

## **Il settore delle produzioni zootecniche biologiche in Sicilia**

*G. Schifani*<sup>a\*</sup>, *G. Dara Guccione*<sup>b1</sup>

<sup>a</sup> Dipartimento di Economia dei Sistemi Agro Forestali Università degli Studi di Palermo

<sup>b</sup> INEA – Sede Regionale per la Sicilia

\*Autore corrispondente, e-mail: gschifani@unipa.it

### **Organic livestock production in Sicily**

The study shows the results obtained in Sicily in the sphere of the activities carried out within a larger national research<sup>3</sup>, and identifies key strengths and weaknesses of the sector, both in the production stage and in the upstream segments of processing and marketing. As for the structural survey on manufacturing firms, the research turned both to a direct survey concerning some case studies which were tested for a two-year period, and to the analysis of the technical-financial elements derived from the RICA-INEA Database. On the other hand, for what concerns the steps following the production, the investigation looked at 12 firms dealing, also or exclusively, with the marketing of organic farms products (milk, cheese, eggs, and meat in sheep, goats, cattle and poultry), analyzed as case studies. The study reveals some significant features of the development of the industry, whose products are still marketed primarily on conventional markets, and the difficulties of the companies investigated, mainly due to the weakness, or, in some cases, to the absence of channels of commerce locally organized and able to absorb their production.

### **1. Premessa e nota metodologica**

Lo studio esamina le principali caratteristiche del settore delle produzioni zootecniche biologiche in Sicilia, ed espone parte dei risultati di un'indagine svolta nell'ambito di un più ampio Progetto di ricerca<sup>2</sup>. La prima parte del lavoro, dedicata all'analisi delle principali caratteristiche strutturali ed economiche delle aziende, si basa sulle informazioni contenute nella banca dati RICA-INEA, che hanno consentito un confronto tra aziende zootecniche biologiche e convenzionali relativamente agli allevamenti "bovini da carne" e "ovini misti". Il RN, secondo quanto previsto dalla metodologia RICA-INEA, è stato calcolato sottraendo al PN l'importo dei Salari per la manodopera dipendente, gli oneri sociali dei familiari, il canone d'affitto e gli interessi passivi pagati sui debiti. Nella seconda parte sono illustrati i risultati di

---

<sup>1</sup> Il presente studio è frutto dell'attività congiunta degli autori. Tuttavia i paragrafi, 2 e 2.1 sono stati redatti da Giovanni Dara Guccione, mentre il paragrafo 3 da Giorgio Schifani. La premessa e le conclusioni sono state redatte da entrambi.

<sup>2</sup> "Efficienza, qualità e innovazione nella zootecnia biologica" (E.Qu.I.Zoo.Bio.) Programma Interregionale III Fase "Sviluppo Rurale", Sottoprogetto "Zootecnia biologica" coordinato dall'Università Politecnica delle Marche.

un'indagine diretta, condotta nell'estate 2008, attraverso la quale si sono evidenziati i principali aspetti che caratterizzano le fasi post-produzione, di trasformazione e commercializzazione. L'indagine ha preso in considerazione 12 casi studio, scelti con la collaborazione degli Organismi di Certificazione che operano nella regione, ed è stata condotta con l'ausilio di un questionario appositamente strutturato, e interviste dirette<sup>3</sup> ai responsabili delle imprese.

## 2. Le aziende zootecniche RICA in Sicilia: un confronto tra biologico e convenzionale per le aziende che allevano "Bovini da carne" e "Ovini misti".

In Sicilia la rete RICA ha rilevato, nel corso del 2007, 41 aziende zootecniche biologiche con differenti tipologie di allevamento, per un numero totale di 2.133 UBA, e una SAT pari ad ettari 3.494; di queste, quelle che allevano *Bovini da carne* sono 23, mentre sette allevano *Ovini misti* (latte e carne). Per il confronto di alcuni elementi economici che caratterizzano i gruppi, sono state estratte dalla Banca dati RICA-Inea le corrispettive tipologie di allevamento delle aziende convenzionali, risultate rispettivamente 145 e 34. Il Gruppo delle *aziende biologiche* che allevano *Bovini da Carne* con una SAU complessiva pari a 1.947 ettari, ha le seguenti caratteristiche medie: la SAU è pari ad ettari 84,6; la superficie in affitto è di ettari 21,7; la SAU foraggera è di ettari 59,5. Il gruppo comprende 1.198 UBA, con una media aziendale pari a 52, e un carico bestiame di poco superiore ad 0,6 UBA/ha. La PLV risulta mediamente pari a circa 109 mila euro/azienda di cui 37 mila euro provenienti dall'allevamento.

**Tabella 1 - Caratteristiche delle aziende zootecniche convenzionali e biologiche e indicatori economici (valori medi)**

	Aziende Zootecniche Biologiche		Aziende Zootecniche Convenzionali	
	Ovini misti	Bovini da Carne	Ovini misti	Bovini da Carne
<b>Numero</b>	7	23	34	145
<b>SAU (Ha)</b>	47,40	84,65	47,31	51,82
<b>SAU in affitto (Ha)</b>	19,07	21,67	14,61	23,58
<b>SAU foraggera (Ha)</b>	23,97	59,52	34,40	40,43
<b>UBA</b>	42	52	32	36
<b>UBA/ettaro</b>	0,89	0,62	0,66	0,69
<b>Plv (€)</b>	118.426	108.890	90.317	71.631
<b>Costi fissi (€)</b>	13.814	24.183	15.700	10.460
<b>Costi variabili (€)</b>	47.254	54.951	35.951	44.115
<b>Reddito Netto (€)</b>	72.470	52.786	52.262	32.749

Fonte: nostre elaborazioni su dati INEA-RICA

<sup>3</sup> Le rilevazioni sono state effettuate dal Dott. Vito Gati.

I costi fissi per azienda risultano pari a 24.183 euro e quelli variabili a 54.951 euro, mentre il Reddito Netto è mediamente di euro 52.785. Il campione di *aziende convenzionali*, che allevano *Bovini da Carne*, evidenzia le seguenti caratteristiche medie: la SAU è pari a 52 ettari (della quale 40 ettari foraggere); il ricorso all'affitto dei terreni interessa 24 ettari; il numero di UBA è di 36, con un carico di 0,7 UBA/ettaro. La PLV media è pari ad euro 71.63,1, di cui circa 37 mila relativi all'allevamento; i costi fissi ammontano ad euro 10.460, quelli variabili a circa 44 mila euro e il Reddito netto è pari 32.749. Il Gruppo delle *aziende biologiche* che allevano *Ovini Misti* ha mediamente le seguenti caratteristiche: la SAU, complessivamente pari ad ettari 332, risulta di 47 ettari ad azienda; il ricorso all'affitto riguarda circa 19 ettari/azienda; la SAU foraggera è pari ad ettari 24; le UBA sono 42 per azienda e il carico bestiame risulta pari a 0,9 UBA/ha. La PLV è di circa 118 mila euro/azienda, di cui 56 mila euro provenienti dall'allevamento, mentre i costi fissi e variabili sono rispettivamente di 13.814 e 47.254 euro. Il Reddito Netto è risultato pari a euro 72.470. Il gruppo di *aziende convenzionali* che allevano *Ovini Misti* è costituito invece da 34 aziende con una SAU media di ettari 47, una superficie in affitto di ettari 15 e una SAU foraggera di ettari 34. Le UBA sono in media 32, e il carico di bestiame di 0,7 UBA/ettaro. La PLV è risultata mediamente pari ad euro 90.317, di cui 59.042 euro derivanti dall'allevamento. I costi fissi sono pari ad euro 15.700 e quelli variabili a circa 36 mila euro. Il Reddito Netto ammonta ad euro 52.262.

### 2.1. Discussione dei dati

Il confronto fra le aziende che allevano *Bovini da Carne*, evidenzia una differenza nel Reddito Netto a favore delle aziende biologiche pari ad euro 20.036. Se consideriamo il RN per UBA, questo è pari a 1.015 euro nel caso delle aziende bio e 909 per le convenzionali. Le aziende bio dispongono di una maggiore SAU, anche per quanto riguarda le superfici foraggere, e hanno un carico di UBA/ha leggermente inferiore. Anche nel confronto tra le aziende convenzionali e quelle biologiche che allevano *Ovini Misti* risulta che quest'ultime hanno un reddito netto maggiore di euro 20.200 rispetto alle prime, pari mediamente a 1.725 euro/UBA per azienda; per le aziende convenzionali tale dato è pari a 1.633 euro/UBA.

Il confronto tra i due gruppi di aziende zootecniche biologiche evidenzia invece i seguenti risultati: le aziende che allevano *Ovini Misti*, pur avendo una superficie media inferiore di 37 ettari e un numero di UBA inferiore di 10 unità, hanno un RN medio superiore di poco meno di 20 mila euro, aspetto in parte riconducibile ai minori costi di produzione, relativi all'acquisto di mangimi e materie prime per l'allevamento. Inoltre, le aziende che allevano *Ovini Misti* commercializzano un maggior numero di prodotti (latte, carne, formaggi) rispetto al gruppo delle aziende che allevano *Bovini da Carne*. Tale diversificazione consente di potere compensare le oscillazioni dei prezzi alla produzione e quindi di potere spuntare, in funzione del periodo di vendita e del momento congiunturale, prezzi del prodotto maggiormente remunerativi come si evince dalla Produzione Lorda Vendibile superiore mediamente di circa 6 mila euro.

### **3. Trasformazione e commercializzazione dei prodotti degli allevamenti bio in Sicilia: caratterizzazione delle imprese e interpretazione dei risultati**

I casi analizzati nello studio ricadono in tutte le province della Sicilia ad eccezione di quella di Siracusa: si tratta di imprese che si sono costituite in gran parte nel 1990 o negli anni successivi, e che per la maggior parte (75%) hanno deciso di orientarsi verso le produzioni biologiche nel periodo tra il 2000 e il 2007. Un caso particolare riguarda l'azienda che si trova in provincia di Trapani, la cui forma giuridica è quella di Onlus. Si tratta di una iniziativa realizzata in seguito alla concessione, in comodato d'uso, di un fondo agricolo confiscato alla mafia, coltivato a vigneto, uliveto e frutteto, con allevamento avicolo, i cui proventi sono principalmente utilizzati per sostenere progetti di recupero e riabilitazione per tossicodipendenti. L'attività delle imprese, che in due terzi dei casi è specializzata nelle produzioni bio, nella metà interessa il latte e i suoi derivati, in due casi riguarda esclusivamente le carni, nel 25% è mista carne/latticini e in un caso riguarda esclusivamente la produzione di uova (Onlus). Le quattro aziende non specializzate del gruppo trattano tutte in prevalenza prodotti convenzionali, e in percentuale a volte modesta (tra il 5% e il 40%) quelli biologici. Il 50% delle imprese è rappresentato da ditte individuali, una sola è una S.r.l., una è una Società per Azioni, il cui maggiore azionista è il Gruppo Zappalà, e in tre casi si è in presenza di società cooperative che variano da un minimo di 12 ad un massimo di 260 soci. Solo due imprese sono senza terra ed esclusivamente commerciali, mentre in tutti gli altri casi si dispone di terreni propri, con superfici che variano da 50 a 122 ettari per le ditte individuali, e che raggiungono i 3.000 ettari per la più grossa delle cooperative. Per quanto riguarda le risorse umane, e le diverse categorie, se si esclude la Onlus, che per apporto di lavoro presenta caratteristiche particolari per l'attività sociale che svolge, i casi esaminati assorbono complessivamente 36 unità con contratti a tempo indeterminato, e 30 unità a tempo determinato, con una media di 6,0 addetti per impresa. L'attività di gestione e direzione si avvale di ulteriori 16 unità con ruolo direttivo e di altrettante inquadrare come impiegati (soprattutto amministrativi), per una media di 2,9 unità/impresa. Il ricorso a salariati avventizi o fissi riguarda 8 imprese su 11. Tranne i due casi in cui l'attività è esclusivamente commerciale, le aziende realizzano in proprio, interamente o in buona parte, le materie prime (solo tre integrano le loro produzioni con acquisti esterni, nella misura variabile tra il 5% e il 40% del totale commercializzato). Complessivamente la tipologia dei prodotti comprende innumerevoli tipi di formaggi, carni, latte e uova. Per quanto riguarda le imprese specializzate: in un caso si tratta di una cooperativa che produce, trasforma e commercializza animali vivi e formaggi bio, oltre ad altri diversi tipi di prodotti, dei soci o acquistati da aziende esterne; la ONLUS produce e commercializza uova biologiche; due sono imprese di produzione, trasformazione e commercializzazione di formaggi bio vaccini; una di produzione trasformazione e commercializzazione di latte e formaggi caprini; una di produzione trasformazione e commercializzazione di carni e formaggi ovini e vaccini; una è un'impresa di produzione e commercializzazione di sola carne bio; una è specializzata nella trasformazione e commercializzazione di carne e formaggi da

all'allevamento ovino. Nelle imprese non specializzate l'attività relativa ai prodotti biologici interessa: in due casi il latte (raccolta, trasformazione e commercializzazione di latte biologico, e produzione e commercializzazione di latte biologico crudo); un'impresa senza terra, che commercializza anche formaggi biologici e ricotta; una cooperativa di produttori che trasforma e confeziona, in vari tagli, anche carne biologica (prodotta da un socio). Tutte le imprese, tranne due, sono dotate di mezzi propri per la consegna dei prodotti, che nella metà dei casi sono venduti anche direttamente in azienda<sup>4</sup>. Il mercato prevalente è per tutte quello regionale, e più spesso locale: solo in cinque casi una modesta percentuale di prodotto supera i confini regionali, e solo in due di questi quelli nazionali. Nelle imprese non specializzate l'importanza che rivestono i prodotti bio, sia in valori percentuali che in valori assoluti, è sempre di una certa consistenza e interesse<sup>5</sup>: nell'azienda esclusivamente commerciale, per esempio, i prodotti bio in quantità rappresentano appena lo 0,7%, ma in valore l'1,4%, (circa 100 mila euro). Anche in altri casi, a fronte di una incidenza quantitativa dei prodotti biologici rispettivamente pari all'1,6% e allo 0,50%, si ha una incidenza sul fatturato rispettivamente del 2,0% (310 mila euro di fatturato bio per la più grande delle cooperative) e del 3,0% (circa 50 mila euro). Per quanto riguarda l'andamento del mercato, con riferimento agli ultimi anni, in metà dei casi si registrano incrementi del fatturato bio in misura variabile dal 10% al 25%, mentre negli altri casi non si registrano variazioni significative. Gli investimenti in attività promozionali sono modesti ed effettuati solo in tre quarti dei casi: le imprese spendono generalmente meno di 10.000 euro, e solo in due casi investono cifre superiori ( $\geq$  50.000 euro). Ampia risulta la partecipazione a fiere di settore (soprattutto a carattere locale), cinque imprese hanno dichiarato di partecipare ad eventi nazionali e due a fiere che si tengono in altri Paesi della UE. In un solo caso l'azienda dispone di un apposito sito sul Web, e in un altro caso risulta utilizzata la stampa specializzata. Nel 50% dei casi emergono difficoltà riconducibili soprattutto agli approvvigionamenti di materie prime, con riferimento in particolare ai mangimi biologici e al latte, e alla commercializzazione dei prodotti sui mercati specializzati biologici, dove i prodotti sono venduti a prezzi più vantaggiosi (soprattutto fornitura di negozi, supermercati specializzati, GAS).

#### 4. Considerazioni conclusive

L'indagine ha consentito di evidenziare alcuni aspetti di un certo interesse: innanzitutto le performance economiche delle aziende biologiche, in entrambe le tipologie di allevamento considerate, risultano migliori nel caso delle aziende biologiche, e tra i due gruppi di questa tipologia migliori per le aziende che allevano Ovini

---

<sup>4</sup> La vendita diretta in azienda risulta decisamente prevalente (circa l'80%) solo nel caso della ONLUS, mentre in tutti gli altri casi non incide oltre il 15% sul fatturato complessivo.

<sup>5</sup> Complessivamente le imprese fatturano, con riferimento ai soli prodotti biologici, circa 1 milione di euro.

Misti, anche se nel complesso si sottolinea lo squilibrio tra la numerosità delle aziende di produzione bio (circa 1.800 tra aziende da latte, carne e miste), e il numero di imprese commerciali censite durante la scelta dei casi (solo 16), con conseguente presumibile collocazione della maggior parte delle produzioni sul mercato convenzionale. Per quanto riguarda la seconda parte dello studio, i dodici casi esaminati presentano caratteristiche a volte profondamente differenti, sia in relazione alla loro specializzazione, sia in relazione alla dimensione dell'attività economica, della forma giuridica, del tipo di attività e di prodotti trattati, di una più o meno completa integrazione della filiera, ecc. Nonostante ciò, alcune caratteristiche accomunano di volta in volta le imprese oggetto dell'indagine: la dimensione commerciale, generalmente contenuta, ma di un certo interesse soprattutto in alcuni casi; la numerosità dei prodotti trattati, specialmente in presenza di imprese zootecniche che producono latte e lo trasformano in formaggi e ricotta; la vendita diretta in azienda, anche se spesso modesta; l'orientamento prevalente verso il mercato regionale; la difficoltà di inserimento nel circuito specializzato; il solido posizionamento sul mercato; l'ottimismo in relazione alle aspettative future.

### **Bibliografia**

- Ansaloni F., Chiorri M., Galioto F., Guccione G., Menghi A., Pyszny F., Schifani G. (2007): *Strategie imprenditoriali delle aziende zootecniche biologiche*. In atti *III Workshop GRAB-IT, "Sostenibilità e Qualità delle produzioni agricole biologiche"*, pp. 113-117. Ali&no Editrice, ISBN 978-88-6254-005-6, Perugia.
- Ansaloni F., Menghi A., Pyszny F., Schifani G., Zanolì R. (2007): *Analisi economica di imprese zootecniche biologiche in Italia: primi risultati del Progetto di Ricerca interdisciplinare E.Qu.I.Zoo.Bio*. In *Atti del XLIV Convegno di Studi della SIDEA*. Assisi (PG).
- INEA (2007): Dati RICA