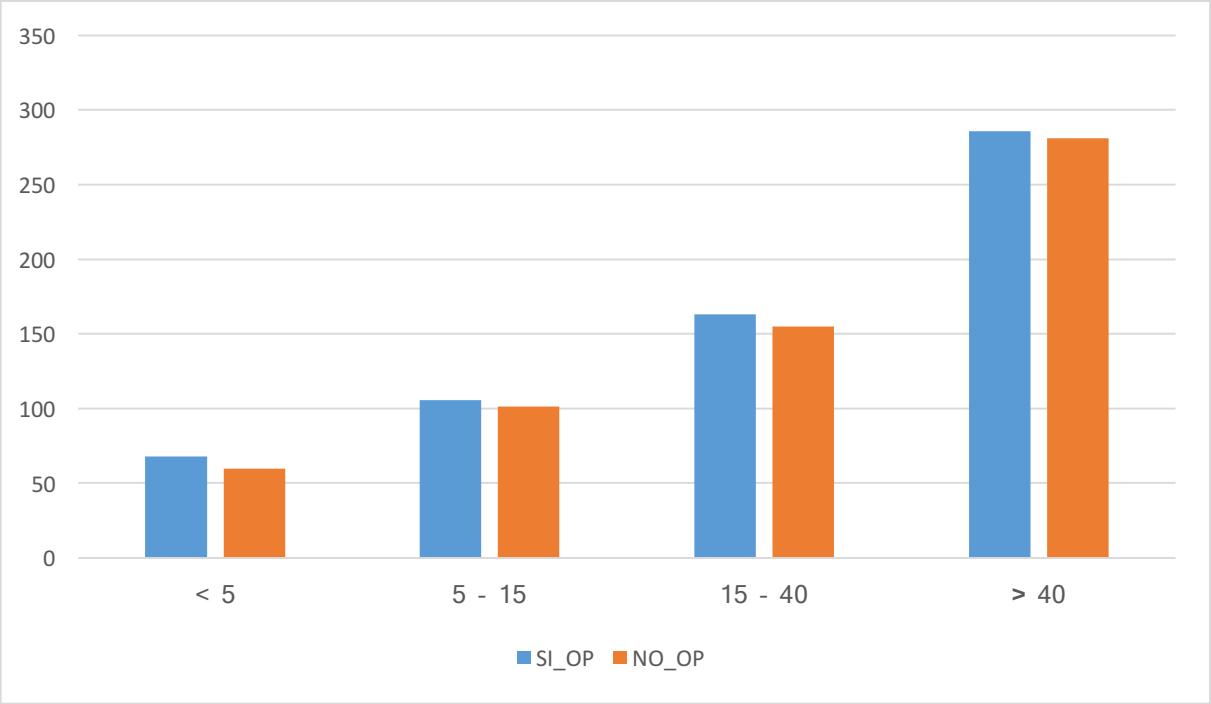


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

L'analisi della figura 6 mostra, invece, il livello di meccanizzazione dei due gruppi considerati rappresentato attraverso la potenza media delle macchine (espressa in KW) per ettaro. In particolare, come era ovvio attendersi, la disponibilità di potenza media delle macchine agricole cresce con l'aumentare della classe di ripartizione della SAU delle aziende. Inoltre, il gruppo SI_OP presenta una potenza media per ettaro superiore all'altro gruppo in tutte le classi di SAU considerate. Infatti, si passa mediamente dai 68 KW a disposizione delle aziende comprese nella classe di SAU più piccola (< 5 ettari) nel gruppo SI_OP (60 KW nel gruppo NO_OP) ai 286 KW a disposizione delle aziende sempre del gruppo SI_OP racchiuse nella classe di SAU superiore ai 40 ettari (281 KW nel gruppo NO_OP).

L'analisi della meccanizzazione agricola presente nelle aziende ha permesso di evidenziare come le aziende agricole italiane si caratterizzino per la presenza di un elevato numero di macchine, sia esse trattici agricole che attrezzi, che in molti casi porta ad un sovradimensionamento del parco macchine all'interno delle stesse aziende. Nell'analizzare il grado di meccanizzazione delle aziende agricole bisogna tener presente che, in generale, la maggiore diversificazione delle aziende richiede una potenza motrice maggiore e che, soprattutto, la capacità di lavoro oltre che dipendere dalla potenza disponibile discende principalmente dall'uso efficiente delle macchine stesse.

Figura 6 - Disponibilità della potenza motrice (KW) delle aziende con olivo per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

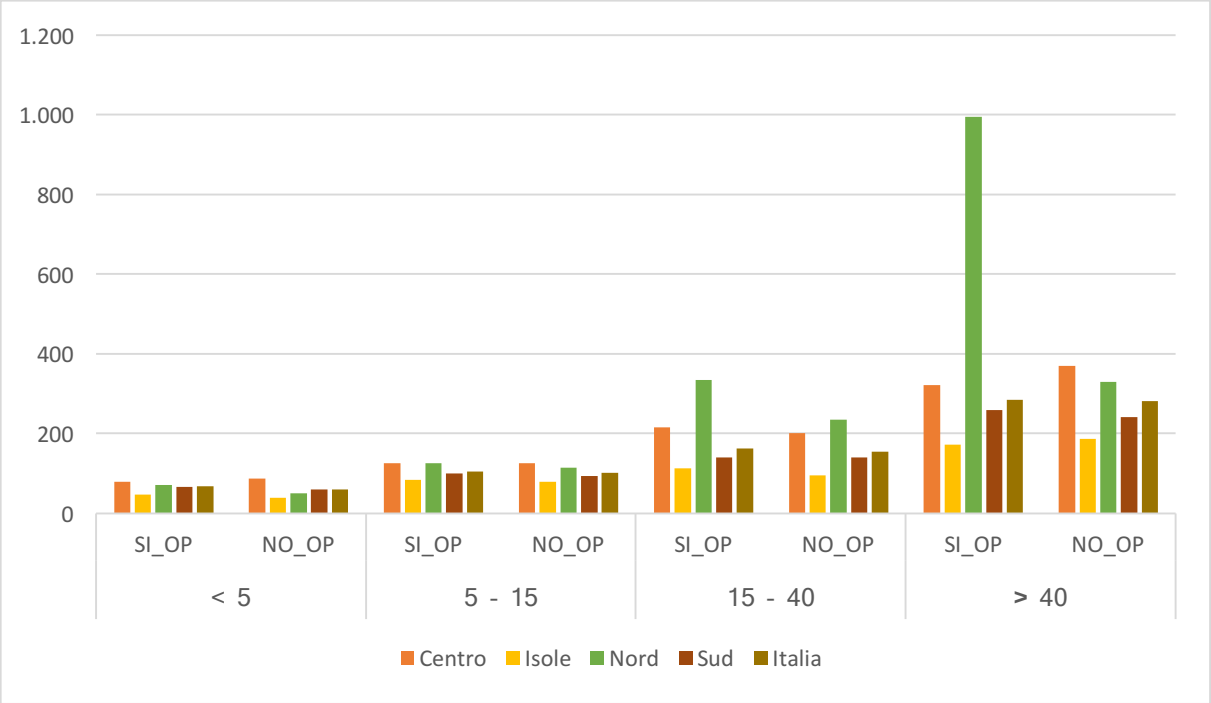


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Dall'analisi della meccanizzazione delle aziende con olivo a livello di circoscrizione geografica si evince come le aziende appartenenti al gruppo SI_OP abbiano una disponibilità di potenza motrice mediamente maggiore rispetto alle corrispondenti aziende comprese nel gruppo NO_OP in quasi tutte le circoscrizioni (fig. 7). Fanno eccezione solo 3 gruppi di aziende: quelle del Centro che ricadono nella classe di SAU inferiore a 5 ettari e le aziende del Centro e delle Isole che ricadono nella classe di ripartizione della superficie maggiore di 40 ettari. Inoltre, le aziende del Nord Italia appartenenti al

gruppo SI_OP che sono comprese nella classe di SAU superiore a 40 ettari presentano una disponibilità della potenza motrice nettamente superiore a quella del gruppo NO_OP. Ciò è dovuto al fatto che in tale gruppo rientrano alcune aziende emiliane con una vasta superficie e che presentano un parco macchine decisamente "ricco" in disponibilità di potenza motrice.

Figura 7 - Disponibilità della potenza motrice (KW) delle aziende con olivo per circoscrizione geografica e per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



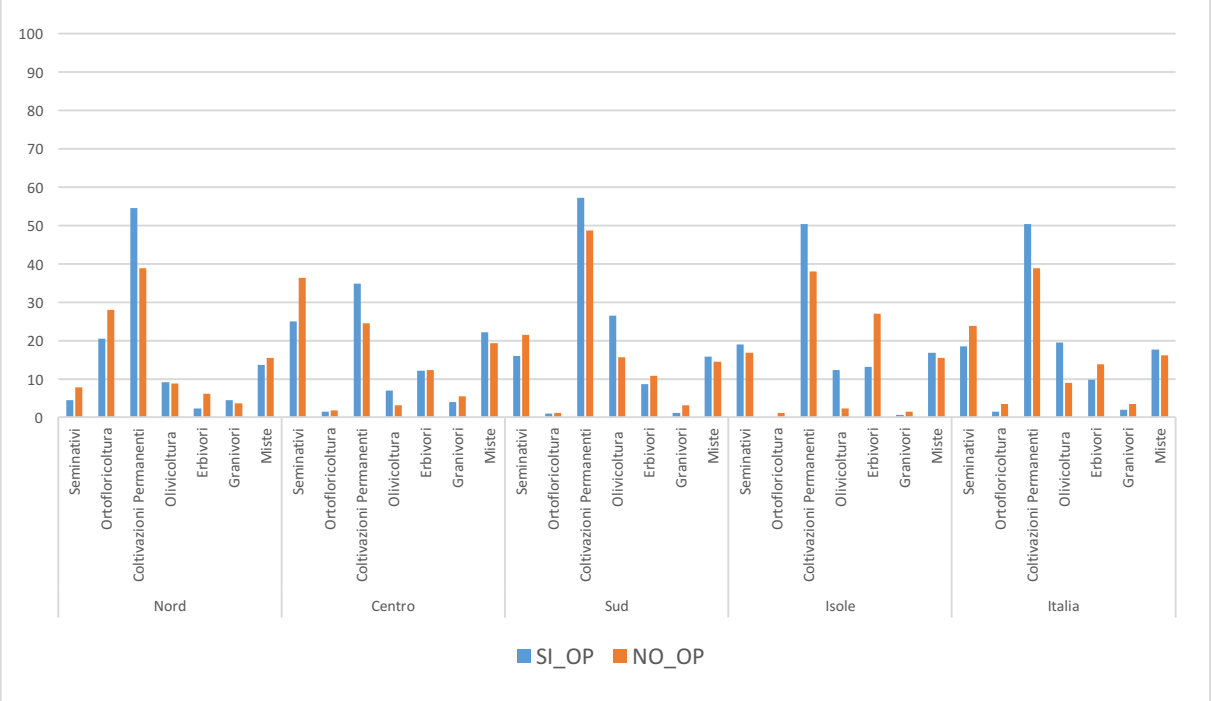
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Le aziende prese in esame in entrambi i sub-campioni individuati si caratterizzano, così come era ovvio attendersi, per la prevalente presenza nel loro ordinamento delle coltivazioni permanenti (fig. 8). In particolare, queste rappresentano il 39% delle aziende appartenenti al sub-campione NO_OP; il 9% di esse risulta specializzato nella coltivazione dell'olivo (rappresentando poco meno di ¼ delle aziende specializzate in coltivazioni permanenti); mentre, nel caso delle aziende comprese nel sub-campione SI_OP, la percentuale di aziende con la presenza delle coltivazioni permanenti sale ad oltre il 50%. In questo gruppo le aziende specializzate in olivicoltura rappresentano il 19,5% delle aziende totali comprese nel sub-campione e circa il 39% delle aziende specializzate nelle coltivazioni permanenti. In entrambi i raggruppamenti individuati l'altro ordinamento produttivo maggiormente rappresentato è quello dei seminativi: 23,9% nel gruppo NO_OP e 18,5% nel gruppo SI_OP.

L'analisi dell'indirizzo produttivo delle aziende dei due sub-campioni consente di spiegare anche, il grado di meccanizzazione delle stesse. Infatti, dall'analisi effettuata emerge come la maggior parte delle aziende agricole ricorre a mezzi meccanici di proprietà per eseguire le diverse operazioni colturali. In particolare, sono le aziende che ricadono nella classe di superficie superiore a 40 ettari e specializzate nella coltivazione delle colture permanenti che presentano i valori più elevati della potenza motrice disponibile. Anche le aziende specializzate nei seminativi (in parte funzionali agli allevamenti zootecnici, in parte rappresentati dalla coltivazione di colture ortive in pieno campo)

mostrano una dotazione del parco macchine sempre più ricca ed ampia col crescere delle dimensioni aziendali, tale da far fronte alla necessità di esecuzione delle varie operazioni colturali.

Figura 8 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per ordinamento produttivo e per circoscrizione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Naturalmente, la ripartizione delle aziende con olivo a seconda dell'ordinamento produttivo per circoscrizione geografica evidenzia come l'ordinamento produttivo maggiormente presente è quello delle coltivazioni permanenti in ciascuna area geografica. Tuttavia, è al Sud Italia che esso assume un valore decisamente maggiore rispetto alle altre aree. In tale circoscrizione, infatti, le coltivazioni permanenti rappresentano il 49% circa delle aziende del gruppo NO_OP (il 15,7% sono specializzate in olivicoltura) e oltre il 57% di quelle del gruppo SI_OP (il 26,5% sono specializzate in olivicoltura).

Guardando alle sole aziende specializzate nelle coltivazioni permanenti emerge come esse siano concentrate nelle regioni del Sud Italia (56% del totale nel caso del gruppo NO_OP e 70% del totale nel caso del gruppo SI_OP); mentre guardando alle aziende specializzate nella coltivazione dell'olivo la quota presente al Sud è pari al 77% del totale nel caso del gruppo NO_OP e a circa l'84% nel caso del gruppo SI_OP. La regione con la maggiore numerosità di aziende specializzate in coltivazione permanenti del gruppo NO_OP è la Calabria con 218 aziende, di cui 132 specializzate nella coltivazione dell'olivo. Invece, nel caso del gruppo SI_OP la Regione col più alto numero di aziende specializzata nelle colture permanenti è la Puglia con 221 aziende, di cui 99 specializzate in olivicoltura, seguita dalla Calabria con 195 aziende, delle quali ben 148, pari al 76% circa, risultano specializzate nella coltivazione dell'olivo. La Calabria è, dunque, la Regione con la maggiore presenza di aziende specializzate in olivicoltura sia nel caso di aziende aderenti a OP che nel caso del gruppo di aziende non aderenti a OP.

3.2 Le aziende specializzate in olivicoltura

HIGHLIGHTS

- In entrambi i gruppi la maggiore percentuale di aziende specializzate in olivicoltura si trova in Calabria, tuttavia sono la Toscana (gruppo SI_OP) e la Puglia (gruppo NO_OP) a presentare le maggiori dimensioni medie aziendali in termini di superficie olivetata
- La superficie olivicola media delle aziende specializzate in olivicoltura aderenti a OP è superiore a quella delle aziende specializzate non aderenti a OP (18 ha *vs* 13 ha), mentre la resa media delle olive ad ettaro è superiore nel gruppo NO_OP (47,6 q/ha *vs* 44,6 q/ha
- Oltre la metà delle aziende specializzate di entrambi i gruppi ricade nella classe di SAU compresa tra 5 e 15 ettari
- Il 43% della superficie olivicola delle aziende specializzate del gruppo SI_OP si concentra nella classe di SAU superiore a 40 ha, mentre nel caso del gruppo delle aziende non aderenti a OP la maggior parte della superficie (37%) si concentra nella classe di SAU compresa tra 5 e 15 ettari, seguita dalla classe 15-40 ettari (35%)
- La disponibilità di lavoro totale nelle aziende dei due gruppi è pressoché uguale. Solo nella classe di SAU superiore a 40 ettari si ha una maggiore disponibilità di lavoro per le aziende specializzate del gruppo SI_OP
- Le aziende specializzate del gruppo SI_OP hanno, mediamente, una minore disponibilità di lavoro familiare. Fanno eccezione le aziende che ricadono nella classe di ripartizione della SAU maggiore a 40 ettari in cui la disponibilità di lavoro familiare è pari a quella delle aziende specializzate del gruppo NO_OP
- Le aziende specializzate del gruppo SI_OP hanno, mediamente, una maggiore disponibilità di potenza motrice rispetto alle aziende specializzate del gruppo NO_OP. Solo nella classe di SAU maggiore di 40 ettari si ha una situazione opposta

3.2.1 Gli aspetti strutturali

Da una prima esplorazione del database della RICA risultavano 212 aziende specializzate in olivicoltura appartenenti al gruppo NO_OP e 330 nel gruppo SI_OP. Tuttavia, per poter svolgere un'analisi più approfondita, applicando la metodologia adottata nel presente lavoro, soprattutto la stratificazione delle aziende, il loro numero si è in ridotto (tab. 3). In particolare, le aziende specializzate del gruppo NO_OP sono ora 206 mentre, quelle del gruppo SI_OP sono pari a 324. Inoltre, le aziende specializzate del gruppo SI_OP sono presenti in un numero maggiore di Regioni rispetto a quelle del gruppo NO_OP.

In entrambi i gruppi la maggior percentuale di aziende specializzate in olivicoltura si trova in Calabria dove è presente il 64% delle aziende appartenenti al gruppo NO_OP e il 46% di quelle che compongono il gruppo SI_OP. Segue la Puglia ma, con un peso percentuale decisamente inferiore, soprattutto per quanto riguarda le aziende del gruppo NO_OP dove rappresentano "soltanto" il 10,7% del totale delle aziende olivicole specializzate del gruppo mentre, nel caso delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP, la quota è del 31%. Le altre Regioni in cui sono state individuate aziende olivicole

specializzate presentano un peso percentuale sul totale delle aziende specializzate decisamente inferiore rispetto a Calabria e Puglia. Si può, pertanto, affermare che la distribuzione delle aziende olivicole specializzate all'interno del campione RICA, di fatto, rispecchia la vocazione dei territori rispetto all'olivicoltura. Infatti, essendo l'olivo una pianta tipicamente a clima mediterraneo la sua diffusione sul territorio nazionale è determinata dalle condizioni pedologiche ma ancor di più da quelle climatiche che risultano più favorevoli nelle regioni meridionali.

Tabella 3 - Aziende specializzate in olivicoltura, SAU olivetata e resa per Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Regioni	SI_OP					NO_OP				
	Aziende		% Campione RICA	SAU olivicola media	Resa media (q/ha)	Aziende		% Campione RICA	SAU olivicola media	Resa media (q/ha)
	(n.)	(%)				(n.)	(%)			
Abruzzo	9	*2,8*	4,8	5,6	32,8	-	-	-	-	-
Calabria	148	*45,7*	69,8	16,0	60,7	132	*64,1*	54,1	10,2	54,8
Campania	17	*5,2*	14,5	9,2	45,0	6	*2,9*	3,9	9,1	38,3
Lazio	7	*2,2*	6,1	23,7	31,1	3	*1,5*	2,0	23,3	60,7
Liguria	4	*1,2*	19,0	4,6	39,4	17	*8,3*	13,7	8,4	51,2
Puglia	99	*30,6*	30,2	22,6	31,2	22	*10,7*	14,5	32,4	37,6
Sicilia	16	*4,9*	12,5	11,0	28,0	8	*3,9*	2,5	17,0	19,4
Toscana	11	*3,4*	10,6	31,4	21,5	13	*6,3*	5,5	8,2	15,5
Umbria	13	*4,0*	11,9	23,3	21,1	5	*2,4*	3,1	10,9	20,3
Italia	**324**	***100,0***	***19,2***	**18,0**	**44,6**	**206**	***100,0***	***8,8***	**12,8**	**47,6**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Nel caso della superficie destinata alla coltivazione dell'olivo si ha una situazione diametralmente opposta nei due sub-campioni. La superficie olivetata media è pari a poco meno di 13 ettari nelle aziende del gruppo NO_OP, mentre le aziende del gruppo SI_OP presentano una superficie olivetata media di 18 ettari. In generale, quindi, le aziende specializzate del gruppo SI_OP presentano una SAU olivicola più grande di circa il 41% delle corrispondenti aziende del gruppo NO_OP. Nello specifico, sono la Toscana (+283%) e l'Umbria (+115%) che mostrano le differenze più elevate nel confronto tra i due sub-campioni. La Toscana è anche la Regione con la maggiore dimensione media aziendale del gruppo SI_OP (31,4 ettari a olivo), mentre la Puglia lo è del gruppo NO_OP (32,4 ettari a olivo).

Le aziende specializzate nella coltivazione dell'olivo presentano una resa media decisamente più elevata, in entrambi i 2 sub-campioni, rispetto alle aziende non specializzate (quelle definite aziende con olivo)[5]. In particolare, sono le aziende specializzate in olivicoltura appartenenti al gruppo NO_OP a presentare il valore medio più elevato della resa: 47,6 quintali ad ettaro contro i 44,6 quintali ad ettaro delle aziende specializzate comprese nel gruppo SI_OP, vale a dire che le aziende specializzate in olivicoltura del sub-gruppo NO_OP presentano una resa del 6% più alta di quelle del sub-gruppo SI_OP.

Se ci si concentra, invece, nell'analisi delle sole due Regioni dove maggiore è la presenza dell'olivo in Italia, ovvero Puglia e Calabria, si nota un diverso andamento dei valori medi. Da un lato vi è la Puglia che mostra una minore superficie olivetata media delle aziende del gruppo SI_OP rispetto a quelle del

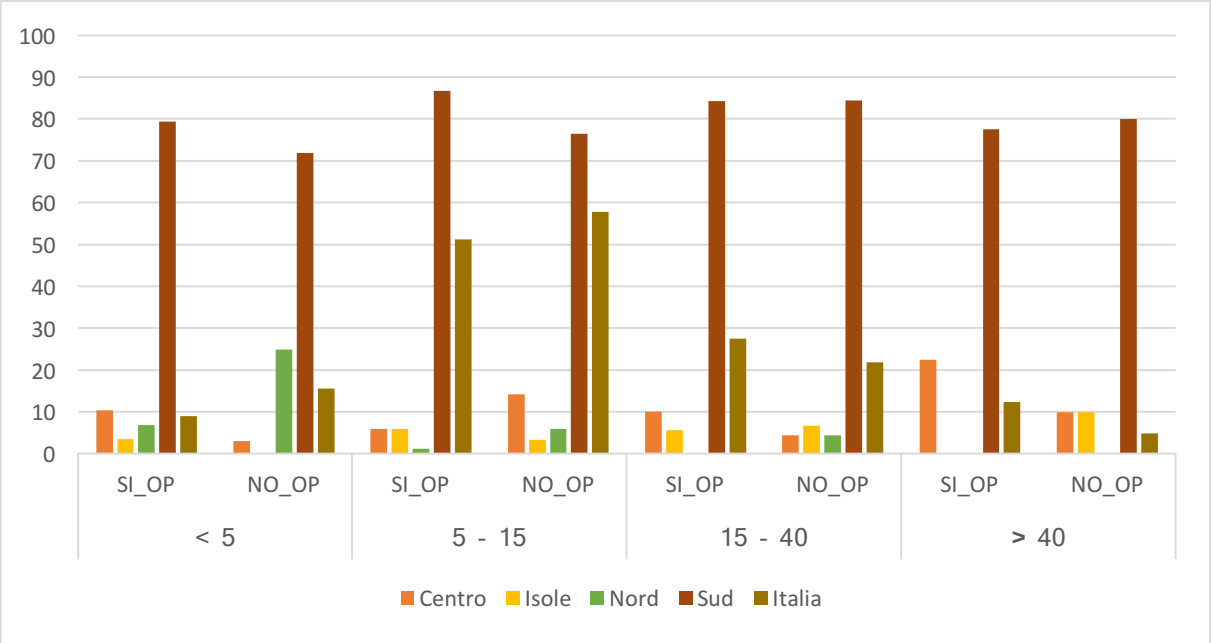
[5] Si ricorda che aziende non specializzate presentano una resa media 37,3 q/ha nel caso del gruppo SI_OP e di 35,7 q/ha nel caso del gruppo NO_OP.

gruppo NO_OP (con una differenza di 9,8 ettari, pari a oltre il 30%, a favore delle aziende del sub-gruppo NO_OP) e una resa media per ettaro inferiore di 6,5 quintali, pari a poco oltre il 17% in meno rispetto alle aziende facenti parte del gruppo non aderente alle organizzazioni professionali olivicole (gruppo NO_OP). Dall'altro vi è la Calabria dove, al contrario, le aziende del sub-gruppo SI_OP mostrano sia una superficie olivetata media superiore al gruppo NO_OP (+5,7 ettari, pari a circa il 56%) che una resa media superiore (+5,8 quintali ad ettari, pari a circa l'11%).

3.2.2 La dotazione dei fattori produttivi

Guardando alla ripartizione delle aziende specializzate in olivicoltura per classe di SAU emerge come, nel gruppo NO_OP, la classe di SAU che raccoglie la percentuale più alta di aziende è quella compresa tra i 5 e i 15 ettari (fig. 9). Infatti, in essa si trova il 58% delle aziende specializzate non aderenti ad alcuna organizzazione di produttori olivicoli e il 51% di quelle aderenti a OP. Nel primo caso, tali aziende occupano una superficie olivetata pari al 37% della superficie olivicola totale del gruppo, nel secondo caso la quota di SAU olivicola occupata è pari solo al 23% (fig. 10).

Figura 9 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

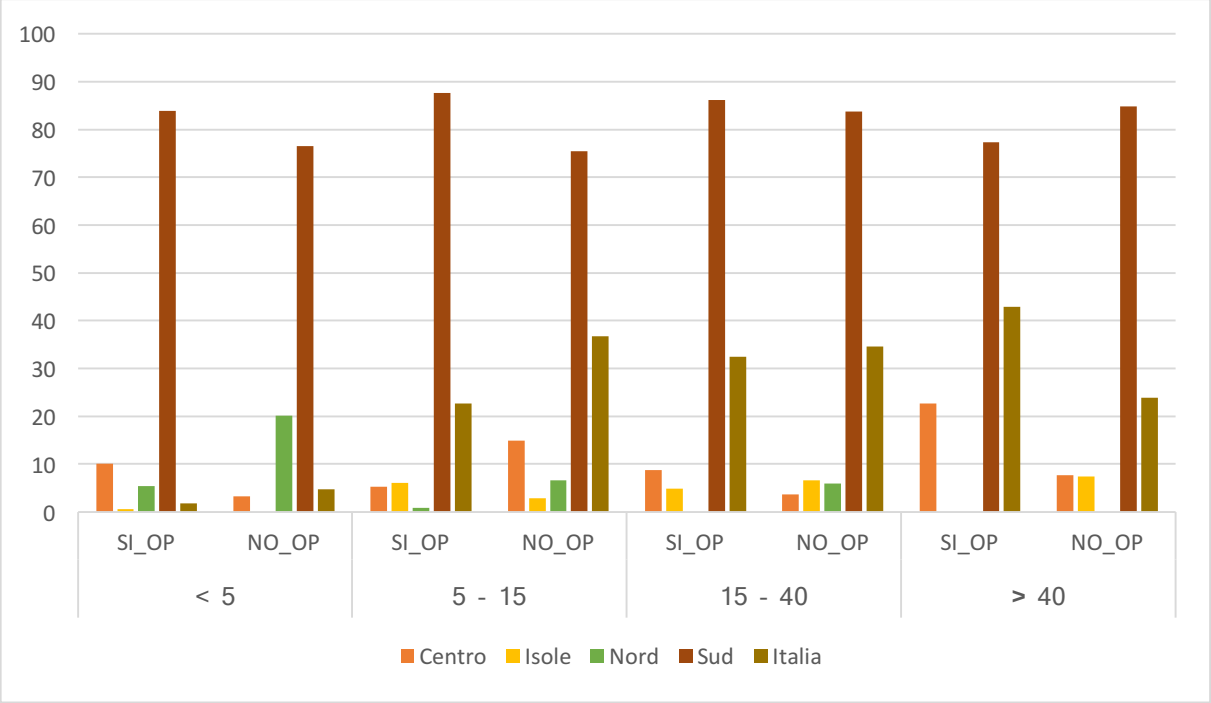


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tra le altre classi di SAU, in quella più piccola (< 5 ettari) ricade il 16% circa delle aziende del gruppo NO_OP, che occupano una superficie olivetata pari al 5% di quella totale olivicola del gruppo. Mentre, quella più estesa, ovvero la classe con una superficie maggiore a 40 ettari, risulta essere la classe meno numerosa di questo gruppo (5% delle aziende) ma, tuttavia, concentra una quota della superficie olivicola del sub-campione pari a circa il 24% di quella totale olivicola. Infine, nella classe compresa tra i 15 e i 40 ettari, si colloca il 22% delle aziende e il 35% della superficie olivetata del gruppo NO_OP.

Per quanto riguarda, invece, la ripartizione delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP, si evidenzia come la classe di SAU meno popolata sia quella inferiore a 5 ettari con solo il 9% delle aziende del gruppo (pari ad appena il 2% della superficie olivetata). La classe superiore a 40 ettari di SAU accoglie il 12% delle aziende e ben il 43% (la quota più elevata) della superficie olivetata delle aziende specializzate del gruppo SI_OP. Nella classe di SAU compresa tra i 5 e i 15 ettari, invece, si trovano il 51% delle aziende che occupano il 23% della superficie olivetata totale del gruppo SI_OP. Infine, la classe di SAU compresa tra i 15 e i 40 ettari raggruppa il 28% delle aziende che occupano il 33% della superficie olivetata del gruppo SI_OP.

Figura 10 - Distribuzione percentuale della superficie olivetata delle aziende specializzate per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



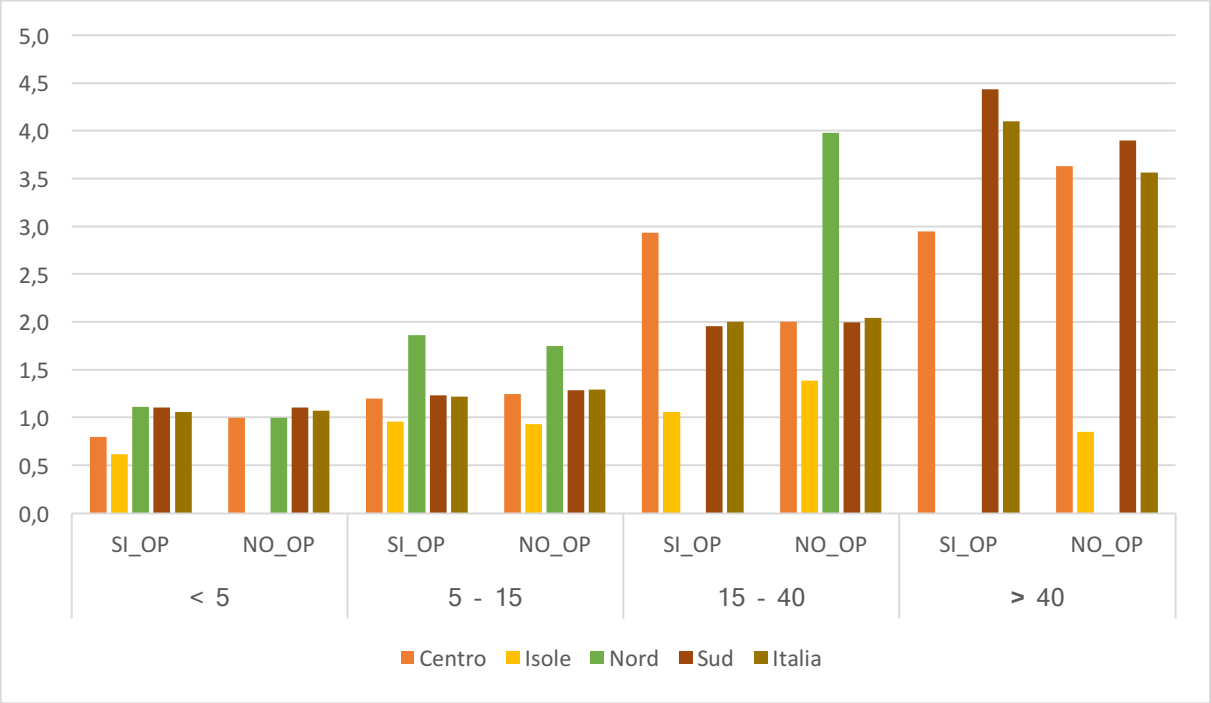
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Inoltre, dall'osservazione delle figure 9 e 10 si evince anche come, di fatto, l'olivicoltura specializzata appartenente ad entrambi i gruppi individuati si trovi in maniera predominante nel Sud Italia: ben l'84% delle aziende specializzate aderenti a OP e il 78% di quelle non aderenti a OP si localizzano in tale circoscrizione geografica. Anche la ripartizione della superficie olivetata rispecchia lo stesso andamento con l'83% della superficie olivetata delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP e l'81% di quella delle aziende del gruppo NO_OP.

L'analisi della figura 11 evidenzia come la disponibilità di lavoro totale (UL) nelle aziende specializzate aumenta, in entrambi i gruppi, regolarmente con l'aumentare della classe di ripartizione della superficie. In particolare, la disponibilità di lavoro varia tra le 2.330 ore fatto registrare da entrambi i gruppi (pari a 1,1 UL) nelle aziende comprese nella classe di SAU più piccola (< 5 ettari) e le 7.843 ore nel gruppo NO_OP e le 9.019 ore nel gruppo SI_OP (ovvero, rispettivamente, 3,1 e 4,6 UL) nelle aziende che costituiscono la classe di SAU maggiore (> 40 ettari). Inoltre, l'osservazione della figura 11 mostra la disponibilità di lavoro totale nelle aziende dei due gruppi sia pressoché uguale in

tutte le classi di SAU ad eccezion di quella superiore a 40 ettari dove si ha una maggiore disponibilità di lavoro per le aziende specializzate del gruppo SI_OP (4,1 UL *vs* 3,6 UL nelle aziende appartenenti al gruppo NO_OP).

Figura 11 - Ripartizione della disponibilità di lavoro totale (UL) delle aziende specializzate per classe di SAU e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

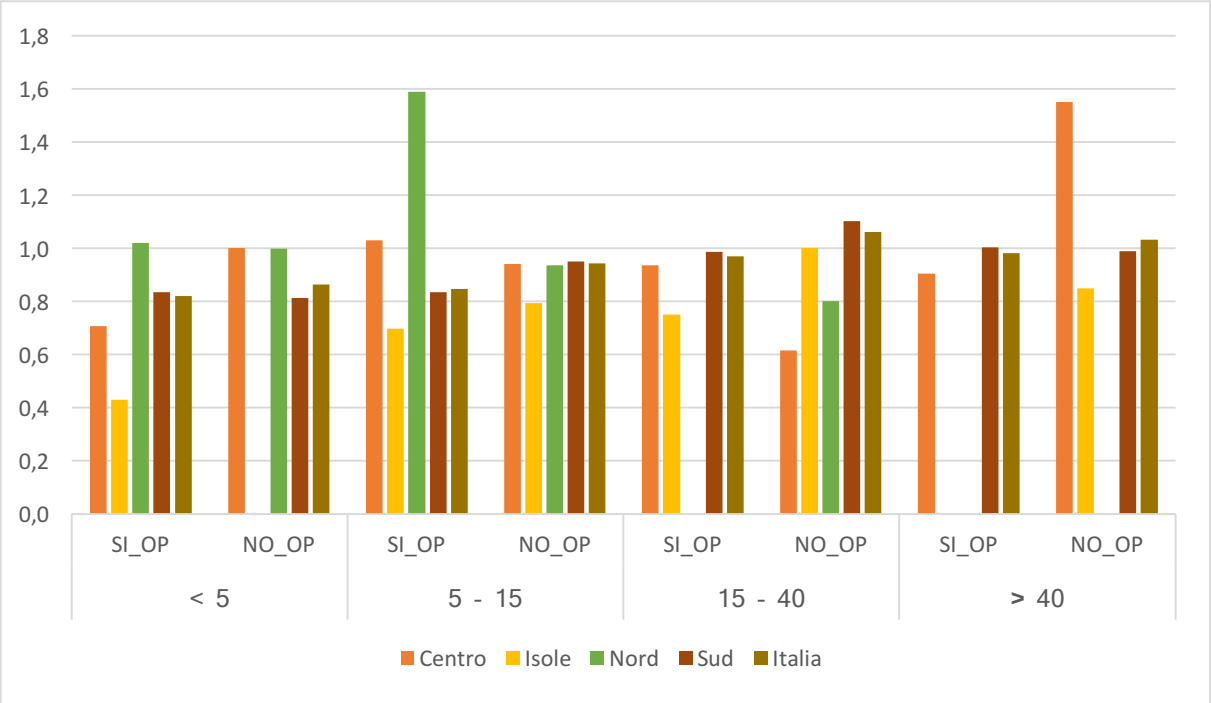
La disponibilità del lavoro familiare (ULF) è, di fatto, analoga nei 2 gruppi di aziende identificati per ciascuna delle classi di ripartizione della superficie (fig. 12). Ciò vale anche quando si analizza la disponibilità di lavoro familiare a livello di circoscrizione geografica. Infatti, dall'analisi effettuata si evince come nel Sud Italia (laddove è maggiormente presente l'olivicoltura specializzata) i valori della disponibilità di lavoro familiare si equivalgono nei due gruppi. Solo nelle due classi di ripartizione della SAU intermedie (5-15 e 15-40 ettari) si registra una leggera maggiore disponibilità di lavoro familiare nelle aziende del gruppo NO_OP.

La figura 13 mostra, invece, la potenza media delle macchine agricole (espressa in KW) per ettaro di superficie. In particolare, dall'analisi della suddetta figura si evince come la disponibilità di potenza media delle macchine agricole cresca con l'aumentare della di SAU delle aziende. Infatti, si passa mediamente dai 54 KW a disposizione delle aziende comprese nella classe inferiore a 5 ettari del gruppo SI_OP (44 KW nel gruppo NO_OP) ai 160 KW a disposizione delle aziende sempre del gruppo SI_OP racchiuse nella classe di SAU maggiore ai 40 ettari (208 KW nel gruppo NO_OP). Inoltre, ad eccezione della classe di SAU superiore ai 40 ettari, le aziende specializzate del gruppo SI_OP hanno, mediamente, una maggiore disponibilità di potenza motrice rispetto alle corrispettive aziende del gruppo NO_OP. A livello di circoscrizione geografica, ancora, l'analisi mostra come, nonostante la maggiore presenza di aziende e superficie olivicola, il Sud Italia non risulta essere l'area geografica con

la maggiore disponibilità di potenza motrice. Infatti, la maggioranza dell'olivicoltura è tipicamente di tipo tradizionale, fondata su un elevatissimo numero di varietà (spesso coltivate in asciutto con basse densità di impianto), ciascuna ben adattata al proprio territorio di origine e con un limitato livello di meccanizzazione, legato sia a motivi strutturali che varietali, ma anche sociali e culturali.

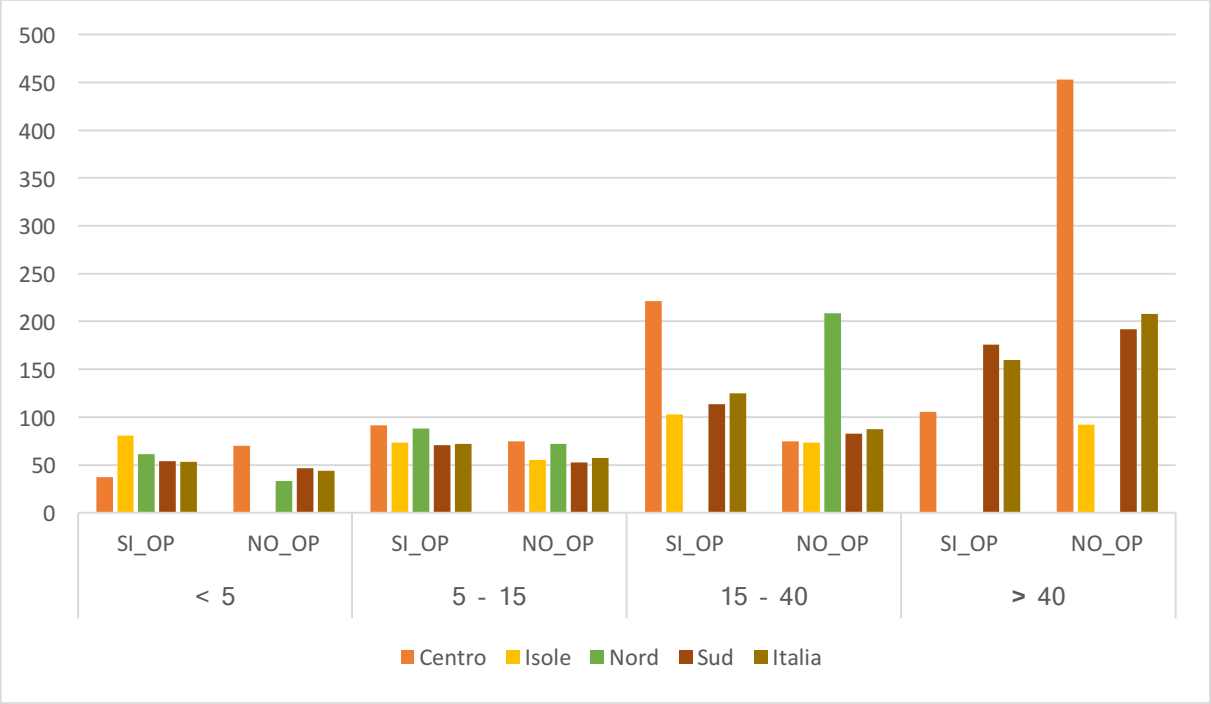
L'analisi della ripartizione delle aziende a seconda dell'ordinamento produttivo in questo caso non è stata eseguita dal momento che trattasi di aziende specializzate nella coltivazione dell'olivo.

Figura 12 - Ripartizione della disponibilità di lavoro familiare (ULF) delle aziende specializzate per circoscrizione geografica e per classe di SAU a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura 13 - Disponibilità della potenza motrice (KW) delle aziende specializzate per classe di SAU e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

PARTE III - Gli aspetti socio-economici delle aziende olivicole aderenti a OP

4. L'analisi degli aspetti socio-economici delle aziende olivicole

4.1 Le aziende con olivo

HIGHLIGHTS

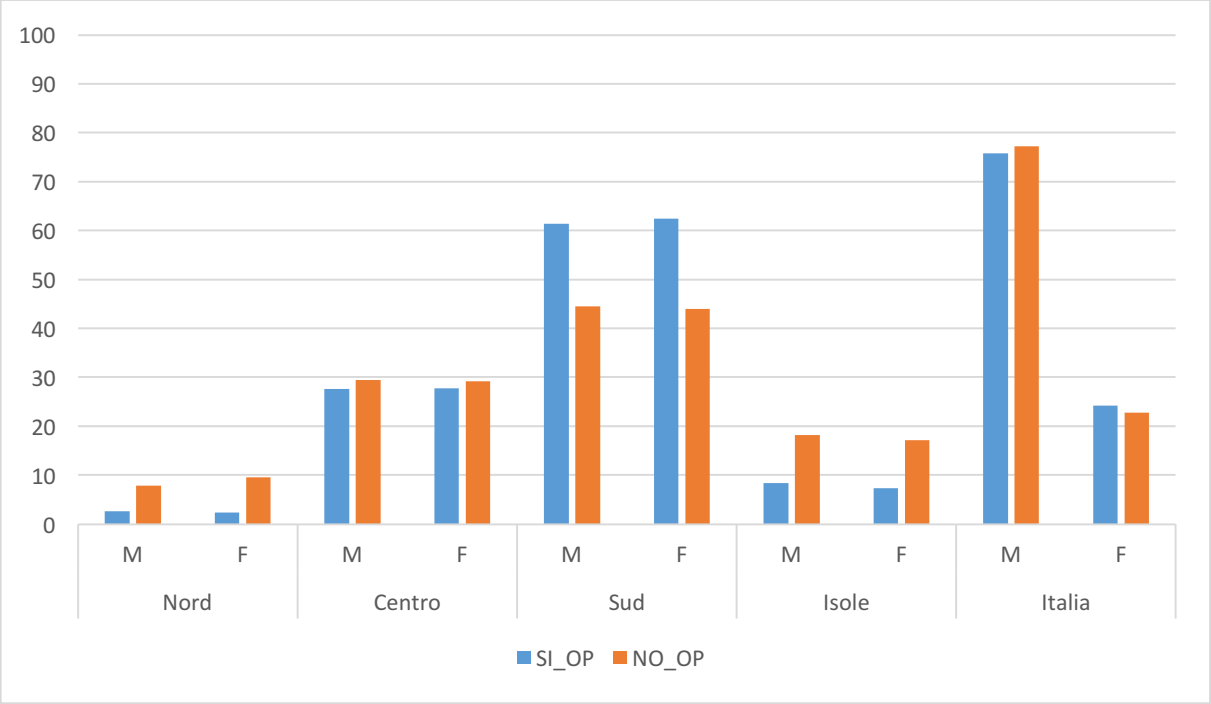
- In entrambi i gruppi individuati prevalgono i conduttori di sesso maschile (presenti in circa i ¾ delle aziende con olivo)
- Il 60% circa dei conduttori ha una età compresa tra i 40 e i 65 anni
- Il livello di istruzione dei conduttori è medio-basso. Solo poco più del 10% di essi possiede come titolo di studio la laurea
- Oltre la metà delle aziende di entrambi i gruppi si colloca nelle classi di dimensione economica Piccole e Medio-piccole
- Secondo il profilo strategico, in entrambi i gruppi prevalgono le aziende Convenzionali Piccole e Diversificate, con un maggior peso percentuale di queste ultime tra le aziende del gruppo SI_OP
- Gli indici economici legati alla redditività assumono i valori medi ad ettaro più elevati tra le aziende del gruppo NO_OP, sia a livello nazionale che di singola circoscrizione geografica
- Gli aiuti derivanti dal primo pilastro della PAC mediamente percepiti dalle aziende con olivo sono più elevati tra le aziende del gruppo SI_OP
- Gli aiuti del primo pilastro della PAC, presentano una maggiore incidenza percentuale sugli indicatori economici, soprattutto su ricavi totali aziendali (RTA) e reddito netto aziendale (RN), nel gruppo SI_OP, rispetto all'altro;
- La produzione lorda totale (PLT) risulta, anche se di poco, maggiore nelle aziende del gruppo NO_OP e, in entrambi i casi, deriva soprattutto dalla produzione trasformata in azienda (PTA)
- I costi variabili di produzione (CV) sono più elevati tra le aziende del gruppo NO_OP
- Ne consegue che, anche se di poco, il margine lordo (ML) risulta essere maggiore tra le aziende del gruppo SI_OP
- A causa dell'elevato costo del lavoro, il margine operativo lordo (MOL) assume valore negativo, indipendentemente dalla localizzazione geografica e dell'appartenenza o meno a OP

4.1.1 Le caratteristiche socio-economiche

I 2 sub-campioni di aziende olivicole individuati risultano condotti in maniera predominante da agricoltori maschi (oltre il 70% nel caso delle aziende in entrambi i casi). Ne consegue che poco meno di ¼ delle aziende è "guidato" da un agricoltore di sesso femminile. Vista la distribuzione geografica delle aziende in esame risulta che è il Sud, nel suo insieme, a detenere la maggior percentuale di aziende con a capo conduttori maschi (45% del totale Italia del sub-campione nel caso delle aziende del gruppo NO_OP; 61% tra le aziende del gruppo SI_OP); ma anche le aziende condotte da donne si polarizzano, soprattutto, al Sud (44% quelle del gruppo NO_OP; 62% quelle del gruppo SI_OP). Al

Centro (che rappresenta l'altra circoscrizione geografica col maggior numero di aziende) si posiziona circa il 30% delle aziende condotte da maschi e di quelle condotte da femmine in entrambi i due sub-gruppi (fig. 14).

Figura 14 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per sesso dei conduttori e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

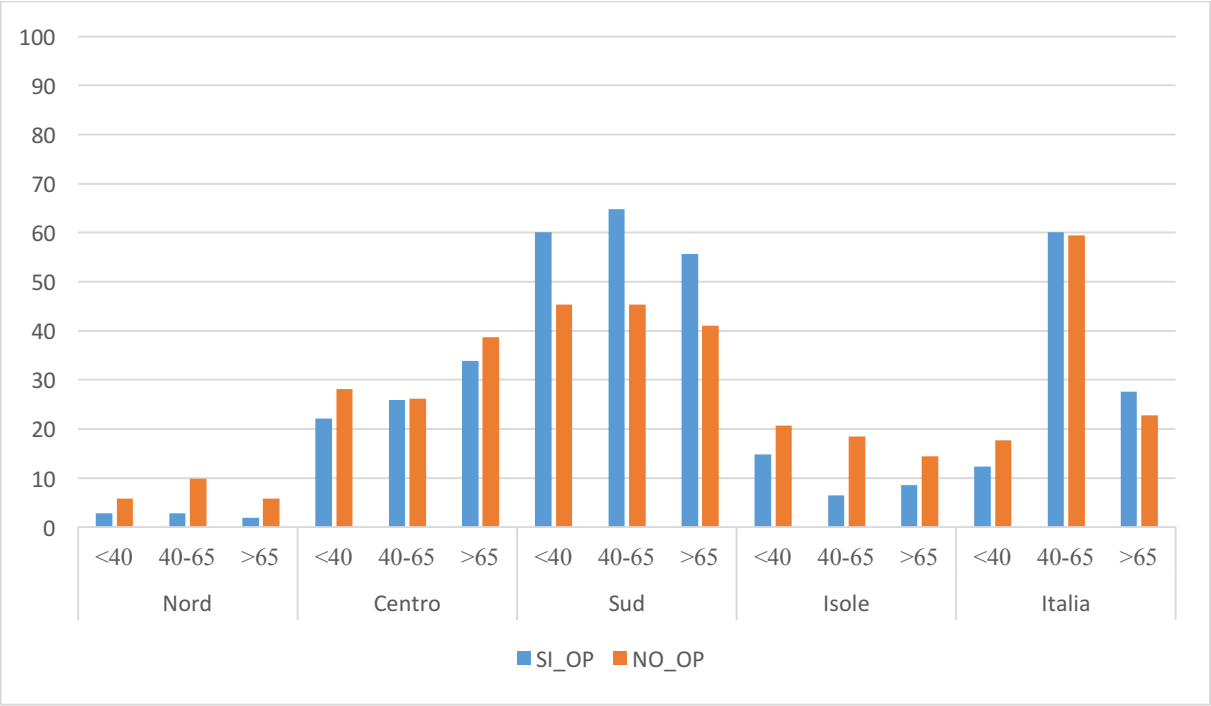


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Guardando alla ripartizione delle aziende a seconda della classe di età dei conduttori (fig. 15), si può affermare che, in generale, il 60% dei conduttori di entrambi i sub-campioni presenta una età compresa tra 40 e 65 anni. La maggior parte dei conduttori di questa classe di età è a capo di aziende localizzate nel Sud Italia: il 45% nel caso del gruppo NO_OP e il 65% nel caso delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP. I conduttori giovani, cioè quelli con età inferiore ai 40 anni di età, sono pari al 18% nelle aziende del gruppo NO_OP e al 12% tra le aziende del gruppo SI_OP. Anche in questo caso la maggior parte dei conduttori giovani si trova al Sud: il 60% delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP e il 45% di quelle del gruppo NO_OP. Infine, i conduttori che hanno un'età superiore ai 65 anni rappresentano il 23% dei conduttori del gruppo NO_OP e il 28% di quelli del gruppo SI_OP. Ancora una volta è il Sud a presentare la maggiore concentrazione di conduttori di questa fascia di età: il 56% delle aziende del gruppo SI_OP e il 41% di quelle comprese nel gruppo NO_OP.

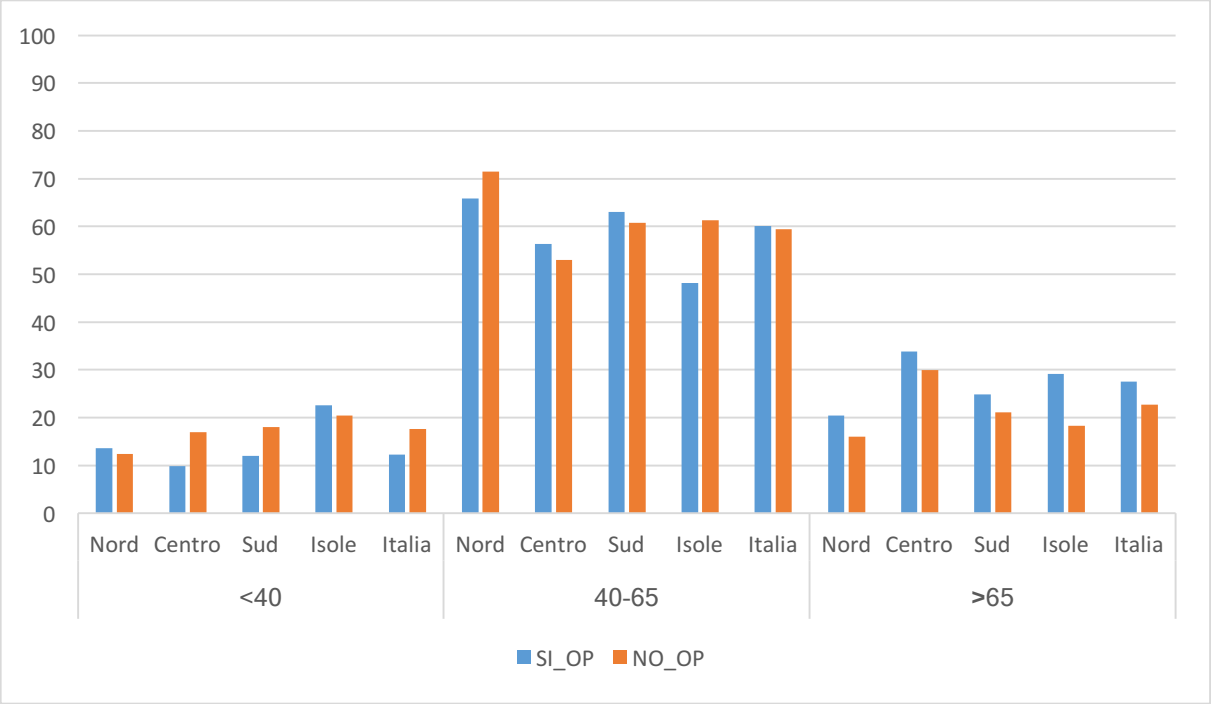
Guardando alla distribuzione all'interno delle singole circoscrizioni geografiche, le Isole mostrano una maggiore presenza di giovani rispetto al dato medio nazionale nel caso delle aziende SI_OP (23% *vs* 12%) e una minore presenza di conduttori appartenenti alla classe intermedia, sempre nello stesso gruppo (48% *vs* 60%) (fig. 16). Il Nord, invece, ha una minore presenza di giovani rispetto al dato medio nazionale nel gruppo NO_OP (12% *vs* 18%) e una maggiore presenza di conduttori di età compresa tra 40 e 65 anni (72% *vs* 59%).

Figura 15 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per classe di età dei conduttori e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura 16 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per classe di età dei conduttori all'interno di ciascuna circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

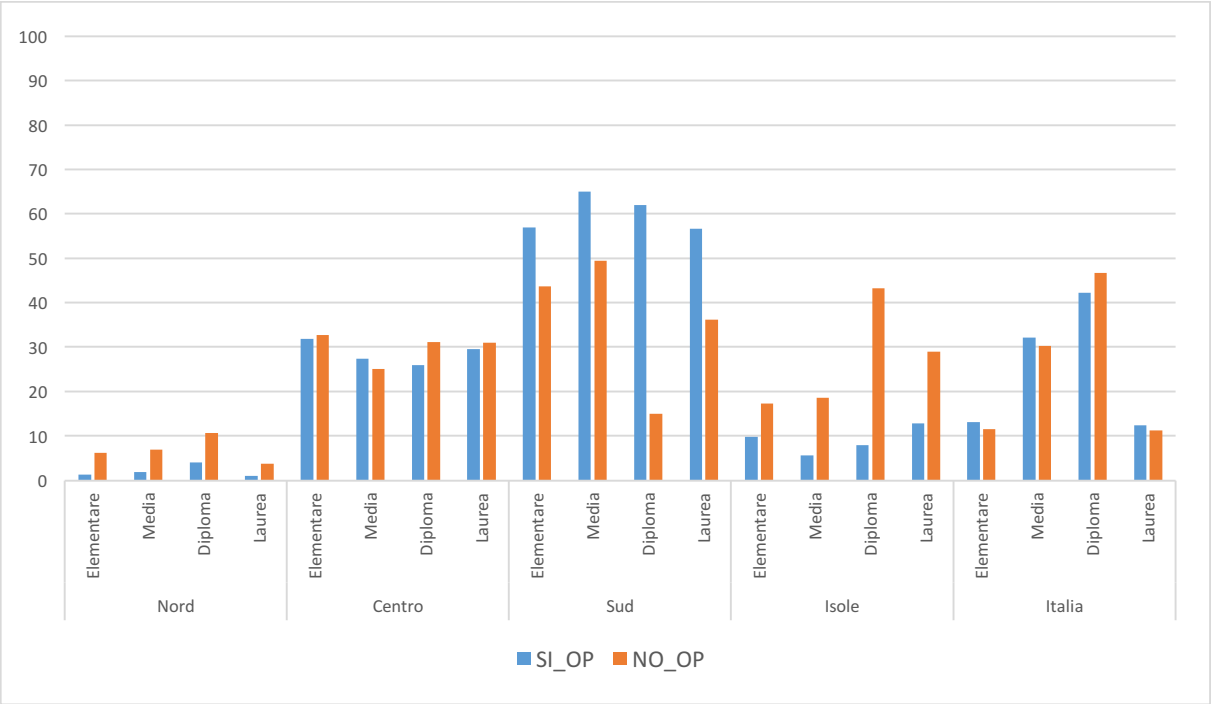


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Analizzando, invece, il grado di istruzione dei conduttori delle aziende con olivo si evince come, in generale, esso si presenti medio-basso; infatti, soltanto l'11% dei conduttori delle aziende del gruppo NO_OP e il 12% di quelli delle aziende del gruppo SI_OP possiede come titolo di studio la laurea. Fatto pari a 100 il numero dei conduttori laureati, essi risultano concentrati al Sud, rispettivamente, per il 36% e 57%. Un altro 30% circa di conduttori laureati si trova al Centro, così come il 29% è a capo di aziende appartenenti al gruppo NO_OP localizzate nelle Isole (13% nel caso delle aziende del gruppo SI_OP), mentre le quote più basse si trovano al Nord (fig. 17).

Per contro, poco più del 70% dei conduttori appartenenti a entrambi i gruppi (aziende aderenti o meno a OP) possiede la licenza media e/o il diploma di maturità. Infine, quelli con la sola licenza elementare sono pari al 12% nel gruppo NO_OP e al 13% nel gruppo SI_OP.

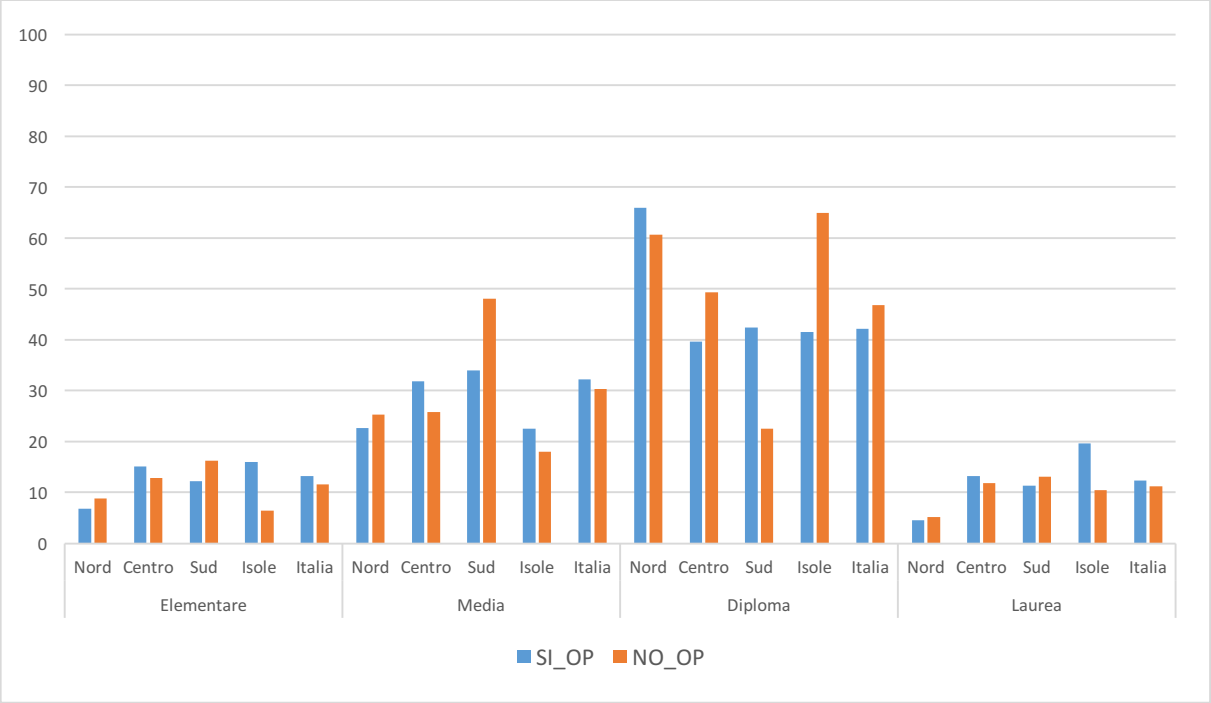
Figura 17 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per titolo di studio dei conduttori e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Guardando alla distribuzione all'interno delle singole circoscrizioni geografiche, nel Nord, in entrambi i gruppi, c'è una minore presenza di conduttori con licenza elementare e con laurea rispetto al dato medio nazionale mentre è maggiore la presenza relativa di diplomati (fig. 18). Al Sud la quota di diplomati del gruppo NO_OP è inferiore al dato medio nazionale mentre è maggiore della media la presenza di conduttori con la licenza media. Nelle Isole, guardando alle aziende del gruppo NO_OP, emerge una minore presenza di conduttori con licenza elementare e media e una maggiore presenza di diplomati rispetto alla distribuzione nazionale.

Figura 18 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per titolo di studio dei conduttori all'interno di ciascuna circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Se, infine, si analizza la distribuzione percentuale dei conduttori per sesso e titolo di studio, in generale, non appaiono esistere differenze statisticamente significative. In particolare, nelle aziende del gruppo NO_OP, i conduttori sia maschi che femmine si distribuiscono maggiormente tra la licenza elementare (46% maschi e circa 49% femmine) e il diploma di laurea (circa 31% maschi e 30% femmine). Anche gli altri titoli di studio vedono una distribuzione percentuale dei conduttori, distinti tra maschi e femmine, simile: il 12% dei maschi (e circa l'11% delle femmine) possiede la licenza media e l'11% dei conduttori, siano essi maschi o femmine, hanno il diploma di maturità. Tuttavia, a livello di circoscrizione geografica si evidenzia una maggiore differenziazione tra aree. Nello specifico, la quota maggiore di conduttori maschi laureati si ha nel Sud (il 33% dei conduttori maschi a capo di aziende meridionali) e nelle Isole (31%). Anche la percentuale maggiore delle conduttrici laureate si trova in queste 2 circoscrizioni, con valori addirittura più elevati. Infatti, le conduttrici laureate del Sud Italia sono pari al 35% e quelle delle Isole al 34% del totale nazionale delle conduttrici laureate. Infine, le percentuali più basse di conduttori laureati si registrano al Nord per quanto riguarda i conduttori di sesso maschile (26%) e al Centro Italia per quanto riguarda i conduttori di sesso femminile (21%).

Per quanto riguarda, invece, i conduttori delle aziende del gruppo SI_OP si registra una distribuzione opposta: i valori più elevati della distribuzione percentuale dei conduttori si hanno tra la licenza media e il diploma di maturità. In particolare, il 33,4% dei conduttori maschili (il 28,5% delle conduttrici) posseggono come titolo di studio la licenza media mentre, il 41,6% dei conduttori maschi (il 44,1% dei conduttori di sesso femminile) hanno il diploma di maturità.

In questo gruppo di aziende i conduttori laureati sono pari al 12% nel caso dei conduttori di sesso maschile e al 13,9% nel caso dei conduttori di sesso femminile. La bassa percentuale di conduttori

laureati che caratterizza questo gruppo appare ancora più marcata nel momento in cui si analizza la distribuzione dei conduttori per titolo di studio a livello di circoscrizione geografica. La percentuale più alta di conduttori maschi laureati si registra nelle Isole (15%) mentre, il Centro (11,9%) e il Sud (12%) mostrano una percentuale leggermente inferiore. Per contro, è il Nord Italia che possiede la percentuale più bassa di conduttori maschi laureati, appena il 2,9% dei conduttori di sesso maschile a capo di aziende appartenenti al gruppo SI_OP localizzate in tale circoscrizione. Nel caso, invece, delle conduttrici si hanno dei valori percentuali migliori. In particolare, la circoscrizione geografica con la percentuale di conduttrici laureate più alta è sempre quella delle Isole (36,7%), seguita dal Centro col 17,5%. In questo caso la percentuale più bassa di conduttrici laureate si registra nel Sud Italia: 9,8% del totale conduttrici di tale circoscrizione. Il Nord Italia, di fatto, mostra la stessa percentuale di conduttrici laureati del meridione (10%).

4.1.2 Gli indicatori economici

Per quanto concerne la dimensione aziendale espressa in termini di dimensione economica si è fatto riferimento a 5 classi costruite prendendo ad oggetto lo Standard Output (SO) delle aziende presenti nel campione RICA. Nello specifico, la classe *Piccole* raggruppa le aziende con uno SO inferiore a 25.000 euro; la classe *Medio-piccole* comprende le aziende con uno SO compreso tra 25.000 e 50.000 euro; nella classe *Medie* ricadono le aziende con uno SO cha va da 50.000 a 100.000 euro; la classe *Medio - grandi* comprende le aziende con uno SO che va da 100.000 a 500.000 euro; nella classe *Grandi* si concentrano le aziende con uno SO superiore a 500.000 euro.

L'analisi della tabella 4 evidenzia come, *de facto*, la distribuzione delle aziende con olivo tra le 5 classi di dimensione economica sia simile nei due sub-campioni individuati. Nello specifico, sono le due classi più piccole che comprendono oltre il 50% delle aziende con olivo dei due sub-campioni, quasi equamente distribuite tra la classe delle Piccole e delle Medio-piccole. Per contro, nella classe dimensionale Grandi si trovano soltanto il 4% delle aziende del gruppo NO_OP e il 2% delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP. Infine, nelle due classi dimensionali centrali si colloca oltre il 40% delle aziende, anche in questo caso in proporzione quasi uguale.

L'evoluzione economica avvenuta sui mercati fa sì che i consumi alimentari siano influenzati da fattori culturali che portano ad una crescita di domanda delle caratteristiche intangibili contenute nei prodotti stessi. Ciò induce le aziende agricole a ricercare nuove forme di competitività basate sulla differenziazione delle produzioni e sulla diversificazione delle attività, investendo nella qualità dei prodotti (certificazioni di origine, prodotti biologici, ecc.), aggiungendo servizi ambientali alla produzione (salvaguardia delle risorse paesaggistiche, ristrutturazioni e conservazione di fabbricati rurali di pregio, ecc.), oppure diversificando la produzione, associando all'azienda agricola attività del settore secondario (artigianato, trasformazione, ecc.) e del settore terziario (agriturismo, fattorie didattiche, identità culturali delle comunità rurali, attrazioni turistiche, ecc.), sfruttando in questo modo le relazioni sociali tra attività agricola e risorse locali (Carillo, 2011).

Tabella 4 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per classe di dimensione economica e Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Regioni	SI_OP						NO_OP					
	Piccole	Medio Piccole	Medie	Medio Grandi	Grandi	% Sub-Campione	Piccole	Medio Piccole	Medie	Medio Grandi	Grandi	% Sub-Campione
Abruzzo	29,1	34,4	22,8	12,7	1,1	*11,2*	30,9	32,4	19,7	14,9	2,1	8,0
Basilicata	24,3	31,4	22,9	21,4	0,0	*4,1*	16,7	35,7	26,8	16,7	4,2	7,2
Calabria	34,0	28,3	21,7	15,6	0,5	*12,5*	29,9	35,2	25,8	9,0	0,0	10,4
Campania	41,0	31,6	23,1	4,3	0,0	*6,9*	36,4	26,0	22,1	12,3	3,2	6,6
Emilia-Romagna	12,5	18,8	31,3	31,3	6,3	*0,9*	22,5	5,0	15,0	42,5	15,0	1,7
Lazio	19,3	23,7	12,3	39,5	5,3	*6,7*	17,0	20,9	18,3	35,9	7,8	6,5
Liguria	47,6	23,8	14,3	14,3	0,0	*1,2*	41,1	17,7	21,8	19,4	0,0	5,3
Marche	22,1	20,7	26,4	25,7	5,0	*8,3*	27,0	23,4	21,2	21,2	7,3	5,8
Molise	27,0	31,0	15,1	20,6	6,3	*7,5*	26,7	21,5	17,8	24,4	9,6	5,8
Puglia	25,9	26,5	25,9	20,7	0,9	*19,4*	21,1	23,0	23,7	29,6	2,6	6,5
Sardegna	11,1	33,3	22,2	33,3	0,0	*0,5*	21,9	19,8	28,1	29,2	1,0	4,1
Sicilia	37,5	25,0	20,3	17,2	0,0	*7,6*	27,4	28,0	24,0	17,5	3,1	13,9
Toscana	10,6	26,0	27,9	33,7	1,9	*6,2*	24,9	24,9	24,9	22,4	3,0	10,1
Umbria	32,1	16,5	22,0	21,1	8,3	*6,4*	24,5	22,1	22,1	27,6	3,7	7,0
Veneto	14,3	14,3	28,6	14,3	28,6	*0,4*	24,1	3,4	20,7	31,0	20,7	1,2
Italia	**27,9**	**26,9**	**22,4**	**20,4**	**2,4**	**100,0**	**26,5**	**25,8**	**22,8**	**21,0**	**3,9**	**100,0**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Sulla base di tali considerazioni, e grazie alla disponibilità di informazioni contenute nella banca dati RICA circa la diversificazione e la differenziazione della produzione agricola, è stata sviluppata una riclassificazione delle aziende del campione RICA definendo una nuova tipologia aziendale che tiene conto dell'intensità di attività di differenziazione qualitativa del prodotto e di diversificazione della produzione. In particolare, si tratta di una metodologia di aggregazione delle aziende in gruppi omogenei, sia per livelli di produzione lorda vendibile che per l'intensità delle entrate derivanti dalle attività non strettamente agricole svolte dalle aziende (agriturismo, trasformazione, altre attività connesse) che di quelle derivanti dalla differenziazione qualitativa delle produzioni agricole (processi e prodotti con certificazione di qualità), definita come profilo strategico (Ascione *et al.*, 2011; Ascione e Salvioni, 2013; Salvioni *et al.*, 2013). Il risultato finale di tale metodologia di aggregazione porta ad individuare 5 gruppi aziendali, ciascuno dei quali risulta omogeneo in termini di dimensione economica e di grado di differenziazione e diversificazione produttiva. In particolare, essi sono:

1) le *Micro*: comprende aziende molto piccole che svolgono un'attività commerciale tale da portarle ad avere una dimensione economica superiore a 4 UDE[6] (per cui fanno parte del campione RICA) ma hanno una produzione lorda vendibile (PLV) inferiore ai 15.000 euro;
2) le *Diversificate*: sono le aziende che hanno una PLV uguale o superiore a 15.000 euro di cui almeno il 30% derivante da ricavi per le attività complementari a quella primaria;
3) le *Convenzionali*: sono le aziende che non fanno uso di attività di diversificazione o differenziazione della loro produzione o ne fanno un suo limitato, in quanto i ricavi derivanti da tali attività hanno un peso inferiore al 30% della PLV. Le Convenzionali a loro volta vengono distinte in *Piccole* e *Grandi* a seconda che la PLV sia compresa tra 15.000 e 100.000 euro (le Piccole) oppure sia maggiore di 100.000 euro (le Grandi);
4) le *Differenziate*: comprende le aziende in cui almeno il 30% della PLV deriva dai ricavi della produzione di qualità (DOP, IGP, prodotti biologici, etc.);
5) le *Differenziate e Diversificate*: è un gruppo residuale, in cui convergono tutte quelle aziende che non hanno i requisiti per essere classificate nelle altre categorie; pertanto, sono aziende che adottano sia attività di differenziazione che attività di diversificazione, senza però che queste singole categorie di attività superino la soglia del 30% della PLV.

La tabella 5 riporta la distribuzione percentuale delle aziende agricole con olivo tra i due sub-campioni individuati, in conseguenza della riclassificazione appena descritta. In particolare, in entrambi i due sub-campioni la più alta percentuale di aziende si colloca nel profilo aziendale denominato Convenzionali Piccole (il 44% delle aziende totali appartenenti al gruppo NO_OP e il 41% di quelle comprese nel gruppo SI_OP). Questo significa che, senza differenze sostanziali tra le aziende che aderiscono a OP e quelle che non aderiscono a OP, nella maggior parte delle aziende olivicole del sub-campione RICA selezionato le attività di diversificazione e/o differenziazione non giungono a rappresentare quote considerevoli della PLV (si collocano al di sotto del 30%). Quest'ultima, pertanto, risulta fortemente ancorata all'attività agricola convenzionale e non supera 100.000 euro. Seguono le aziende olivicole che si collocano nel profilo strategico denominato Diversificata (il 25% delle aziende del gruppo NO_OP e 30% delle aziende del gruppo SI_OP), a dimostrazione del fatto che sempre più le aziende olivicole traggono vantaggio dalle attività connesse a quella primaria che permettono di integrare il reddito derivante dall'attività tradizionale. Gli altri profili aziendali presentano una percentuale di aziende nettamente inferiore. Infatti, il profilo Convenzionali Grandi comprende il 14% delle aziende del gruppo NO_OP e il 13% di quelle del gruppo SI_OP mentre le aziende comprese nel profilo strategico denominato Micro sono pari al 13% nel caso delle aziende che non aderiscono a OP e al 12% di quelle che aderiscono a OP. Ancor più distanziato si trova il profilo denominato Differenziate – l'1% di entrambi i gruppi – che testimonia come sul fronte della differenziazione qualitativa dell'olio d'oliva e sulla sua valorizzazione c'è ancora molta strada da fare. Anche in questo caso non si rileva alcuna differenza tra aziende a seconda della loro appartenenza o meno a OP. Il profilo aziendale denominato Differenziate e Diversificate, infine, comprende tra il 2% e il 3% delle aziende.

A livello di circoscrizione geografica, il Sud, proprio per via del fatto che è la circoscrizione con la maggiore numerosità di aziende, presenta una distribuzione per profilo strategico simile a quello nazionale in entrambi i due sub-gruppi. Al Nord, nel caso delle aziende aderenti a OP si segnala una

[6] Sarebbe opportuno parlare di Dimensione Economica Aziendale (DEA), data dalla sommatoria delle Produzioni Standard di ogni singola attività produttiva praticata in azienda, il cui valore è espresso in euro e non più in UDE. Tuttavia, per consuetudine si utilizza ancora il termine UDE.

maggiore incidenza delle aziende Convenzionali Grandi rispetto al dato medio nazionale (9 punti percentuali in più) mentre per gli altri profili strategici le differenze in più o in meno non raggiungono i 5 punti percentuali. Per le aziende aderenti a OP, si segnala una minore incidenza delle aziende Micro (7 punti percentuali in meno) e una maggiore incidenza del gruppo Diversificata (7 punti percentuali in più). Al Centro, infine si segnala la minore incidenza delle Convenzionali Piccole, in entrambi i sub-gruppi.

I risultati economici dell'attività produttiva svolta da un'azienda agricola in un determinato periodo di tempo (generalmente un anno) sono determinati attraverso la compilazione del bilancio consuntivo che consente di determinare sia l'attivo (ovvero la somma dei valori attribuiti ai beni e/o servizi prodotti), sia il passivo (insieme dei valori di beni e servizi utilizzati nel processo produttivo). Tuttavia, al fine di esporre in maniera chiara e sintetica, da un punto di vista tecnico-economico, il risultato economico conseguito dall'azienda nell'esercizio contabile mettendo in evidenza le componenti positive e negative del reddito bisogna procedere con la riclassificazione dei risultati di bilancio.

Tabella 5 - Distribuzione percentuale delle aziende con olivo per profilo strategico e circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Profilo Strategico	Nord	Centro	Sud	Isole	Italia
			SI_OP		
Micro	9,1	12,8	10,6	21,9	12,1
Convenzionali Piccole	36,4	36,6	42,8	40,1	40,7
Convenzionali Grandi	22,7	17,8	11,8	7,3	13,4
Differenziate	4,5	1,7	1,0	0,7	1,2
Diversificata	25,0	27,4	30,8	28,5	29,5
Differenziate e Diversificate	2,3	3,6	3,1	1,5	3,1
Italia	**2,6**	**27,6**	**61,7**	**8,1**	**100,0**
			NO_OP		
Micro	6,2	15,4	9,0	22,3	13,0
Convenzionali Piccole	39,9	38,3	46,7	47,3	43,8
Convenzionali Grandi	17,1	16,1	13,6	11,9	14,3
Differenziate	1,0	1,4	1,6	1,7	1,5
Diversificata	32,1	26,4	27,5	15,7	25,4
Differenziate e Diversificate	3,6	2,5	1,5	1,2	1,9
Italia	**8,2**	**29,4**	**44,4**	**18,0**	**100,0**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

In particolare, riclassificare il bilancio di esercizio significa raggruppare e sommare le voci dei prospetti contabili (Conto Economico e Stato Patrimoniale) rispettando determinate logiche di aggregazione. Gli schemi di riclassificazione del bilancio sono di diverso tipo a seconda della natura dell'azienda e degli obiettivi che ci si pone nell'analisi contabile. Nel caso delle aziende agricole

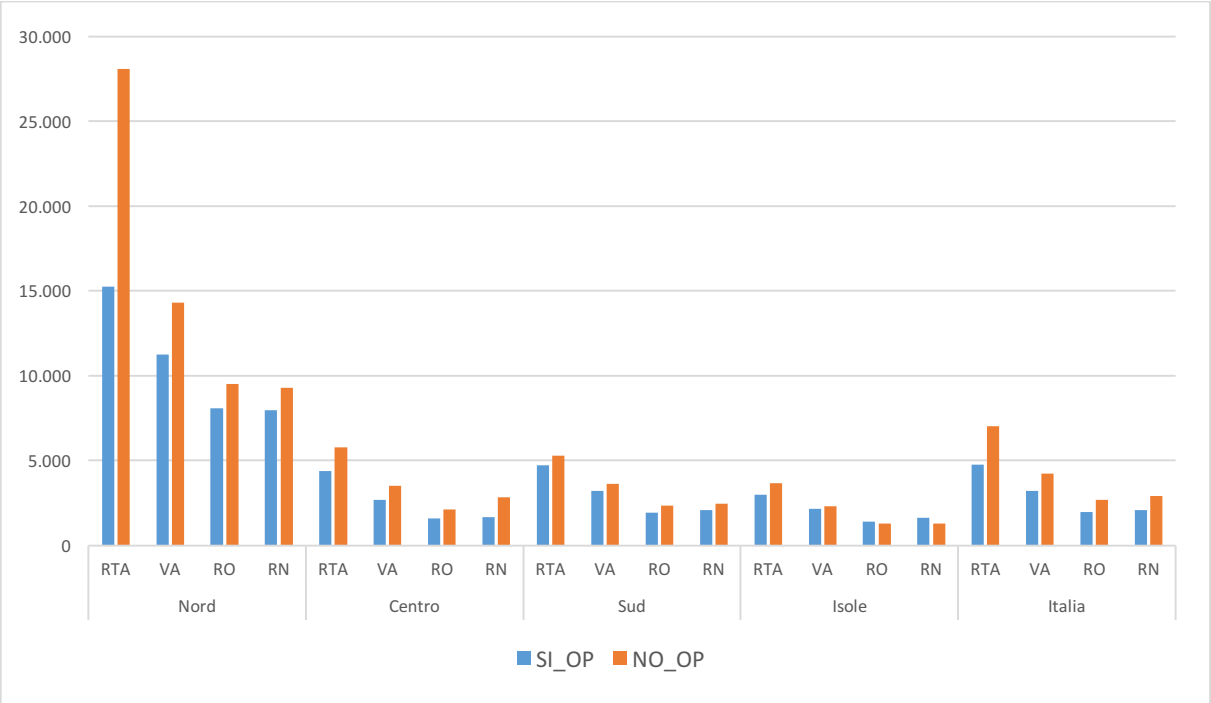
vengono, normalmente, adottati due diversi schemi di riclassificazione: uno per il Conto Economico (schema a scalare a valore aggiunto) ed uno per lo Stato Patrimoniale (schema a sezioni divise a liquidità crescente e provenienza delle fonti).

Nello specifico del lavoro qui svolto ci si concentra solo sulla riclassificazione del Conto Economico. La logica alla base dello schema a scalare a valore aggiunto consta nella presentazione di un elenco verticale di voci in cui, partendo dall'alto, si inseriscono prima i ricavi e poi i costi, seguendo un ordine prestabilito. Il primo aggregato da calcolare sono i Ricavi Totali Aziendali (RTA), che esprimono il valore della produzione potenzialmente vendibile. Da essi si sottraggono i costi variabili direttamente imputabili ai processi produttivi in modo da ottenere il Valore Aggiunto (VA). Dal valore aggiunto si sottraggono gli ammortamenti (costi fissi, derivanti dall'uso delle strutture aziendali) e i costi del lavoro (salari, oneri sociali) per giungere al calcolo del Reddito Operativo (RO). Esso rappresenta un primo livello di redditività agricola in quanto permette di determinare la capacità da parte dell'azienda di remunerare i fattori della produzione attraverso la sola gestione caratteristica dell'azienda stessa. Dal RO bisogna sottare i valori degli altri aspetti gestionali (che non rientrano nella gestione caratteristica) come ad esempio l'affitto passivo, il noleggio di macchinari, premi o contributi in conto capitale, ecc. che, nel loro insieme, costituiscono i risultati della gestione finanziaria e della gestione straordinaria. Sottraendo, infine, le imposte e le tasse si determina il Reddito Netto (RN), che rappresenta, pertanto, l'utile o la perdita di esercizio a seconda che assuma un valore positivo o negativo[7].

I risultati della suddetta operazione di riclassificazione del bilancio di esercizio delle aziende, ovvero i valori medi per ettaro degli indici economici delle aziende con olivo appartenenti ai due sub-campioni individuati, sono rappresentati nella figura 19, dalla cui analisi si evidenzia, così come è logico attendersi, come scorrendo gli indici economici, dal RTA al RN, il loro valore tende a diminuire. Inoltre, dall'osservazione della suddetta figura si evince come, per tutti gli indici economici presi in esame e per ciascuna delle circoscrizioni geografiche, i valori più elevati degli stessi indici si riscontrano tra le aziende appartenenti al gruppo NO_OP. Invece, tra le varie circoscrizione è il Nord che possiede gli indici con i valori più elevati in entrambi i due sub-gruppi.

[7] Per una definizione completa dei termini qui utilizzati si veda l'allegato A in fondo al documento.

Figura 19 - Indici economici delle aziende con olivo per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP (valori medi espressi in euro/ha)



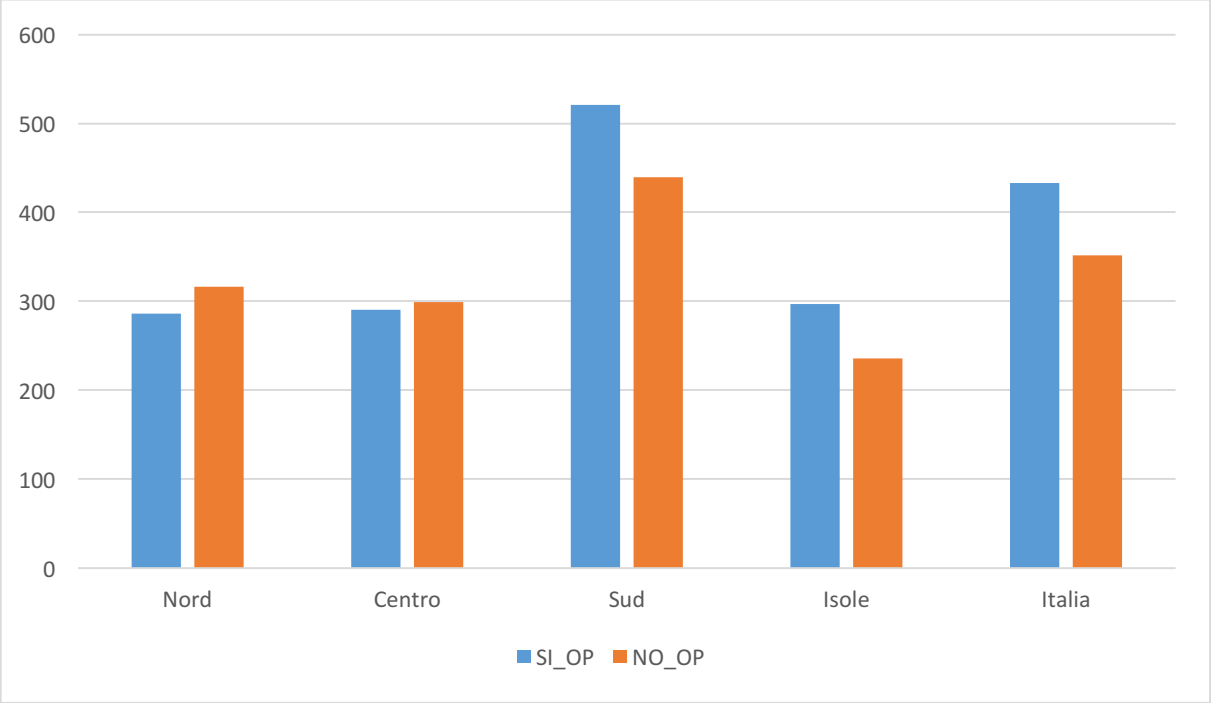
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Ciò è dovuto essenzialmente all'ordinamento produttivo delle aziende del Nord Italia. Infatti, nelle regioni settentrionali si registra una concentrazione di grandi aziende zootecniche a carattere industriale nonché la presenza di un gran numero di aziende agricole a carattere intensivo, il che determina l'ottenimento di risultati economici superiori sia alla media nazionale che alla media delle altre circoscrizioni. Infine, bisogna evidenziare anche come nel Sud Italia le performance delle aziende non siano proprio esaltanti. Infatti, se si guarda al solo reddito netto si può notare come esso faccia registrare dei valori medi che sono inferiori alla media nazionale in entrambi i gruppi identificati. Tuttavia, i valori più bassi in assoluto si registrano nelle Isole sia per le aziende del gruppo NO_OP, sia per quelle del gruppo SI_OP. I risultati dell'area meridionale, almeno in parte, sono dovuti alla presenza di aziende di dimensioni medio-piccole in regioni come Puglia, Calabria e Sicilia. Infatti, le piccolo-medie dimensioni di queste aziende sono alla base dei mediocri risultati ottenuti e, pertanto, contribuiscono in maggior misura alla determinazione del risultato globale. In tali aziende l'incidenza dei costi fissi è molto elevata proprio a causa della ridotta scala produttiva, quindi si rende necessaria una strategia di crescita dimensionale al fine di sfruttare le economie di scala che concorreranno ad accrescere i redditi agricoli ottenibili. Inoltre, le strategie di commercializzazione adottate dalle stesse aziende prevedono la vendita del prodotto al "grossista" che funge da anello di congiunzione tra la prima fase di trasformazione e la fase di imbottigliamento/distribuzione. Ciò non consente alle aziende agricole di spuntare un prezzo di vendita particolarmente vantaggioso dal momento che, non avendo una massa critica imponente, hanno poco potere contrattuale sul mercato.

Nella figura 20, invece, vengono rappresentati gli aiuti derivanti dal primo pilastro della PAC mediamente percepiti dalle aziende con olivo. Essi sono pari a 433 euro/ha di SAU nel caso del gruppo SI_OP e 352 euro/ha nel caso delle aziende appartenenti al gruppo NO_OP. In entrambi i casi, sono le

aziende localizzate al Sud Italia che percepiscono, mediamente, i valori più elevati dei pagamenti: 521 euro per ettaro quelle del gruppo SI_OP e 440 euro per ettaro quelle del gruppo NO_OP. In particolare, nel gruppo SI_OP sono le aziende con olivo della Calabria (1.051 euro per ettaro di SAU) e quelle della Puglia (521 euro per ettaro di SAU) che fanno registrare i valori dei pagamenti percepiti più alti. Lo stesso accade nel gruppo NO_OP: Calabria 889 euro per ettaro di SAU, Puglia 397 euro per ettaro di SAU.

Figura 20 - Aiuti primo pilastro PAC percepiti dalle aziende con olivo per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP (valori medi espressi in ettaro/ha)



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

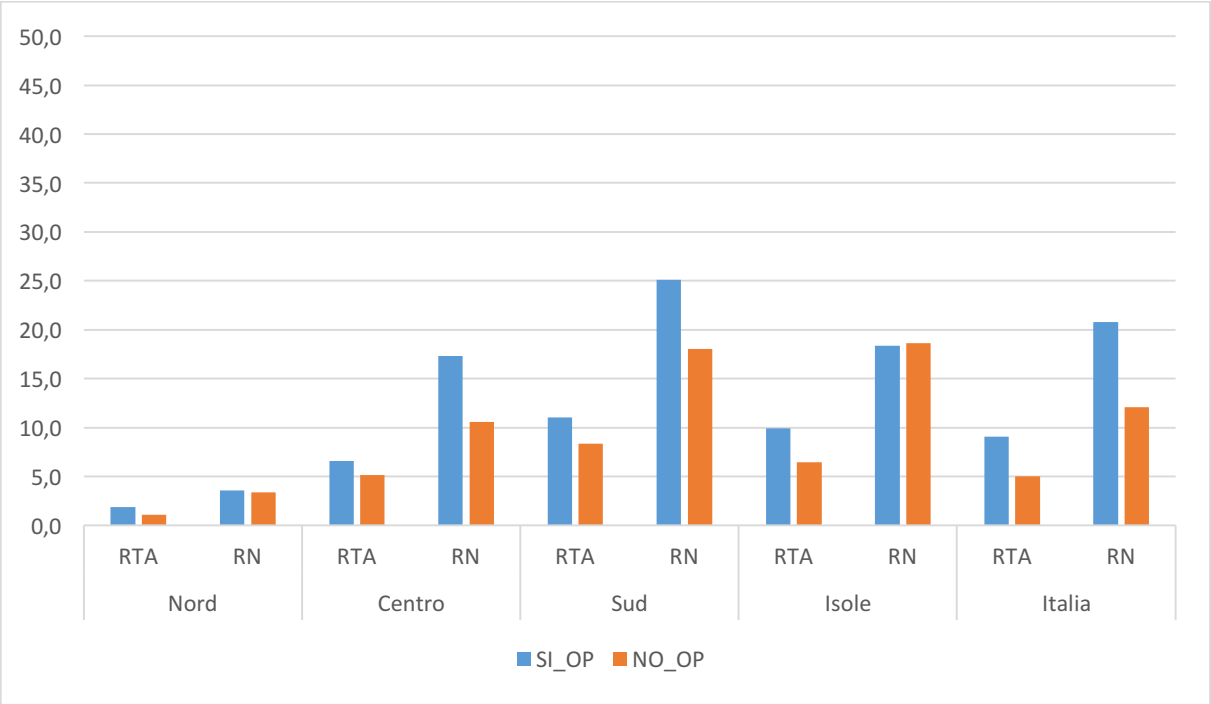
Se, invece, si osserva l'incidenza percentuale degli aiuti del primo pilastro della PAC ricevuti dalle aziende sui ricavi totali aziendali (RTA) e sul reddito netto aziendale (RN) si evince come, in ciascuna circoscrizione, essa sia sempre maggiore nelle aziende appartenenti al gruppo SI_OP, rispetto all'altro, per entrambi gli indici presi in esame, ad eccezione dell'incidenza degli aiuti sul reddito netto nelle Isole dove i valori dei due sub-gruppi sono pressoché simili (fig. 21).

Essendo il reddito netto l'indicatore economico di sintesi delle scelte tecniche, commerciali e organizzative della produzione in ambito aziendale fatte dall'imprenditore agricolo, è sull'incidenza dei sussidi su di esso che ci si concentra maggiormente.

L'analisi della tabella 6 evidenzia come sia il RN per ettaro di SAU, che quello al netto degli aiuti, seguono un andamento crescente andando dal Sud e dalle Isole al Nord del nostro Paese. Nel caso delle aziende del gruppo NO_OP il RN è compreso tra 1.131 euro/ha (in Umbria) e 10.129 euro/ha (in Liguria) (da 796 euro/ha a 9.818 euro/ha nel caso del RN senza aiuti, sempre nelle stesse regioni). Nelle aziende del gruppo SI_OP, il range del RN va da 1.018 euro per ettaro (in Umbria) a 16.659 euro per ettaro (in Veneto) (rispettivamente, 728 euro/ha e 16.556 euro/ha nel caso del RN senza aiuti).

Per contro, il valore medio per ettaro dei trasferimenti pubblici segue un andamento diverso e per certi versi opposto a quello del RN aziendale. In questo caso le variazioni sono comprese tra 889 (in Calabria) e 217 (in Abruzzo e Sardegna) euro per ettaro di SAU nel caso delle aziende del gruppo NO_OP e 1.055 (in Calabria) e 103 (in Veneto) euro/ha nel caso delle aziende del gruppo SI_OP.

Figura 21 - Incidenza percentuale degli aiuti primo pilastro PAC percepiti dalle aziende con olivo su Ricavi Totali (RTA) e Reddito Netto (RN) per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Per via degli andamenti appena descritti, nel caso delle aziende SI_OP al Sud e al Centro si registrano i valori più elevati dell'incidenza percentuale degli aiuti sul reddito netto. Nello specifico, l'incidenza media dei trasferimenti pubblici sul RN aziendale è pari a poco più del 25% tra le aziende del Sud e a oltre il 17% tra quelle del Centro. Nel caso della Calabria, che avevamo visto essere la regione col più alto valore degli aiuti medi per ettaro, l'incidenza percentuale degli stessi è pari a circa il 38%. Nel caso delle aziende con olivo del gruppo NO_OP l'incidenza percentuale più elevata si registra nelle Isole (18,7%) e al Sud (18%). Una flessione nell'incidenza percentuale degli aiuti sulla formazione del reddito netto si registra anche tra le aziende calabresi appartenenti a questo sub-campione (31% *vs* 38%).

Tabella 6 - Reddito Netto (RN) e aiuti primo pilastro PAC delle aziende con olivo per Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP (valori medi espressi in euro/ha)

Regioni	SI_OP				NO_OP			
	RN	RN senza Aiuti	Aiuti	Inc. % Aiuti su RN	RN	RN senza Aiuti	Aiuti	Inc. % Aiuti su RN
Abruzzo	2.230	1.945	285	12,8	2.608	2.391	217	8,3
Basilicata	1.358	1.112	246	18,1	1.730	1.489	241	13,9
Calabria	2.798	1.743	1.055	37,7	2.900	2.011	889	30,6
Campania	2.017	1.624	393	19,5	2.838	2.444	394	13,9
Emilia-Romagna	2.899	2.597	302	10,4	8.576	8.245	331	3,9
Lazio	2.063	1.730	333	16,1	6.951	6.617	335	4,8
Liguria	8.940	8.604	336	3,8	10.129	9.818	311	3,1
Marche	1.366	1.056	309	22,7	1.964	1.645	318	16,2
Molise	1.179	877	302	25,6	2.140	1.853	287	13,4
Puglia	2.045	1.543	501	24,5	2.132	1.735	397	18,6
Sardegna	1.925	1.723	202	10,5	1.242	1.025	217	17,5
Sicilia	1.595	1.292	303	19,0	1.273	1.032	242	19,0
Toscana	2.370	2.152	218	9,2	1.837	1.597	239	13,0
Umbria	1.018	728	291	28,6	1.131	796	336	29,7
Veneto	16.659	16.556	103	0,6	6.572	6.253	318	4,8
Italia	**2.083**	**1.650**	**433**	**20,8**	**2.906**	**2.554**	**352**	**12,1**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

4.1.3 Gli indicatori colturali

In questa sezione vengono presentati i risultati relativi alla stima del margine lordo che rappresenta un valore della redditività delle attività produttive aziendali ottenuto quale differenza tra il valore totale della produzione e i costi sostenuti per la produzione. Questi, a loro volta, sono riconducibili ai costi specifici, ai costi generici e ai reimpieghi di prodotti aziendali; nel caso di prodotti trasformati si tiene conto anche delle spese di trasformazione. In particolare, con tale analisi si vuole identificare e disarticolare i risultati ottenuti in termini di margine lordo in un dettaglio maggiore. A tal riguardo si ricorda che tutti i valori presentati sono stati normalizzati dividendo i valori delle singole variabili utilizzate per gli ettari messi a coltura in modo da poter confrontare i risultati di una coltura prescindendo dalla dimensione fisica aziendale.

Nell'analizzare le performance dei singoli processi produttivi bisogna necessariamente ricordare come queste siano strettamente legate all'andamento dei prezzi delle materie prime agricole da una parte e, dall'altra, alla volatilità dei mercati agricoli. In particolare, la volatilità dei prezzi agricoli è molto cresciuta a partire dal 2006-2007, per una serie di cause sia congiunturali che strutturali (De Filippis, 2012). D'altronde diversi sono gli studi presenti in letteratura che analizzano l'andamento dei prezzi dei prodotti agricoli in funzione dei molteplici fattori che concorrono alla loro formazione, al fine di spiegare i nessi di causalità e le eventuali interrelazioni. Tra i diversi fattori è da menzionare certamente la crescita economica dei Paesi, gli stili di vita degli stessi, i fattori demografici, la produzione agricola, i livelli delle scorte dei vari prodotti, la scarsità delle risorse naturali, i cambiamenti climatici, le

dinamiche commerciali, il prezzo dell'energia e in particolare del petrolio, le speculazioni finanziare, ecc.. In particolare, così come ben evidenziato nel lavoro di Fanfani e Gutierrez (2011), le performance delle coltivazioni erbacee ed arboree sono fortemente legate ed influenzate dalle fluttuazioni del prezzo del petrolio, in quanto sia i fertilizzanti chimici (la cui produzione richiede l'uso dei derivati del petrolio) che i carburanti rappresentano una importante quota dei costi totali di produzione del settore agricolo.

Di seguito vengono presentati gli indicatori reddituali delle aziende con olivo appartenenti a OP (tab. 7), di quelle non appartenenti a OP (tab. 8) nonché le differenze, in valore assoluto, dei vari indicatori economici utilizzati tra le aziende dei due gruppi, a livello regionale (fig. 22).

Dall'esame dei dati appare subito evidente come non ci sia una significativa differenza, in termini di margine lordo (ML) per l'olivo, tra i due gruppi di aziende a livello nazionale. Infatti, il ML delle aziende SI_OP è, in media, pari a 1.656 euro/ha (tab. 7), solo 22 euro in più rispetto al gruppo NO_OP (tab. 8). La Regione che evidenzia le migliori performance è, in entrambi i casi, la Liguria, che presenta valori di ML decisamente superiori al dato medio nazionale (il doppio, nel caso delle aziende SI_OP, e due volte e mezzo, nel caso del gruppo NO_OP). Vale la pena notare che le aziende liguri del gruppo SI_OP presentano un ML del 20% inferiore alle aziende della stessa regione del gruppo SI_OP (856 euro/ha in meno, fig. 20). Alla Liguria segue, in entrambi i gruppi, la Calabria con un ML che si aggira intorno a 2.300 euro/ha, un valore di circa il 40% superiore al dato medio nazionale. L'appartenenza o meno a OP non determina significative differenze tra le aziende calabresi. La Regione che, invece, realizza i risultati peggiori è l'Emilia-Romagna, che presenta un margine lordo pari a 1.000 euro per ettaro nel caso delle aziende NO_OP (-39% rispetto al dato medio nazionale) e di appena 850 euro/ha (-49% rispetto al dato medio nazionale) nel caso delle SI_OP.

Nel dettaglio, le buone performance della Liguria sono da attribuire all'alto valore fatto registrare dalla produzione lorda totale (PLT - pari a poco più di 5.100 euro/ha nel caso delle aziende SI_OP e 6.207 euro/ha nel caso delle NO_OP, oltre il doppio del rispettivo dato medio nazionale), per circa 1/3 imputabile alla produzione lorda vendibile (PLV) e per i restanti 2/3 alla produzione trasformata in azienda (PTA). Si tratta di una composizione della produzione lorda totale che si avvicina a quella media nazionale. La Calabria, invece, fa registrare valori della PLT superiori a quelli medi italiani del 34% nel caso del gruppo SI_OP e 23% in quello del gruppo NO_OP e con un peso molto più spinto della PTA, vale a dire del valore della produzione di olio, sulla PLT (che raggiunge il 96% nel caso delle aziende SI_OP). In Puglia, la più importante regione produttrice nazionale, il ML è in linea con il dato medio nazionale in entrambi i gruppi e la composizione della PLT vede assumere un ruolo rilevante alla PLV, vale a dire al ricavo derivante dalla vendita delle olive, che giunge a rappresentare il 51% della produzione lorda totale nel caso del gruppo delle aziende NO_OP, per arrivare al 61% nel caso delle SI_OP. Questo dato conferma ancora una volta il ruolo che assumono nella regione i soggetti intermedi, come le cooperative/OP, alle quali vengono conferite le olive e che procedono poi alla trasformazione in olio, a differenza della Calabria, dove invece la trasformazione avviene prevalentemente in azienda. Altre regioni in cui il valore della produzione è costituito soprattutto dalla vendita delle olive sono l'Emilia-Romagna in entrambi i gruppi, il Veneto nel gruppo SI_OP e l'Abruzzo nel gruppo NO_OP.

Tabella 7 - Margine Lordo (ML) e Margine Operativo Lordo (MOL) dell'olivo nelle aziende con olivo del gruppo SI_OP per Regione (valori medi espressi in euro/ha)

Regione	Aziende (%)	PLT	*PLV*	*PTA*	*PRA*	CV	*SS*	*ASP*	*RA*	*Energia*	*Concimi*	*Difesa*	*Conto-terzismo*	*Altro*	ML	MOL
Abruzzo	*11,2*	2.078	*950*	*1.128*	*0*	415	*315*	*74*	*26*	*69*	*178*	*113*	*18*	*11*	1.663	-2.573
Basilicata	*4,1*	1.767	*455*	*1.312*	*0*	351	*323*	*10*	*18*	*10*	*149*	*77*	*43*	*60*	1.416	-1.302
Calabria	*12,5*	2.786	*106*	*2.680*	*0*	470	*437*	*29*	*3*	*27*	*270*	*87*	*43*	*40*	2.316	-369
Campania	*6,9*	2.005	*689*	*1.316*	*0*	474	*380*	*48*	*47*	*41*	*157*	*162*	*59*	*11*	1.531	-2.133
Emilia-Romagna	*0,9*	1.571	*1.258*	*313*	*0*	721	*710*	*10*	*1*	*3*	*203*	*418*	*44*	*60*	850	-1.747
Lazio	*6,7*	1.881	*275*	*1.606*	*0*	339	*259*	*48*	*31*	*43*	*141*	*94*	*12*	*50*	1.543	-1.802
Liguria	*1,2*	5.147	*1.631*	*3.516*	*0*	1.707	*1.410*	*297*	*0*	*184*	*781*	*496*	*0*	*250*	3.441	-2.165
Marche	*8,3*	2.780	*136*	*2.643*	*0*	638	*555*	*47*	*36*	*40*	*283*	*253*	*7*	*142*	2.142	-4.545
Molise	*7,5*	1.881	*791*	*1.090*	*0*	221	*200*	*8*	*12*	*8*	*99*	*58*	*13*	*36*	1.660	-2.261
Puglia	*19,4*	2.041	*1.243*	*798*	*0*	413	*358*	*54*	*1*	*48*	*163*	*90*	*68*	*44*	1.629	-1.209
Sardegna	*0,5*	2.514	*591*	*1.923*	*0*	554	*466*	*31*	*57*	*22*	*207*	*191*	*56*	*26*	1.960	-3.271
Sicilia	*7,6*	1.304	*144*	*1.159*	*1*	300	*234*	*27*	*40*	*22*	*127*	*40*	*42*	*32*	1.004	-1.046
Toscana	*6,2*	1.540	*70*	*1.470*	*0*	325	*275*	*36*	*15*	*22*	*105*	*75*	*76*	*40*	1.215	-2.070
Umbria	*6,4*	1.371	*256*	*1.115*	*0*	249	*202*	*27*	*20*	*23*	*69*	*62*	*53*	*25*	1.122	-453
Veneto	*0,4*	3.121	*1.704*	*1.417*	*0*	892	*784*	*108*	*0*	*43*	*156*	*563*	*0*	*133*	2.229	-7.829
Italia	***100,0***	**2.075**	***590***	***1.484***	***0***	**418**	***355***	***44***	***19***	***38***	***177***	***112***	***41***	***98***	**1.656**	**-1.766**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

La Liguria risulta essere anche la Regione con il più alto valore dei costi espliciti (CV) (circa 4 volte il dato medio nazionale), mentre Calabria e Puglia mostrano CV nettamente più bassi e, nel caso delle aziende NO_OP, anche inferiori al dato medio nazionale. Questo fa sì che la distanza tra queste due Regioni e la Liguria sia meno marcato in termini di ML rispetto alla PLT in entrambi i gruppi.

Tabella 8 - Margine Lordo (ML) e Margine Operativo Lordo (MOL) dell'olivo nelle aziende con olivo del gruppo NO_OP per Regione (valori medi espressi in euro/ha)

Regione	Aziende (%)	PLT	*PLV*	*PTA*	*PRA*	CV	*SS*	*ASP*	*RA*	*Energia*	*Concimi*	*Difesa*	*Conto-terzismo*	*Altro*	ML	MOL
Abruzzo	*8,0*	2.325	*1.337*	*988*	*0*	498	*368*	*89*	*41*	*77*	*199*	*133*	*23*	*25*	1.827	-2.742
Basilicata	*7,2*	2.000	*442*	*1.558*	*0*	587	*462*	*56*	*69*	*47*	*191*	*120*	*67*	*107*	1.413	-1.982
Calabria	*10,4*	2.640	*300*	*2.341*	*0*	391	*350*	*37*	*3*	*33*	*217*	*76*	*26*	*50*	2.249	-856
Campania	*6,6*	2.234	*864*	*1.369*	*0*	545	*444*	*78*	*23*	*60*	*188*	*227*	*20*	*31*	1.689	-2.190
Emilia-Romagna	*1,7*	1.786	*1.389*	*397*	*0*	787	*600*	*163*	*24*	*64*	*173*	*291*	*73*	*180*	999	-1.636
Lazio	*6,5*	2.013	*113*	*1.900*	*0*	437	*278*	*81*	*78*	*71*	*154*	*85*	*25*	*84*	1.576	-2.924
Liguria	*5,3*	6.207	*2.118*	*4.089*	*0*	1.910	*1.582*	*283*	*45*	*206*	*725*	*374*	*0*	*567*	4.296	-1.559
Marche	*5,8*	2.343	*309*	*2.034*	*0*	651	*559*	*56*	*35*	*51*	*274*	*211*	*50*	*496*	1.692	-6.164
Molise	*5,8*	1.818	*446*	*1.372*	*0*	190	*160*	*9*	*21*	*9*	*97*	*38*	*14*	*14*	1.628	-2.320
Puglia	*6,5*	2.046	*1.035*	*1.012*	*0*	421	*365*	*52*	*4*	*49*	*162*	*94*	*78*	*35*	1.626	-2.129
Sardegna	*4,1*	1.338	*220*	*1.118*	*0*	113	*84*	*14*	*15*	*14*	*34*	*34*	*4*	*15*	1.225	-1.451
Sicilia	*13,9*	1.463	*141*	*1.322*	*0*	385	*250*	*59*	*76*	*52*	*121*	*57*	*44*	*34*	1.079	-2.336
Toscana	*10,1*	1.477	*33*	*1.443*	*0*	417	*336*	*61*	*21*	*47*	*159*	*87*	*42*	*71*	1.060	-2.770
Umbria	*7,0*	1.388	*290*	*1.099*	*0*	331	*261*	*53*	*18*	*48*	*96*	*91*	*54*	*39*	1.057	-1.380
Veneto	*1,2*	2.385	*523*	*1.861*	*0*	1.071	*935*	*123*	*13*	*116*	*257*	*605*	*51*	*48*	1.313	-5.643
Italia	***100,0***	**2.148**	***539***	***1.609***	***0***	**514**	***408***	***70***	***36***	***57***	***192***	***125***	***37***	***93***	**1.634**	**-2.356**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

A livello medio nazionale, i costi variabili di produzione (pari a 418 euro/ha nel caso delle aziende SI_OP e di circa 100 euro/ha più alti nel caso delle aziende NO_OP) sono costituiti per circa l'80% dalle spese dirette (SS), ovvero da quei costi sostenuti specificatamente per la coltivazione dell'olivo da olio, e per poco più del 10% dalle altre spese (ASP - come ad esempio, combustibili, elettricità, intermediazione commerciale, altri mezzi tecnici). I reimpieghi aziendali rappresentano una quota

inferiore al 10% e, a maggior conferma del "ruolo professionale" che riveste l'olivicoltura nelle due Regioni maggiormente vocate alla coltivazione dell'olivo, il valore minimo dei reimpieghi aziendali lo si riscontra in Calabria e in Puglia.

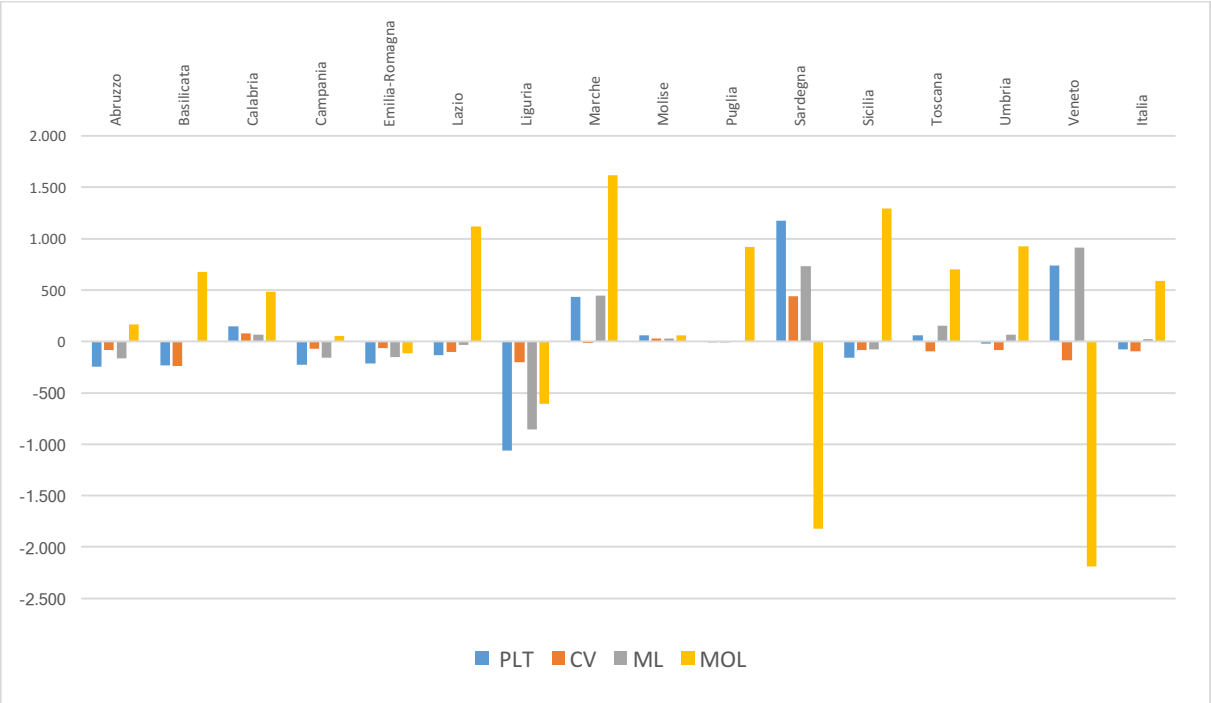
In entrambi i gruppi, tra le spese dirette, la voce di costo col peso maggiore è quella relativa ai concimi (circa 50%), seguiti, col 30%, dai costi sostenuti per la difesa fitosanitaria, mentre i costi per il contoterzismo rappresentano intorno al 10% delle spese dirette totali sostenute dalle aziende con olivo appartenenti al gruppo NO_OP.

Vale la pena notare come, rispetto alla distribuzione nazionale delle spese dirette per voce di costo, la Calabria si distingue per il maggior peso delle concimazioni e il minor peso della difesa fitosanitaria. In Puglia, invece, concimazione e difesa rivestono un peso lievemente più basso del dato medio nazionale mentre assume un certo rilievo il contoterzismo, che arriva a pesare per circa il 20% sulle spese dirette.

Nelle tabelle 7 e 8 viene indicato anche il valore medio del margine operativo lordo (MOL) che, generalmente, rappresenta un indicatore di redditività di una azienda ma che, nel nostro caso, fa riferimento alla coltura dell'olivo. Pertanto, il MOL esprime la capacità che ha la coltivazione dell'olivo di generare reddito attraverso la sola gestione caratteristica. Ebbene, a prescindere dalla localizzazione geografica e dall'appartenenza o meno a OP, il MOL assume sempre valore negativo. Essendo il MOL dato dalla differenza tra il ML e il costo del lavoro aziendale, significa che il costo della manodopera è talmente elevato in tutte le Regioni da erodere il reddito che la coltura dell'olivo è in grado di assicurare osservando il solo ML. Questo risultato mette dunque in evidenza la necessità di rivedere i fattori di formazione del reddito, e quindi le strategie aziendali e le modalità di gestione dell'oliveto, al fine di conseguire un risultato positivo. In particolare, il valore medio assunto dal MOL è pari a -1.766 euro/ha nel caso delle aziende SI_OP e a -2.356 euro /ha nel gruppo NO_OP. La Regione che fa registrare il risultato migliore, sebbene di segno negativo, è la Calabria (con risultati migliori per le aziende aderenti a OP rispetto a quelle non aderenti). Per contro, quelle col risultato peggiore sono il Veneto nel caso del gruppo SI_OP (-7.829 euro/ha) e le Marche nel caso del gruppo NO_OP (-6.164 euro/ha).

Nella figura 22, infine, vengono rappresentate le differenze, in termini assoluti, dei valori dei vari indicatori economici utilizzati nell'analisi appena presentata delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP rispetto a quelle relative al gruppo NO_OP. In generale, si nota una migliore performance delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP e questo è vero soprattutto in termini di margine operativo lordo, con le eccezioni di Emilia-Romagna, Liguria, Sardegna e Veneto.

Figura 22 - Differenze assolute degli indicatori reddituali delle aziende del gruppo SI_OP rispetto a quelli del gruppo NO_OP (euro/ha)



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

4.2 Le aziende specializzate in olivicoltura

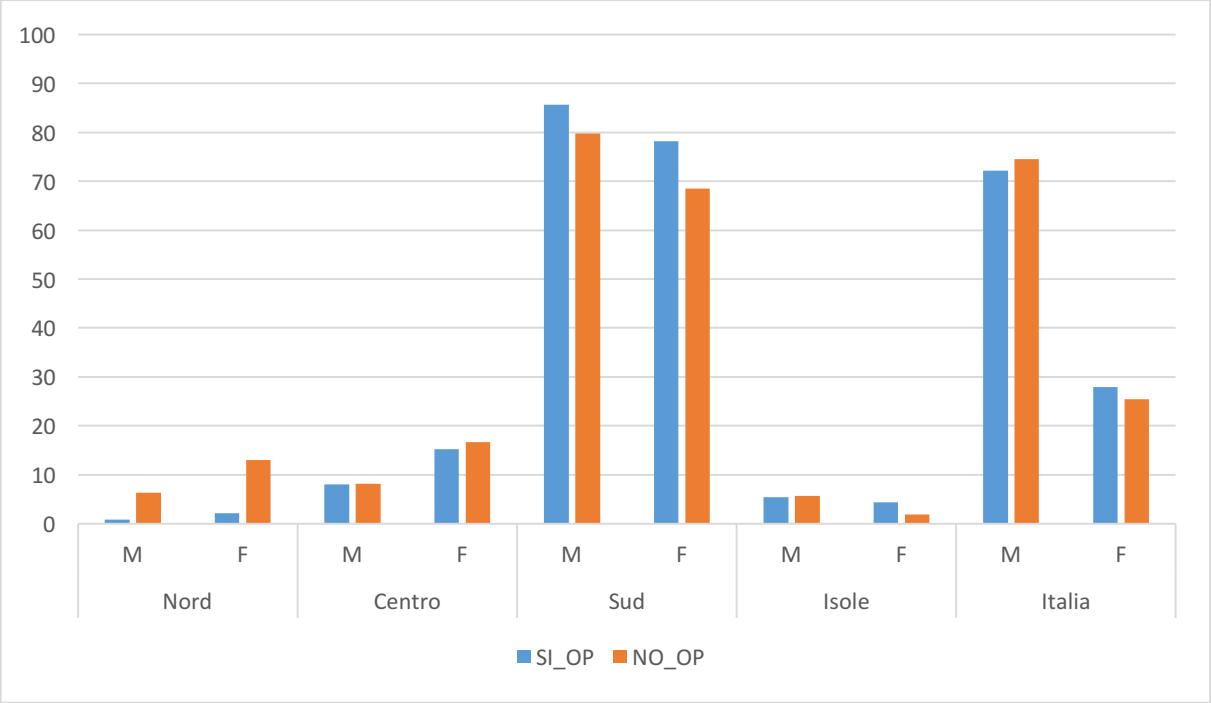
HIGHLIGHTS

- In entrambi i gruppi prevalgono i conduttori di sesso maschile (presenti in circa i ¾ delle aziende specializzate in olivicoltura)
- Oltre il 50% dei conduttori ha una età compresa tra i 40 e i 65 anni
- Maggiore presenza di conduttori giovani (< 40 anni) nel gruppo delle NO_OP (21%) rispetto al gruppo SI_OP (15%)
- Il livello di istruzione dei conduttori è mediamente più elevato rispetto a quello delle aziende non specializzate con olivo. Infatti, oltre il 19% di essi possiede una laurea
- Le aziende di entrambi i gruppi si collocano maggiormente nelle classi di dimensione economica Piccole e Medio-piccole
- Secondo il profilo strategico, in entrambi i gruppi prevalgono le aziende Diversificate. Gli altri profili strategici maggiormente popolati sono le aziende Convenzionali Piccole e Micro. Le aziende Differenziate sono assenti nel gruppo NO_OP
- Gli indici economici legati alla redditività assumono i valori medi ad ettaro più alti tra le aziende del gruppo SI_OP, sia a livello complessivo che di singola circoscrizione, ad eccezione del Sud
- Gli aiuti derivanti dal primo pilastro della PAC mediamente percepiti dalle aziende specializzate sono simili tra i due gruppi di aziende
- Le aziende del Sud percepiscono mediamente gli aiuti del primo pilastro PAC più elevati in entrambi i gruppi
- L'incidenza percentuale degli aiuti su ricavi totali aziendali (RTA) è maggiore nelle aziende specializzate del gruppo SI_OP, mentre l'incidenza percentuale sul reddito netto (RN) è maggiore nelle aziende specializzate del gruppo NO_OP
- La produzione lorda totale (PLT) deriva soprattutto dalla produzione trasformata in azienda (PTA), così come avviene tra le aziende non specializzate con olivo
- Il ML delle aziende specializzate del gruppo NO_OP è superiore a quello delle aziende SI_OP perché, a parità di CV, è maggiore la PLT delle aziende non aderenti a OP
- Il margine operativo lordo (MOL) assume valore negativo in quasi tutte le Regioni (ma in media presenta risultati migliori delle aziende non specializzate, in entrambi i gruppi) e mostra una performance migliore tra le aziende del gruppo SI_OP

4.2.1 Le caratteristiche socio-economiche

Le aziende specializzate in olivicoltura, così come già visto in precedenza per le aziende (non specializzate) con olivo, sono condotte in maniera predominante da agricoltori maschi (il 72% delle aziende specializzate appartenenti al gruppo SI_OP e il 75% di quelle che rientrano nel sub-campione NO_OP) (fig. 23).

Figura 23 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per sesso dei conduttori e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



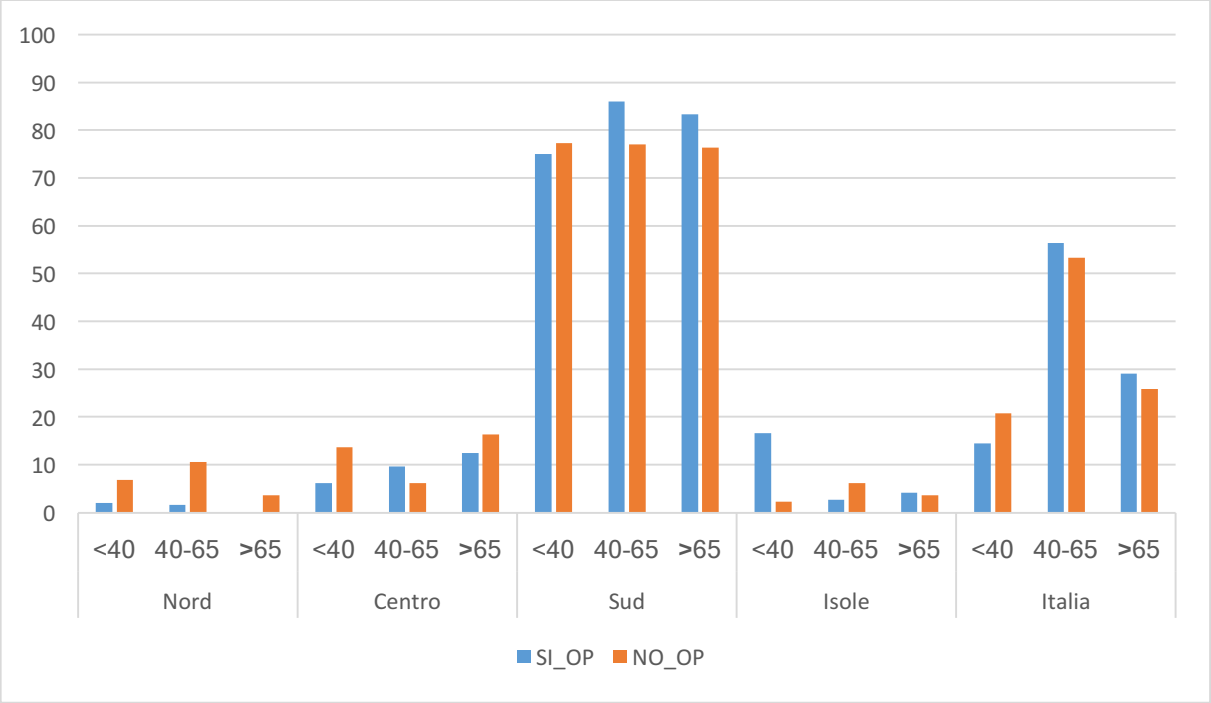
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

La quota di conduttrici a capo delle aziende specializzate è lievemente superiore a quella delle aziende non specializzate in entrambi i sub-campioni individuati in questa analisi. Le conduttrici donne si concentrano soprattutto al Sud (69% quelle del gruppo NO_OP; 78% di quelle del gruppo SI_OP), anche in questo caso in percentuali più elevate di quelle fatte registrare nel caso delle aziende con olivo non specializzate. Lo stesso discorso vale per i conduttori maschi che si concentrano al Sud (80% nel caso delle aziende del gruppo NO_OP e 86% tra le aziende del gruppo SI_OP), con quote decisamente superiori a quelle fatte registrare dalle aziende con olivo non specializzate.

A livello di circoscrizione, nella ripartizione delle aziende specializzate a seconda del sesso dei conduttori, al Sud e Isole si riscontra una netta prevalenza degli uomini (che raggiunge il 90% nel caso delle aziende NO_OP delle Isole), mentre al Centro e al Nord si ha un certo equilibrio tra i due sessi in entrambi i due sub-campioni. Inoltre, la circoscrizione geografica del Centro rappresenta, dopo il meridione, l'area con la maggior concentrazione di aziende specializzate con a capo un agricoltore di sesso femminile.

Analizzando la figura 24 si evince come oltre il 50% dei conduttori presenta una età compresa tra 40 e 65 anni (nello specifico, il 53% dei conduttori delle aziende del gruppo NO_OP e il 56% di quelle del gruppo SI_OP). In entrambi i due sub-campioni individuati, la percentuale più alta di conduttori compresi in questa classe di età sono a capo di aziende localizzate nel Sud Italia: il 77% nel caso delle aziende specializzate del gruppo NO_OP e l'86% nel caso delle aziende specializzate in olivicoltura appartenenti al gruppo SI_OP.

Figura 24 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per classe di età dei conduttori e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

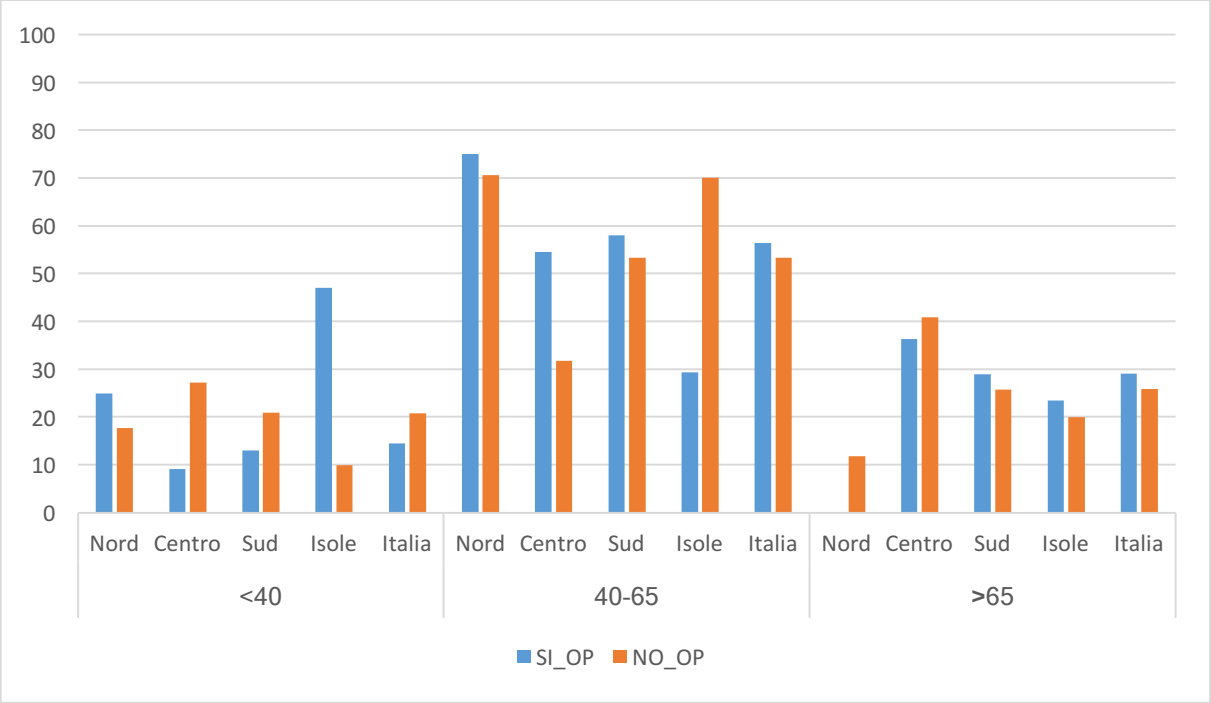


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

I conduttori giovani, cioè quelli con età inferiore ai 40 anni, sono pari al 21% nelle aziende specializzate del gruppo NO_OP e al 15% tra le aziende specializzate del gruppo SI_OP. Tuttavia, l'analisi per circoscrizione geografia mostra una loro diversa distribuzione a livello territoriale e per sub-campione individuato. Infatti, essi sono concentrati soprattutto al Sud (i ¾ delle aziende con conduttore di età inferiore ai 40 anni di entrambi i gruppi). Infine, a livello nazionale, i conduttori che hanno un'età superiore ai 65 anni rappresentano il 26% del totale del gruppo NO_OP e il 29% di quello del gruppo SI_OP. Ancora una volta essi si concentrano soprattutto al Sud (l'83% delle aziende di questa classe di età del gruppo SI_OP e il 76% di quelle del gruppo NO_OP).

Guardando invece alla distribuzione delle aziende per età dei conduttori all'interno delle singole circoscrizioni geografiche, le Isole presentano una maggiore incidenza di giovani nel gruppo SI_OP rispetto al dato medio nazionale e una minore incidenza nel gruppo NO_OP (fig. 25). Di contro, in questa circoscrizione è minore la presenza di conduttori di età compresa tra 40 e 65 anni nel gruppo SI_OP e maggiore nel gruppo NO_OP. Il Sud presenta una distribuzione in linea con il dato medio nazionale in entrambi i gruppi, mentre tra le altre circoscrizioni si segnala una maggiore presenza, rispetto al dato medio nazionale, della classe di età intermedia in entrambi i gruppi al Nord e, nella stessa circoscrizione, l'assenza di aziende condotte da over 65 nel gruppo SI_OP. Al Centro, infine, il gruppo SI_OP ha una minore presenza di giovani e una maggiore presenza di ultrasessantacinquenni mentre nel gruppo NO_OP si ha una maggiore presenza di giovani e una minore presenza di conduttori della classe intermedia.

Figura 25 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per classe di età dei conduttori all'interno di ciascuna circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



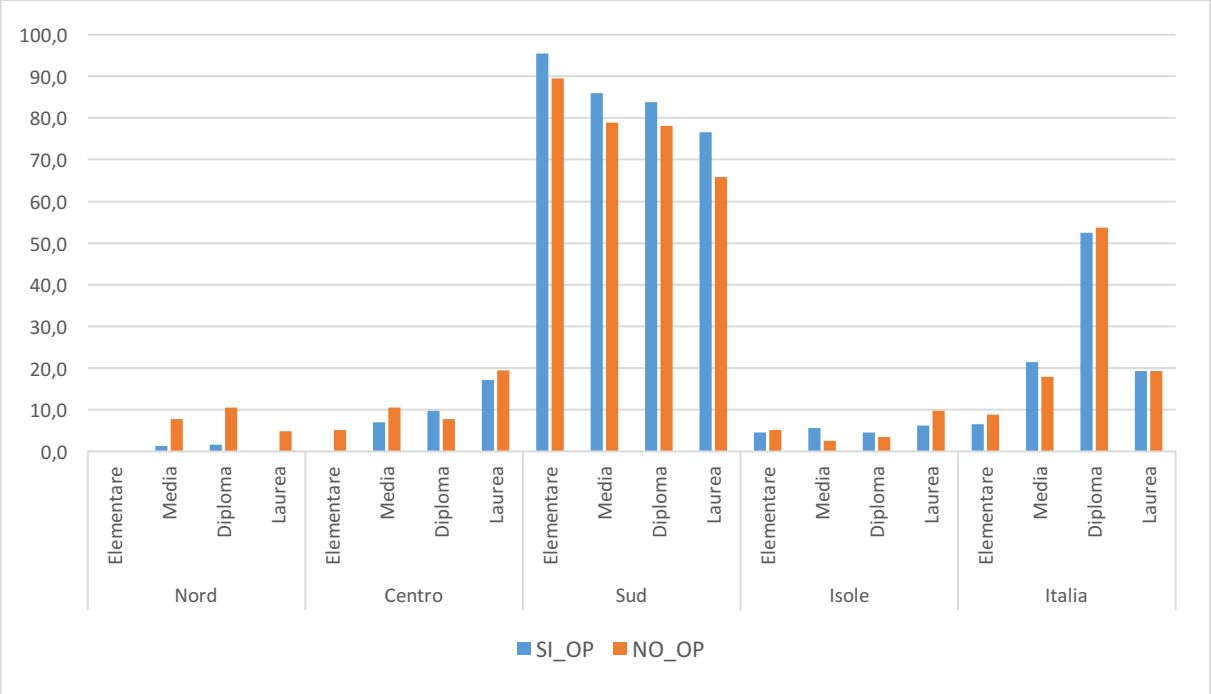
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

La figura 26 rappresenta la ripartizione dei conduttori delle aziende specializzate in olivicoltura a seconda del loro titolo di studio e per circoscrizione geografica.

In generale, il livello di istruzione dei conduttori delle aziende specializzate in olivicoltura si presenta mediamente più elevato rispetto a quello dei conduttori delle aziende con olivo, infatti, i conduttori laureati sono pari al 19% in entrambi i due sub-gruppi (contro l'11% delle aziende del gruppo SI_OP e 11% del gruppo NO_OP delle aziende con olivo). Per contro, poco più del 70% dei conduttori delle aziende specializzate dei due sub-gruppi possiede la licenza media e/o il diploma di maturità; infine, quelli con la sola licenza elementare sono pari al 9% delle aziende specializzate del gruppo NO_OP e al 7% delle aziende specializzate del gruppo SI_OP.

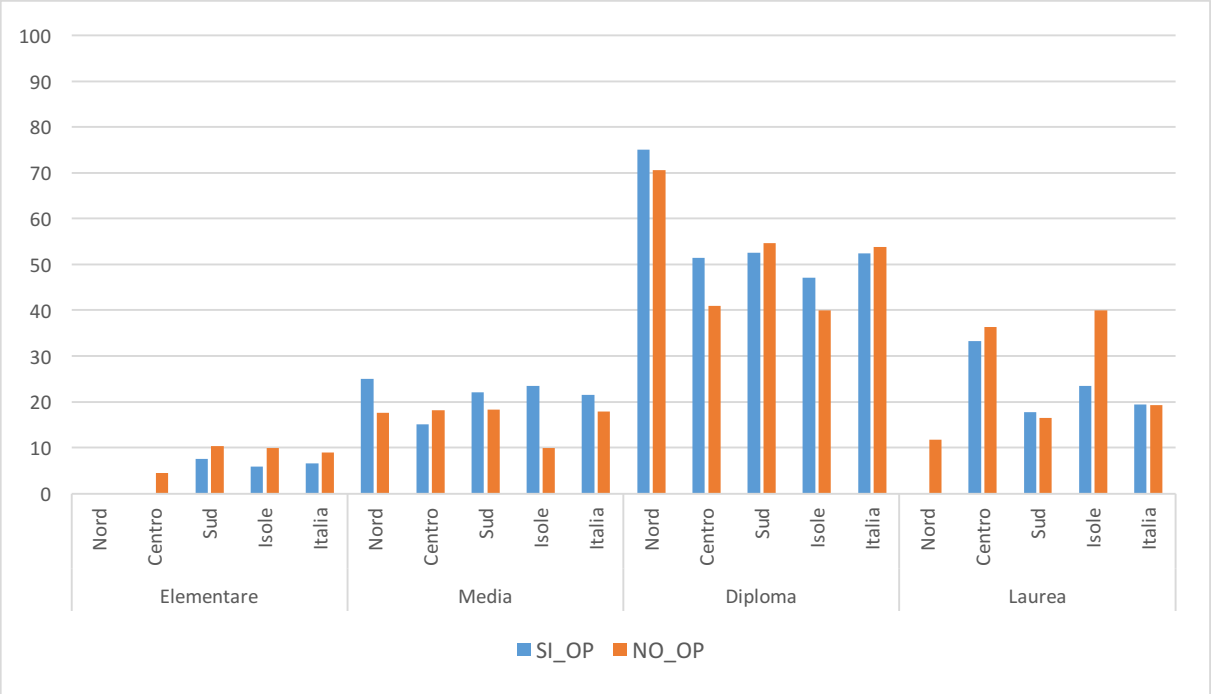
Guardando alla distribuzione all'interno delle singole circoscrizioni geografiche, al Nord sono praticamente inesistenti aziende con a capo un conduttore con licenza elementare, in entrambi i gruppi, mentre superiore al dato medio nazionale è la presenza di conduttori con diploma; inoltre, sono assenti anche conduttori con laurea nel gruppo SI_OP (fig. 27). Anche al Centro è minore la presenza relativa di conduttori con livello di istruzione inferiore (licenza elementare e media) rispetto al dato nazionale nel gruppo SI_OP, mentre minore è la presenza di diplomati nel gruppo NO_OP. Rispetto alla distribuzione nazionale, infine, spicca la presenza relativa di laureati nelle Isole nel gruppo NO_OP e al Centro, in entrambi gruppi.

Figura 26 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per titolo di studio dei conduttori e per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura 27 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per titolo di studio dei conduttori all'interno di ciascuna circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

In conseguenza del loro numero, si evidenzia una disparità tra maschi e femmine. Tuttavia, se si analizza la distribuzione percentuale dei conduttori per sesso e titolo di studio, appaiono differenze statisticamente poco significative. In particolare, i conduttori delle aziende del gruppo SI_OP, sia di sesso maschile che femminile, si distribuiscono maggiormente tra il diploma di maturità (54% maschi e 49% femmine) e la licenza media (20% maschi e 25% femmine). Il resto dei conduttori possiede come titolo di studio prevalente il diploma di laurea: il 20% circa nel caso dei conduttori maschi e il 19% circa nel caso delle conduttrici. Infine, la licenza elementare è posseduta come unico titolo di studio dal 6% dei conduttori maschi e da circa l'8% nel caso dei conduttori di sesso femminile. Tuttavia, a livello di circoscrizione geografica è possibile evidenziare una qualche differenza maggiore nella suddetta distribuzione. Nello specifico, quello che appare da subito evidente è il fatto che nella circoscrizione del Nord Italia non vi sono conduttori, sia maschi che femmine, in possesso della laurea. La totalità dei conduttori maschi possiede il diploma di maturità mentre le conduttrici si ripartiscono in maniera equa tra la licenza media e il diploma di maturità.

La quota maggiore di conduttori maschi laureati si ha nel Centro Italia (32%). Seguono la circoscrizione del Sud (19%) e quella delle Isole (15%). Per quanto riguarda, invece, le conduttrici laureate, esse sono localizzate soprattutto nelle Isole, con una quota pari al 50%, seguite dal Centro, dove i conduttori di sesso femminile rappresentano il 36%, e dal Sud Italia, dove sono pari al 14%.

Nel caso, invece, dei conduttori delle aziende del gruppo NO_OP si registra una distribuzione percentuale tra i vari titoli di studio simile nei 2 sessi. In particolare, i valori più elevati della distribuzione percentuale dei conduttori si hanno tra il diploma di maturità, in entrambi i sessi i conduttori in possesso del diploma di maturità sono pari a circa il 54% (53,7% nei maschi e 53,8% nel caso delle femmine). Invece, il 18,4% dei conduttori maschili (il 16,7% delle conduttrici) posseggono come titolo di studio la licenza media mentre, il 20,3% dei conduttori maschi (il 16,7% dei conduttori di sesso femminile) hanno il diploma di laurea. I valori più bassi si registrano nel caso dei conduttori in possesso della sola licenza elementare: 13% tra le conduttrici e il 7,6% tra i conduttori maschi. Analizzando i soli conduttori laureati si evince come, a livello di circoscrizione geografica, la percentuale più elevata si registra nelle Isole (100% dei conduttori di sesso femminile e il 33,3% dei conduttori di sesso maschile). Segue il Centro Italia, dove la percentuale di conduttori laureati è pari al 23,1% nel caso dei conduttori maschi e al 55,6% nel caso delle conduttrici. Al Sud Italia i conduttori laureati raggiungono il 19% nel caso dei maschi e l'8,1% nel caso delle femmine. Infine, anche in questo caso la circoscrizione del Nord Italia si caratterizza per l'assenza di conduttori di sesso femminile mentre, quelli di sesso maschile sono pari al 20%.

4.2.2 Gli indicatori economici

La ripartizione delle aziende specializzate a seconda della dimensione aziendale, espressa in termini di dimensione economica, è riassunta nella tabella 9.

Nello specifico, in entrambi i gruppi, sono le 2 classi più piccole ad accogliere il maggior numero di aziende. Infatti, nella classe dimensionale Piccole si trova il 46% delle aziende del gruppo NO_OP e il 40% delle aziende del gruppo SI_OP, mentre la classe Medio-piccole comprende poco oltre il 31% delle aziende del gruppo NO_OP e il 28% di quelle del gruppo SI_OP. Per contro, nella classe dimensionale Grandi si trova meno dell'1% delle aziende di entrambi i gruppi. Infine, nella classe dimensionale Media

si collocano percentuali simili di aziende dei due gruppi (18% delle aziende specializzate del gruppo NO_OP e 20% del gruppo SI_OP), mentre nella classe Medio-grandi ricade il 5% delle aziende del gruppo NO_OP e 11% del gruppo SI_OP.

Tabella 9 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per classe di dimensione economica e Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Regioni	SI_OP						NO_OP					
	Piccole	Medio Piccole	Medie	Medio Grandi	Grandi	% Sub-Campione	Piccole	Medio Piccole	Medie	Medio Grandi	Grandi	% Sub-Campione
Abruzzo	88,9	11,1	-	-	-	*2,8*	-	-	-	-	-	
Calabria	35,1	28,4	20,9	14,9	0,7	*45,7*	41,7	32,6	21,2	4,5	-	64,1
Campania	52,9	35,3	11,8	-	-	*5,2*	66,7	33,3	-	-	-	2,9
Lazio	28,6	42,9	14,3	14,3	-	*2,2*	-	66,7	-	33,3	-	1,5
Liguria	100,0	-	-	-	-	*1,2*	70,6	17,6	5,9	5,9	-	8,3
Puglia	36,4	26,3	26,3	10,1	1,0	*30,6*	22,7	36,4	22,7	13,6	4,5	10,7
Sicilia	68,8	25,0	6,3	-	-	*4,9*	62,5	25,0	12,5	-	-	3,9
Toscana	18,2	45,5	18,2	18,2	-	*3,4*	84,6	7,7	7,7	-	-	6,3
Umbria	38,5	23,1	23,1	15,4	-	*4,0*	40,0	60,0	-	-	-	2,4
Italia	**39,8**	**27,8**	**20,4**	**11,4**	**0,6**	**100,0**	**45,6**	**31,1**	**17,5**	**5,3**	**0,5**	**100,0**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

La tabella 10 riporta, invece, la distribuzione percentuale delle aziende agricole specializzate in olivicoltura tra i due sub-campioni individuati a seconda del profilo strategico delle stesse.

In particolare, in entrambi i due sub-campioni la più alta percentuale di aziende si colloca nel profilo strategico denominato Diversificata (69% delle aziende appartenenti al gruppo NO_OP e 59% di quelle comprese nel gruppo SI_OP). Seguono il profilo strategico Convenzionali Piccole, che raccoglie il 15% delle aziende specializzate appartenenti al gruppo NO_OP e il 17% delle aziende comprese nel gruppo SI_OP, Micro. Inoltre, nessuna azienda del gruppo NO_OP è presente nel profilo strategico Differenziate dove ricade meno dell'1% delle aziende specializzate del gruppo SI_OP.

A livello di circoscrizione geografica, il Sud, proprio per la maggiore numerosità delle aziende, presenta una distribuzione per profilo strategico simile a quello nazionale in entrambi i due sub-gruppi (tab. 10). Al Nord si segnala una diversa distribuzione delle aziende nei profili strategico tra i due gruppi. La metà delle aziende aderenti a OP ricade nel profilo Diversificata¸ la restante parte è equamente distribuita tra Micro e Differenziate. Nel caso delle aziende non aderenti a OP, si segnalano solo due profili (Convenzionali Piccole e Diversificata) tra le quali le aziende si dividono quasi equamente. Anche al Centro, nel gruppo NO_OP mancano del tutto aziende del profilo Convenzionali Grandi; esse si distribuiscono per 2/3 nelle Diversificate e per l'altro terzo nelle Micro. Anche nel gruppo SI_OP le aziende del Centro ricadono per 2/3 nelle Diversificate, ma aziende sono presenti anche negli altri profili tranne che in quello Differenziate. Infine, anche nelle Isole, in entrambi i gruppi, mancano aziende nel profilo Convenzionali Grandi e i profili più rappresentati sono Diversificate e Micro.

Tabella 10 - Distribuzione percentuale delle aziende specializzate in olivicoltura per profilo strategico e circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

Profilo Strategico	Nord	Centro	Sud	Isole	*Italia*
			SI_OP		
Micro	25,0	16,1	9,2	37,5	11,4
Convenzionali Piccole	-	3,2	19,8	6,3	17,3
Convenzionali Grandi	-	3,2	3,3	-	3,1
Differenziate	25,0	-	0,4	6,3	0,9
Diversificata	50,0	67,7	59,0	43,8	59,0
Differenziate e Diversificate	-	9,7	8,4	6,3	8,3
Italia	**1,2**	**9,6**	**84,3**	**4,9**	**100,0**
			NO_OP		
Micro	-	33,3	6,9	37,5	10,2
Convenzionali Piccole	41,2	-	15,0	-	15,0
Convenzionali Grandi	-	-	1,3	-	1,0
Differenziate	-	-	-	-	-
Diversificata	58,8	66,7	72,5	37,5	69,4
Differenziate e Diversificate	-	-	4,4	25,0	4,4
Italia	**8,3**	**10,2**	**77,7**	**3,9**	**100,0**

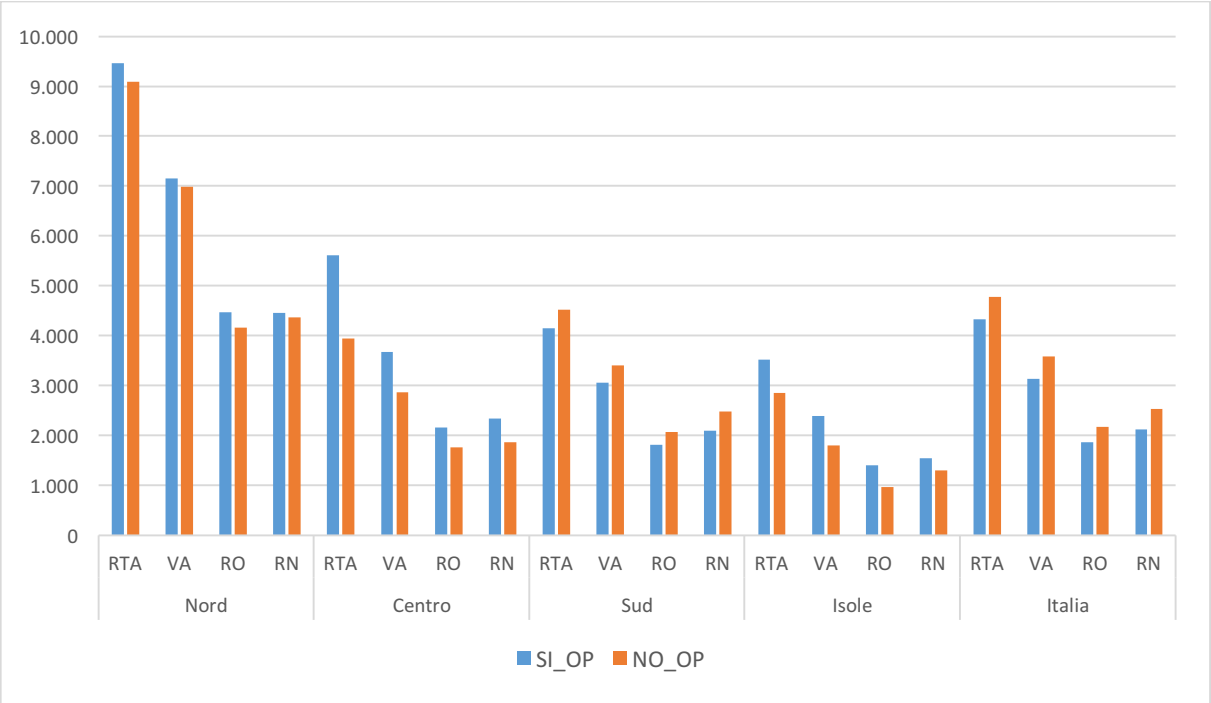
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Guardando ai risultati economici della coltivazione dell'olivo svolta dalle aziende agricole specializzate in olivicoltura (nell'anno di riferimento 2017) emerge, anche in questo caso, come scorrendo gli indici economici, dal RTA al RN, il loro valore medio a ettaro tende a diminuire (fig. 28). Inoltre, per tutti gli indici economici presi in esame, mediamente, i valori più elevati si riscontrano tra le aziende specializzate appartenenti al gruppo SI_OP (come nel caso delle aziende con olivo). Tra le varie circoscrizione geografiche è nel Nord Italia che, per entrambi i gruppi individuati, gli indici assumono i valori più elevati rispetto alle altre circoscrizioni. Occorre notare, infine, che solo al Sud le aziende appartenenti al gruppo NO_OP presentano valori degli indici superiori ai rispettivi indici delle aziende specializzate SI_OP, influenzando in tal modo il livello medio nazionale.

A livello regionale ci si concentra solo sulle due Regioni meridionali dove risiede la maggior parte dell'olivicoltura italiana. In particolare, nella figura 29 vengono messi a confronto i risultati economici delle aziende specializzate di Calabria e Puglia.

In Calabria, gli indici economici delle aziende specializzate appartenenti al gruppo SI_OP (indicati in figura come Calabria_SI) assumono un valore che è sempre maggiore degli indici delle aziende del gruppo NO_OP (in figura Calabria_NO). Infatti, la differenza del primo gruppo rispetto al secondo (nella figura contrassegnata come Calabria_dif) risulta positiva per tutti gli indici in esame. Nel caso delle aziende olivicole specializzate pugliesi si registra, invece, una situazione diametralmente opposta. Tutti gli indici economici delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP hanno un valore sempre inferiore a quello delle aziende del gruppo NO_OP. Infatti, la loro differenza (Puglia_dif) risulta negativa per ciascun indice economico in esame.

Figura 28 - Indici economici delle aziende specializzate in olivicoltura per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP (valori medi espressi in euro/ha)



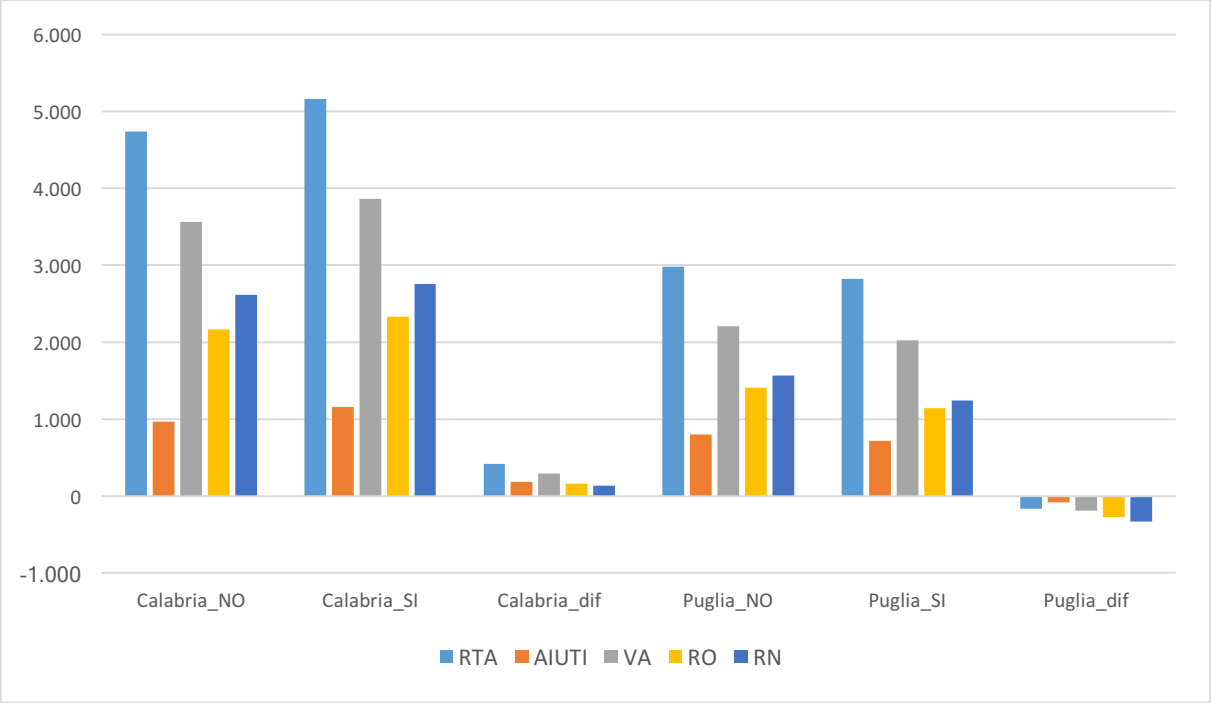
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tale risultato sembrerebbe dovuto, come già evidenziato altrove in questo documento, ad una differente strategia commerciale degli olivicoltori pugliesi. Bisogna, tuttavia, non dimenticare anche i problemi fitosanitari che stanno interessando l'olivicoltura regionale, dove a causa degli attacchi di *Xylella fastidiosa* vi sono diverse aree della Regione, in particolare nel Salento, dove vi è stata una vera strage di ulivi e, conseguentemente l'olivicoltura è di fatto rasa al suolo.

I trasferimenti pubblici legati al primo pilastro della PAC mediamente fruiti dalle aziende specializzate sono simili tra i due gruppi (844 euro/ha nel caso del gruppo SI_OP e 804 euro/ha nel caso delle aziende appartenenti al gruppo NO_OP) (fig. 30). In entrambi i casi, sono le aziende specializzate localizzate al Sud Italia che percepiscono, mediamente, i valori più elevati (935 euro/ha nel caso del gruppo SI_OP e 925 euro/ha in quello del gruppo NO_OP). In particolare, nel gruppo SI_OP sono le aziende specializzate della Calabria (1.163 euro/ha) e quelle della Puglia (721 euro/ha) che fanno registrare i valori dei pagamenti percepiti più alti. Invece, tra le aziende specializzate del gruppo NO_OP i valori più elevati si registrano in Calabria (972 euro/ha) e nel Lazio (950 euro/ha).

Se, invece, si osserva l'incidenza degli aiuti del primo pilastro PAC ricevuti dalle aziende specializzate sui ricavi totali aziendali (RTA) e sul reddito netto aziendale (RN) si evince, a differenza di quanto visto per le aziende con olivo, un diverso comportamento dei due indicatori nelle diverse circoscrizioni geografiche (fig. 31).

Figura 29 - Indici economici delle aziende specializzate in olivicoltura di Calabria e Puglia a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP e loro differenza (SI_OP rispetto a NO_OP) (euro/ha)

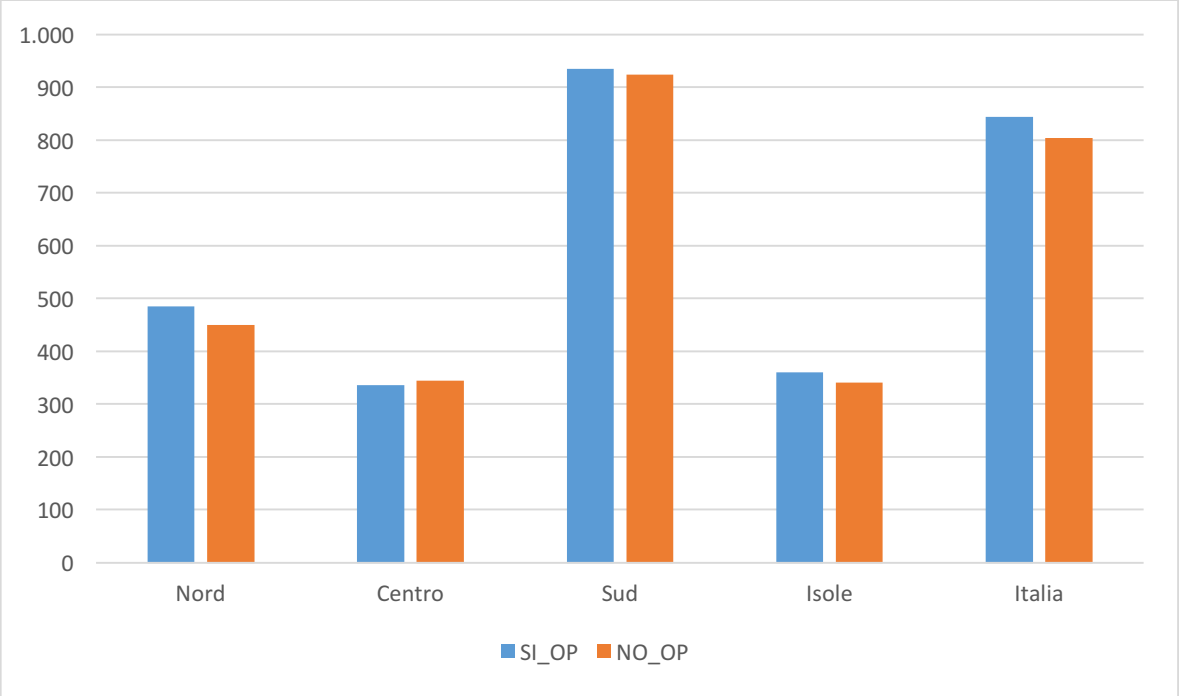


Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

A livello medio nazionale, l'incidenza percentuale degli aiuti sui ricavi totali aziendali e sul reddito netto è maggiore nelle aziende specializzate del gruppo SI_OP rispetto a quelle del gruppo NO_OP.

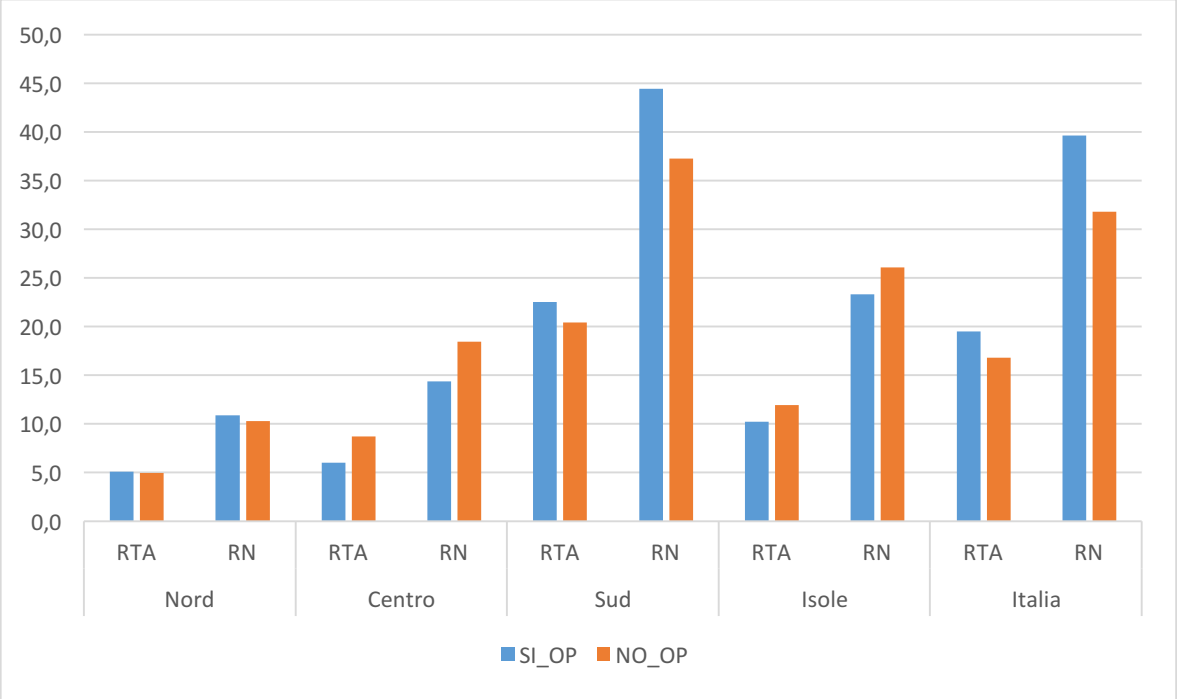
A livello di circoscrizione geografica, solo il Sud presenta lo stesso andamento ravvisato per l'insieme delle aziende specializzate ed è anche la circoscrizione che registra i valori più alti, sia nel caso delle aziende aderenti a OP che di quelle non aderenti. Al Centro e nelle Isole, invece, sono le aziende NO_OP a presentare un peso maggiore degli aiuti su RTA e RN rispetto a quelle SI_OP. Nel Nord, invece, non ci sono sostanziali differenze tra i due gruppi.

Figura 30 - Aiuti primo pilastro PAC percepiti dalle aziende specializzate in olivicoltura per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP (valori medi espressi in euro/ha)



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura 31 - Incidenza percentuale degli aiuti primo pilastro PAC percepiti dalle aziende specializzate in olivicoltura su Ricavi Totali (RTA) e Reddito Netto (RN) per circoscrizione geografica a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Anche nel caso delle aziende specializzate, così come fatto nel caso delle aziende con olivo, ci si concentra maggiormente sull'incidenza dei sussidi sul reddito netto (tab. 11).

I dati sembrerebbero evidenziare come sia il RN per ettaro di superficie che quello al netto degli aiuti seguano un andamento non dipendente dalla circoscrizione geografica in cui ricadono le diverse Regioni. Nel caso delle aziende del gruppo NO_OP il RN è compreso tra 4.373 euro per ettaro (in Liguria) e 1.309 euro per ettaro (in Sicilia) (da 3.923 euro/ha in Liguria e 770 euro/ha in Puglia, nel caso del RN senza aiuti). Nel caso delle aziende del gruppo SI_OP, il RN è compreso tra i 4.465 euro per ettaro (in Liguria) e 554 euro per ettaro (in Abruzzo) (rispettivamente, 3.980 euro/ha e 142 euro/ha, nel caso del RN senza aiuti).

Tabella 11 - Reddito Netto (RN) e aiuti primo pilastro PAC delle aziende specializzate in olivicoltura per Regione a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP (valori medi espressi in euro/ha)

Regioni	SI_OP				NO_OP			
	RN	RN senza Aiuti	Aiuti	Inc. % Aiuti su RN	RN	RN senza Aiuti	Aiuti	Inc. % Aiuti su RN
Abruzzo	554	142	411	74,3	-	-	-	-
Calabria	2.761	1.598	1.163	42,1	2.620	1.648	972	37,1
Campania	2.223	1.755	468	21,0	2.759	2.434	326	11,8
Lazio	1.925	1.419	506	26,3	2.876	1.925	950	33,0
Liguria	4.465	3.980	486	10,9	4.373	3.923	450	10,3
Puglia	1.244	522	721	58,0	1.572	770	801	51,0
Sicilia	1.548	1.187	361	23,3	1.309	968	341	26,1
Toscana	3.065	2.804	261	8,5	1.317	1.052	264	20,1
Umbria	1.963	1.653	309	15,8	2.694	2.503	191	7,1
Italia	**2.129**	**1.285**	**844**	**39,6**	**2.529**	**1.725**	**804**	**31,8**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Per contro, il valore medio per ettaro dei trasferimenti pubblici segue un andamento diverso rispetto a quello del RN aziendale. Infatti, in questo caso il range degli aiuti è compreso tra 972 euro/ha (in Calabria) e 191 euro/ha (in Umbria) nel caso delle aziende specializzate del gruppo NO_OP e 1.163 euro/ha (in Calabria) e 261 euro/ha (in Toscana) nel caso delle aziende specializzate appartenenti al gruppo SI_OP.

Per quanto riguarda, invece, l'incidenza percentuale degli aiuti sul RN, a livello nazionale è pari a poco oltre il 30% nel caso delle aziende specializzate appartenenti al gruppo NO_OP. Nello specifico, l'incidenza più elevata si registra in Puglia (51%), in Calabria (37%) - che avevamo visto essere la regione col più alto valore degli aiuti medi per ettaro -, e nel Lazio (33%). Nel caso delle aziende specializzate in olivicoltura del gruppo SI_OP, l'incidenza percentuale media degli aiuti sul RN è pari a circa il 40% (circa 8 punti percentuali in più rispetto alle aziende non aderenti a OP). In questo caso, l'incidenza più alta si registra in Abruzzo (74%), in Puglia (58%) e in Calabria (42%). Da segnalare, infine, l'incidenza percentuale negativa registrata in Puglia (-3,5%) dovuta alla presenza di alcune aziende specializzate con reddito netto negativo (così come accade in Sicilia nel gruppo NO_OP).

4.2.3 Gli indicatori colturali

Ricalcando quanto già fatto in relazione alle aziende con olivo, in questa sezione si presenteranno i risultati relativi alla stima del margine lordo (ML) e del margine operativo lordo (MOL) della coltivazione dell'olivo all'interno delle aziende specializzate dei due gruppi individuati.

Nelle tabelle 12 e 13 sono riportati gli indicatori economici, in particolare il ML col dettaglio delle principali voci dei costi variabili di produzione e il MOL, riferiti alle sole aziende specializzate in olivicoltura che appartengono al sub-campione SI_OP (tab. 12) e NO_OP (tab. 13), nonché le differenze, in valore assoluto, dei principali indicatori economici utilizzati tra le aziende del gruppo SI_OP rispetto a quelle del gruppo NO_OP, a livello regionale (fig. 32).

Nel caso delle aziende specializzate, a differenza di quanto visto per le aziende con olivo, emerge una congrua differenza nel valore del ML tra le aziende appartenenti a OP e quelle non aderenti a OP a livello nazionale. Infatti, il ML delle aziende del gruppo SI_OP presentano un valore di ben 400 euro/ha inferiore al ML del gruppo di aziende specializzate non aderenti a OP.

Tuttavia, guardando ai gruppi delle aziende SI_OP, quelle specializzate registrano un ML di 166 euro/ha superiore al ML delle aziende con olivo non specializzate (cfr. tab. 7), mentre nel caso dei gruppi NO_OP, la differenza positiva in favore delle specializzate è di 588 euro/ha (cfr. tab. 8)

Tabella 12 - Margine Lordo (ML) e Margine Operativo Lordo (MOL) dell'olivo nelle aziende specializzate del gruppo SI_OP per Regione (valori medi espressi in euro/ha)

Regione	Aziende (%)	PLT	*PLV*	*PTA*	*PRA*	CV	*SS*	*ASP*	*RA*	*Energia*	*Concimi*	*Difesa*	*Conto-terzismo*	*Altro*	ML	MOL
Abruzzo	*2,8*	1.895	*1.469*	*426*	*0*	532	*501*	*29*	*1*	*27*	*195*	*99*	*185*	*24*	1.363	-2.252
Calabria	*45,7*	2.863	*119*	*2.744*	*0*	478	*449*	*29*	*0*	*27*	*276*	*87*	*52*	*37*	2.384	-55
Campania	*5,2*	2.407	*1.533*	*874*	*0*	**658**	*620*	*37*	*2*	*37*	*222*	*187*	*211*	*0*	1.748	-1.313
Lazio	*2,2*	1.852	*224*	*1.627*	*0*	243	*166*	*77*	*0*	*73*	*72*	*47*	*41*	*11*	1.609	52
Liguria	*1,2*	4.250	*2.322*	*1.928*	*0*	452	*335*	*117*	*0*	*66*	*224*	*68*	*0*	*94*	3.798	-3.609
Puglia	*30,6*	1.421	*972*	*449*	*0*	290	*252*	*38*	*0*	*31*	*85*	*59*	*89*	*26*	1.131	-555
Sicilia	*4,9*	1.552	*116*	*1.436*	*0*	309	*281*	*27*	*1*	*20*	*136*	*67*	*41*	*44*	1.243	-1.198
Toscana	*3,4*	1.854	*125*	*1.729*	*0*	477	*453*	*24*	*0*	*20*	*101*	*74*	*263*	*18*	1.377	-626
Umbria	*4,0*	2.007	*0*	*2.007*	*0*	322	*260*	*62*	*0*	*42*	*165*	*41*	*0*	*75*	1.684	162
Italia	***100,0***	**2.233**	***516***	***1.717***	***0***	**411**	**376**	***35***	***0***	***30***	***190***	***79***	***79***	***33***	**1.822**	**-444**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Ancora una volta, come nel caso delle aziende con olivo, le aziende specializzate della Liguria presentano il migliore risultato in termini di ML: circa 3.800 euro/ha nel caso delle SI_OP e ben 4.557 euro per ettaro nel caso delle NO_OP, in entrambi i casi superiore al valore fatto registrare dalle aziende liguri non specializzate di entrambi i gruppi. Invece, la Regione con il ML più basso è, nel caso delle SI_OP, la Puglia (pari a solo 1.131 euro per ettaro, inferiore di poco meno del 40% rispetto al dato medio nazionale e di oltre il 70% rispetto al valore fatto registrare dalle aziende specializzate in Liguria). Tale risultato acquisisce una maggiore valenza dal momento che, in questo sub-campione, il 31% delle aziende olivicole specializzate si trova in Puglia. Tuttavia, la Regione maggiormente rappresentata all'interno del gruppo delle specializzate SI_OP è la Calabria, con un peso di circa il 46%. In questo caso il ML medio è pari a 2.384 euro per ettaro (inferiore del 37% rispetto alle analoghe aziende liguri e superiore del 31% rispetto al dato medio nazionale). Se si guarda al gruppo NO_OP, invece, la Regione

che presenta la peggiore performance è la Sicilia con 866 euro per ettaro di ML. Poco oltre il 64% delle aziende specializzate del gruppo NO_OP è localizzato in Calabria e, in questo caso, esse presentano un ML medio pari a 2.367 euro per ettaro, un valore simile alle aziende specializzate della stessa Regione appartenenti al gruppo SI_OP e superiore anche al valore delle aziende con olivo calabresi non aderenti a OP. Nelle aziende pugliesi, invece, i risultati sono peggiori. Infatti, il ML è pari soltanto a 1.251 euro per ettaro, un risultato migliore delle aziende specializzate pugliesi del gruppo SI_OP ma peggiore delle aziende non specializzate pugliesi comprese nel gruppo NO_OP.

Tabella 13 - Margine Lordo (ML) e Margine Operativo Lordo (MOL) dell'olivo nelle aziende specializzate del gruppo NO_OP per Regione (valori medi espressi in euro/ha)

Regione	Aziende (%)	PLT	*PLV*	*PTA*	*PRA*	CV	*SS*	*ASP*	*RA*	*Energia*	*Concimi*	*Difesa*	*Conto-terzismo*	*Altro*	ML	MOL
Calabria	*64,1*	2.731	*366*	*2.366*	*0*	365	*332*	*32*	*1*	*28*	*201*	*59*	*42*	*33*	2.367	-289
Campania	*2,9*	1.673	*0*	*1.673*	*0*	373	*297*	*75*	*0*	*41*	*118*	*160*	*0*	*55*	1.300	-2.043
Lazio	*1,5*	2.529	*0*	*2.529*	*0*	299	*212*	*87*	*0*	*79*	*131*	*50*	*0*	*39*	2.229	489
Liguria	*8,3*	5.526	*3.530*	*1.996*	*0*	969	*793*	*176*	*0*	*111*	*506*	*173*	*0*	*179*	4.557	-1.577
Puglia	*10,7*	1.592	*771*	*821*	*0*	341	*294*	*47*	*0*	*44*	*107*	*85*	*72*	*33*	1.251	-826
Sicilia	*3,9*	1.331	*35*	*1.296*	*0*	465	*376*	*89*	*0*	*31*	*84*	*34*	*222*	*94*	866	-1.492
Toscana	*6,3*	1.295	*151*	*1.144*	*0*	218	*198*	*18*	*2*	*12*	*66*	*48*	*72*	*18*	1.077	-1.687
Umbria	*2,4*	1.407	*0*	*1.407*	*0*	421	*414*	*7*	*0*	*7*	*45*	*56*	*313*	*0*	986	-662
Italia	***100,0***	**2.629**	**619**	**2.010**	**0**	**407**	**359**	***48***	***1***	***36***	***196***	***72***	***55***	***47***	**2.222**	**-637**

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

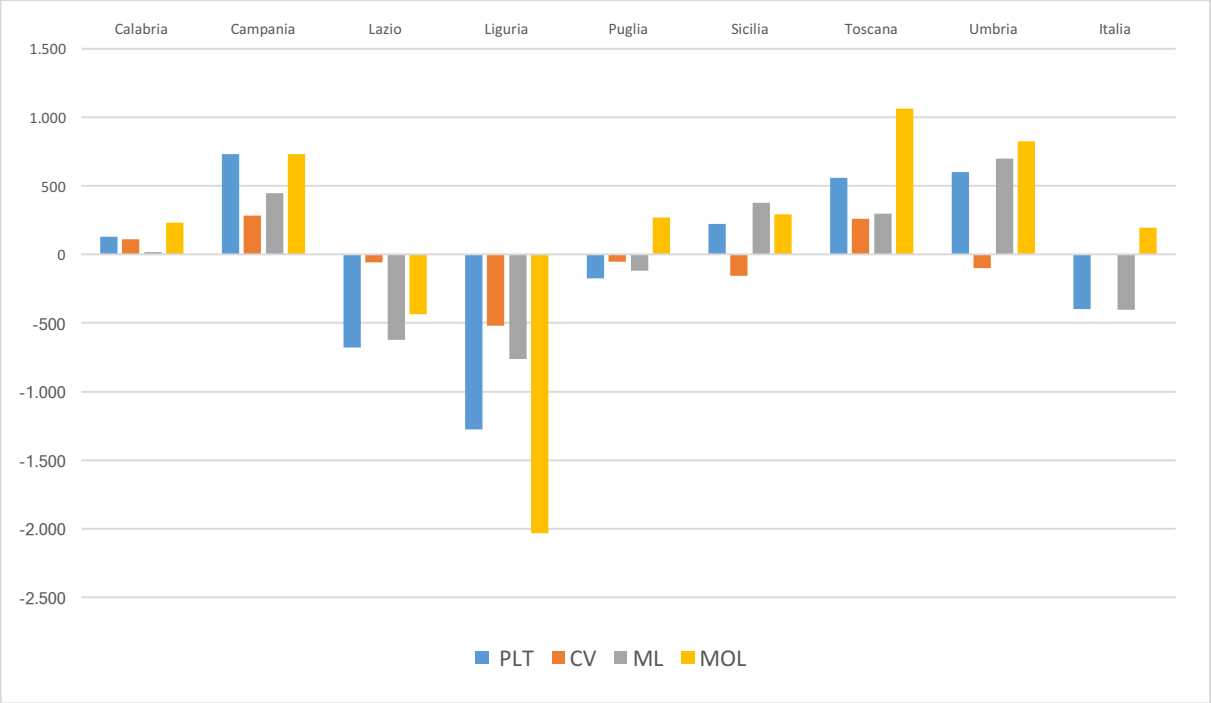
Le buone performance della Liguria sono da attribuire alla produzione lorda totale che assume un valore elevato in entrambi i gruppi (4.250 euro/ha nel caso del gruppo SI_OP e 5.526 euro/ha nel caso delle aziende NO_OP), sebbene essa si ponga a livelli più bassi di quelli delle aziende liguri non specializzate. La PLT ligure è composta per oltre il 50% dalla PLV, un peso più elevato di quello assunto a livello nazionale dove, in entrambi i gruppi, non supera ¼ del totale. La restante parte è rappresentata dalla PTA. Nel caso della Calabria, è proprio il valore della produzione trasformata ad assumere un peso rilevante sulla PLT (96% nel caso delle SI_OP e 87% in quello delle NO_OP), mentre in Puglia il peso maggiore è assunto dalla PLV nel caso delle SI_OP (68%) mentre nelle aziende NO_OP eguaglia la PTA (48%). I dati appena presentati, confermano, anche per le aziende specializzate, il diverso orientamento strategico delle aziende delle due principali regioni produttrici, una, la Calabria, orientata a trattenere il valore aggiunto derivante dalla trasformazione e l'altra con una maggiore presenza di soggetti intermedi a cui le olive vengono vendute dalle aziende. Inoltre, le differenze riscontrate nelle due Regioni sono dovute ad una migliore performance in termini di produzione lorda totale delle aziende specializzate calabresi rispetto alle aziende specializzate pugliesi. Infatti, in entrambi i gruppi la differenza a favore della Calabria supera nettamente i mille euro per ettaro.

Guardando ai costi variabili, essi sono mediamente pari a poco più di 400 euro/ha in entrambi i gruppi. Le Regioni con i valori più elevati sono la Campania nel caso delle SI_OP (+60% rispetto al dato medio nazionale) e la Puglia nel caso delle NO_OP (più del doppio del dato medio nazionale). Ancora una volta, la maggior parte dei costi variabili deriva dalle spese specifiche e queste ultime, per poco più del 50% sono dovute ai costi sostenuti per l'acquisto dei fertilizzanti, mentre difesa e contoterzismo pesano, ciascuno, per circa il 20%. Vale la pena notare il peso rilevante assunto dal contoterzismo in Umbria e Sicilia, nel caso delle aziende NO_OP, e Toscana, in quello delle aziende SI_OP.

Concentrando l'attenzione sul margine operativo lordo emerge come esso assuma valore negativo in tutte le aziende specializzate, ad eccezione delle aziende del Lazio (in entrambi i gruppi) e dell'Umbria (del gruppo SI_OP). In media, il MOL si attesta su -444 euro/ha per le aziende specializzate aderenti a OP e a -637 euro/ha per quelle non aderenti a OP per ettaro, valori negativi, ma notevolmente migliori di quelli fatti registrare in media dalle aziende non specializzate.

Infine, con la figura 32 si rappresentano le differenze, in termini assoluti, dei valori degli indicatori economici utilizzati nell'analisi delle aziende specializzate appartenenti al gruppo SI_OP rispetto alle aziende specializzate del gruppo NO_OP. L'assenza dell'Abruzzo è dovuto alla mancanza di aziende specializzate appartenenti al gruppo NO_OP, in seguito alla metodologia di analisi adottata.

Figura 32 - Differenze assolute degli indicatori reddituali delle aziende specializzate del gruppo SI_OP rispetto a quelli del gruppo NO_OP (euro/ha)



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

In generale, la produzione lorda totale è mediamente maggiore nelle aziende specializzate del gruppo NO_OP e tale differenza si trasmette esattamente sul risultato medio del margine lordo, dal momento che i costi variabili di produzione sono, di fatto, uguali nei due gruppi in esame. Viceversa, il margine operativo lordo risulta maggiore nelle aziende specializzate del gruppo SI_OP rispetto a quelle del gruppo NO_OP, ad eccezione di Lazio e Liguria.

5. Considerazioni conclusive

Lo studio, condotto secondo la metodologia di analisi proposta, ha permesso di mettere in luce la presenza di eventuali differenze, a livello strutturale e socio-economico, tra le aziende olivicole che aderiscono a OP rispetto a quelle che non aderiscono. A tal fine l'insieme delle aziende olivicole presenti nel campione RICA è stato suddiviso in due gruppi: il gruppo che comprende le aziende che risultano aderenti a OP è composto da 1.690 aziende mentre, il gruppo composto dalle aziende agricole non aderenti a OP contiene 2.345 aziende. Inoltre, in ciascun gruppo sono state individuate le aziende olivicole specializzate. Queste risultano pari a 324 nel caso del gruppo di aziende aderenti alle OP e a 206 nel caso del gruppo di aziende non aderenti alle OP.

L'analisi strutturale dei due gruppi ha evidenziato che nella distribuzione delle aziende per altimetria la collina risulta di gran lunga prevalente, mentre una certa difformità si rileva nella collocazione delle aziende nelle altre zone altimetriche. Nello specifico, le aziende aderenti alle OP sono maggiormente localizzate in pianura mentre quelle non aderenti alle organizzazioni di produttori si distribuiscono in maniera equa tra la pianura e la montagna. La distribuzione delle aziende per area geografica vede prevalere, in entrambi i gruppi individuati (così come è naturale attendersi vista la localizzazione dell'olivicoltura in Italia), il Centro-Sud, dove è concentrato l'89% delle aziende appartenenti al gruppo SI_OP (62% circa solo al Sud) e circa il 74% delle aziende del gruppo NO_OP (al solo Sud poco più del 44%).

In generale, si può affermare che le aziende con olivo appartenenti al gruppo SI_OP, pur avendo una superficie media inferiore rispetto alle aziende del gruppo NO_OP (27 *vs* 31 ettari), presentano una maggiore superficie olivetata: 6,2 ettari rispetto ai 2,8 ettari nel caso delle aziende del gruppo NO_OP. I due gruppi si differenziano anche per il valore medio della produzione. Nel caso delle aziende aderenti alle organizzazioni di produttori la resa media è pari a 37,3 quintali di olive per ettaro mentre, è pari a 35,7 quintali nel caso delle aziende del sub-campione NO_OP. Nel momento in cui si analizzano le aziende olivicole specializzate, invece, le aziende non aderenti a OP presentano una resa media maggiore rispetto alle aziende del gruppo aderente alle OP (47,6 q/ha *vs* 44,6 quintali di olive ad ettaro), mentre la superficie olivetata media risulta superiore nelle aziende aderenti a OP rispetto a quelle non aderenti (18 ha *vs* circa 13 ha). Tuttavia, a livello regionale, si assiste a risultati diversi. Così, ad esempio, si evidenzia come la resa media delle aziende specializzate del gruppo SI_OP, in Calabria, è maggiore di circa l'11% rispetto a quella delle aziende specializzate del gruppo NO_OP della stessa regione, mentre, in Puglia, sempre nell'ambito delle specializzate le aziende del gruppo SI_OP mostrano una resa media inferiore del 17% rispetto a quelle del gruppo NO_OP.

In entrambi i gruppi prevalgono nettamente le aziende condotte da maschi, il titolo di studio è il diploma di maturità e i conduttori hanno prevalentemente un'età compresa tra 40 e 65 anni. I giovani (meno di 40 anni) sono maggiormente presenti nelle aziende del gruppo NO_OP, mentre la percentuale più alta di conduttori laureati è nelle aziende del gruppo SI_OP.

L'analisi dei risultati economici conseguiti dalle aziende olivicole effettuata in questo studio ha documentato l'esistenza di diverse realtà produttive presenti sul territorio italiano. In particolare, le aziende olivicole ripartite nei due gruppi fanno registrare dei risultati economici leggermente diversi tra loro e nelle varie circoscrizioni. Nello specifico, le aziende con olivo non specializzate appartenenti al gruppo non aderente alle organizzazioni dei produttori esibiscono degli indici economici che

assumono dei valori mediamente sempre più elevati rispetto ai valori degli stessi indici delle aziende olivicole del gruppo aderente alle OP. Inoltre, l'analisi delle performance delle aziende ha evidenziato come, l'incidenza percentuale degli aiuti percepiti derivanti dal primo Pilastro della PAC sui risultati economici delle stesse aziende olivicole, in particolare su RTA e RN, mostra come questa sia sempre maggiore (ad eccezione delle aziende localizzate in Sardegna, Toscana, Umbria e Veneto) nelle aziende del gruppo SI_OP rispetto a quelle del gruppo NO_OP.

L'analisi dei risultati economici è stata svolta anche nel caso delle aziende olivicole specializzate presenti nei due gruppi individuati. Anche in questo caso, gli indici economici delle aziende appartenenti al gruppo NO_OP mostrano un valore che risulta, mediamente, sempre maggiore rispetto a quello delle aziende del gruppo SI_OP. Nello specifico, si è dimostrato come i ricavi totali aziendali siano maggiori del 10,5% mentre il reddito netto risulta maggiore di circa il 19%. Viceversa, anche nel caso delle aziende specializzate, gli aiuti medi per ettaro percepiti dalle aziende olivicole risultano maggiori in quelle del gruppo SI_OP rispetto a quelli del gruppo NO_OP. Ne consegue, pertanto, che nelle aziende olivicole specializzate del gruppo aderente alle organizzazioni di produttori l'incidenza percentuale degli aiuti sui ricavi totali aziendali risulta maggiore di circa il 14 e l'incidenza sul reddito netto aziendale del 20% rispetto alle aziende olivicole specializzate che ricadono nel gruppo non aderente a OP.

Nel presente studio sono stati presi in esame anche i risultati economici della coltivazione dell'olivo in termini di margine lordo.

Si ricorda che il margine lordo per i processi produttivi (nel nostro caso l'olivo), è assimilabile al reddito lordo ovvero alla differenza tra ricavi e costi variabili, ed è una misura della capacità reddituale aziendale nel breve periodo. In tal modo si evita di includere nella valutazione delle performance del processo produttivo aggregati economici riconducibili ai costi fissi. Infatti, il margine lordo non tiene conto della struttura aziendale e dei suoi costi e, inoltre, incorporando gli effetti dovuti ai costi variabili e quelli relativi ai ricavi delle attività produttive, rappresenta una informazione necessaria per orientare le scelte annuali dell'imprenditore agricolo.

In generale, guardando alle aziende con olivo non specializzate, l'analisi dei margini lordi ha evidenziato che essi assumono sempre valore positivo in entrambi i gruppi individuati. Nello specifico, il valore medio assunto dal margine lordo è, di fatto, pari in entrambi i gruppi (le aziende del gruppo aderente a OP mostrano un ML maggiore di 22 euro per ettaro). A livello di circoscrizione, invece, si registrano delle differenze di rilievo. In particolare, al Nord Italia risulta maggiore (+859 euro/ha) nelle aziende non aderente a OP, al Centro si ha una situazione opposta dal momento che esso assume il valore maggiore tra le aziende olivicole aderenti a OP (+252 euro/ha). Nel Sud Italia, invece, si registra una situazione di sostanziale equilibrio tra i due gruppi, pur se le aziende del gruppo NO_OP hanno un margine lordo superiore di 30 euro per ettaro rispetto a quelle del gruppo SI_OP. Infine, nelle Isole si ha la stessa situazione vista per il Sud ma, in questo caso la differenza tra i margini lordi dei due gruppi è pari a 45 euro per ettaro sempre a favore delle aziende olivicole del gruppo NO_OP.

L'analisi del margine lordo colturale è stata effettuata anche nel caso delle aziende olivicole specializzate e, così come in precedenza, ha permesso di mostrare come, mediamente, tutte le aziende olivicole specializzate abbiano un ML sempre positivo. Tuttavia, le aziende appartenenti al gruppo NO_OP evidenziano un margine lordo che risulta, in media, maggiore di 400 euro per ettaro rispetto alle aziende specializzate del gruppo SI_OP. A livello di circoscrizione geografica queste ultime, invece,

presentano un margine lordo maggiore nel Centro Italia (+ 338 euro/ha) e nelle Isole (+ 377 euro/ha). Infine, nel caso delle due più importanti regioni olivicole italiane (Puglia e Calabria), l'analisi ha evidenziato come le aziende specializzate aderenti alle OP abbiano un ML maggiore rispetto a quelle che non aderiscono a OP. Nello specifico, il margine lordo delle aziende specializzate calabresi è pari al doppio di quelle pugliesi (sia nel caso delle aziende SI_OP che di quelle NO_OP) ma la differenza di risultato tra i due gruppi all'interno della stessa regione è significativa nel caso delle Puglia (con una differenza in favore delle aziende NO_OP), mentre non è rilevante nel caso della Calabri.

Nel momento in cui si analizza il margine operativo lordo (MOL) si evince, invece, come nelle aziende con olivo non specializzate, in tutte le regioni e per ciascun gruppo di aziende esso assume valore negativo. Ricordando che, da un lato il MOL indica il risultato lordo della gestione ordinaria e, dall'altro, che esso è calcolato sottraendo il costo del lavoro al margine lordo colturale, esso rappresenta la capacità del processo produttivo di generare un surplus dopo aver remunerato il lavoro dipendente. Pertanto, il valore negativo va messo in relazione all'entità dei costi sostenuti per la remunerazione del lavoro, primo fra tutti il costo del lavoro manuale. Nel dettaglio, sono le aziende aderenti alle OP che presentano i risultati migliori (pur se sempre negativi) del margine operativo lordo. Mediamente, la differenza del MOL tra le aziende con olivo non specializzate è pari a circa 600 euro per ettaro (il MOL è peggiore nelle aziende NO_OP). A livello di circoscrizione geografica la differenza nei valori assunti dal MOL tra i due gruppi, sempre a favore delle aziende del gruppo SI_OP, varia tra i 430 euro/ha circa del Sud e i quasi 950 euro/ha registrati nelle Isole. Fa eccezione il Nord Italia, dove sono le aziende del gruppo NO_OP a mostrare le migliori performance. In questo caso, il gap tra i due gruppi di aziende è pari a circa 730 euro per ettaro. Anche nel caso delle aziende specializzate i risultati migliori si registrano tra quelle appartenenti al gruppo SI_OP. La differenza registrata nel valore medio del margine operativo lordo è pari, in questo caso, a circa 200 euro per ettaro. A livello di circoscrizione geografica sono ancora le aziende del Nord Italia che si differenziano dal resto delle altre aree geografiche, ma questa circoscrizione è rappresentata solo dalla Liguria dove le aziende specializzate del gruppo NO_OP presentano un MOL peggiore di poco oltre 2.000 euro per ettaro di quello delle aziende specializzate SI_OP.

L'analisi del MOL, pertanto, fa emergere la necessità che le aziende olivicole, siano esse specializzate o meno e siano aderenti o meno a OP rivedano le proprie strategie aziendali e le modalità di gestione dell'oliveto al fine di pervenire ad una ottimizzazione dei costi e dei ricavi e riportare in positivo il valore del reddito generato dalla coltivazione dell'olivo.

In conclusione, l'analisi economica dell'olivicoltura, attraverso le aziende olivicole presenti all'interno della banca dati RICA, ha confermato l'esistenza di diverse realtà produttive presenti sul territorio italiano. In particolare, dal confronto tra il gruppo di aziende aderenti a OP con quello delle aziende non aderenti a OP emerge che, al di là dei risultati meramente economici, non esistono differenze sostanziali nelle strategie messe in atto dalle aziende olivicole. Infatti, le differenti olivicolture non dipendono solo da variabili territoriali o dimensionali ma anche da un insieme di caratteristiche che ne definiscono il potenziale competitivo, cioè dalla capacità posseduta da ciascuna azienda nel confrontarsi con il mercato.

Inoltre, l'analisi dei due gruppi ha rilevato la presenza di impianti olivicoli in parte vetusti che richiedono molto lavoro manuale (soprattutto per la raccolta) che va ad inficiare i risultati economici ottenuti. Ciò richiederebbe un processo di riammodernamento degli impianti produttivi olivicoli (perlomeno nella realizzazione e adozione di sesti di impianto più razionali), seppure di non facile

realizzazione, soprattutto in quei territori marginali, sia sotto il profilo orografico e pedo-climatico che sotto quello socio-economico, che caratterizzano l'olivicoltura in diverse aree del nostro Paese.

Altro aspetto importante su cui bisognerebbe intervenire al fine di garantire un ulteriore sviluppo dell'olivicoltura italiana, a prescindere dalla adesione o meno delle aziende olivicole alle organizzazioni di produttori, è quello legato alla commercializzazione e, quindi, alla valorizzazione delle produzioni olivicole. In particolare, vi è la necessità di intensificare le misure di promozione e valorizzazione degli oli italiani, al fine di facilitarne la capacità di penetrazione in quei segmenti di mercato, sempre più sensibili alle produzioni di oli di qualità, in grado di garantire un *premium price* che consenta di far conseguire un ritorno economico agli olivicoltori.

Tuttavia, bisogna tener conto che una tale strategia di sviluppo del settore olivicolo non può essere realizzata semplicemente in un'ottica aziendalistica ma, la realizzazione di un siffatto obiettivo, comporta necessariamente un intervento di tipo territoriale, che garantisca un effetto diffuso su una certa estensione dell'olivicoltura regionale e/o nazionale.

Riferimenti bibliografici

Ascione E., F. Carillo, A. Vagnozzi (a cura di) (2011), *Verso la consulenza alla gestione attraverso la RICA. Creazione di gruppi omogenei di imprese e verifica dei risultati economici*. Roma, Working paper Rete Rurale Nazionale 2007-2013.

Ascione E., C. Salvioni (2013), "La tipologia dei profili aziendali e il panel bilanciato", in Henke R., Salvioni C. (a cura di), *I redditi in agricoltura. Processi di diversificazione e politiche di sostegno*. Istituto Nazionale di Economia Agraria, Roma.

Carillo F. (2011), "L'individuazione dei profili aziendali e l'approccio metodologico", in Ascione E., Carillo F., Vagnozzi A. (a cura di), *Verso la consulenza alla gestione attraverso la RICA. Creazione di gruppi omogenei di imprese e verifica dei risultati economici*. Roma, Working paper Rete Rurale Nazionale 2007-2013.

De Filippis F., (2012), "La volatilità dei mercati agricoli mondiali: le cause, gli effetti, le politiche possibili", in *Rivista di diritto alimentare*, anno VI, n. 4. http://www.rivistadirittoalimentare.it

Fanfani R., L. Gutierrez (2011), *Rapporto sull'andamento dei prezzi delle commodities agricole (1972 – 2011). L'ottovolante che sta sconvolgendo i prezzi delle materie prime agricole.* Confederazione Italiana Agricoltori (CIA), Roma. http://www-oldsite.cia.it/documents/10228/29201/Rapporto+commodities+agricole.pdf

Salvioni C., R. Henke, E. Ascione (2013), "The emergence of new development trajectories in Italian farms", in Ortiz-Miranda D., Moragues-Faus A., Arnalte-Alegre E. (Eds), *Agriculture in Mediterranean Europe between old and new paradigms (Research in Rural Sociology and development, Volume 19),* Emerald Group Publishing Limited, pp. 207-232.

ALLEGATO A - Glossario

Ammortamento: perdita di valore calcolata al prezzo di sostituzione, subita dai capitali fissi (macchinari, impianti, mezzi di trasporto, ecc.) nel corso dell'anno a causa dell'usura fisica, dell'obsolescenza (perdita di valore economico dei beni capitali per il progresso tecnico incorporato nei nuovi beni) e dei danni accidentali assicurati (incendio, incidente, ecc.). Il concetto di ammortamento economico differisce da quello fiscale o finanziario in senso lato (Sistema europeo dei conti, SEC 95).

Classe di dimensione economica: le classi di dimensione economica sono state costruite prendendo ad oggetto lo Standard Output (SO) di ogni singola attività produttiva praticata in azienda ed effettuando una aggregazione delle aziende in base alla loro dimensione economica. In particolare, in questo lavoro si è optato per la seguente aggregazione: la classe *Piccole* raggruppa le aziende con uno SO inferiore a 25.000 euro; la classe *Medio-piccole* comprende le aziende con uno SO compresa tra 25.000 e 50.000 euro; nella classe *Medie* ricadono le aziende con uno SO che va da 50.000 a 100.000 euro; la classe *Medio-grandi* comprende le aziende con uno SO che va da 100.000 a 500.000 euro; nella classe *Grandi* si concentrano le aziende con uno SO superiore a 500.000 euro.

Costi fissi: comprendono gli oneri sostenuti per l'impiego di fattori produttivi che vengono impiegati per più anni nel processo produttivo, quali: ammortamenti, salari, oneri sociali, quote di accantonamento annuo per il TFR, affitti passivi di terreni, interessi di capitali presi a prestito, imposte e tasse, altre spese generali e fondiarie, contributi IVA passivi, nonché le sopravvenienze passive (derivanti da crediti, portafoglio, debiti).

***Costi Correnti* (CC)** od anche ***Costi Variabili* (CV)**: sono dati dalla somma delle spese sostenute per l'acquisto di fattori di consumo extraaziendali (sementi, piantine, fertilizzanti, antiparassitari, mangimi, meccanizzazione, etc.) a logorio totale - che esauriscono, cioè, il loro effetto nel corso dell'annata agraria -, altre spese diverse (spese di trasformazione, commercializzazione e spese generali) e servizi di terzi (contoterzismo, spese sanitarie, spese per attività connesse e assicurazioni).

Costi specifici della coltura: sementi e piante, fertilizzanti, antiparassitari e diserbanti, noleggi passivi, acqua, assicurazioni specifiche, combustibili, elettricità, altre spese specifiche, reimpieghi di sementi e piante, reimpieghi di letame.

Dimensione Economica Aziendale (DEA): è determinata dalla sommatoria delle Produzioni Standard di ogni singola attività produttiva praticata in azienda e può essere ricompresa in una delle 14 classi di dimensione economica previste dal Reg. CE 1248/2008; il valore è espresso in euro e non più in UDE. Le norme attuative della tipologia di classificazione consentono l'accorpamento di alcune classi; ad ogni Stato Membro è data la possibilità di accorpare le seguenti classi di dimensione economica: II e III, o III e IV, VI e VII, VIII e IX, X e XI, da XII a XIV o da X a XIV. L'Italia ha optato per l'accorpamento delle classi più grandi, definendo complessivamente 8 classi.

Gestione caratteristica: rappresenta l'insieme delle attività aziendali considerate tipiche, ovvero da tutte quelle operazioni aziendali derivanti dai processi produttivi e dai servizi connessi alle produzioni agricole. Infatti, l'azienda può sostenere costi o conseguire ricavi che non sono legati direttamente alla tipicità dell'attività agricola, come ad esempio nel caso dei proventi finanziari. Il risultato di tale gestione è il risultato operativo.

Gestione finanziaria: svolge un ruolo strumentale alla gestione caratteristica e rappresenta il complesso di decisioni e di operazioni volte a reperire e ad impiegare i fondi aziendali necessari al funzionamento dell'azienda stessa. In altre parole, riguarda la raccolta e l'utilizzo dei mezzi necessari allo svolgimento dell'attività tipica dell'azienda agricola. Interessa, pertanto, tutte quelle operazioni aziendali che per poter funzionare necessitano di risorse, come ad esempio il pagamento dei dipendenti, l'acquisto di beni, macchinari e attrezzature, bollette, affitti, gli oneri e i proventi finanziari, ecc. che, non essendo strettamente connessi agli aspetti commerciali, sono da considerare non tipici (quindi confluiscono nella gestione finanziaria).

Gestione straordinaria: comprende quegli aspetti accidentali (quindi non ciclici e ripetitivi) che possono verificarsi durante la vita di un'azienda, che incidono negativamente sul reddito, come le perdite (per crediti non riscossi, o per furti o calamità naturali), ma anche positivamente, quali premi o contributi in conto capitale.

***Margine Lordo* (ML)**: rappresenta il reddito lordo colturale, che indica la differenza tra il valore totale della produzione (prodotto principali più eventuali prodotti secondari) e i costi sostenuti per la produzione, a loro volta riconducibili ai costi specifici, ai costi generici e ai reimpieghi di prodotti aziendali; nel caso di prodotti trasformati si tiene conto anche delle spese di trasformazione. È un valore della redditività delle attività produttive aziendali.

***Margine Operativo Lordo* (MOL)**: è un indicatore di redditività che esprime il reddito conseguito da un'azienda relativamente alla sola gestione caratteristica. Infatti, viene calcolato sottraendo il costo del lavoro dipendente al margine lordo. Vengono, quindi, esclusi gli interessi attivi e passivi (gestione finanziaria), le tasse (gestione fiscale) e tutte le voci di costo e ricavo a cui non corrisponde una manifestazione finanziaria, quali gli accantonamenti, gli ammortamenti e le svalutazioni di immobilizzazioni e dell'attivo circolante. Il MOL risulta utile quando si deve, ad esempio, comparare la redditività di un'azienda con quella di una o altre dello stesso settore. Infatti, oltre ai risultati, che possono essere determinati da operazioni straordinarie e accessorie, la vera differenza tra due aziende sta nella loro diversa capacità di generare reddito con la gestione caratteristica. Inoltre, esso fornisce una buona approssimazione del flusso di cassa operativo dell'azienda e, pertanto, consente una stima realistica delle risorse finanziarie disponibili. Ciò permette di verificare se la gestione caratteristica dell'azienda sta generando ricchezza o meno. Un MOL positivo indica che ci sono buone prospettive per il futuro dell'azienda, mentre un MOL negativo o inferiore alle aspettative va considerato come un campanello d'allarme ed è segno che c'è qualcosa da rivedere nella strategia di investimento.

***Orientamento Tecnico Economico* (OTE)**: è determinato dall'incidenza percentuale della produzione standard delle diverse attività produttive dell'azienda rispetto alla sua produzione standard totale. L'OTE rappresenta un'evoluzione del più abituale concetto di indirizzo produttivo, dato che dipende sostanzialmente dall'equilibrio reciproco tra la produttività lorda standardizzata delle singole attività produttive agricole praticate in azienda.

***Produzione Lorda Totale* (PLT)**: si calcola da un'operazione di addizione e sottrazione. Si sommano: vendite, premi e sovvenzioni, autoconsumi, salari in natura, immobilizzazioni, reimpieghi per sementi e per allevamenti, valore della produzione destinata alla trasformazione, valore delle giacenze di prodotto in inventario iniziale; si sottraggono: valore delle giacenze di prodotto in inventario finale. La PLT delle colture comprende tutte le produzioni, principali e secondarie.

***Produzione Lorda Vendibile* (PLV)**: rappresenta l'insieme dei ricavi delle vendite dei prodotti aziendali e servizi, degli aiuti pubblici in conto esercizio (Politiche OCM UE) e dei ricavi derivanti dalle altre attività accessorie, degli autoconsumi, dei salari in natura e delle rimanenze ed anticipazioni colturali finali meno le scorte e le anticipazioni colturali iniziali. Può essere assimilata al volume di affari (o fatturato lordo) delle imprese industriali.

***Prodotto Netto Aziendale* (PNA)**: è dato dalla differenza tra Valore Aggiunto (VA) e costi pluriennali (ammortamenti e accantonamenti) ed esprime il risultato lordo di gestione al netto dei costi fissi.

***Reddito Operativo* (RO)**: rappresenta il risultato economico della gestione caratteristica dell'impresa agricola che comprende tutti i costi e i ricavi originati dai processi produttivi e dai servizi attivi e passivi collegati alle attività agricole. È calcolato come differenza tra il Prodotto Netto Aziendale (PNA) e i redditi distribuiti (ovvero salari e oneri sociali, affitti passivi).

***Reddito Netto* (RN)**: è il risultato economico complessivo dell'azienda agricola che, oltre al reddito operativo, comprende anche i costi e i ricavi originati dalle attività non considerate tipicamente agricole: gestione extra-caratteristica (gestione finanziaria, gestione straordinaria, gestione diverse e trasferimenti pubblici). Individua la capacità di remunerare tutti i fattori produttivi utilizzati nell'azienda agricola. Esso rappresenta la remunerazione dell'imprenditore agricolo nelle sue diverse forme giuridiche. Nel Bilancio riclassificato RICA_INEA è ottenuto come differenza tra il Reddito Operativo (RO) e gli oneri finanziari e straordinari, gli aiuti pubblici in conto capitale del II Pilastro della PAC e quelli in conto esercizio non OCM. Di fatto, rappresenta la differenza tra i risultati della gestione caratteristica e quelli della gestione extra-caratteristica.

***Reddito Lordo Standard* (RLS):** si tratta di un parametro determinato per ciascuna attività produttiva aziendale finalizzata all'allevamento di bestiame o all'utilizzo agricolo del terreno; essi sono calcolati come differenza tra il valore della produzione vendibile e l'importo di alcuni costi specifici. Questi ultimi comprendono le spese sostenute per l'acquisto di sementi, piantine, fertilizzanti, antiparassitari, mangimi, foraggi, spese per l'irrigazione, trasformazione e confezionamento dei prodotti, riscaldamento delle serre, assicurazioni sulle produzioni. Sono, pertanto, escluse le spese per la manodopera e la meccanizzazione. I RLS, a differenza dello Standard Output (SO), includono i sussidi al prodotto e considerano la parte relativa ai costi specifici variabili. Il RLS, che era calcolato dall'INEA, è definito "standard" in quanto determinato su una media triennale e con riferimento ad una situazione produttiva media di un'area che, per l'Italia, è stata individuata nella zona altimetrica regionale. Le unità alle quali i RLS si riferiscono sono l'ettaro per le produzioni vegetali (per i funghi 100 mq) e il capo per le produzioni animali (per i volatili si considerano 100 capi, per le api l'alveare). L'ammontare dei RLS corrispondenti alle attività produttive aziendali equivale alla dimensione economica dell'azienda ed è espressa in UDE. Dall'esercizio contabile 2010, in seguito all'adozione del Reg. CE n. 1242/2008, i RLS sono sostituiti con lo SO.

***Reimpieghi Aziendali* (*RA*)**: rappresentano il valore assegnato ai prodotti di origine aziendale riutilizzati come fattori produttivi dalla stessa azienda agricola.

***Rete di Informazione Contabile Agricola* (RICA)**: l'indagine è condotta annualmente dal CREA (Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia) in adempimento del regolamento (CEE) n. 79/65 del Consiglio e successive modificazioni.

***Ricavo Totale Aziendale* (*RTA*)**: rappresentano i ricavi complessivi aziendali per la cessione di prodotti e servizi. Comprende i valori corrispondenti ai ricavi delle vendite dei prodotti aziendali e servizi, alle variazioni delle scorte, agli aiuti pubblici in conto esercizio (Politiche OCM UE), agli autoconsumi, regalie e salari in natura e ai ricavi derivanti dalle altre attività connesse (ricavi da agriturismo, contoterzismo attivo, affitti attivi, altri ricavi per attività connesse).

Riclassificazione del bilancio: significa raggruppare e sommare le voci dei prospetti contabili rispettando determinate logiche di aggregazione. Consente, da un lato, di uniformare i bilanci che hanno diversa forma e contenuto e, dall'altro, di evidenziare determinate informazioni semplificando l'opera di lettura ed interpretazione dei risultati contabili.

***Superficie Agricola Utilizzata* (SAU)**: è la superficie aziendale effettivamente coltivata; sono esclusi boschi, orto familiare e le tare.

Schema scalare a valore aggiunto: schema di riclassificazione del Conto Economico basato sulla presentazione delle voci in un elenco che parte dalla determinazione della PLV e, successivamente, individua il Valore aggiunto, il Prodotto netto, il Reddito operativo ed il Reddito netto.

Trasferimenti pubblici: comprendono i contributi alla produzione, vale a dire i premi e le sovvenzioni nonché le integrazioni al reddito erogati dagli enti pubblici a sostegno del settore agricolo.

***Unità di Dimensione Economica Europea* (UDE)**: era data dall'ammontare del Reddito Lordo Standard (RLS) complessivo, ottenuto come sommatoria del RLS di ciascuna attività produttiva presente in azienda (1 UDE corrisponde a 1.200 euro di RLS). Rispetto alla dimensione economica, ai fini della classificazione tipologica, le aziende del campo di osservazione o del campione contabile vengono raggruppate in 7 classi di UDE. Dal 1° gennaio 2010 sostituita da DEA.

Unità di lavoro* (UL)**: indica la quantità di lavoro prestato nell'anno da un occupato a tempo pieno, oppure la quantità di lavoro equivalente prestata da lavoratori impiegati a tempo parziale. Fa riferimento ad un numero di ore annue corrispondenti ad un'occupazione esercitata a tempo pieno, numero che può diversificarsi in funzione della differente attività lavorativa. In generale, nel database RICA esso è pari a 1.800 ore annue se il lavoratore non appartiene alla famiglia coltivatrice; se, invece, è un componente della famiglia coltivatrice (lavoro familiare, ***Unità di Lavoro Familiare – **ULF** -) è pari a 2.200 ore annue. Pertanto, costituiscono una *ULF* i lavoratori familiari quando raggiungono o superano le 2.200 ore lavorative annue. Se non vengono raggiunte le 2.200 ore viene calcolata la frazione corrispondente; i salariati fissi presenti tutto l'anno costituiscono una *UL*; i salariati fissi che non sono presenti tutto l'anno costituiscono una *UL* quando raggiungono o superano le 1.800 ore lavorative annue, se non vengono raggiunte le 1.800 ore viene calcolata la frazione corrispondente; per gli avventizi le *UL* derivano dalle ore complessive diviso 1.800.

***Valore Aggiunto* (*VA*)**: nel bilancio RICA_INEA il VA rappresenta il saldo tra i Ricavi Totali Aziendali e i Costi Correnti. Esso riassume il risultato lordo di gestione dei processi produttivi e rappresenta un margine lordo che non tiene conto dei costi derivanti dall'uso delle strutture aziendali (costi fissi), né di quelli di manodopera, né di altri oneri e proventi che non sono legati alla produzione di beni e prodotti agricoli.

Valore Standard della Produzione *o* ***Standard Output* (SO)**: fa riferimento alla sola produzione lorda, senza includere i sussidi al prodotto e senza considerare la parte relativa ai costi specifici variabili. Quindi, lo SO di una determinata produzione (vegetale o animale) è il valore monetario della

produzione, che comprende le vendite al prezzo franco azienda. Le unità di riferimento rimangono quelle del RLS ma il calcolo si effettua su una media quinquennale.

ALLEGATO B - Dati per Regione e Circoscrizione

Allegato B1: Nord Italia

Tabella. B1.1 - *Emilia-Romagna:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	16		40	
SAU (ha)	31,5		41,2	
SAU Olivicola (ha)	1,3		0,8	
UL	3,2		2,6	
ULF	1,4		1,3	
KW	325		220	
Resa (q/ha)	25		29	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.571		1.786	
PLV	*1.258*		*1.389*	
PTA	*313*		*397*	
CV	721		787	
SS	*710*		*600*	
Concimi	*203*		*173*	
Difesa	*418*		*291*	
Commercializzazione	*5*		*86*	
Contoterzismo	*44*		*73*	
ML	850		999	
MOL	-1.747		-1.636	

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B1.2 - *Liguria:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	21	4	124	17
SAU (ha)	4,1	4,7	6,8	8,6
SAU Olivicola (ha)	2,3	4,6	2,2	8,4
UL	1,6	1,5	1,3	1,7
ULF	1,3	1,3	1,1	0,9
KW	67	75	50	70
Resa (q/ha)	45	39	56	51
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	5.147	4.250	6.207	5.526
PLV	*1.631*	*2.322*	*2.118*	3.530
PTA	*3.516*	*1.928*	*4.089*	1.996
CV	1.707	452	1.910	969
SS	*1.410*	*335*	*1.582*	793
Concimi	*781*	*224*	*725*	506
Difesa	*496*	*68*	*374*	173
Commercializzazione	*112*	*51*	*65*	61
Contoterzismo	*0*	*0*	*0*	0
ML	3.441	3.798	4.296	4.557
MOL	-2.165	-3.609	-1.559	-1.577

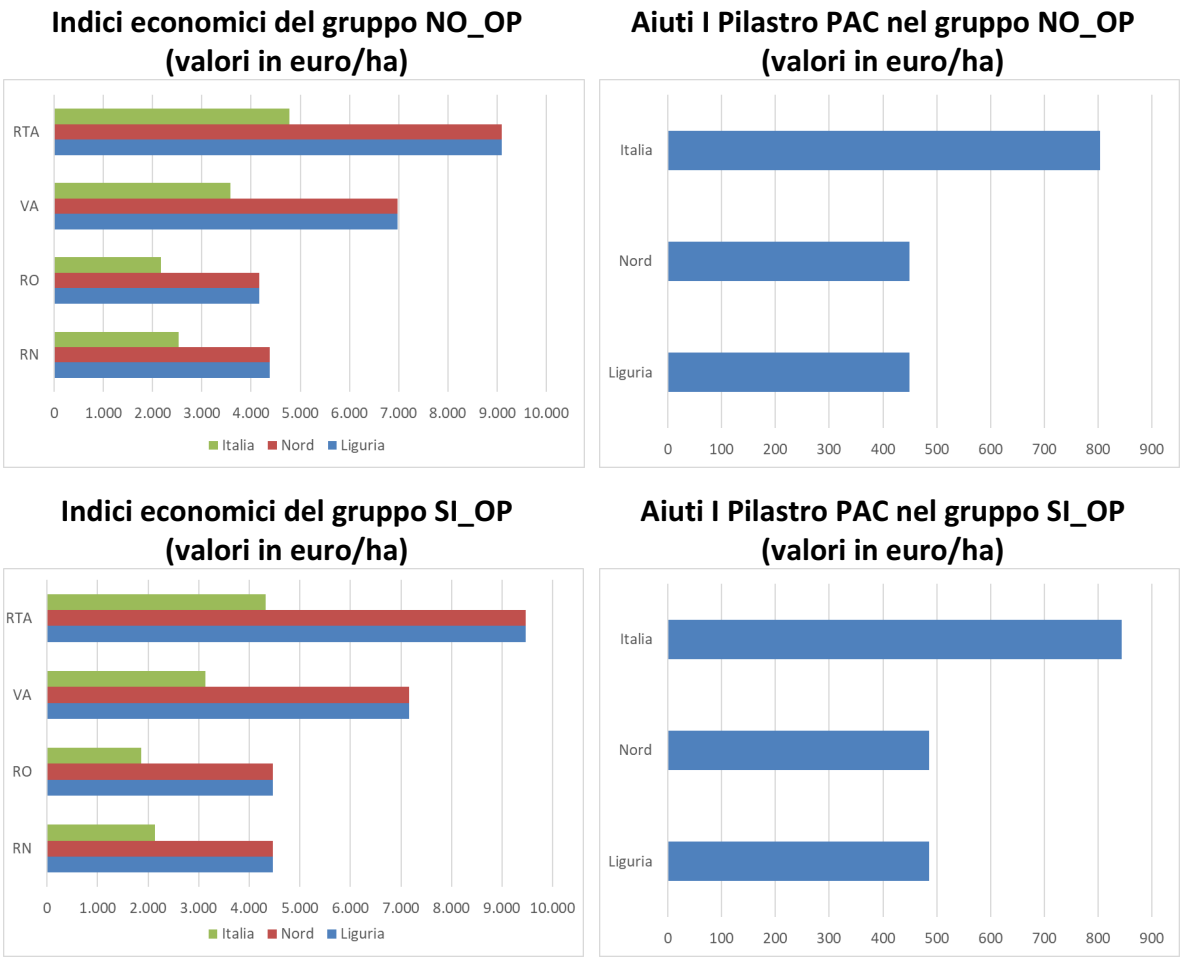
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B1.3 - *Veneto:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	**Specializzate**	**Totali**	**Specializzate**
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	7		29	
SAU (ha)	4,4		25,3	
SAU Olivicola (ha)	1,6		0,6	
UL	1,7		2,5	
ULF	1,6		1,8	
KW	116		241	
Resa (q/ha)	39		35	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	3.121		2.385	
PLV	*1.704*		*523*	
PTA	*1.417*		*1.861*	
CV	892		1.071	
SS	*784*		*935*	
Concimi	*156*		*257*	
Difesa	*563*		*605*	
Commercializzazione	*0*		*0*	
Contoterzismo	*0*		*51*	
ML	2.229		1.313	
MOL	-7.829		-5.643	

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura B1.1 Risultati economici delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP per Circoscrizione: *Nord Italia*



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Allegato B2: Centro Italia

Tabella B2.1 - *Lazio:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	114	7	153	3
SAU (ha)	35,6	31,3	37,6	30,4
SAU Olivicola (ha)	3,9	23,7	2,2	23,3
UL	1,7	2,5	2,0	2,4
ULF	1,1	1,0	1,2	1,2
KW	184	181	178	196
Resa (q/ha)	29	31	34	61
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.881	1.852	2.013	2.529
PLV	*275*	*224*	*113*	0
PTA	*1.606*	*1.627*	*1.900*	2.529
CV	339	243	437	299
SS	*259*	*166*	*278*	212
Concimi	*141*	*72*	*154*	131
Difesa	*94*	*47*	*85*	50
Commercializzazione	*1*	*0*	*4*	7
Contoterzismo	*12*	*41*	*25*	0
ML	1.543	1.609	1.576	2.229
MOL	-1.802	52	-2.924	489

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B2.2 - *Marche:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	140		137	
SAU (ha)	35,7		48,9	
SAU Olivicola (ha)	1,2		0,8	
UL	1,5		1,6	
ULF	1,3		1,4	
KW	208		230	
Resa (q/ha)	46		43	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	2.780		2.343	
PLV	*136*		*309*	
PTA	*2.643*		*2.034*	
CV	638		651	
SS	*555*		*559*	
Concimi	*283*		*274*	
Difesa	*253*		*211*	
Commercializzazione	*4*		*4*	
Contoterzismo	*7*		*50*	
ML	2.142		1.692	
MOL	-4.545		-6.164	

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B2.3 - *Toscana:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	104	11	237	13
SAU (ha)	30,5	40,9	35,8	9,7
SAU Olivicola (ha)	6,8	31,4	2,5	8,2
UL	2,2	2,4	1,9	1,1
ULF	1,5	1,2	1,4	1,0
KW	212	121	216	85
Resa (q/ha)	20	22	19	15
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.540	1.854	1.477	1.295
PLV	*70*	*125*	*33*	151
PTA	*1.470*	*1.729*	*1.443*	1.144
CV	325	477	417	218
SS	*275*	*453*	*336*	198
Concimi	*105*	*101*	*159*	66
Difesa	*75*	*74*	*87*	48
Commercializzazione	*11*	*3*	*2*	7
Contoterzismo	*76*	*263*	*42*	72
ML	1.215	1.377	1.060	1.077
MOL	-2.070	-626	-2.770	-1.687

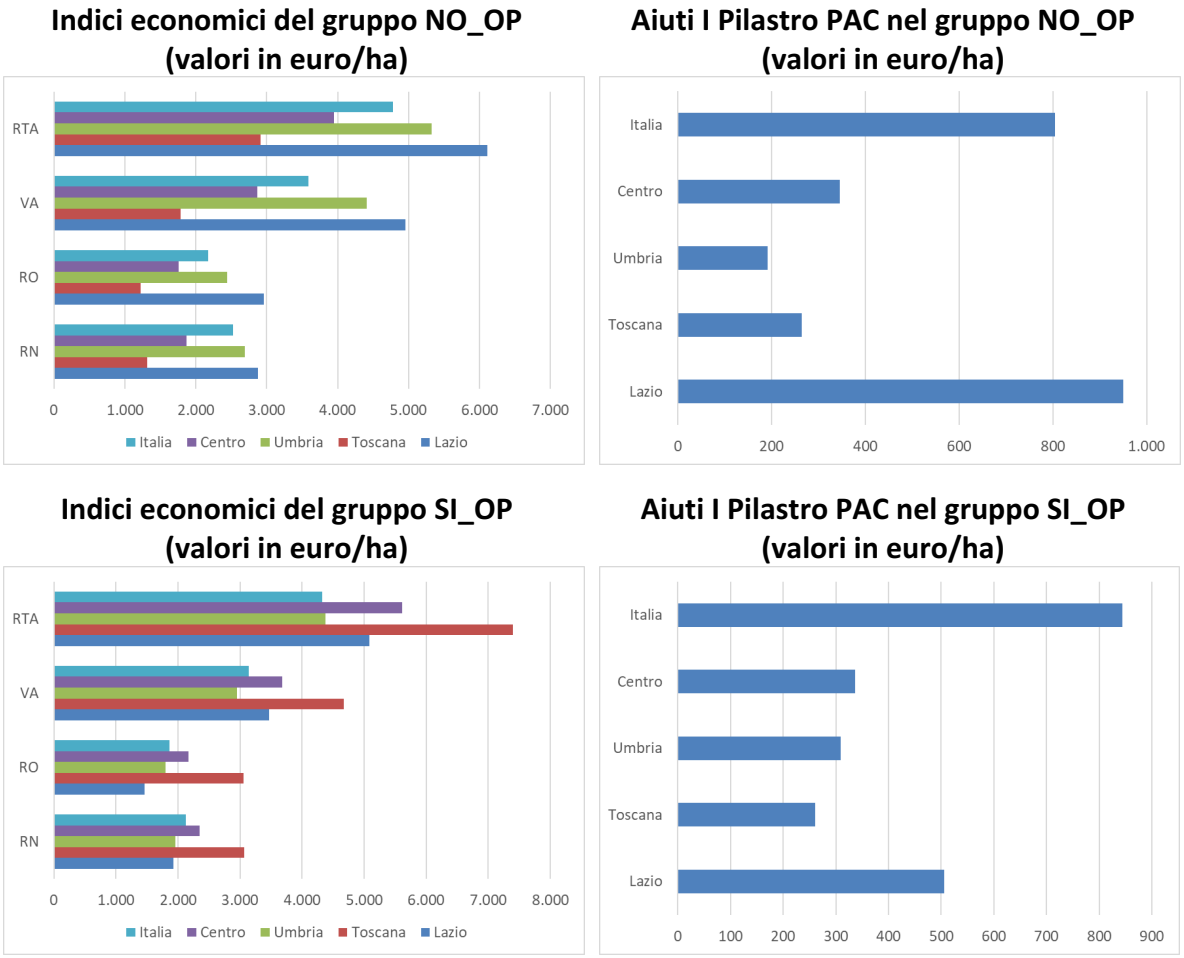
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B2.4 - *Umbria:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	109	13	163	5
SAU (ha)	47,5	31,4	40,5	12,4
SAU Olivicola (ha)	6,9	23,3	2,4	10,9
UL	1,5	1,8	1,5	1,6
ULF	1,0	0,7	1,1	0,7
KW	207	105	210	49
Resa (q/ha)	18	21	19	20
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.371	2.007	1.388	1.407
PLV	*256*	*0*	*290*	0
PTA	*1.115*	*2.007*	*1.099*	1.407
CV	249	322	331	421
SS	*202*	*260*	*261*	414
Concimi	*69*	*165*	*96*	45
Difesa	*62*	*41*	*91*	56
Commercializzazione	*2*	*17*	*0*	0
Contoterzismo	*53*	*0*	*54*	313
ML	1.122	1.684	1.057	986
MOL	-453	162	-1.380	-662

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura B2.1 Risultati economici delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP per Circoscrizione: *Centro Italia*



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Allegato B3: Sud Italia

Tabella B3.1 - *Abruzzo:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	189	9	188	
SAU (ha)	17,2	9,1	22,8	
SAU Olivicola (ha)	2,1	5,6	1,7	
UL	1,5	1,1	1,6	
ULF	1,3	1,0	1,3	
KW	155	125	146	
Resa (q/ha)	38	33	41	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	2.078	1.895	2.325	
PLV	*950*	*1.469*	*1.337*	
PTA	*1.128*	*426*	*988*	
CV	415	532	498	
SS	*315*	*501*	*368*	
Concimi	*178*	*195*	*199*	
Difesa	*113*	*99*	*133*	
Commercializzazione	*0*	*0*	*1*	
Contoterzismo	*18*	*185*	*23*	
ML	1.663	1.363	1.827	
MOL	-2.573	-2.252	-2.742	

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B3.2 - *Basilicata:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	70		168	
SAU (ha)	47,3		37,2	
SAU Olivicola (ha)	3,8		1,0	
UL	1,9		2,2	
ULF	1,0		1,2	
KW	156		140	
Resa (q/ha)	34		39	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.767		2.000	
PLV	*455*		*442*	
PTA	*1.312*		*1.558*	
CV	351		587	
SS	*323*		*462*	
Concimi	*149*		*191*	
Difesa	*77*		*120*	
Commercializzazione	*0*		*0*	
Contoterzismo	*43*		*67*	
ML	1.416		1.413	
MOL	-1.302		-1.982	

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B3.3 - *Calabria:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	212	148	244	132
SAU (ha)	16,9	18,7	12,1	12,7
SAU Olivicola (ha)	12,9	16,0	7,0	10,2
UL	2,0	2,1	1,6	1,6
ULF	1,0	1,0	1,1	1,0
KW	77	80	61	58
Resa (q/ha)	59	61	54	55
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	2.786	2.863	2.640	2.731
PLV	*106*	*119*	*300*	366
PTA	*2.680*	*2.744*	*2.341*	2.366
CV	470	478	391	365
SS	*437*	*449*	*350*	332
Concimi	*270*	*276*	*217*	201
Difesa	*87*	*87*	*76*	59
Commercializzazione	*0*	*0*	*1*	2
Contoterzismo	*43*	*52*	*26*	42
ML	2.316	2.384	2.249	2.367
MOL	-369	-55	-856	-289

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B3.4 - *Campania:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	117	17	154	6
SAU (ha)	18,4	11,9	16,5	9,1
SAU Olivicola (ha)	3,7	9,2	1,3	9,1
UL	1,2	1,4	1,4	1,3
ULF	1,0	1,0	1,1	0,7
KW	100	96	102	82
Resa (q/ha)	37	45	43	38
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	2.005	2.407	2.234	1.673
PLV	*689*	*1.533*	*864*	0
PTA	*1.316*	*874*	*1.369*	1.673
CV	474	658	545	373
SS	*380*	*620*	*444*	297
Concimi	*157*	*222*	*188*	118
Difesa	*162*	*187*	*227*	160
Commercializzazione	*0*	*0*	*2*	35
Contoterzismo	*59*	*211*	*20*	0
ML	1.531	1.749	1.689	1.300
MOL	-2.133	-1.313	-2.190	-2.043

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B3.5 - *Molise:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	126		135	
SAU (ha)	30,6		27,9	
SAU Olivicola (ha)	1,8		1,2	
UL	1,9		1,6	
ULF	1,4		1,4	
KW	233		193	
Resa (q/ha)	36		36	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.881		1.818	
PLV	*791*		*446*	
PTA	*1.090*		*1.372*	
CV	221		190	
SS	*200*		*160*	
Concimi	*99*		*97*	
Difesa	*58*		*38*	
Commercializzazione	*0*		*0*	
Contoterzismo	*13*		*14*	
ML	1.660		1.628	
MOL	-2.261		-2.320	

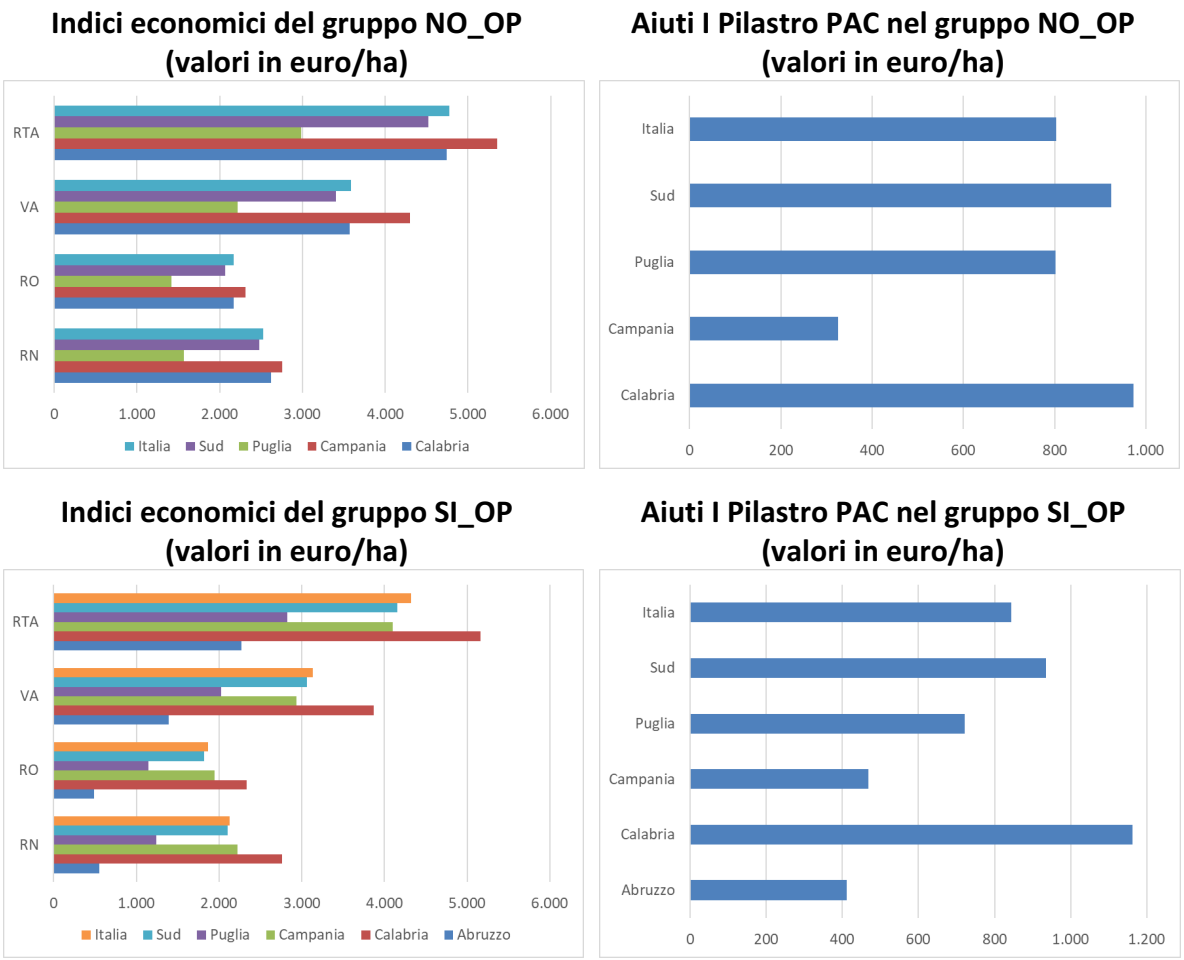
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B3.6 - *Puglia:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	328	99	152	22
SAU (ha)	25,0	27,2	33,1	39,8
SAU Olivicola (ha)	10,6	22,6	7,4	32,4
UL	1,9	1,5	2,0	1,7
ULF	0,9	0,7	1,0	0,7
KW	108	113	132	113
Resa (q/ha)	39	31	40	38
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	2.041	1.421	2.046	1.592
PLV	*1.243*	*972*	*1.035*	771
PTA	*798*	*449*	*1.012*	821
CV	413	290	421	341
SS	*358*	*252*	*365*	294
Concimi	*163*	*85*	*162*	107
Difesa	*90*	*59*	*94*	85
Commercializzazione	*4*	*6*	*1*	0
Contoterzismo	*68*	*89*	*78*	72
ML	1.629	1.131	1.626	1.251
MOL	-1.209	-555	-2.129	-826

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura B3.1 Risultati economici delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP per Circoscrizione: *Sud Italia*



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Allegato B4: Isole

Tabella B4.1 - *Sardegna:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	9		96	
SAU (ha)	56,4		52,0	
SAU Olivicola (ha)	20,5		3,1	
UL	1,8		1,4	
ULF	0,9		1,1	
KW	161		121	
Resa (q/ha)	42		23	
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	2.514		1.338	
PLV	*591*		*220*	
PTA	*1.923*		*1.118*	
CV	554		113	
SS	*466*		*84*	
Concimi	*207*		*34*	
Difesa	*191*		*34*	
Commercializzazione	*7*		*0*	
Contoterzismo	*56*		*4*	
ML	1.960		1.225	
MOL	-3.271		-1.451	

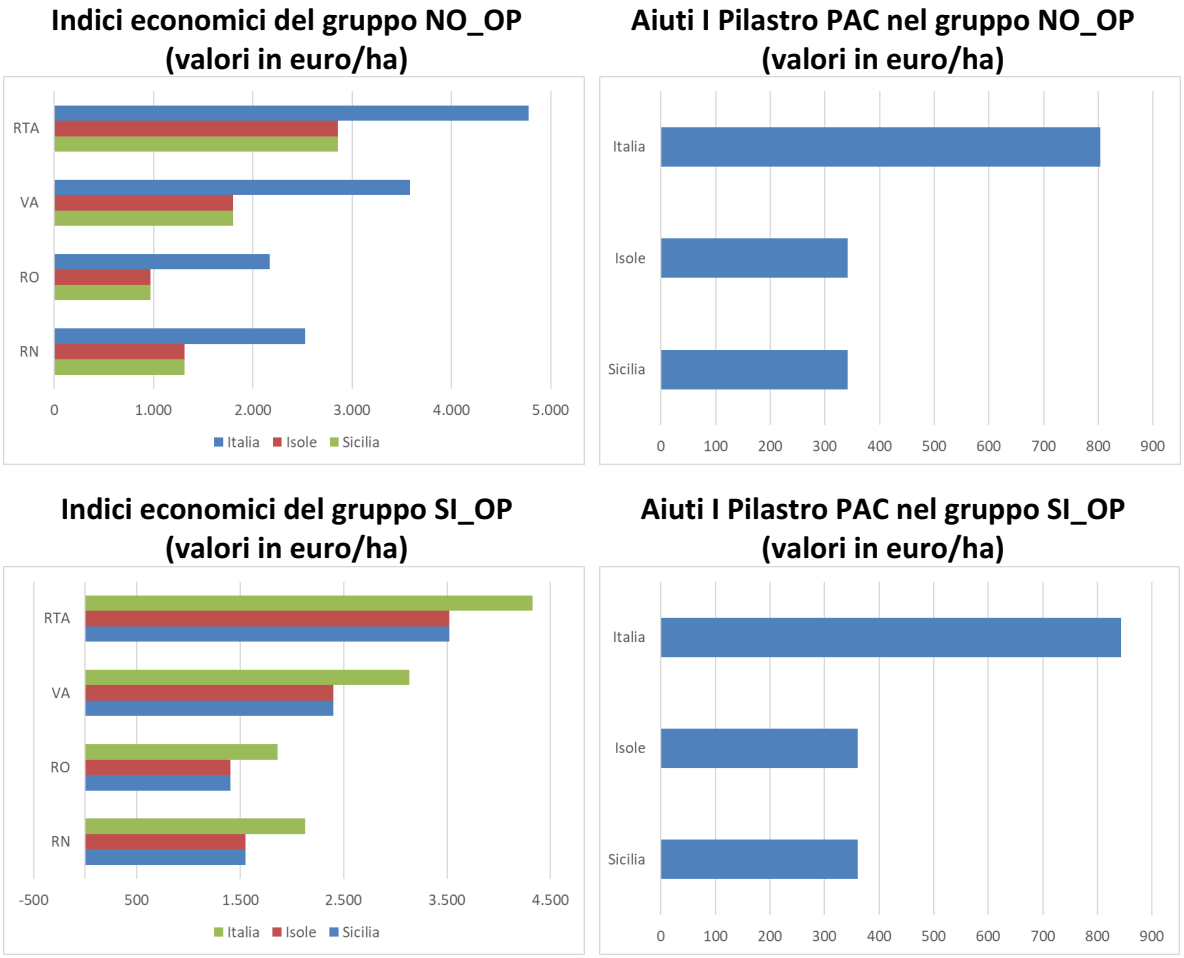
Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Tabella B4.2 - *Sicilia:* indici strutturali ed economici delle aziende con olivo e delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP

	SI_OP		NO_OP	
	Totali	Specializzate	Totali	Specializzate
		Dati strutturali		
Azienda (n.)	128	16	325	8
SAU (ha)	26,6	14,0	37,0	17,9
SAU Olivicola (ha)	4,6	11,0	2,8	17,0
UL	1,1	1,0	1,5	1,1
ULF	0,8	0,7	0,8	0,9
KW	104	82	107	67
Resa (q/ha)	26	28	27	19
		Dati colturali (valori in euro/ha)		
PLT	1.304	1.552	1.463	1.331
PLV	*144*	*116*	*141*	35
PTA	*1.159*	*1.436*	*1.322*	1.296
CV	300	309	385	465
SS	*234*	*281*	*250*	376
Concimi	*127*	*136*	*121*	84
Difesa	*40*	*67*	*57*	34
Commercializzazione	*2*	*4*	*4*	58
Contoterzismo	*42*	*41*	*44*	222
ML	1.004	1.243	1.079	866
MOL	-1.046	-1.198	-2.336	-1.492

Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

Figura B4.1 Risultati economici delle aziende olivicole specializzate a seconda dell'appartenenza (SI_OP) o meno (NO_OP) a OP per Circoscrizione: *Isole*



Fonte: ns elaborazioni su dati RICA, 2017.

ANALISI STRUTTURALE E SOCIO-ECONOMICA DELLE AZIENDE OLIVICOLE ADERENTI A ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI SULLA BASE DEI DATI DELLA RICA

CREA | 2021

ISBN 9788833851686