



Publicazione finanziata nell'ambito del PSR 2014-2020 sottomisura 1.2.
progetto id.51824 che prevede la partecipazione comunitaria

SOMMARIO

<i>INTRODUZIONE</i>	2
<i>IL CONCETTO DI REDDITIVITÀ PER UN’AZIENDA AGRICOLA</i>	3
<i>I VINCOLI TECNICO-NORMATIVI E LE SCELTE COLTURALI DELL’OPERATORE BIOLOGICO</i>	5
<i>LE RESE E I RISULTATI ECONOMICI DEL METODO BIOLOGICO</i>	7
<i>CONTESTO PRODUTTIVO E COMMERCIALE</i>	10
<i>ELEMENTI CRITICI DETERMINANTI IL SUCCESSO DELLE AZIENDE BIOLOGICHE</i>	12
<i>LA REDDITIVITÀ DELLE AZIENDE BIOLOGICHE DA UN’ANALISI DEL CAMPIONE RICA</i>	14
• <i>Confronto tra redditività delle aziende biologiche e convenzionali</i>	
• <i>Incidenza del sostegno PAC sui redditi delle aziende biologiche</i>	
<i>LE ESTERNALITÀ POSITIVE DEL METODO BIOLOGICO</i>	21

INTRODUZIONE

Il metodo di agricoltura biologica non prescinde da considerazioni di natura economica, tanto che il tema della redditività è la questione prioritaria posta dagli aspiranti agricoltori biologici. Ma con l'avvio della nuova PAC 2023-2027, molto orientata sulla sostenibilità ambientale, la domanda ricorrente è sulla convenienza o meno di convertire la propria azienda al metodo di produzione biologico. Per cercare di dare una risposta oggettiva a un dubbio legittimo, in questo breve opuscolo informativo sono stati affrontati i principali temi economici legati alla conduzione di un'azienda secondo il metodo biologico, a partire dai fattori che condizionano e influiscono sulla formazione del reddito nelle aziende biologiche e sui quali si può lavorare per migliorare i propri risultati reddituali. Pertanto, si indagheranno sul piano tecnico-economico i principali elementi del contesto produttivo e i riferimenti commerciali che determinano la redditività delle aziende biologiche, senza dare soluzioni perché ogni realtà produttiva è unica come unica è la capacità imprenditoriale di ognuno. Quello del calo di resa è il limite principale contestato al metodo biologico, che impone anche manodopera aggiuntiva, anche se i costi sono compensati da prezzi meno volatili e più adeguati. Al tempo stesso, grazie all'eliminazione di fertilizzanti e prodotti fitosanitari che impattano su suolo, acque superficiali e di falda, biodiversità, api, altri insetti utili e fauna selvatica, aumenta il valore di beni pubblici come la biodiversità e le risorse naturali più tutelate. Le differenze di resa, inoltre, sono altamente contestuali e dipendono dal sistema di coltura e dalle

caratteristiche del sito. Per sopperire a questo limite e competere con la produttività dell'agricoltura tradizionale, l'agricoltura biologica dovrà essere supportata da una adeguata disponibilità di mezzi tecnici e da una ricerca mirata su nuove tecniche colturali.

IL CONCETTO DI REDDITIVITÀ PER UN'AZIENDA AGRICOLA

La redditività è un concetto economico finalizzato a verificare l'attitudine di un'impresa a produrre un reddito sufficiente a coprire i costi di produzione e a generare profitti.

Ma come si misura la capacità di realizzare margini di guadagno?

Lo strumento principale è sicuramente il **Bilancio Totale**. E' nota, infatti, la funzione del bilancio economico, sia preventivo che consuntivo, quale documento fondamentale per conoscere costi e redditi, in forma aggregata, di tutte le attività aziendali, con riferimento al ciclo in esame, considerato in un determinato arco di tempo. Il bilancio economico totale consente di determinare il reddito complessivo dell'azienda.

Il bilancio globale, in pratica, fornisce elementi utili per valutare la gestione complessiva dell'azienda, ma non dà informazioni su attività o singoli processi produttivi.

Per entrare nel dettaglio dei risultati economici conseguiti, molto più utili sono i **Bilanci Parziali** (margini lordo e conto colturale).

Con questi strumenti i bilanci economici sono riferiti alle singole attività produttive (colture erbacee e arboree, allevamento

zootecnico, oleificio, cantina, ecc.), nell'ambito di un'azienda agraria nella quale sono presenti molteplici attività produttive.

I bilanci parziali consentono di determinare i redditi (lordi o netti) delle singole attività messe in programma dall'imprenditore; cioè questi ultimi bilanci indicano più dettagliatamente come si forma il reddito complessivo e quale incidenza hanno su di esso le singole attività produttive.

Margine lordo

La redditività di una coltura all'interno dell'ordinamento colturale o di un allevamento può essere espressa in termini di Margine Lordo, tenendo presente che i costi variabili sono relativi alle singole colture o singola specie allevata, mentre la PLV varia a seconda del tipo di prodotto, della quantità e del relativo valore commerciale.

Margine Lordo = PLV – Costi variabili o specifici

Il concetto di reddito lordo è di particolare utilità nella pianificazione aziendale, in quanto può essere assunto come obiettivo dell'imprenditore nel breve periodo.

Il confronto biologico v/s convenzionale

Utilizzando lo strumento del margine lordo si potrebbe confrontare la redditività delle singole colture o allevamenti per valutare l'efficacia di una gestione secondo il metodo biologico rispetto al convenzionale.

La determinazione del margine lordo per questo confronto può essere utile ma non esaustivo. **Per confrontare i margine lordi di colture e allevamenti condotti con metodo biologico e convenzionale bisognerebbe tener conto di alcune variabili:**

- Diversa efficacia dei mezzi tecnici,
- Vincoli e prescrizioni normative (rotazioni colturali, razioni alimentari),
- Contributi,
- Prezzi di mercato.

Un aspetto da considerare nella determinazione del margine lordo è rappresentato dall'**orizzonte temporale dei cicli produttivi**, che può dare vita a sfasamenti significativi fra il momento in cui è effettuato l'investimento e quello in cui è apprezzabile la sua remunerazione.

I VINCOLI TECNICO-NORMATIVI E LE SCELTE COLTURALI DELL'OPERATORE BIOLOGICO

Partendo dal presupposto che oggi in agricoltura si fa reddito riducendo i costi di produzione, **nei sistemi colturali intensivi** i risultati produttivi dipendono dai mezzi tecnici (inputs energetici esterni), **mentre in agricoltura biologica** si agisce in modo preventivo e l'utilizzo dei mezzi tecnici deve rappresentare una integrazione ad una corretta applicazione di pratiche agronomiche.

Sia che si tratti di fertilizzazione o di trattamenti fitosanitari, infatti, **nel metodo biologico quelle che devono essere esaltate sono le risorse naturali**, attraverso pratiche agronomiche mirate o l'utilizzo di attrezzature specifiche, prima di far ricorso ai mezzi tecnici autorizzati. Oggi sul mercato sono presenti oltre 7.000 prodotti certificati bio, in grado di rispondere alla maggior parte delle esigenze colturali dell'agricoltore biologico. Ma **l'economia di un'azienda agricola**, e in particolare di

un'azienda biologica, oltre alla corretta applicazione di pratiche agronomiche e all'utilizzo di mezzi tecnici efficaci, **dipende anche dalle scelte culturali** e nel biologico questa scelta può essere condizionata da diversi fattori.

In generale, i **fattori che condizionano l'ordinamento culturale aziendale** e le scelte negli avvicendamenti e rotazioni sono:

- Il mercato nella sua evoluzione storica e prospettica;
- L'efficacia agronomica, in termini di aumento della fertilità e gestione del suolo;
- Organizzazione aziendale, cioè le risorse tecniche, strutturali e professionali disponibili in azienda;
- I rapporti e i collegamenti con il mercato dei fattori della produzione e del prodotto finale;
- Le opportunità contributive derivanti dalla PAC e dal PSR.

Per il produttore biologico, i **fattori che più influiscono sulle scelte culturali** sono:

- ✓ I prezzi di mercato dei prodotti agricoli;
- ✓ I costi dei mezzi tecnici (concimi, pesticidi, sementi);
- ✓ Il mercato delle foraggere;
- ✓ I danni da fauna selvatica;
- ✓ I rapporti con i mercati locali e non;
- ✓ I vincoli ambientali;
- ✓ La necessità di utilizzare colture rinettanti;
- ✓ La necessità di compensare le basse rese o i mancati raccolti con i contributi.

Un agricoltore biologico, inoltre, dovrebbe ragionare in termini di **sistemi culturali sostenibili in una visione di medio e lungo**

periodo, e non solo di colture che al momento spuntano i migliori prezzi di mercato.

I vincoli e le prescrizioni normative, di fatto, influiscono e condizionano la formazione del reddito nel metodo biologico.

I principi etici e di rispetto ambientale, che sono alla base del metodo produttivo biologico, **non prescindono da considerazioni di ordine economico**, ma le potenzialità economiche delle coltivazioni e allevamenti biologici dipendono innanzitutto dalle **capacità imprenditoriali** di interpretare la realtà produttiva e commerciale in cui l'azienda è inserita e opera.

La redditività per un'azienda biologica è un concetto complesso perché complesso è il sistema produttivo di riferimento, basato sull'equilibrio naturale tra le coltivazioni e l'ambiente. Tutte le pratiche agronomiche (rotazioni, lavorazioni ridotte, sovesci, concimazioni organiche) che contribuiscono all'incremento della fertilità del terreno rappresentano anche le condizioni fondamentali per raggiungere la sostenibilità economica.

LE RESE E I RISULTATI ECONOMICI DEL METODO BIOLOGICO

L'approccio produttivo nel metodo biologico risulta essere più complicato e articolato rispetto a quello delle aziende convenzionali.

La massimizzazione delle produzioni perseguita dal convenzionale sono risultati difficilmente conseguibili nel metodo biologico.

Il gap produttivo del biologico viene compensato da un **maggiore valore delle produzioni** e da un *premium price* contributivo, ma ancora di più sono importanti le scelte imprenditoriali a livello gestionale e commerciale. **Il problema delle rese** del metodo biologico rispetto al convenzionale è in realtà un **falso problema**, perché il convenzionale ha un orizzonte temporale legato a cicli produttivi annuali, mentre **nelle coltivazioni biologiche la resa della singola coltura è legata alla successione/precessione di altre produzioni**, che hanno funzioni tecniche di supporto alla fertilità del suolo. Dunque, la resa della coltivazione principale va riferita a tutto il periodo di coltivazione della stessa e delle colture ad essa collegate.

Rese e materiale genetico

Il materiale sementiero a disposizione per l'agricoltura biologica è fortemente **condizionato dalla concessione delle deroghe**, pertanto, da un punto di vista genetico il biologico utilizza semente testata e selezionata per il convenzionale.

I risultati di questo **utilizzo improprio** si traducono in minori performance in termini di rese, dato che tali fattori produttivi mal si adattano alle forme di agricoltura estensiva come quella biologica.

Rese e ambiente produttivo

Importante è anche l'ambiente di coltivazione, tanto che più ci si avvicina ad ambiti meno favorevoli alla coltivazione, tanto più il differenziale produttivo diminuisce: è il caso delle coltivazioni di medio-alta collina, dove sia la tecnica che le rese tendono ad avvicinarsi nel confronto tra metodo biologico e convenzionale.

Vista l'impostazione tendenzialmente olistica e di lungo periodo del metodo biologico, occorre sottolineare che le diverse colture praticate sono **fortemente interconnesse in senso tecnico**: i risultati di un frumento sono fortemente influenzati dalla precessione colturale (medicaio piuttosto che un altro cereale, oppure la presenza di un sovescio). Tutto ciò implica una modifica della tecnica colturale, delle operazioni, delle attrezzature necessarie (vedi erpice strigliatore) che si traduce, in termini economici, in costi di natura e di livello diversi. **Alla luce di tutto ciò...**

- ✓ Com'è possibile separare la redditività di un cereale dalla coltura precedente?
- ✓ Quanto questa influenza i risultati economici della successiva?

Logica conseguenza è che **la redditività nel metodo biologico debba essere riferita al complesso aziendale**, frutto della sinergia delle diverse pratiche e colture adottate, differenziando i risultati per tipologia d'impresa, dimensione e ambiente produttivo, ecc.

Con questa impostazione **le analisi micro-economiche classiche**, intese soprattutto come bilanci colturali o costi di produzione, **perdono molto del loro significato**, sia per gli arbitrari riparti dei costi congiunti e connessi, sia per il fatto che non si considerano le influenze delle altre colture.

In Conclusione...

Anche per l'azienda biologica **l'analisi tecnica non può prescindere da quella economica**, ma con la consapevolezza della **complessità di tali analisi e quindi delle difficoltà di**

esprimere giudizi definitivi sulla reale efficienza e la conseguente sostenibilità economica del metodo biologico.

CONTESTO PRODUTTIVO E COMMERCIALE

Data la **complessità tecnica del metodo biologico**, basato sulle strette sinergie tra elementi naturali, climatici e ambientali, e non sulla semplice sostituzione di input chimici con altri di natura organica, **il successo economico delle aziende biologiche** dipende fundamentalmente dalla **capacità imprenditoriale** di interpretare il contesto produttivo in cui opera l'azienda e il mercato di riferimento.

Il periodo di conversione

Il periodo transitorio della conversione **rappresenta il primo gap produttivo per l'agricoltore biologico**, ancora carente di conoscenze tecniche e pratiche. In questa fase, inoltre, va considerata la necessità sul piano agronomico di **ripristinare livelli di fertilità adeguati dei terreni**, in grado di sostenere la crescita delle piante senza il ricorso a prodotti chimici di sintesi. **Il calo delle rese sono fisiologiche nella fase di transizione**, ma l'agricoltore biologico deve affrontare il problema con un **orizzonte analitico di lungo periodo, anche di 5-10 anni**, e con un approccio aziendale e non relativo alle singole colture. Nel modello tecnico ed economico di analisi del metodo biologico, infatti, devono essere considerate anche le **colture a supporto della fertilità generale dei terreni** e non necessariamente destinate al mercato.

Prezzi e canali commerciali

Per l'azienda biologica non è corretto affrontare il tema dei prezzi con un approccio generalistico, cioè la coltivazione di una specie invece che un'altra a seconda della dotazione strumentale e risorse aziendali, dei prezzi di mercato o di eventuali contributi. Oggi il mercato impone scelte ponderate, anche in base a fattori esterni all'azienda. In questo conteso, diventa cruciale la **scelta dei canali di commercializzazione**, sia che si producano *commodities* e/o *specialities*.

Premesso che una filiera più corta sposta il valore aggiunto verso i produttori rispetto ai soggetti intermediari, **in generale l'imprenditore biologico**, in funzione degli ordinamenti produttivi e delle colture praticabili, **dovrebbe orientarsi verso sistemi di commercializzazione che possano garantire quotazioni migliori per le proprie produzioni**, allacciando rapporti, per esempio, con marchi nazionali o esteri in grado di riconoscere e valorizzare la qualità delle materie prime certificate bio.

Il prezzo è anche funzione di determinate e a volte limitate quantità di prodotto, fatto che si ripercuote direttamente nella dimensione produttiva aziendale, condizionando la scelta delle colture da adottare e del relativo dimensionamento a prescindere dalle rese ottenibili. **Ad esempio**, l'imprenditore, che pratica con le ortive una qualche forma di filiera corta, si conforma alle richieste del consumatore in senso qualitativo (tipo di ortaggio) e quantitativo (quantità prodotta e superficie dedicata).

Tuttavia, va ricordato come **la scelta del canale di commercializzazione vada calibrata in base all'azienda**.

Ad esempio, la Grande Distribuzione Organizzata (GDO) impone regole definite di conferimento (continuità nelle forniture, pezzatura/calibrazione dei prodotti fissa, qualità organolettica/estetica alta, ecc.) che non tutti i produttori riescono a rispettare, sia che si tratti di prodotti bio venduti con marchio proprio del produttore, che come *private label* (venduti con marchio della distribuzione). Detto ciò non è però esclusa la contemporanea esistenza in azienda di due forme di commercializzazione completamente diverse tra di loro (quella tramite GDO e vendita diretta). In conclusione, **le capacità dell'imprenditore di relazionarsi con il mercato, scegliendo il canale o i canali commerciali più idonei, appaiono più importanti della natura biologica del prodotto stesso.**

ELEMENTI CRITICI DETERMINANTI IL SUCCESSO DELLE AZIENDE BIOLOGICHE

Per impostare correttamente un'attività produttiva biologica, oltre ai fatti tecnici **occorre considerare nel loro insieme tutti gli elementi**, interni ed esterni, **che intervengono nella produzione.**

Solo un'attenta analisi critica delle caratteristiche strutturali organizzative e di relazione con l'ambiente esterno, quindi, può fornire utili spunti per la corretta impostazione dell'attività aziendale biologica, **fatto che dipende dalle capacità critiche e organizzative dell'imprenditore.**

Per chiarezza espositiva **si riportano di seguito, singolarmente, gli elementi critici determinanti il successo aziendale:**

- **La dimensione aziendale:** questo è un aspetto secondario, legato alle disponibilità dell'imprenditore e alle attività praticabili. Risulta importante per le colture non direttamente orientate alla filiera corta (soprattutto *commodities*), dove il successo aziendale passa per l'estensivizzazione generale della produzione e per la massimizzazione dell'efficienza delle attrezzature; in questo caso è la dimensione aziendale a garantire redditi adeguati;
- **Capitali investiti e anticipazioni finanziarie:** in generale il loro utilizzo è in relazione alla dimensione del processo e dell'ordinamento produttivo. In termini unitari (ettari) sono meno incidenti per le *commodities*, ma per attività più complesse, viste le maggiori necessità di risorse finanziarie (anticipazioni colturali, impianti aziendali di trasformazione, condizionamento e commercializzazione), il discorso è inverso;
- **Lavoro meccanico e manuale:** sono conseguenti ai precedenti punti, da ciò deriva la tecnica di produzione, che ne condiziona l'applicazione in base alla disponibilità;
- **La scelta dell'orientamento produttivo:** essa è legata all'ambiente pedo-climatico e al mercato di riferimento, nonché alla difficoltà di relazionarsi con esso;
- **Canale di commercializzazione:** questo elemento attiene all'abilità imprenditoriale nello scegliere la forma di commercializzazione più adeguata e funzionale alla propria struttura produttiva, in grado di valorizzare al meglio la produzione.

Investire in ricerca e innovazione

I detrattori del bio descrivono l'agricoltura biologica come un approccio che non utilizza innovazione, come invece fanno convenzionale ed integrato. Non è affatto così ed è più vero il contrario.

La rinuncia alla chimica di sintesi, sia per la fertilizzazione che per la difesa delle colture, **impone agli agricoltori biologici di trovare soluzioni innovative**, in molti casi basate sull'integrazione tra mezzi diversi (meccanici, ecologici, genetici ecc...) e restituisce valore al ruolo dell'agricoltore.

Grazie all'agricoltura biologica sono emerse tecniche, attrezzature e prodotti che hanno dato ampio spazio ad aziende innovative, anche a livello industriale, come nel caso delle macchine per il controllo meccanico e termico delle piante infestanti e dei biopesticidi. Gli stessi **metodi e attrezzature dell'agricoltura di precisione** non sono un'esclusiva dell'agricoltura convenzionale, ma **vengono ampiamente utilizzati anche in aziende biologiche**. Per il biologico investire in ricerca e innovazione, attraverso metodi partecipativi con il ruolo attivo degli agricoltori, è assolutamente strategico e i risultati possono non solo far crescere le produzioni bio nel nostro paese, ma offrire soluzioni utili per tutta l'agricoltura.

LA REDDITIVITÀ DELLE AZIENDE BIOLOGICHE DA UN'ANALISI DEL CAMPIONE RICA

Sulla redditività delle aziende incidono pagamenti diretti e misura 11 (PSR 2014-2020). Sono queste le conclusioni di uno studio effettuato da **Ismea e Rete Rurale Nazionale** per un

approfondimento sullo stato dell'agricoltura biologica in Italia e sulla redditività delle aziende agricole coinvolte. Lo studio ha analizzato le componenti del reddito netto aziendale delle imprese biologiche campionate all'interno della Banca Dati **RICA** (Rete di Informazione Contabile Agricola), periodo di riferimento 2016-2019, approfondendo l'analisi regionale a livello di orientamento economico, di unità lavorativa e zona altimetrica.

Il report, inoltre, ha preso in esame l'incidenza dei pagamenti diretti e della misura di sostegno alle superfici biologiche dello sviluppo rurale nel reddito netto aziendale, proponendo un continuo parallelismo con le imprese agricole convenzionali della Rica.

Confronto tra redditività delle aziende biologiche e convenzionali

Analizzando la **redditività netta media per azienda**, si registra che in valore assoluto le aziende biologiche hanno una redditività maggiore rispetto a quelle convenzionali, ma è necessario sottolineare come questo dato sia influenzato dalle dimensioni dell'azienda stessa.

Come evidenziato nella tabella di seguito rappresentata, il dato complessivo dimostra che le aziende biologiche hanno una redditività di 57.139 €, rispetto ai 54.802 € di quelle convenzionali, con una differenza positiva media per azienda di 2.337 €. In generale, la maggiore redditività netta per azienda in favore del biologico è da imputare alle dimensioni delle aziende stesse, che nel caso dell'agricoltura biologica sono maggiori. A dimostrare ciò, le aziende biologiche del campione hanno

un'estensione media di 40,69 ha a fronte di un'estensione media del convenzionale di 32,47 ha.

Regioni	CNV		BIO		Differenza bio-convenzionale	
	€	n° osservazioni	€	n° osservazioni	▲	%
Abruzzo	31.607	1.880	37.418	344	5.811	18%
Alto Adige	53.217	1.093	50.128	129	- 3.089	-6%
Basilicata	41.368	1.135	56.018	354	14.650	35%
Calabria	23.766	525	36.895	1465	13.129	55%
Campania	50.594	2.161	121.183	298	70.589	140%
Emilia-Romagna	72.193	2.627	86.006	320	13.812	19%
Friuli V. Giulia	66.560	1.526	64.747	169	- 1.814	-3%
Lazio	57.967	1.425	65.311	527	7.344	13%
Liguria	33.857	1.572	42.185	142	8.328	25%
Lombardia	95.989	2.407	57.976	117	- 38.013	-40%
Marche	30.525	1.290	40.945	407	10.420	34%
Molise	41.990	1.233	51.115	118	9.125	22%
Piemonte	70.514	2.927	134.502	265	63.988	91%
Puglia	29.273	1.877	50.188	645	20.915	71%
Sardegna	40.550	1.835	37.419	228	- 3.132	-8%
Sicilia	25.549	1.674	41.704	918	16.154	63%
Toscana	35.889	1.670	55.977	593	20.087	56%
Trentino	52.730	905	54.193	135	1.463	3%
Umbria	44.029	1.513	51.691	252	7.662	17%
Valle D'Aosta	49.302	864	66.913	109	17.611	36%
Veneto	112.276	2.267	145.323	195	33.047	29%
Italia	54.802	34.406	57.139	7.730	2.337	4%

Il Reddito Netto medio per azienda è chiaramente influenzato dalle dimensioni delle aziende stesse. A parità di redditività per ettaro, le aziende più grandi presentano redditività complessive maggiori.

Nella prossima tabella, si focalizza l'attenzione sulla **redditività netta media per ettaro**. Si nota che a livello italiano l'agricoltura convenzionale registra un valore più alto (1688 euro/ettaro) rispetto al biologico (1404 euro/ettaro), con una differenza media per ettaro pari a 283 €.

Regioni	CNV		BIO		Differenza bio-convenzionale	
	€/ha	n° osservazioni	€/ha	n° osservazioni	▲	%
Abruzzo	1.364	1.880	1.213	344	- 151	-11%
Alto Adige	3.449	1.093	4.189	129	740	21%
Basilicata	1.077	1.135	909	354	- 168	-16%
Calabria	1.846	525	2.499	1.465	653	35%
Campania	2.381	2.161	3.215	298	833	35%
Emilia-Romagna	2.011	2.627	1.443	320	- 568	-28%
Friuli V. Giulia	2.380	1.526	1.869	169	- 512	-22%
Lazio	1.671	1.425	1.213	527	- 459	-27%
Liguria	3.633	1.572	1.477	142	- 2.156	-59%
Lombardia	2.466	2.407	1.419	117	- 1.047	-42%
Marche	869	1.290	842	407	- 27	-3%
Molise	1.466	1.233	1.107	118	- 359	-24%
Piemonte	1.580	2.927	2.107	265	528	33%
Puglia	1.211	1.877	1.332	645	121	10%
Sardegna	729	1.835	369	228	- 360	-49%
Sicilia	887	1.674	942	918	55	6%
Toscana	1.145	1.670	1.192	593	47	4%
Trentino	4.879	905	3.366	135	- 1.513	-31%
Umbria	1.021	1.513	1.086	252	65	6%
Valle D'Aosta	692	864	1.199	109	507	73%
Veneto	3.638	2.267	3.938	195	300	8%
Italia	1.688	34.406	1.404	7.730	- 283	-17%

Dal punto di vista colturale, la bilancia pende a favore del convenzionale su colture permanenti, granivori ed erbivori, mentre è sostanzialmente in equilibrio con i seminativi. Nel settore dell'ortofloricoltura il biologico ha un reddito netto più elevato, con una differenza del 37% in più rispetto all'agricoltura convenzionale.

Incidenza del sostegno PAC sui redditi delle aziende biologiche

Interessante poi è l'analisi sul sostegno finanziario della PAC. Infatti, a livello di **pagamenti diretti medi per azienda**, il biologico percepisce 14.406 €, a fronte di 13.187 € dell'azienda agricola convenzionale, come si nota nella tabella seguente. Per ettaro il sostegno è di 340,90 €/ettaro rispetto ai 363,40 €/ettaro del convenzionale. L'incidenza dei pagamenti del primo pilastro nelle aziende convenzionali è del 22,9%, mentre per quelle biologiche è del 25%, a conferma di come l'agricoltura biologica sia meno redditizia rispetto al convenzionale.

Regioni	Convenzionale			Biologico		
	Azienda	Ettaro	n° osserv.	Azienda	Ettaro	n° osserv.
Abruzzo	5.582	230,2	1.756	7.959	252,9	335
Alto Adige	4.484	262,1	955	3.563	243,7	100
Basilicata	9.732	242,3	1.067	16.804	270,9	351
Calabria	10.651	817,2	505	14.176	950,1	1.439
Campania	8.694	362,2	1.741	11.139	279,9	274
Emilia-Romagna	14.975	392,9	2.456	22.261	366,1	313
Friuli V. Giulia	9.095	296,9	1.374	10.163	261,4	148
Lazio	13.802	374,5	1.318	15.682	286,6	517
Liguria	3.620	193,7	687	5.956	174,2	115
Lombardia	20.293	476,8	2.167	19.748	455,0	110
Marche	12.651	346,7	1.234	14.538	298,8	406
Molise	8.955	301,6	1.175	14.263	308,9	118
Piemonte	23.175	477,2	2.649	34.437	484,7	236
Puglia	9.663	383,2	1.776	18.758	489,1	631
Sardegna	12.815	218,4	1.698	16.554	158,4	220
Sicilia	7.651	244,7	1.512	10.111	225,0	890
Toscana	11.555	297,8	1.316	11.748	238,8	563
Trentino	4.162	287,4	618	4.752	237,0	103
Umbria	19.817	448,7	1.475	14.119	296,5	252
Valle D'Aosta	14.405	158,5	645	11.906	176,0	89
Veneto	22.059	633,5	1.988	15.245	369,1	172
Italia	13.187	363,4	30.112	14.406	340,9	7.382

A questo si aggiunge la **misura 11** del PSR, che prevede un pagamento specifico per i terreni condotti in regime di produzione biologica. A livello complessivo, il peso del sostegno pubblico con la misura 11 arriva fino al 17,5% del reddito, come si evince dai dati presenti nella tabella della pagina seguente.

Regioni	Misura 11			
	Azienda	Ettaro	Azienda	Ettaro
Abruzzo	5.474	141,1	3.427	134
Alto Adige	4.288	333,9	1.817	83
Basilicata	11.959	167,6	5.539	204
Calabria	6.680	446,4	3.648	1253
Campania	9.113	231,9	6.455	142
Emilia-Romagna	6.447	133,5	3.489	187
Friuli V. Giulia	6.528	279,3	3.226	115
Lazio	9.950	175,3	5.311	319
Liguria	6.423	184,7	5.034	75
Lombardia	12.477	333,6	6.524	40
Marche	7.778	157,5	5.084	291
Molise	16.466	333,2	9.105	70
Piemonte	9.708	285,9	4.418	126
Puglia	11.135	285,4	5.169	469
Sardegna	4.652	39,9	3.673	74
Sicilia	10.830	267,7	7.971	409
Toscana	10.899	222,9	4.499	304
Trentino	4.755	295,3	2.713	94
Umbria	9.829	230,2	5.075	175
Valle D'Aosta	9.304	313,7	3.659	59
Veneto	15.830	478,5	4.419	87
Italia	8.778	238,8	4.644	4.710

Sommando i pagamenti diretti alla Misura 11, l'incidenza del sostegno pubblico sul reddito aziendale sale al 44,5%. Nelle regioni del centro-sud si registrano i valori più alti, con sette regioni che superano quota 50%. Le regioni del nord Italia si mantengono più "indipendenti" dagli aiuti, con i valori più bassi, sulle due province autonome di Trento e Bolzano e sul Veneto che presentano incidenze inferiori al 20%.

LE ESTERNALITÀ POSITIVE DEL METODO BILOGICO

Un'indagine condotta negli anni novanta ha tentato di **misurare gli effetti ambientali dell'agricoltura biologica rispetto a quella convenzionale** con riferimento alle principali risorse naturali (*Stolze et al., 2000*). I risultati evidenziano un contributo relativo neutro (0) o positivo (+/++) sulla maggior parte dei beni e servizi ambientali interessati dall'attività agricola. Per contro, si deve sottolineare anche un ampio ventaglio di situazioni, soprattutto per effetti come l'erosione e/o nitrati, che sono positive o negative a seconda della modalità con cui viene effettuata l'agricoltura biologica o delle caratteristiche ambientali del contesto.

Indicatori	++	+	0	-	--
Suolo		X			
Materia organica		X			
Attività biologica	X				
Struttura			X		
Erosione		X			
Acqua		X			
Nitrati			X		
Pesticidi	X				
Biodiversità		X			
Flora/Fauna		X			
Habitat			X		
Paesaggio			X		
Aria			X		
Benessere animale		X			
Efficienza energetica		X			

Seguendo la classificazione proposta dall'OCSE (2003), gli effetti dell'agricoltura biologica sul capitale naturale possono essere distinti in funzione della modalità con cui i sistemi biologici interagiscono con il capitale naturale (*Shepherd et al., 2003; DEFRA, 2002*).

In primo luogo le pratiche biologiche interessano direttamente il suolo, sede delle interazioni più strette fra pianta e ambiente, attraverso le lavorazioni meccaniche, la presenza di siepi e/o frangivento, l'apporto di nutrienti e la fertilizzazione, determinandone così il suo stato fisico, chimico e biologico. Dalla gestione del suolo poi dipendono a cascata gli effetti sulla qualità dell'acqua e dell'aria e sulla biodiversità.

NOTE