

blica francese ha ritenuto opportuno che quegli accordi interprofessionali che hanno effetti generali sulla filiera possano essere trasformati in legge. La certezza conferita da questo strumento giuridico consente così di poter elaborare delle strategie di lungo periodo con una adeguata dotazione finanziaria corrispondente.

Infine, un altro elemento dell'interprofessione degno di attenzione riguarda i costi dell'organizzazione. La struttura deve essere leggera e agile, con pochi oneri a carico degli operatori. Ciò è importante soprattutto nella fase iniziale, durante la quale gli operatori devono imparare a credere nella struttura ed il rapporto costo/benefici è ai massimi. È infatti durante questa fase che i costi sono tutti e subito avvertiti dagli operatori mentre i benefici, che spesso si estrinsecano a più lungo termine, sono ancora poco palpabili.

5.7 PUNTI DI FORZA E DEBOLEZZA DELLA FILIERA

(Vasco Boatto)

L'analisi condotta ha evidenziato in modo palese il ruolo strategico della produzione bovina da carne, non solo per il contributo nella formazione diretta del reddito del settore zootecnico, ma anche per l'effetto moltiplicatore che l'attività d'allevamento ha sull'intera economia.

Essa concorre, infatti, ad alimentare, a monte, una domanda di beni, per lo più ottenuti nell'ambito dello stesso settore primario, come i foraggi e i mangimi, a valle attraverso l'implementazione di un'importante filiera produttiva con le attività della macellazione e distribuzione.

La catena del valore prodotto dall'allevamento bovino da carne si caratterizza per una forte rilevanza della fase agricola e per una struttura d'impresa degli altri anelli, dove un ruolo importante è assunto dalle imprese artigianali e dal commercio internazionale.

L'allevamento bovino da carne trova nel Veneto un punto di forza nella disponibilità di alimenti a condizioni molto competitive. Questo risultato è ottenuto sia per la disponibilità di abbondanti produzioni cerealicole e foraggiere, sia per la presenza di un'industria mangimistica specializzata proprio per l'allevamento da carne. Quest'ultima gioca un ruolo importante non solo nel contenimento delle spese di una delle componenti più significative del costo dell'allevamento, ma anche nella valutazione dell'idoneità delle materie prime impiegate nella razione degli animali in allevamento (prodotti agricoli, agroindustriali e industriali), e nell'assistenza tecnico-economica alle imprese. Dopo la Bse e "lo scandalo della diossina", le caratteristiche dei mangimi rappresentano un punto chiave per assicurare la qualità e, soprattutto, la sicurezza dell'intera catena alimentare.

Sul fronte dell'allevamento il Veneto si contraddistingue per una buona struttura produttiva imperniata prevalentemente sull'allevamento intensivo confinato, con la presenza di un numero ragguardevole di imprese di dimensioni medio-alte caratterizzate da elevati investimenti in infrastrutture, dall'impiego di manodopera specializzata e da costi diretti, soprattutto per spese di alimenti e ristalli. Questa tipologia ha il suo punto di forza sull'ingrasso di animali ad elevata produttività e resa delle carcasse alla macellazione, ottenute da razze per lo più di importazione provenienti soprattutto dalla Francia. Sul piano economico le imprese del settore sfruttano le economie di scala e al tempo stesso realizzano una dislocazione territoriale in grado di acquisire vantaggi economici propri dei distretti produttivi.

Punti deboli di questa organizzazione produttiva sono legati all'alta incidenza dei costi diretti sul costo totale di produzione dovuti soprattutto al forte esborso dei ristalli. Si tratta di una componente che rende rigida la gestione in quanto poco o nulla possono fare gli imprenditori per modificarne l'entità. Altro aspetto critico è legato alla gestione dei redditi. La presenza di normative in termini ambientali e benessere degli animali sempre più restrittive, in particolare per quanto attiene lo smaltimento di sostanze azotate e gli spazi sufficienti per capo, impone agli allevatori la necessità di interventi continui di adattamento parziale o totale dei modelli di allevamento e in molti casi, come per l'allevamento del vitello a carne bianca, la modifica dell'intero sistema delle strutture e dell'organizzazione.

Peraltro, nelle aree di produzione l'allevamento bovino confinato genera un indotto rilevante sul piano occupazionale ed economico per le attività connesse.

L'allevamento estensivo è invece scarsamente diffuso nel Veneto, sebbene presenti aspetti di elevato interesse per la valorizzazione delle risorse foraggere nelle aree montane. Questo risultato può essere ottenuto grazie all'impiego di razze autoctone - particolarmente adatte al pascolo per la loro rusticità e adattabilità - che presentano un elevato valore commerciale. La bassa densità di animali, in relazione alla superficie prativa assicura inoltre un'elevata sostenibilità ambientale e dell'attività produttiva. Queste forme di allevamento, soprattutto della vacca nutrice, potrebbero rappresentare una valida alternativa a tipologie di produzione più importanti, come quelle intensive da latte, e una risposta alla domanda di ristalli da destinare all'ingrasso.

Lo studio ha permesso di evidenziare che l'attività di macellazione nel Veneto si sviluppa in imprese di dimensione medio-piccola, al di sotto dei valori produttivi necessari al raggiungimento di più elevati livelli di efficienza economica. In parte questo handicap è compensato dall'elevato grado di utilizzazione della capacità produttiva degli impianti. Il punto di forza di questo segmento sta però nella elevata qualità della materia prima

trattata, risultato che viene ottenuto grazie ai buoni rapporti che le imprese artigianali di macellazione intrattengono con i fornitori.

Per contro i punti deboli, dei macelli veneti sono legati alla presenza di una gamma produttiva limitata alla prima e seconda lavorazione e a canali di vendita poco diversificati. In questo quadro i rapporti con la distribuzione organizzata sono considerati determinanti e quelli avviati necessitano di una migliore definizione, soprattutto per quanto riguarda gli aspetti della qualità e della logistica.

In sintesi, per quanto riguarda l'anello della macellazione si constata una tendenza verso la razionalizzazione della struttura produttiva, nella direzione di un aumento della dimensione degli impianti, della specializzazione dell'attività attraverso rapporti che si fanno sempre più stretti e formalizzati, a monte, nei confronti dei fornitori, a valle verso gli acquirenti. La presenza di un vasto bacino di approvvigionamento spinge le imprese a differenziarsi e modernizzarsi per raggiungere maggiori livelli competitivi, attraverso politiche di marca e innovazione di processo e di prodotto.

Dei tre principali anelli della filiera, quello della distribuzione della carne bovina sta attraversando un processo di ristrutturazione più intenso, caratterizzato da una progressiva espansione della distribuzione moderna a discapito di quella tradizionale, con conseguente ridimensionamento della figura del grossista. L'aumento del peso della GDO, soprattutto nel canale della carne fresca, fa emergere l'importanza di una politica di marca in grado di assicurare il consumatore sulle caratteristiche igienico-sanitarie del prodotto e della sua qualità intrinseca. Tale orientamento è stato rafforzato con l'introduzione dei sistemi di etichettatura. In particolare, la crescente importanza della GDO si riflette a monte verso i fornitori con la richiesta di garanzia sulla qualità del prodotto come prerequisito, del prezzo, dei tempi e modi di consegna dei tempi di pagamento. Dall'indagine è emerso che per il distributore questi aspetti sono ritenuti fattori sempre più fondamentali nella scelta del fornitore. Per contro, il dettaglio tradizionale rappresentato dalle macellerie continua a svolgere un ruolo importante, soprattutto nel commercio di prossimità. La natura familiare di queste imprese vincola il loro sviluppo e lo lega strettamente alle prospettive di ricambio generazionale. Questo punto di debolezza è bilanciato dalla presenza di un forte radicamento sul territorio che permette a queste entità di realizzare solidi rapporti di fidelizzazione con il cliente, costruiti grazie alla capacità di rispondere alle esigenze di servizio, particolarmente apprezzato nel caso di un prodotto come quello della carne. Tale attività viene favorita dalle conoscenze dirette sull'origine della produzione che normalmente il macellaio possiede in quanto la carne viene acquistata direttamente da allevamenti del territorio.