



UNIONE EUROPEA



REGIONE BASILICATA



Mi.P.A.F.

IL GERMOPLASMA OLIVICOLA LUCANO



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA BASILICATA
DIPARTIMENTO DI PRODUZIONE VEGETALE



UNIONE EUROPEA



REGIONE BASILICATA



M.I.P.A.F.



Il germoplasma olivicolo lucano



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA BASILICATA
DIPARTIMENTO DI PRODUZIONE VEGETALE

PRESENTAZIONE

Il sistema olivicolo lucano, nonostante le sue antiche tradizioni, solo recen-ter ha mostrato chiari segni di cambiamento.

Con l'applicazione degli ultimi programmi regionali, il settore, infatti, ha evide-to potenziamenti ed ammodernamenti degli impianti di trasformazione ch breve tempo, ha indotto miglioramenti qualitativi e determinato competitività produzioni.

Nell'intento di fornire conoscenze sulle caratteristiche bioagronomiche delle var autoctone e per prevenirne o evitarne pericoli di perdite o erosioni la Rea Basilicata ha favorito e promosso attività di ricerca volte alla salvaguardia del ge-plasma olivicolo lucano.

Lo studio, realizzato nell'ambito del "Programma regionale per il miglioran della qualità delle produzioni olivicole", ha consentito, parallelamente, di valute qualità degli oli monovarietali sia sotto il profilo chimico sia organolettico.

La conoscenza, per ogni cultivar, delle caratteristiche vegeto-produttive ed in-colare dell'epoca più opportuna di raccolta, della sensibilità ai parassiti e della qi degli oli, costituisce un prezioso aiuto a quanti si dedicano alla coltivazione dell'oli

Il lavoro, quindi, oltre a un primo, ma efficace tentativo di conoscenza del pat-nio olivicolo varietale, vuol essere uno stimolo al recupero di questa risorsa, per n valorizzarla e tutelarla.

Le conoscenze acquisite sulle ventisette cultivar di olivo, finora recuperate, anche contribuire a meglio orientare i tecnici e produttori verso quelle varietà da pi-giare nell'impianto dei nuovi oliveti.

Il lavoro è stato effettuato grazie alla passione e alla qualificata collaborazione tecnici regionali e di ricercatori dell'Università degli Studi della Basilicat quali va un sincero ringraziamento. In particolare al prof. Antonio Rotundo e dott. Elettra Marone per l'impegno e la dedizione profusi nello studio.

Parimenti stima ed apprezzamenti rivolgo ai tecnici, ai proprietari aziende, all'Istituto Sperimentale per l'Olivicoltura di Cosenza, nelle person dott. N. Lombardo, del dott. E. Perri e di M. Pellegrino e al prof. P. Fic dell'Università degli Studi di Firenze - Dipartimento di Ortofrutticoltura che h fornito un prezioso supporto scientifico. Ringraziamenti sono rivolti, infine, a q a qualsiasi livello, hanno contribuito alla realizzazione della presente ricerca.

Edizione a cura di:

A. Rotundo e E. Marone

Dipartimento di Produzione Vegetale

Università degli Studi della Basilicata - Potenza

e-mail: rotundo@unibas.it

Fotografie di **E. Marone**

Carmine Nigro

Assessore Regionale all'Agricoltura
e Sviluppo Rurale

**CLASSIFICAZIONE, DESCRIZIONE, CARATTERIZZAZIONE
E INDAGINE SUL TERRITORIO**

ANTONIO ROTUNDO - ELETTRA MARONE

Dipartimento di Produzione Vegetale - Università degli Studi della Basilicata

Con il contributo di:

Piero Fiorino

Dipartimento di Ortoflorofrutticoltura - Università degli Studi di Firenze

Nicola Lombardo, Enzo Petri, Massimiliano Pellegrino

ISOL di Cosenza

Vincenzo Castoro

Dipartimento Agricoltura e Sviluppo Rurale, Regione Basilicata

"Valutazione socio-economica del settore olivicolo lucano"

a cura di:

Giovanni Quaranta, Valerio Rotundo, Rosanna Salvia

Dipartimento Tecnico Economico - Università degli Studi della Basilicata

ORGANIZZAZIONE ED INTERVENTI SUL TERRITORIO:

Coordinamento generale:

Salvatore Martelli

Dipartimento Agricoltura e Sviluppo Rurale - Regione Basilicata

Con la collaborazione:

Sergio Cantiani, Stefania D'Alessandro, Pasquale Gualtieri, Giuseppe Nigro,

Fausta Repole, Antonietta Straccamore, Gerardo Zarricello

Per i rilievi di campagna e di laboratorio ha contribuito validamente

Andrea Capogrossi

Dipartimento di Produzione Vegetale dell'Università degli Studi della Basilicata

Per le informazioni, per l'individuazione di cultivar e impianti e per i prelievi di campioni si ringraziano:

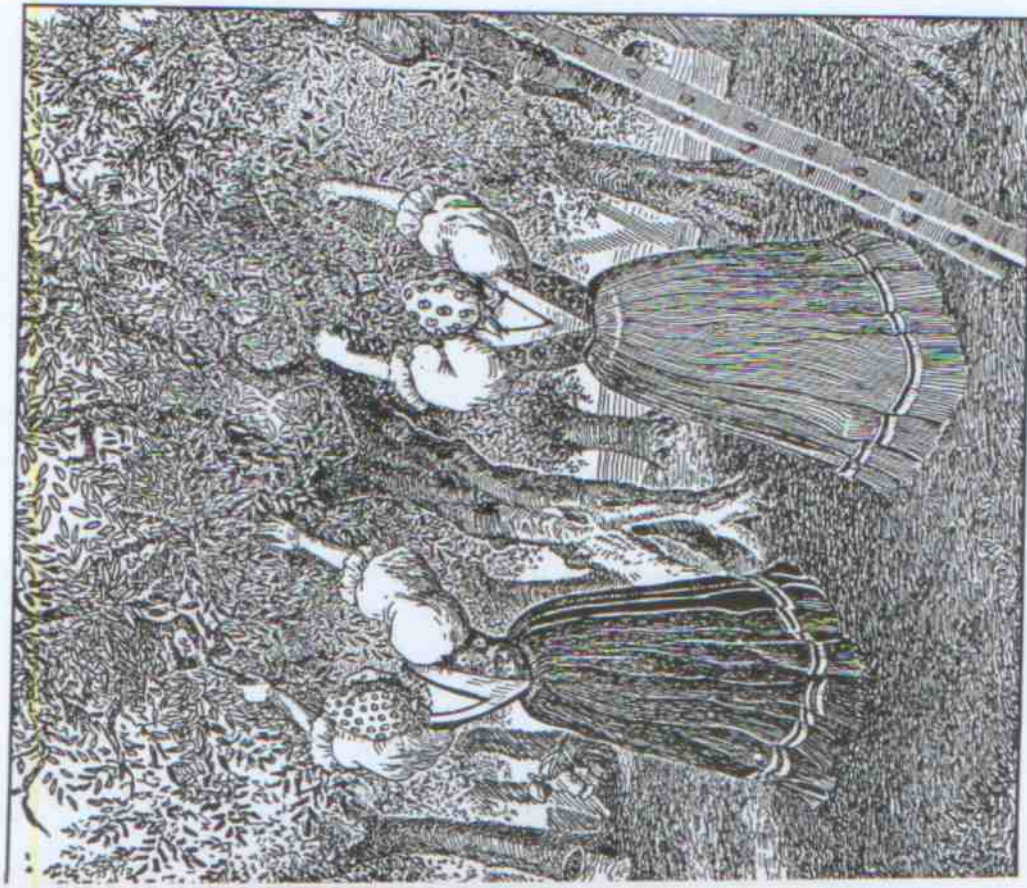
V. Valicenti, F. Claps, S. Berardone, M. e T. Angerami, G. Bavuso, F.A. Bianco,

N. Bronzino, A. Ciola, D. Coppola, S. Coppola, C. Cufino, P. Iudici, G. Forte,

La famiglia Lacertosa, A. Larotonda, D. Loperfido, M. Macellaro, A. Martinese,

L. Minutiello, R. Modugno, P. Nota, V. Pesce, P. Petrelli, P. Santarcangelo,

E. Scalcione, D. Tummolo, S. Vitelli, A. Zaccone.



G. Spera

ASPETTI ECONOMICI E PROSPETTIVE DI SVILUPPO DELL'OLIVICOLTURA LUCANA

1. PREMESSA

L'olivicoltura costituisce un elemento strategico nell'ambito del settore primario regionale e, pur esprimendo poco più del 5% della PLV dell'intero comparto agricolo lucano interessando una superficie pari a circa 32.000 ettari (Lovelli et al., 2000), si qualifica per il numero degli addetti e l'indotto economico che origina, ma soprattutto, per la tipologia delle zone interessate, quasi interamente collocate nell'area più fragile del territorio regionale, oltre che per i suoi rapporti con il paesaggio ed il legame con la storia, la tradizione e la cultura regionale.

Le peculiari condizioni pedo-climatiche e la presenza diffusa di cultivar autoctone garantiscono l'ottenimento di prodotti di elevate caratteristiche di tipicità e di alta qualità. Di fatto, però, mancando ancora una opportuna attività di valorizzazione, rimangono inespresse le notevoli potenzialità che il segmento relativo alle produzioni biologiche e di qualità incontra sul mercato.

La realtà produttiva regionale si inserisce, infatti, in uno scenario caratterizzato, nel corso degli ultimi anni, da una espansione significativa del consumo di olio di oliva e da una crescente attenzione agli aspetti qualitativi ad esso associati. La crescita si sta realizzando significativamente non solo nelle aree di consumo tradizionali, che coincidono con i Paesi produttori del bacino del Mediterraneo, ma anche in nuove aree o quali il Giappone, l'Australia e gli Stati Uniti, che hanno riscoperto la valenza della dieta mediterranea e le virtù salutari dell'olio di oliva. La limitata incidenza dell'olio di oliva sul totale dei consumi di grassi vegetali specifica, inoltre, una prospettiva di medio-lungo periodo caratterizzata da ulteriori, interessanti margini di incremento (ISMEA, 2000).

2. L'ASSETTO PRODUTTIVO E COMMERCIALE

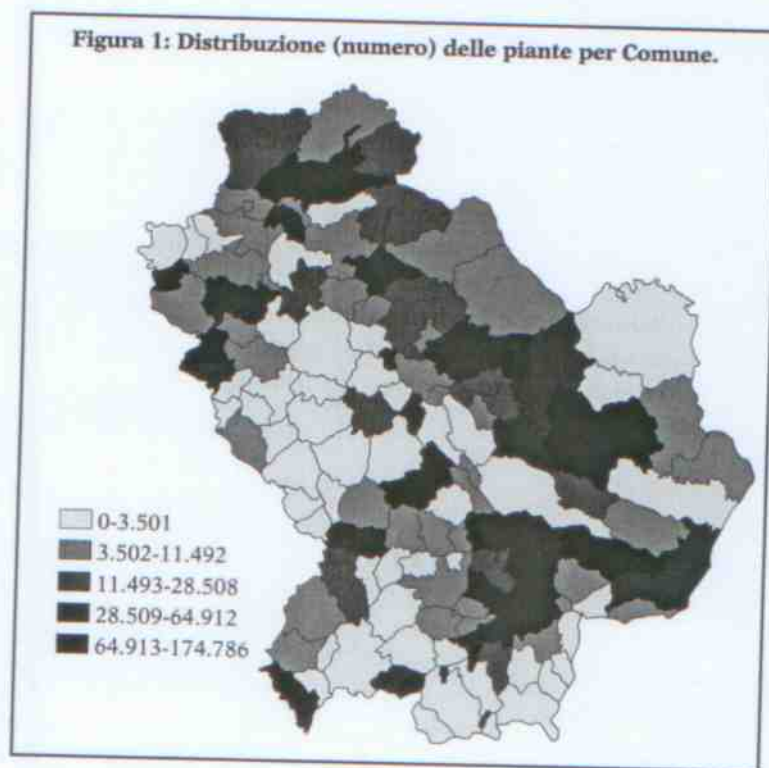
2.1 La produzione

Il settore olivicolo lucano si è organizzato prevalentemente intorno a due distinti sistemi produttivi riconducibili alla Collina Materana ed al Potentino. In entrambi la base produttiva ha i caratteri della frammentarietà e della estrema polverizzazione se si considera che ben il 50% delle aziende olivicole ha meno di due ettari destinati alla coltura ed il 40% della superficie complessiva regionale interessa il 75% delle aziende (Lovelli et al., l.c., 2000). Queste caratteristiche strutturali trovano nella seni-

lizzazione degli addetti un ulteriore elemento di debolezza. La forma di conduzione prevalente rimane quella familiare, mentre continuano ad incidere in maniera preponderante, sui costi di gestione, le elevate spese per potatura e raccolta, essendo basso il livello di meccanizzazione aziendale. L'età avanzata degli addetti, la mancanza di personale specializzato, soprattutto per la potatura, la scarsa meccanizzazione sono, dunque, elementi di criticità che oltre a tradursi in costi di produzione non competitivi, se guardati in una prospettiva di medio-lungo periodo, possono condizionare la sopravvivenza di questa realtà culturale.

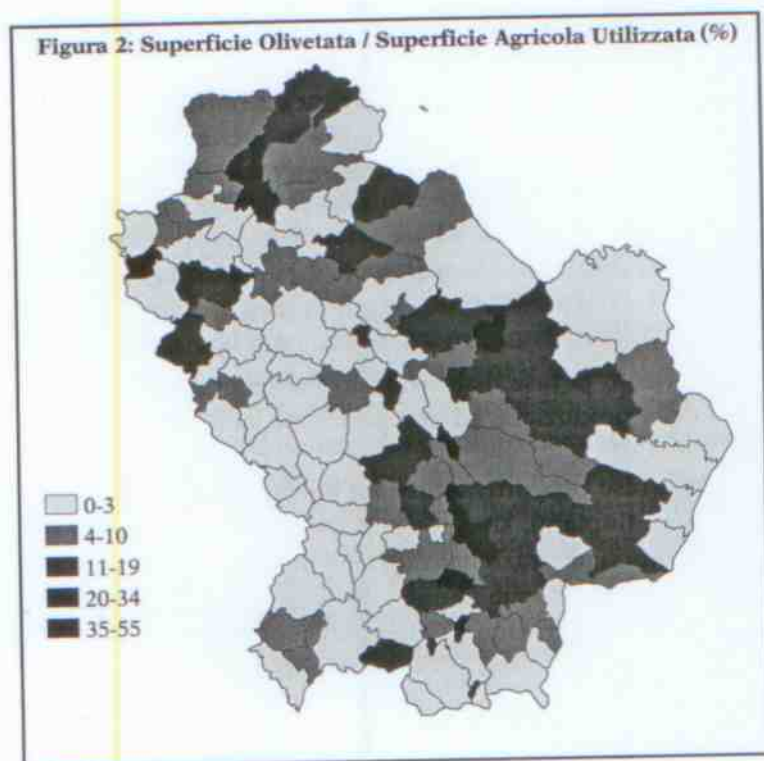
Le aziende fornitrici di mezzi tecnici, le imprese di produzione e fornitura di servizi hanno una localizzazione extraregionale ed in Basilicata svolgono una funzione esclusivamente commerciale. L'area di riferimento, soprattutto per il confezionamento e l'imballaggio, rimane la Puglia, dove sono presenti contesti locali specializzati e di antica tradizione produttiva.

Nel sistema territoriale Potentino, (Fig. 1), si osserva una più marcata divergenza tra un'olivicoltura prettamente di autoconsumo ed una struttura produttiva che



tende a specializzarsi, concentrata in una ristretta fascia territoriale, il Vulture - Melfese, che per la elevata qualità delle risorse naturali, ben si presta ad uno sviluppo più intensivo della produzione. Attualmente, in quest'area, l'olivicoltura occupa

circa 6.000 ettari, sparsi in oltre 7.000 aziende, per lo più di limitate superfici, con circa 1.400.000 piante. In tale areale, poi, l'olivo risulta fortemente integrato con altre specie frutticole, in particolar modo la vite (Fig. 2).



Nel Materano (Fig. 1), di contro, l'olivo registra una distribuzione più diffusa ed omogenea interessando tutti i Comuni della provincia. Con una superficie media aziendale di poco superiore all'ettaro, presenta una situazione strutturale leggermente migliore. Attualmente, in quest'area, l'olivo occupa una superficie di poco superiore ai 19.000 ettari, suddivisa in quasi 17.000 aziende, per lo più di piccole dimensioni, con circa 2.400.000 piante. Le superfici olivetate rappresentano una percentuale maggiore della SAU aziendale arrivando, in taluni Comuni, ad occuparne oltre il 50% (Fig. 2).

Le aree di pianura della provincia di Matera sono state interessate da una consistente espansione delle superfici olivetate, realizzata con il sostegno regionale, che dovrebbe portare, nei prossimi anni, ad un aumento delle quantità prodotte e, verosimilmente, della qualità dell'olio, che attualmente, nonostante i notevoli sforzi tecnici ed agronomici effettuati attraverso l'implementazione di Programmi Regionali per il miglioramento della qualità dell'olio di oliva, non raggiunge i livelli di eccellenza auspicabili.

All'interno del settore produttivo Materano, l'oliva informata di Ferrandina rappresenta un interessante segmento che, grazie alle peculiarità della cv "Maistica di Ferrandina", ed al procedimento di trasformazione, tramandatosi negli anni, si qualifica per specificità e qualità.

Attualmente Ferrandina partecipa per il 10% alla produzione regionale di olive e per il 20% a quella provinciale, destinando all'essiccazione circa il 10% della produzione totale. I processi di valorizzazione delineati (istituzione della DOP) legati essenzialmente agli aspetti qualitativi, potrebbero attivare le notevoli potenzialità associate a questo comparto espresse, prevalentemente, dalle ricadute in termini occupazionali.

2.2 *Trasformazione*

Nel sistema olivicolo la fase di trasformazione riproduce le problematiche evidenziate a livello della produzione ed, in particolare, si distingue per l'elevata polverizzazione degli impianti.

La fragilità della fase produttiva, distinta anche da una scarsa specializzazione oltre che dall'età degli impianti, si traduce in uno scarso potere contrattuale e ostacola, o rallenta, gli stimoli alla razionalizzazione insiti al comparto.

Nelle ultime cinque campagne hanno lavorato, mediamente ogni anno, ben 185 frantoi la cui capacità di lavorazione è alquanto contenuta. Ciascuno di essi, infatti, lavora mediamente ogni anno circa 3.000 quintali di olive pari a 670 q di olio. Negli ultimi anni, però, si sta delineando un processo di ristrutturazione segnato da una contrazione dei frantoi, per chiusura degli impianti di più ridotte dimensioni, e da una generale riqualificazione strutturale degli stessi.

Ovviamente, considerata la deteriorabilità del prodotto e la polverizzazione dell'offerta, le strutture di trasformazione sono piuttosto concentrate e si localizzano nelle aree dove la coltura assume significatività in termini di estensione e di produzione. La forma giuridica prevalente resta quella della ditta individuale, solo pochi frantoi, infatti, hanno forma cooperativa contrapponendosi a quanto sta avvenendo in altre aree di specializzazione olivicola, soprattutto francesi e spagnole, dove la trasformazione e la commercializzazione si realizzano per lo più in strutture collettive. I frantoi cooperativi sono solo 14, di cui 12 localizzati nella provincia di Potenza.

Gli impianti a dimensione medio-grande, caratterizzati da linee di lavorazione più innovative, a ciclo continuo, capaci di contenere i costi di gestione, interessano le realtà aziendali più dinamiche e sono localizzati tutti nell'area del Vulture dove la presenza delle cooperative di trasformazione ha indotto i produttori a conferire tutta la loro produzione al frantoio cooperativo, in modo da dar vita ad un prodotto unico, identificabile con un marchio di provenienza. La presenza dei marchi nel sistema del Vulture è significativa, infatti se ne contano ben 11.

Nelle colline del Materano i frantoi sono, invece, quasi tutti di dimensione medio-piccola, a ciclo discontinuo, caratterizzati da elevati costi di gestione anche se capaci di garantire la qualità del prodotto; lavorano quantitativi limitati, destinati a soddisfare la domanda locale.

Commercializzazione

La commercializzazione si realizza attraverso canali tradizionali ed ha carattere prevalentemente locale. Una modalità diffusa in entrambi i sistemi di produzione prevede che la trasformazione delle olive sia affidata ai frantoiani ma che la fase di commercializzazione ritorni al produttore. Questi ultimi, poi, vendono il proprio olio direttamente al consumatore finale, senza alcuna confezione. In alcuni casi gli agricoltori vendono le olive a commercianti extra-regionali che le collocano presso industrie di trasformazione del Centro-Nord. Nelle annate in cui si registra una eccedenza di olio extra-vergine questo viene ceduto, attraverso la figura del grossista, alle aziende di imbottigliamento del Centro-Nord Italia, riuscendo ad ottenere margini di guadagno sufficienti, destinati ad assottigliarsi per l'effetto competitivo esercitato dagli oli provenienti da altri Stati membri o al di fuori del territorio comunitario.

Anche le forme di commercializzazione adottate dai frantoiani appaiono piuttosto diversificate. La maggior parte delle strutture di trasformazione, sia singole che associate, dopo aver trasformato il prodotto ed averne trattenuto una parte destinata all'autoconsumo, effettua la vendita diretta dell'olio. Questa modalità incontra il favore dei consumatori locali che associano al rapporto di conoscenza con il produttore o il trasformatore garanzie di qualità e genuinità del prodotto. I frantoi, oltre alla vendita diretta, possono cedere l'olio extra-vergine a grossisti, provenienti dalle regioni limitrofe, soprattutto Puglia e Campania, i quali acquisiscono quantità consistenti di prodotto non confezionato per cederlo ad aziende di imbottigliamento extraregionali. Una ulteriore modalità di commercializzazione è quella che prevede la vendita, da parte dei frantoi, di un prodotto tipicizzato con il marchio della propria azienda. Quest'ultima forma si sta affermando nel Vulture ed interessa la quasi totalità delle strutture di trasformazione, che, oltre a puntare su un prodotto di alta qualità, hanno investito sul packaging riuscendo ad immettere sul mercato, oltre alle forme di confezionamento tradizionali del tipo lattina, anche quelle più moderne come la bottiglia.

Il numero di frantoi che riesce a commercializzare l'olio di oliva vergine ed extra-vergine con un marchio commerciale proprio è cresciuto negli ultimi anni. Nel Vulture, poi, non sono i frantoiani ad occuparsi della distribuzione, ma è lo stesso acquirente che organizza anche il trasporto. Circoscritte sono anche le iniziative legate all'attività di export ed il canale prevalentemente utilizzato è rappresentato da residenti all'estero, legati al territorio, che si impegnano a trasportare ed a vendere il prodotto per conto dell'azienda di trasformazione. La maggiore vivacità che si

