

L'ECONOMIA DELL'OLIO D'OLIVA IN FRIULI VENEZIA GIULIA

Analisi dei costi e dei ricavi alla produzione,
un confronto tra realtà nazionali

Una fotografia attraverso l'elaborazione dei dati RICA



L'olivicoltura costituisce un comparto strategico dell'agricoltura italiana, sia per l'importanza economica sia per il valore territoriale e ambientale. L'Italia si colloca tra i principali produttori a livello europeo, distinguendosi per la qualità delle produzioni, in particolare per l'olio extravergine di oliva.

L'analisi delle dinamiche economiche dell'olivicoltura italiana attraverso i dati della Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) e della Rete di Informazione sulla Sostenibilità Agricola (RISA), propone una lettura del settore offrendo una fotografia aggiornata dei costi, dei ricavi e delle performance delle aziende olivicole. Si evidenzia un settore caratterizzato da una forte eterogeneità territoriale e da una crescente differenziazione tra modelli produttivi orientati alla quantità e modelli orientati alla qualità.

Particolare attenzione è dedicata al caso del Friuli-Venezia Giulia, area emergente caratterizzata da elevati prezzi di mercato ma da una struttura produttiva ancora frammentata. I risultati mostrano come la qualità del prodotto rappresenti il principale driver di redditività, soprattutto nei contesti non vocati alla produzione di massa.

DOVE L'OLIVO PROSPERA

Il clima mite, l'influenza adriatica e i terreni collinari creano l'ambiente ideale per olive sane e di alta qualità.



● Aree olivicole principali

Gorizia
Collio
Carso
Pedemontana Pordenonese
Valli del Natisone

Quadro regionale dell'olivicoltura

Nel Friuli-Venezia Giulia, secondo i dati ufficiali Sian per la campagna 2024-25, la produzione è stimata in 815 tonnellate di olive e 110 tonnellate di olio. La resa media ad ettaro regionale è del 13,5% mentre le rese medie provinciali con riferimento a Udine e Trieste sono rispettivamente del 12% e del 14,9%. Le superfici dichiarate nei fascicoli aziendali "ad olivo" sono cresciute dai 300 ettari del 2020 ai 405 ettari del 2025 (+35% circa in 5 anni). A queste si aggiungono superfici amatoriali non catalogate, stimate in 200 ettari complessivi. La realtà olivicola regionale è piccola ma in espansione con nuove aziende agricole interessate a investire nella coltura dell'olio. Il settore è passato da un'impostazione prevalentemente hobbistica a una dimensione più professionale. Rispetto alla Produzione italiana che nella campagna 2025-2026 ammonta a circa 325.000 tonnellate (+30% sull'annata precedente) il Friuli-Venezia Giulia produce lo 0,03% della produzione nazionale, confermando un ruolo "di nicchia" con produzioni dal forte orientamento alla qualità, legata alla biodiversità al paesaggio e a tecniche agronomiche attente, dal peso quantitativo marginale a livello nazionale ma dal peso qualitativo e identitario in crescita.

All'interno del campione RICA è possibile distinguere due tipologie principali di aziende:

- le aziende con olivo: sono quelle strutture in cui è presente la coltura dell'olivo, ovvero il processo produttivo, ma la dimensione in termini di superficie, destinata alla coltura, e conseguentemente la Produzione Standard della coltivazione, non sono tali da incidere in modo prevalente sulla Produzione Standard aziendale;

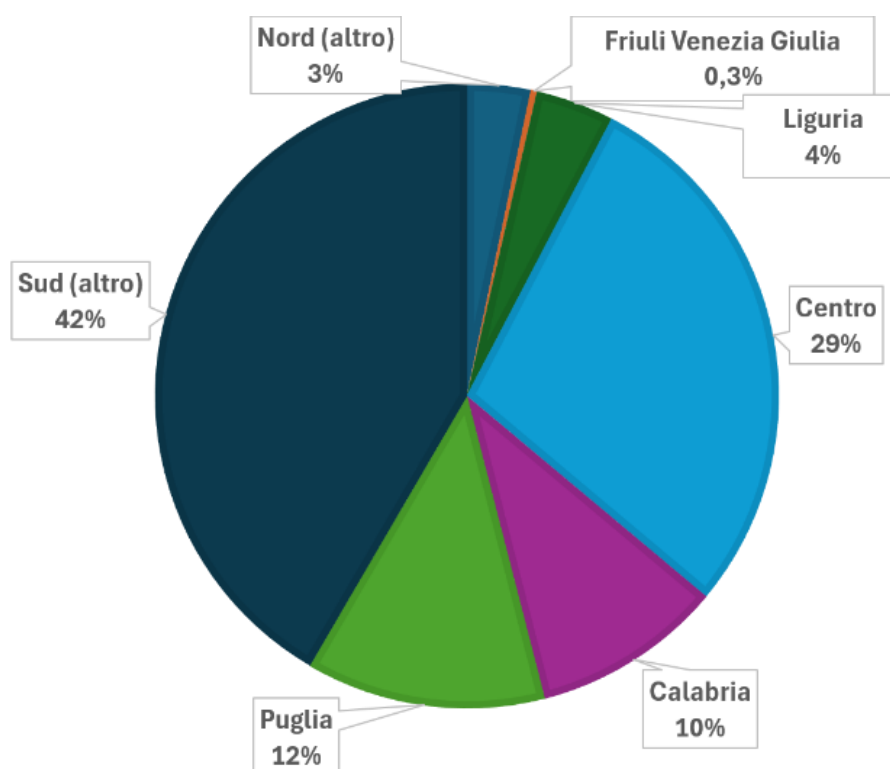
- le aziende specializzate in olivicoltura: sono quelle aziende dove il calcolo della Produzione Standard dell'attività produttiva olivo incide con prevalenza (almeno per i 2/3) sulla Produzione Standard aziendale. In sostanza le aziende olivicole sono quelle dove la produttività e di conseguenza la redditività aziendale, dipendono quasi esclusivamente dall'attività produttiva olivo.

Nel 2024, il campione RICA italiano include:

- 4.441 aziende con olivo
- 570 aziende specializzate

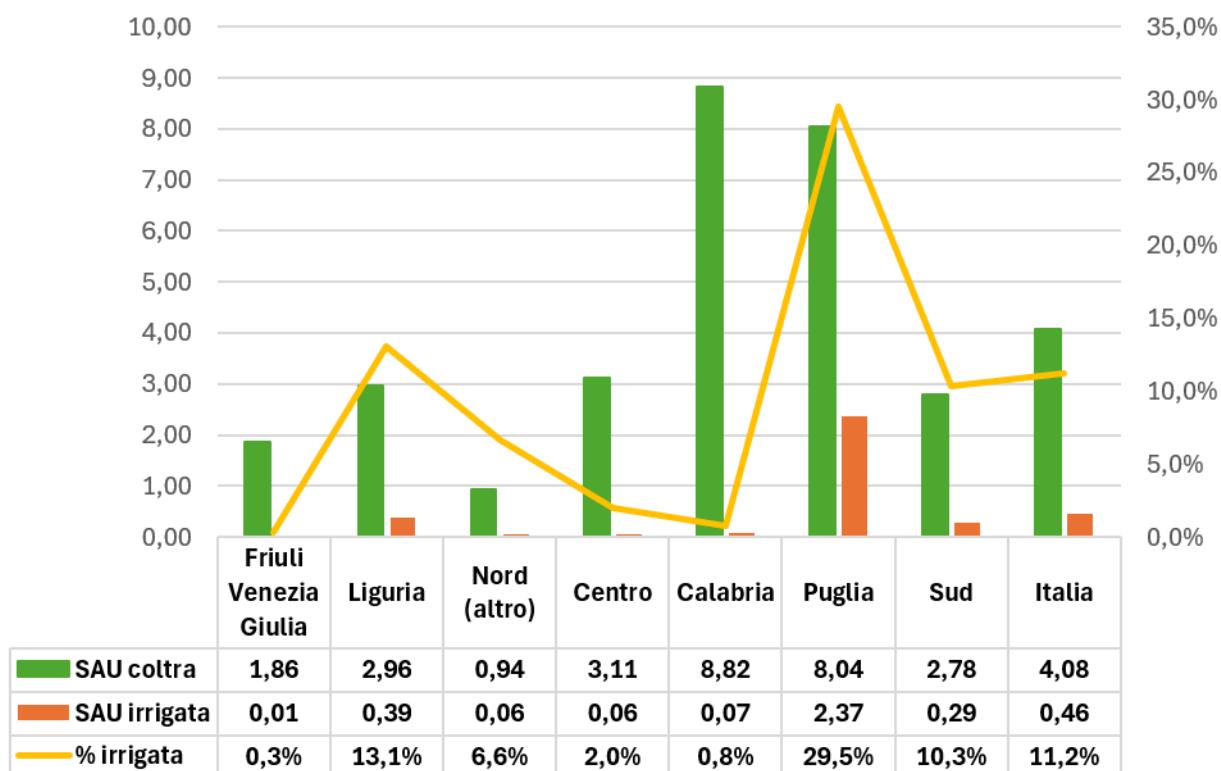
Questa distinzione è cruciale per interpretare correttamente i risultati economici, poiché la specializzazione incide significativamente sulla redditività.

L'olivicoltura italiana è fortemente concentrata nel Mezzogiorno, dove si localizza la quota prevalente dei processi produttivi (64%). Il Centro rappresenta una componente significativa (29%), mentre il Nord, e in particolare il Friuli-Venezia Giulia, riveste ancora un ruolo marginale, sebbene in espansione.

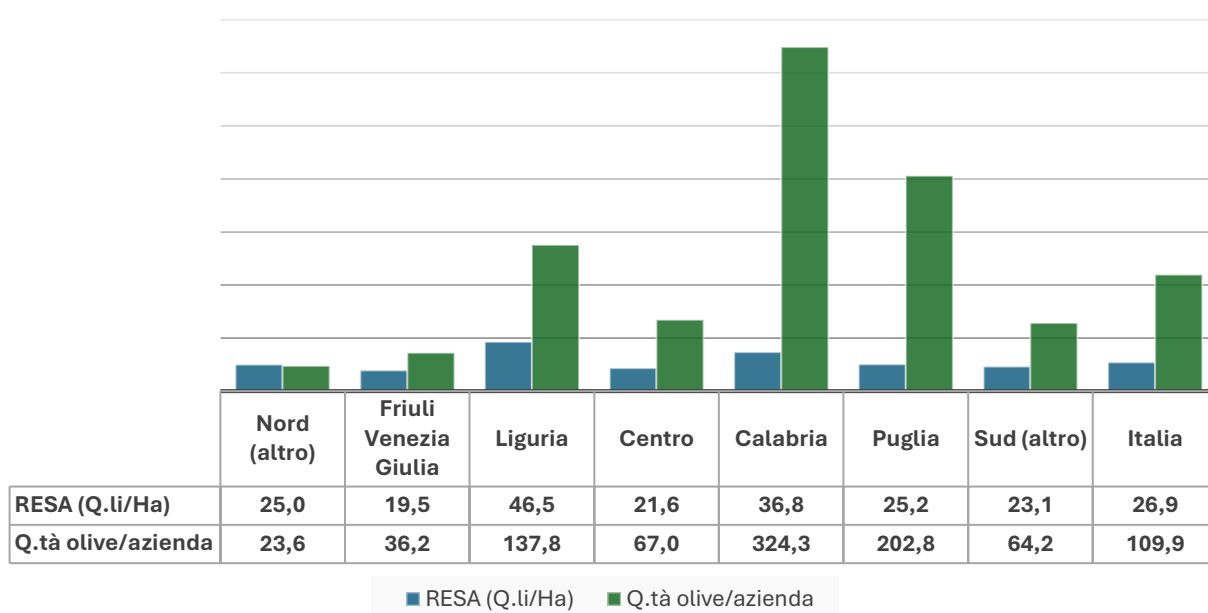


Dal punto di vista strutturale: la superficie media degli oliveti nelle aziende del Nord (circa 1 ettaro) è più contenuta rispetto al resto d'Italia (4 ettari). La Liguria con quasi 3,0 ettari di superficie media aziendale investita in olivo è sicuramente la regione più strutturata, mentre il Friuli-Venezia Giulia si sta espandendo.

La coltivazione dell'olivo nei territori settentrionali è poco irrigata e in Friuli-Venezia Giulia, regione rinomata per la sua piovosità, l'irrigazione per la coltura è quasi assente. Fa eccezione la Liguria dove la superficie irrigata supera il 13% della SAU. Al Sud, in base ai dati RICA, Calabria e Puglia sono le regioni con più oliveti e con la dimensione media più estesa, oltre 8 ettari contro i neanche 3 delle altre aree meridionali. L'irrigazione della coltura in Italia copre l'11% della SAU, il Sud è in linea con questa percentuale, si distingue la Puglia con una copertura irrigua del quasi 30%.

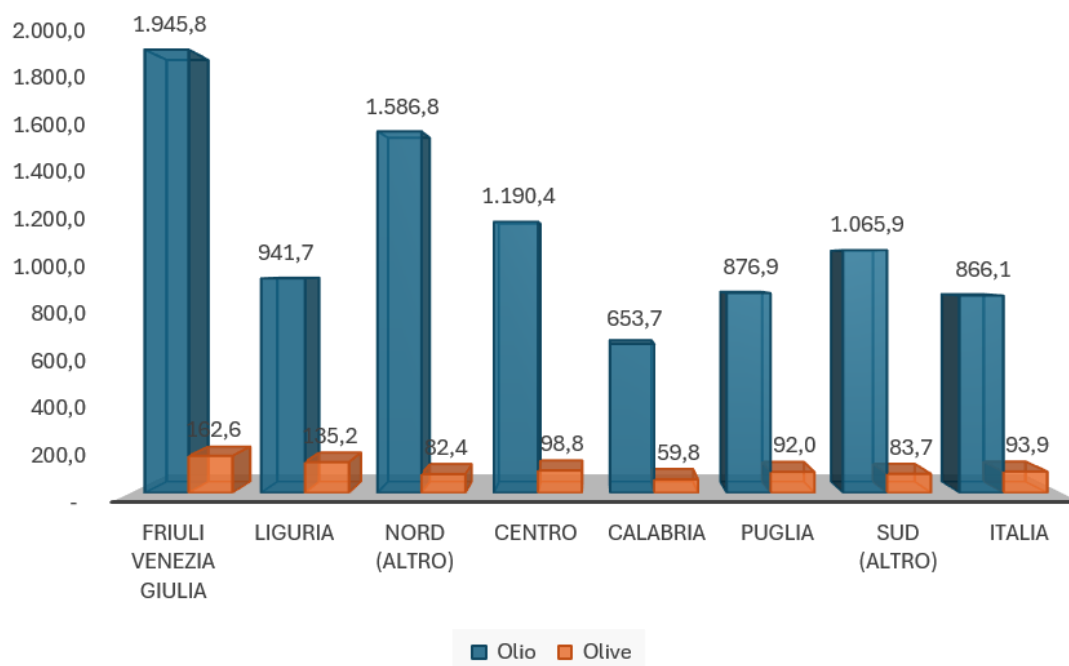


Le performance produttive variano in modo significativo tra le diverse aree del Paese. Rispetto al processo produttivo olivo nel suo complesso la resa media nazionale è di 26,9 q.li ad ettaro e la quantità di olive prodotte per azienda è di 109,9 q.li. In Liguria e Calabria si registrano le rese per ettaro superiori alla media nazionale e alle altre regioni analizzate, tuttavia, la coltura è più intensiva nelle aziende pugliesi e calabresi, dato confermato dalla quantità di olive prodotta per azienda.



Il Nord Italia è caratterizzato da un'intensità produttiva inferiore al resto del territorio nazionale. In questo contesto il Friuli-Venezia Giulia, con una produzione di olive mediamente pari a 36,2 q.li/azienda, si colloca in una posizione intermedia con una migliore intensità produttiva rispetto al Nord, tuttavia la resa ad ettaro (19,5 q.li/ettaro) è inferiore alla media nazionale. Evidenziando la presenza di attività ancora parzialmente orientate all'autoconsumo, con una connotazione hobbistica non spinta verso il mercato.

Prezzo medio



Le differenze territoriali emergono anche nei prezzi del prodotto olive e del prodotto olio d'oliva, stimati attraverso i dati RICA. Per le olive i prezzi sono più bassi nelle regioni del Sud dove si è osservata una produzione più intensiva con elevate rese e una maggiore diffusione della coltura a livello aziendale. Nel caso dell'olio d'oliva le produzioni più intensive spuntano prezzi mediamente inferiori rispetto a quelle con rese più contenute. Alcune regioni del Sud così come al Centro raggiungono prezzi più elevati rispetto alla media nazionale, che in media si attesta sugli 8,66 euro/litro.

In Liguria vengono valorizzate le qualità merceologiche e organolettiche del prodotto spuntando prezzi di mercato che si attestano oltre 9,44 euro/litro. Anche il dato dell'olivicoltura nelle altre regioni del Nord evidenzia un valore medio più alto del resto d'Italia.

Per il Friuli Venezia Giulia si osservano prezzi di vendita dell'olio (19,42 euro/litro) e anche delle olive (162,6 euro/q.li) superiori alla media confermando le produzioni di nicchia ad elevato valore aggiunto.

OLI CHE RACCONTANO UN TERRITORIO UNICO



Varietà autoctone:

Bianchera, Leccino, Maurino, Pendolino e altre



Oli extravergini d'oliva
fruttati, armonici e ricchi di polifenoli



Riconoscimenti nazionali
e internazionali per qualità e sostenibilità

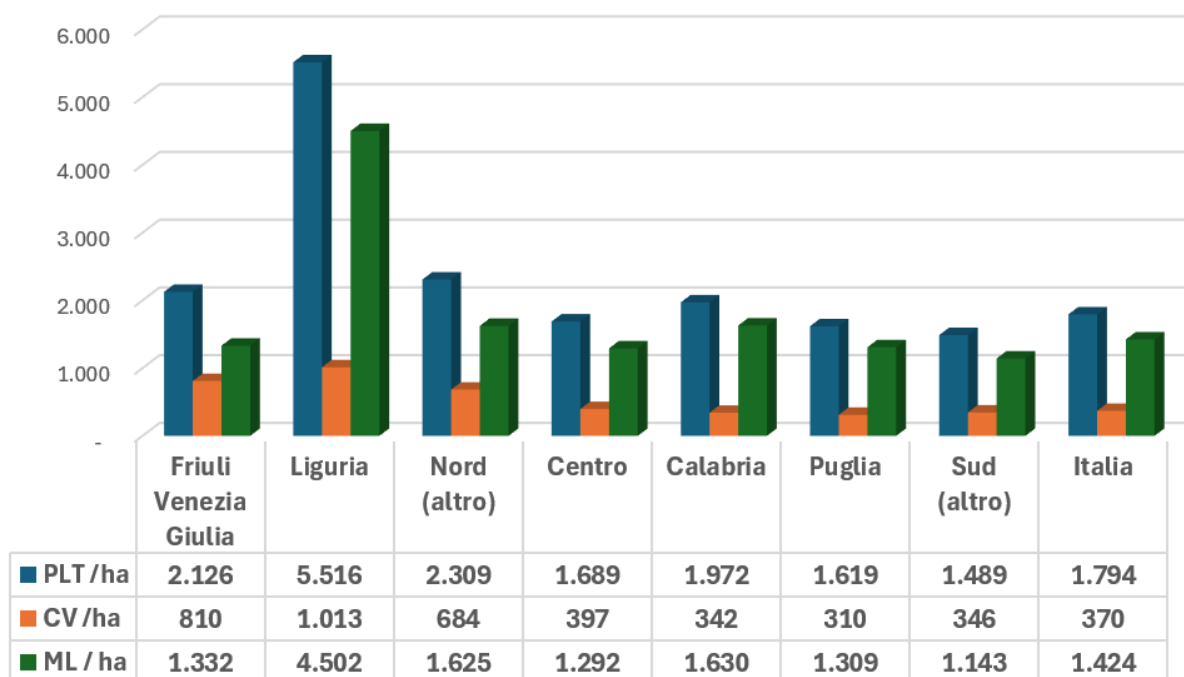


Coltivazione sostenibile
e rispetto per il paesaggio e la biodiversità

I risultati economici del processo produttivo olivo convalidano la situazione eterogenea tra i diversi contesti territoriali analizzati.

In alcune regioni del Centro e Sud Italia i dati medi della Produzione Lorda (PLT) ad ettaro e del Margine Lordo (ML) sono inferiori ai valori nazionali, rispettivamente pari a 1.794 euro/ha, la produzione, e a 1.424 euro/ha circa, il margine lordo.

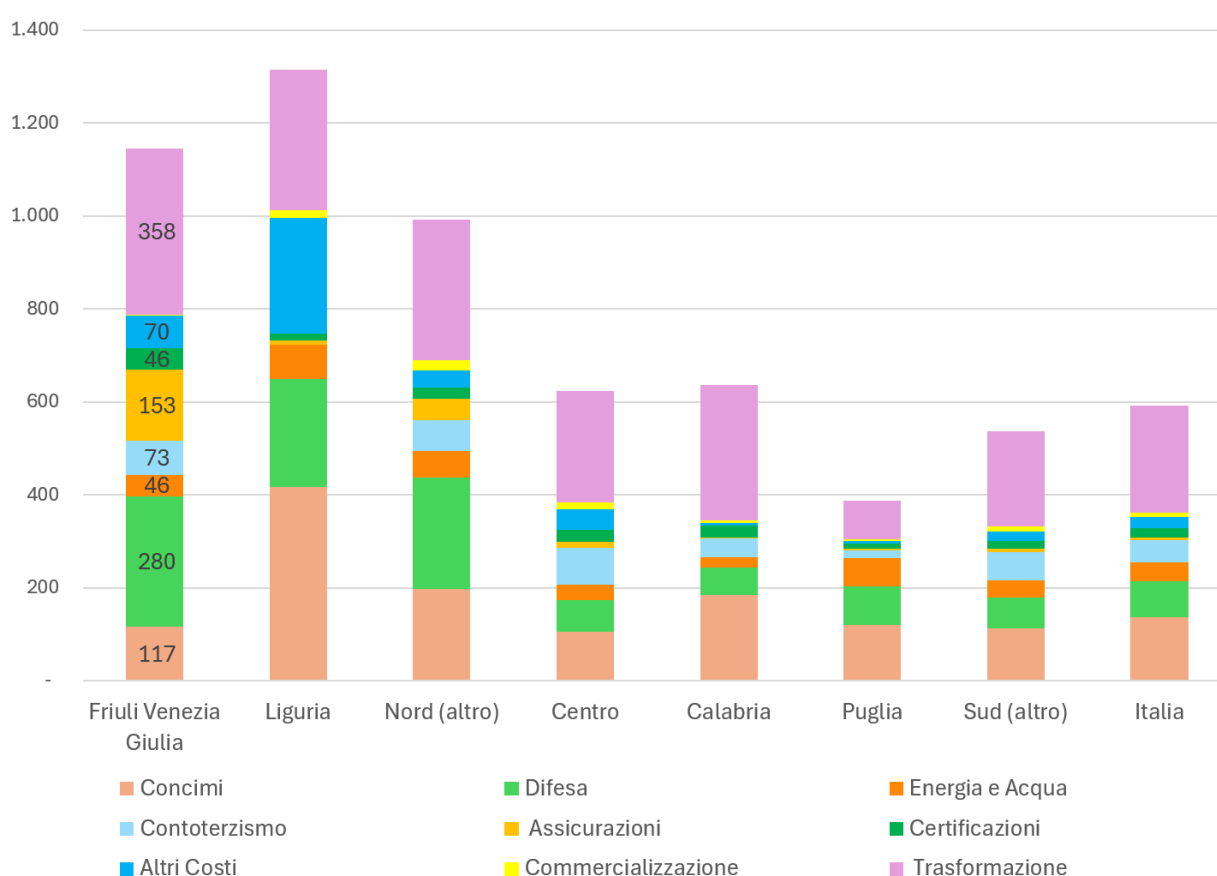
Spiccano per valori della PLT sopra la media il Friuli-Venezia Giulia, la Liguria e le altre regioni del Nord, e la Calabria. Tuttavia, in Friuli la produzione olivicola, pur emergendo per prezzi elevati che valorizzano la buona qualità del prodotto, viene penalizzata dalle rese ancora troppo basse, anche a fronte di costi di produzione (810 euro/ettaro) secondi in valore solo a quelli sostenuti dalle aziende Liguri. In Liguria i Costi Variabili (CV) per ettaro (1.013 euro/ettaro) sono i più alti d'Italia e sono legati alle difficoltà e peculiarità delle pratiche agronomiche adottate a causa della morfologia del territorio (terrazzamenti), ciononostante le buone produzioni ad ettaro e i prezzi tendenzialmente elevati determinano, oltre alla Produzione Lorda (5.515 euro/ettaro), il Margine Lordo (4.502 euro/ettaro) della coltura più elevati a livello nazionale.



Anche le altre regioni settentrionali si collocano con risultati produttivi migliori al resto della penisola anche se nettamente inferiore rispetto a quelli liguri. Livelli di costi elevati caratterizzano in generale la produzione olivicola al Nord.

Tra le regioni meridionali si distingue la Calabria, dove grazie alle consistenti produzioni fisiche la coltivazione dell'olivo raggiunge una Produzione Lorda ad ettaro e un Margine Lordo superiori al dato Italia.

La struttura dei costi sostenuti per il processo produttivo costituiti dai costi variabili e dalle spese di trasformazione, mostra il peso significativo determinato da queste ultime. I Costi Variabili sostenuti dall'azienda per realizzare la coltura sono costituiti dai fattori di consumo extra-aziendali (sementi e piantine, fertilizzanti, antiparassitari e diserbanti, meccanizzazione, acqua, elettricità, combustibile, commercializzazione, altri costi) più le altre spese dirette e i servizi di terzi (noleggi passivi, assicurazioni, ecc). A livello medio nazionale i costi variabili ammontano a circa 362 euro/ettaro per il processo produttivo nel suo complesso. La quota più consistente è rappresentata dal 38% dai fertilizzanti e dal 21% da antiparassitari. La commercializzazione, l'irrigazione, e le assicurazioni costituiscono quote di costo che variano tra il 1% e il 3%, mentre le certificazioni pesano per il 5%. Una quota pari al 13% dei costi variabili è ricoperta da contoterzismo.



In Friuli le spese di trasformazione assumono il valore più consistente (358 euro/ettaro) rispetto a tutte le altre singole componenti dei costi variabili, seguono i costi di difesa della coltura (280 euro/ettaro) e le concimazioni (117 euro/ettaro). Inoltre, le spese di assicurazione (153 euro/ettaro) e i costi di certificazione (46 euro/ettaro) della coltura risultano tra i più elevati rispetto al resto d'Italia.

L'approfondimento rivolto alle sole aziende specializzate in olivicoltura si concentra sull'analisi di alcuni dati economici e di bilancio. La numerosità delle aziende specializzate esclude dall'analisi il Friuli-Venezia Giulia poiché il numero di aziende specializzate¹ rilevato nel campione RICA, non è rappresentativo (<5 unità), pertanto i dati elaborati non sono medie confrontabili.

La Produzione Lorda Vendibile (PLV) è più elevata nelle aziende del Centro Italia (66 mila euro ad azienda) e in Calabria (57 mila euro) ed è superiore al valore medio nazionale che si attesta a circa 56 mila euro.

Osservando la struttura dei costi, distinti in costi variabili e costi fissi, quest'ultimi prevalentemente costituiti da ammortamenti, si evince che, a livello aziendale, sono più consistenti nelle regioni del Centro.

Il valore dei costi variabili in Liguria, ad ettaro, nell'analisi della coltura risultava particolarmente elevato, ma in seguito alla dimensione media della coltura non molto estesa, il dato a livello aziendale è ridimensionato ed inferiore rispetto alle aziende più grandi del Centro e Sud Italia. Ne consegue che in Liguria il Reddito Netto medio aziendale (oltre 35 mila euro) è il più elevato, seguito da quello dalle regioni del Centro Italia (quasi 35 mila euro) e della Calabria (30 mila euro). Il dato è superiore al valore medio nazionale (29 mila euro).

	PLV	VA	RN	CV	CF
	aziendale	aziendale	aziendale	aziendale	aziendale
Friuli Venezia Giulia	23.890	19.467	3.839	10.328	9.544
Liguria	53.979	42.456	35.268	15.780	10.695
Centro	66.277	57.734	34.974	34.930	20.074
Calabria	57.229	43.309	30.248	24.467	5.999
Puglia	55.617	40.762	23.668	29.850	9.337
Sud (altro)	46.196	32.358	23.675	19.409	7.305
Italia	56.088	43.061	28.992	25.469	9.386

Gli indicatori economici mostrano risultati in linea con l'analisi finora svolta

	PLV/ULT	VA/ULT	RN/ULT	RN/PLV	Aiuti/PLV
Friuli Venezia Giulia	18.664	15.209	2.999	16%	6%
Liguria	39.386	30.978	25.733	65%	21%
Centro	40.062	34.898	21.140	53%	23%
Calabria	34.842	26.367	18.415	53%	30%
Puglia	35.379	25.929	15.055	43%	48%
Sud (altro)	38.825	27.195	19.897	51%	24%
Italia	36.664	28.149	18.952	52%	30%

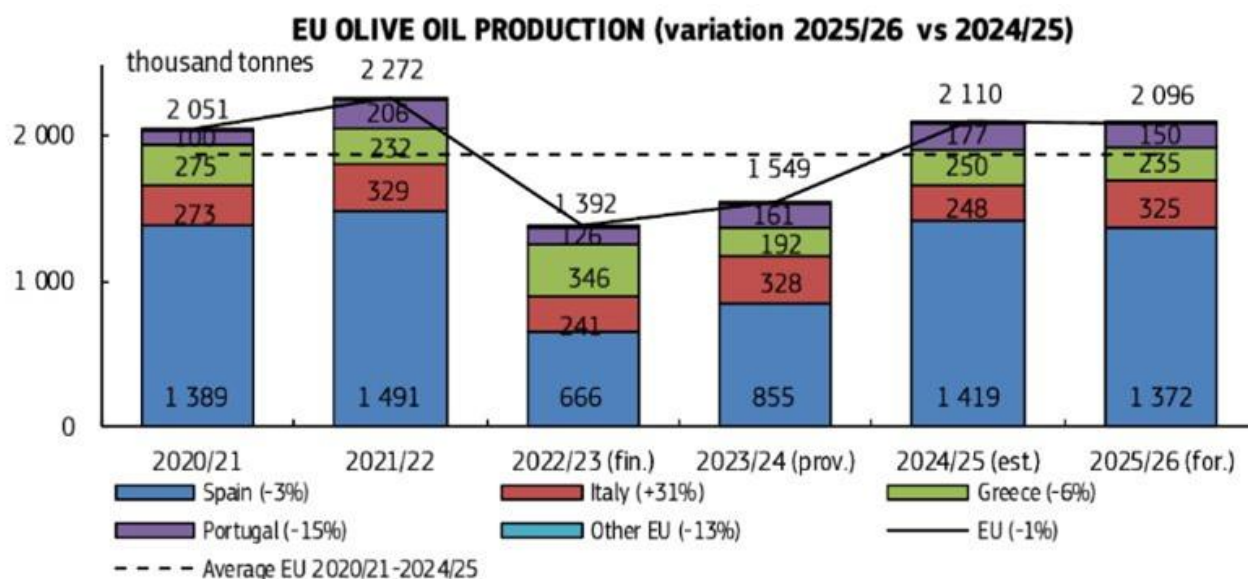
¹Si definiscono aziende specializzate quando l'incidenza del valore della produzione olivicola supera i 2/3 del valore della produzione aziendale.

La produttività e la redditività del lavoro determinata dal rapporto tra il dato medio aziendale e le unità impiegate indica la quantità di Produzione Lorda Vendibile (PLV) prodotta da una Unità di Lavoro (ULT) impiegata in azienda. Il dato è superiore al valore nazionale (oltre 36 mila euro/ULT) per Liguria (39 mila euro/ULT) e per le regioni del Centro Italia (40 mila euro/ULT). Lo stesso si riscontra per il Reddito Netto generato da 1 Unità di Lavoro. Anche nelle altre regioni meridionali gli indicatori presentano valori superiori alla media nazionale.

Rispetto alla produzione aziendale, oltre la metà rimane all'imprenditore sottoforma di Reddito Netto, utilizzato per remunerare sé stesso, il lavoro della famiglia e il capitale investito nell'azienda. Solo nella regione Puglia la percentuale è meno della metà della PLV.

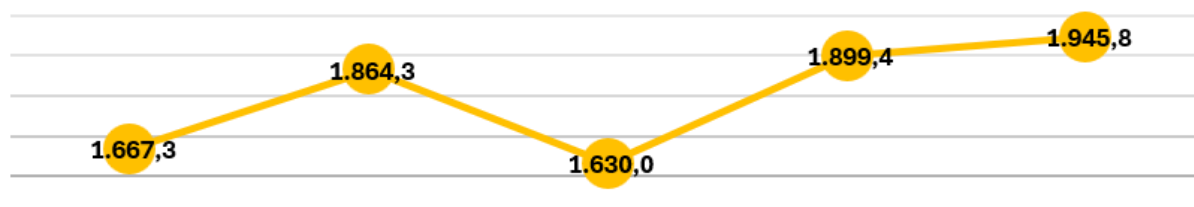
In Calabria e in Puglia il supporto pubblico rappresenta una componente importante nella determinazione del valore della produzione, costituendone una percentuale del 30% e più. Al contrario l'aiuto pubblico nelle regioni del Centro Italia e in Liguria è meno impattante.

A livello europeo la Spagna si conferma il principale produttore mentre l'Italia si colloca al secondo posto. Tuttavia, il sistema italiano si distingue per la capacità di ottenere prezzi più elevati grazie alla qualità dell'olio extravergine, elemento chiave di competitività sui mercati.

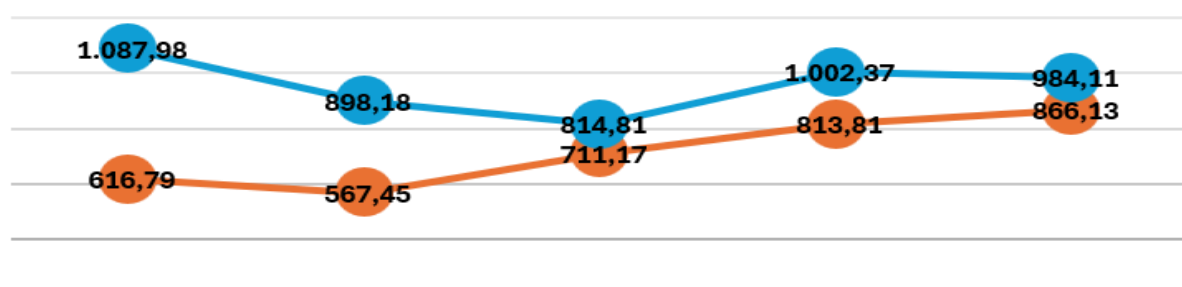


Il prezzo medio del prodotto nazionale elaborato dalla banca dati RICA è in linea con gli studi della DG Agri della Commissione Europea. I prezzi che si incrociano sull'anno 2024 si attestano sui 1.000 euro al quintale di prodotto, mantenersi su quei valori nel 2025 per poi calare nel 2026.

Prezzo medio FVG



Prezzo medio Italia



PREZZO (100KG)	PREZZO (100KG)	PREZZO (100KG)	PREZZO (100KG)	PREZZO (100KG)
2020	2021	2022	2023	2024
Olio di Oliva Olio di Extravergine di Oliva				

Le quotazioni dell'olio extravergine di oliva del Friuli-Venezia Giulia spunta valori significativamente più elevati rispetto alla quotazione nazionale.

Nel complesso la quotazione nazionale è significativamente più elevata rispetto al dato europeo a conferma della maggiore qualità del prodotto nazionale in generale

EXTRA VIRGIN max. 0.8%

Feb/2026

Evolution since last
month

Evolution since last
year

SPAIN

435.1

€/100 kg

0%

3%

ITALY

676.4

€/100 kg

-1%

-27%

GREECE

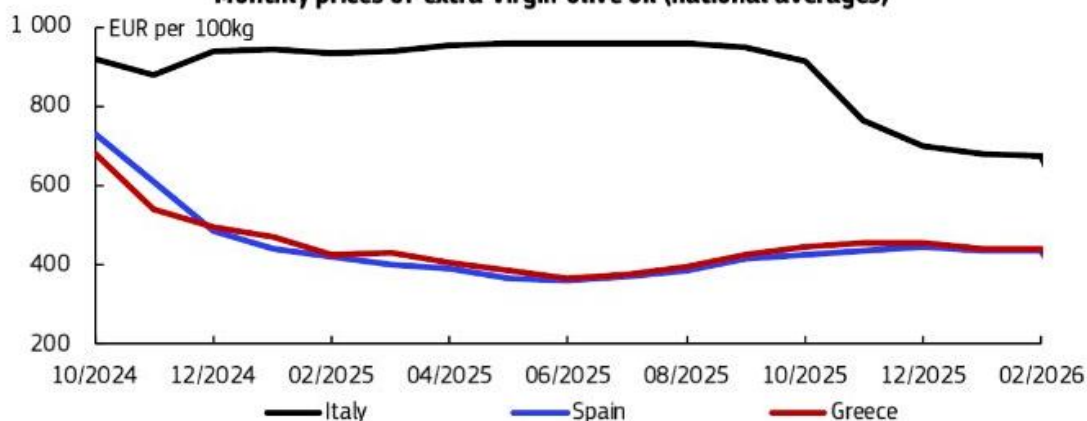
440.6

€/100 kg

0%

3%

Monthly prices of extra virgin olive oil (national averages)



VIRGIN max. 2%

Feb/2026

Evolution since last
month

Evolution since last
year

SPAIN

377.9

€/100 kg

-1%

1%

ITALY

494.0

€/100 kg

-1%

-27%

GREECE

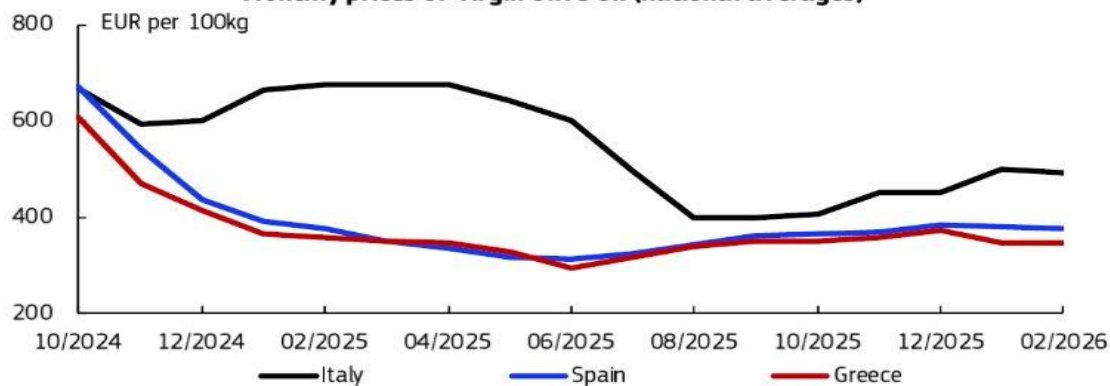
347.5

€/100 kg

0%

-3%

Monthly prices of virgin olive oil (national averages)



Conclusioni:

La produzione dell'olio d'oliva in Friuli-Venezia Giulia rappresenta una attività dal notevole potenziale di sviluppo.

Ciò è dimostrato da un prezzo di mercato elevato, superiore persino a quello di produzioni di alta qualità come quelle della Liguria, a conferma dell'eccellente livello del prodotto locale.



Nelle regioni settentrionali, compreso il Friuli, le produzioni in termini quantità sono contenute, fa eccezione la Liguria che ha una tradizione olivicola consolidata.

Il Friuli attualmente non presenta un numero consistente di aziende specializzate esclusivamente nella coltivazione dell'olivo e nella produzione olivicola; questa frammentazione non ha permesso finora di svolgere un'analisi adeguata dei redditi e dei risultati aziendali.

A livello nazionale, e in alcune regioni caratterizzate da un'alta qualità, si raggiungono redditività interessanti. In particolare, nelle regioni del Centro Italia e in Liguria, l'indicatore della redditività per unità di lavoro fa registrare ottimi risultati grazie all'elevato standard qualitativo.

Sono soprattutto le regioni del Sud, storicamente più orientate alla quantità, a beneficiare di un maggiore supporto pubblico.

Nel contesto europeo, l'Italia si conferma il secondo produttore; tuttavia, proprio grazie alla sua buona superiore, riesce a spuntare un prezzo dell'olio extravergine d'oliva significativamente più elevato rispetto agli altri Stati membri.

Glossario RICA-RISA

Superficie agricola utilizzata (SAU): superficie utilizzata per realizzare le coltivazioni di tipo agricolo, escluse le coltivazioni per arboricoltura da legno, le superfici a bosco naturale e le tare.

Unità lavoro totali (ULT): sono rappresentate dalla manodopera familiare e salariata. Vengono calcolate secondo il parametro corrispondente a 2.200 ore/anno/persona.

Dimensione economica (DE): misurata con la produzione standard (PS) totale dell'azienda agricola espressa in euro e data dalla sommatoria delle produzioni standard (PS) delle attività agricole (vegetali ed allevamenti) condotte in una determinata annata agraria.

Orientamento tecnico economico (OTE): classificazione delle aziende agricole in funzione del tipo di attività imprenditoriale. L'OTE di un'azienda è determinato in base all'incidenza percentuale della produzione standard delle diverse attività produttive dell'azienda rispetto alla produzione standard totale aziendale.

Ricavi totali aziendali (RTA): comprende i ricavi delle vendite dei prodotti aziendali e servizi, le variazioni delle scorte, gli aiuti pubblici in conto esercizio (Politiche OCM UE), agli autoconsumi, regalie e salari in natura e i ricavi derivanti dalle altre attività complementari.

Produzione Lorda Vendibile (PLV): 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) e agli autoconsumi, regalie e salari in natura.

Valore aggiunto (VA): valore della produzione agricola al lordo degli aiuti pubblici e al netto dei costi sostenuti direttamente imputabili ai processi produttivi.

Costi Variabili (CV): includono tutti gli oneri sostenuti, compresi i reimpieghi di prodotti aziendali, per i mezzi a logorio totale che esauriscono il loro effetto nel corso dell'annata agraria (sementi, concimi, mangimi, energia, ecc.) e per l'impiego di manodopera avventizia. Nelle spese specifiche sono comprese anche le spese connesse con l'attività agrituristica.

Costi Fissi (CF): sono costi che non variano proporzionalmente al crescere del volume della produzione. Il comportamento di tali costi è quindi indipendente dai livelli di produzione. L'aggettivo fisso non indica quindi l'invariabilità nel tempo ma la mancanza di relazione di causa effetto tra la variazione del costo e quella dei livelli di output. 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).

Reddito netto (RN): risultato economico della gestione caratteristica dell'impresa agricola che comprende tutti i costi ed i ricavi originati dai processi produttivi e dai servizi attivi e passivi della gestione aziendale, finanziaria e dei trasferimenti pubblici.

Aiuti pubblici (AP): nell'ambito dell'indagine RICA gli aiuti erogati dagli enti pubblici sono rilevati per competenza. Essi vengono classificati in tre grandi tipologie: primo pilastro, secondo pilastro e aiuti regionali. Nel primo pilastro sono compresi quei contributi che nel linguaggio comune si definiscono "aiuti PAC" (pagamenti diretti, OCM e altri sostegni ai mercati); del secondo fanno parte gli interventi strutturali (PSR, CSR e altro); nel terzo i finanziamenti esclusivamente "locali". Gli aiuti pubblici vengono

ulteriormente distinti in relazione alle modalità di erogazione in aiuti in conto esercizio (detti anche aiuti al funzionamento), aiuti in conto capitale (conosciuti anche come aiuti agli investimenti) e aiuti in conto interesse.

Fonti

Elaborazioni Banca dati RICA: <https://bancadatirica.crea.gov.it/>

DG AGRI DASCHBOARD: OLIVE OIL (Last update 26.3.2026). International Olive Council (IOC), Eurostat/Comext©, DG Agri estimations.