

---

## **5. Contratti di integrazione e mercato avicolo**

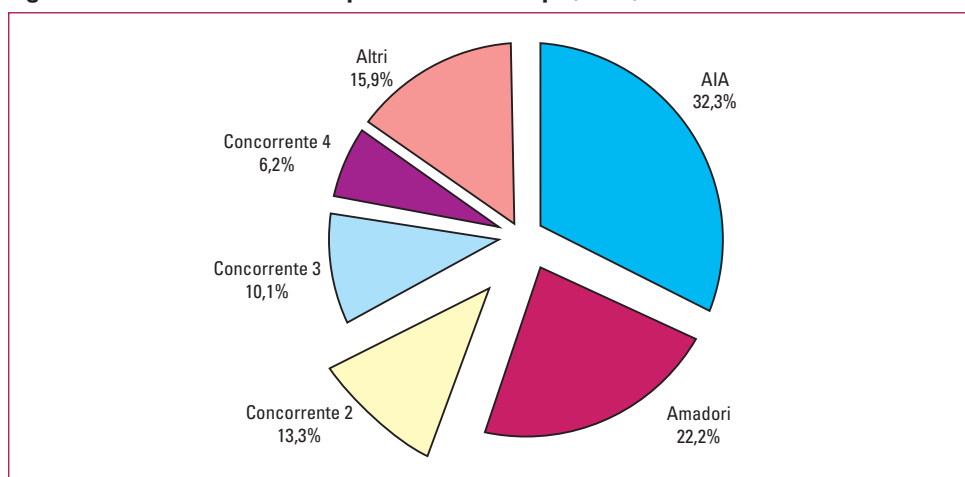
***(Corrado Giacomini)***

### **5.1 I contratti di integrazione**

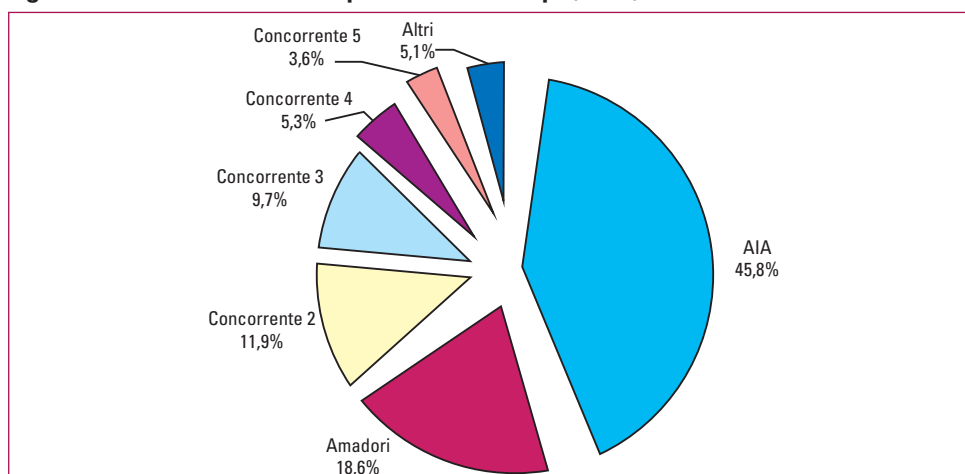
Come è stato sottolineato, le ragioni che giustificano lo sviluppo dei rapporti di integrazione nell'allevamento avicolo, in particolare in quello dei polli da carne, sono numerose e sono fondate sulla convenienza che ambedue le parti del rapporto, allevatore-integrato e industria di trasformazione-integrante, trovano nel sostituire ai rischi del mercato alla produzione le certezze del rapporto del contratto di integrazione. Bisogna riconoscere, tuttavia, che queste certezze si trasformano in rischi per l'integrante che affronta la fase della distribuzione, oggi sempre più controllata dalla GDO (più del 50% della distribuzione al consumo), per cui l'impresa integrante si è attrezzata, fin dalle prime esperienze risalenti nel nostro paese agli anni '60 (Cip-Zoo, Pollo Arena, Veronesi, ecc.) attraverso una forte strategia di concentrazione, di integrazione in senso proprio (in proprietà, attraverso il controllo societario, joint-venture, ecc.) delle fasi a monte della produzione (mangimifici, attività di selezione, riproduzione e incubazione delle uova) e anche di quelle a valle (macellazione, trasformazione e commercializzazione all'ingrosso) e attraverso una decisa politica di marchio. Tali strategie sono seguite dalle maggiori aziende italiane del settore (AIA e Amadori) e, in complesso, da quelle 5-6 aziende che, di fatto, controllano tutto il mercato nazionale delle carni avicole (polli da carne e tacchini). Se la prime esperienze di integrazione in Italia nascevano da mangimifici (Veronesi) o da incubatoi (Cip-Zoo e Pollo Arena) che avevano la necessità di stabilizzare un mercato alla produzione soggetto a crisi non controllabili a causa della brevità del ciclo produttivo e della difficoltà di coordinare l'offerta alla domanda, lo sviluppo dei rapporti di integrazione e la conseguente proiezione sul mercato finale delle imprese integranti ha imposto a queste ultime di assumere il controllo dell'intera filiera, almeno fino alla fase della distribuzione, cercando di trasferire sulle diverse fasi a monte (produzione di mangimi, attività di selezione e riproduzione, incubazione delle uova, fase di macellazione

e trasformazione) i rischi assunti sul mercato all'ingrosso delle carni avicole, oggi dominato dalla GDO. La conclusione è che il mercato delle carni avicole è caratterizzato dal duopolio di AIA e Amadori, che controllano, di fatto, l'intero mercato nazionale, poco interessato da flussi in importazione, soprattutto da AIA (32,3% del mercato nazionale delle carni di pollo e 45,8% di quelle di tacchino, e da altre 4-5 aziende (Pollo del Campo, Pollo Estuario, Agricola Berica, ecc.) che, al massimo, trasformano il mercato nazionale in un timido oligopolio differenziato, nel quale le aziende di riferimento restano le due aziende leader sia nei rapporti di integrazione che sul mercato all'ingrosso delle carni (figg. 60 e 61).

**Figura 60 – Quote di mercato per numero di capi (2002) - Polli**



**Figura 61 – Quote di mercato per numero di capi (2002) - Tacchini**



Fonte: Gruppo Veronesi, Rapporto annuale 2002.

Bisogna sottolineare che il Gruppo Amadori<sup>31</sup> presenta una struttura societaria diversa, in certa misura, da quella del Gruppo Veronesi, cui fa capo AIA, in quanto è basata su società costituite in forma cooperativa, che fanno di Amadori il più grande allevatore diretto di polli e tacchini a livello nazionale e, forse, europeo attraverso la partecipazione di controllo in molti allevamenti cooperativi che conferiscono a macelli aventi pure natura cooperativa sia i polli allevati direttamente che quelli prodotti in rapporto di soccida con numerosi altri allevatori integrati, così come avviene per le S.p.A. e le s.r.l del Gruppo Veronesi che concludono contratti di integrazione con gli allevatori nell'ambito dei rapporti di Gruppo e, quindi, nell'interesse di AIA<sup>32</sup> S.p.A.

In conclusione, i rapporti degli allevatori di polli e di tacchini con gli operatori che agiscono nella fase della macellazione, trasformazione e distribuzione delle carni all'ingrosso e che controllano anche le fasi a monte (mangimifici, selezione, riproduzione, incubazione delle uova) sono basati anche nel nostro paese, in misura largamente prevalente, su contratti di integrazione che assumono in Italia la forma di contratto di soccida (Appendice, allegati 1, 2, 3).

Esaminando i contratti riportati in allegato, tutti redatti secondo il testo tipo messo a punto dall'Unione Nazionale dell'Avicoltura (UNA), si può osservare che si tratta di contratti la cui durata è legata o a un numero di cicli predeterminato (es., 6 cicli della durata di 80 giorni ciascuno, compresi 20 giorni di sosta per riposo e disinfezione) o di durata annuale, rinnovabili alla scadenza salvo disdetta almeno 4 o 6 mesi prima della scadenza. È comprensibile che, essendo molto ridotto il numero delle possibili aziende integranti, dotate per di più di aree di influenza ben delimitate<sup>33</sup>, anche per i problemi di trasporto a lunga distanza dei capi vivi, e mancando un mercato alla produzione dove possono essere collocati i

31) I dati salienti nel 2003 del gruppo Amadori sono i seguenti: fatturato 640 milioni di Euro, dipendenti oltre 5500, 20 stabilimenti industriali (5 mangimifici, 6 incubatoi, 6 macelli e 3 stabilimenti per prodotti innovativi), 37 filiali ed agenzie. Circa il 50% dei polli lavorati nei macelli del Gruppo sono conferiti dalle cooperative associate e 50% sono oggetto di contratti di soccida, il dato è stato ottenuto da una intervista a Francesco Amadori.

32) I dati salienti del Gruppo Veronesi nel 2002 per quanto riguarda il settore avicunicolo sono i seguenti: fatturato prodotti avicunicoli 1.058 milioni di Euro, dipendenti del Gruppo Veronesi 6.765, AIA s.p.a comprende 5 incubatoi, 7 macelli avicunicoli, 1 impianto di elaborazione carni, 3 centri per la lavorazione delle uova, 1 centro di lavorazione delle trote, il Gruppo Veronesi è proprietario di 7 mangimifici nelle diverse regioni italiane per una produzione di 2,4 milioni di ton., la distribuzione dei prodotti di Gruppo avviene attraverso 24 filiali e 27 centri distributivi. Gli allevatori collegati in forma contrattuale che assicurano al Gruppo l'approvvigionamento di polli, tacchini, faraone, uova, bovini, suini, trote sono quasi 2000.

33) Ad esempio, circa il 70% degli allevatori di polli e tacchini del Veneto sono collegati con contratti di integrazioni al Gruppo Veronesi, mentre l'area di influenza di Amadori è soprattutto la Romagna e l'Abruzzo.

polli a fine ciclo, salvo i pochi casi offerti da macelli non integrati, non sono frequenti le disdette di contratti e i cambiamenti dell'impresa integrante. In queste condizioni, il potere contrattuale dell'allevatore nel determinare le condizioni economiche del rapporto di soccida sono molto modeste, tanto che il prezzo di cessione del pollame vivo a cui è collegata la quota di riparto, o meglio la remunerazione dell'allevatore sulla base dell'indice di conversione, è predeterminato e, addirittura, prestampato nella bozza di contratto, come è già prestampata la tavola che fissa i grammi di carne spettanti al soccidario per kg prodotto peso vivo in relazione all'indice di conversione (cfr. Allegato 1), i cui criteri di graduazione non sono concordati con il soccidario, ma nemmeno con le organizzazioni professionali di rappresentanza della parte agricola. Nella migliore delle ipotesi, il soccidario può sperare di spuntare un aumento di 50 lire<sup>34</sup> o 0,25 Euro del prezzo di cessione, come premio.

Oltre ai numerosi obblighi a cui è tenuto il soccidario, particolarmente importante è la clausola della stima dei soggetti allevati (Punto VII dell'Allegato 1 o Punto V dell'Allegato 2), da cui dipende il numero e il peso dei capi che non saranno considerati validi agli effetti del calcolo dell'indice di conversione e, quindi, della quota di riparto per il soccidario. Poiché la determinazione di questi soggetti può essere effettuata solo dopo la macellazione (peso morto inferiore a kg 0,600, colorazione anormale, conformazione e accrescimento irregolare, ammalati quindi non commerciabili), sarebbe necessario che l'individuazione dei capi da sottrarre venisse effettuata in contraddittorio con l'interessato, cosa non sempre possibile, o almeno con un tecnico in rappresentanza degli interessi degli allevatori soccidari.

## 5.2 Integrazione e mercato

Per comprendere il mercato in cui opera l'allevatore avicolo e i gradi di libertà di cui dispone, prima e dopo l'adesione a un contratto di soccida, è necessario considerare alcune caratteristiche del mercato italiano delle carni avicole.

<sup>34</sup>) È vero che l'uso dell'Euro nell'esprimere il valore dei beni non è diventato ancora così diffuso come sarebbe necessario, ma è singolare che nei contratti e nella prassi del mercato avicolo la lira sia tuttora l'unità monetaria più usata.

**Tabella 57 - Bilancio approvvigionamento, Italia (000 tonnellate)**

<b>Indicatori di bilancio</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Polli di produzione nazionale	629,6	710,9	704,9	691,0
Tacchini di produzione nazionale	266,1	369,4	349,8	295,5
Galline di produzione nazionale	76,8	88,8	87,2	85,5
Altre specie avicole	75,5	78,5	77,4	79,0
<b>Produzione interna</b>	<b>1.048,0</b>	<b>1.247,6</b>	<b>1.219,3</b>	<b>1.151,0</b>
<b>Saldo imp-exp carni avicole</b>	<b>12,0</b>	<b>-66,0</b>	<b>-113,4</b>	<b>-64,8</b>
<b>Consumi</b>	<b>1.060,0</b>	<b>1.181,6</b>	<b>1.105,9</b>	<b>1.086,2</b>
<b>Autoapprovvigionamento (%)</b>	<b>98,9</b>	<b>105,6</b>	<b>110,3</b>	<b>106,0</b>

Fonte: UNA

La prima considerazione da fare è che il nostro mercato è, di fatto, un mercato autosufficiente poco influenzato dal prodotto di importazione (tab. 57). Le ragioni della nostra autosufficienza sono legate ad una industria che ha saputo ben dimensionare, attraverso i contratti di soccida, l'allevamento ai bisogni nazionali - salvo le crisi stagionali, negli ultimi dieci anni la produzione di carne di pollo e tacchino (tabb. 58 e 59) è rimasta allineata sul livello dei consumi - orientando, inoltre, produzione e consumi verso una tipologia qualitativa mediamente più alta del prodotto di importazione anche di quello francese, aiutata dalle garanzie di qualità e sicurezza alimentare imposte dagli standard comunitari e dalle stesse catene della GDO. Il livello qualitativo raggiunto vale, almeno per ora, da strumento di protezione dalle importazioni dai paesi terzi a prezzi fortemente competitivi, come Brasile e Thailandia.

**Tabella 58 - Produzione e consumo di carne di pollo in Italia**

<b>Anno</b>	<b>Produzione (.000 t)</b>	<b>Consumo (.000 t)</b>	<b>Autoapprov. (%)</b>	<b>Consumo pro capite (kg)</b>
1992	627,8	641,9	97,8	11,29
1993	634,7	642,7	98,8	11,31
1994	653,5	655,5	99,7	11,50
1995	665,6	645,6	103,1	11,31
1996	668,3	654,3	102,1	11,46
1997	673,2	653,2	103,1	11,44
1998	669,1	640,5	104,5	11,23
1999	671,5	628,6	106,8	11,01
2000	629,6	638,6	98,6	11,13
2001	710,9	695,9	102,2	12,10
2002	704,9	664,7	106,0	11,49
2003	691,0	661,3	104,5	11,41

Fonte: UNA

Tabella 59 – Produzione e consumo di carne di tacchino in Italia

Anno	Produzione (.000 t)	Consumo (.000 t)	Autoapprov. (%)	Consumo pro capite (kg)
1992	269,1	268,9	100,1	4,73
1993	265,7	258,7	102,7	4,53
1994	268,8	251,2	107,0	4,41
1995	294,0	264,0	111,4	4,63
1996	315,3	277,8	113,5	4,87
1997	338,4	293,4	115,3	5,14
1998	361,2	294,2	122,8	5,15
1999	342,8	289,8	118,3	2,07
2000	266,1	265,6	100,2	4,63
2001	369,4	316,4	116,8	5,5
2002	349,8	273,6	127,9	4,73
2003	295,5	257,5	114,7	4,44

Fonte: UNA

I mercati di riferimento per i prodotti avicoli sono quello di Forlì, soprattutto per il vivo, e quelli di Verona e di Milano sia per il vivo che per il macellato. In realtà, malgrado ciascuno di questi mercati faccia il prezzo del vivo, su di essi vengono contrattate soltanto delle partite marginali<sup>35</sup>, per cui i prezzi rilevati dalla Commissione preposta in ogni mercato non sono riferiti alle partite effettivamente scambiate, ma sono rappresentativi di una tendenza di mercato riferita soprattutto al prezzo del macellato che risente delle quantità scambiate all'ingrosso sulle quali si riflettono i contratti fuori mercato stipulati con la GDO, che sente fortemente gli effetti dell'andamento della domanda per una produzione che resta, nei modelli di consumo alimentare del nostro paese, ancora di fascia piuttosto bassa anche nella versione di elaborato e risente, quindi, fortemente dei prezzi delle altre carni<sup>36</sup>.

Prendendo a riferimento i dati rilevati e diffusi dal CRPA, calcolati utilizzando i dati tecnici ed economici rilevati presso 50 allevamenti operanti in Romagna<sup>37</sup>, con animali allevati a terra su lettiera a paglia tranciata, si può osservare che il costo totale di produzione tra il 2001 e il 2003 è passato da 0,81 a 0,87 €/kg, se prendiamo in considerazione i soli costi espliciti (pulcino, alimentazione, lavoro, spese energetiche veterinario+medicinali, altri costi di gestione e cattura polli) il costo nei tre anni considerati è passato da 0,76 a 0,81 €/kg (tab. 60).

35) Secondo Gian Luca Bagnara, *Analisi e stima di un modello di simulazione del prezzo avicolo*, AERAC, Forlì, dicembre 1997, sul mercato di Forlì non viene commercializzato settimanalmente più del 7-8% della produzione provinciale. Lo stesso autore continua scrivendo: "In tale modo, il prezzo stimato sul libero mercato di Forlì, come di altre piazze italiane è piuttosto falsato, in quanto manca una vera e propria contrattazione (quantità ridotta e limitato numero di operatori). In sintesi, non esiste più un mercato vero e proprio del pollo vivo."

36) Si veda sull'argomento anche il lavoro di Gianluca Bagnara, già citato, il cui modello econometrico spiega l'andamento dei prezzi sul mercato di Forlì soprattutto in funzione dell'andamento dei prezzi delle carni sostitutive e dei consumi.

37) Si può ritenere che i dati siano significativi anche per il Veneto dato che il livello della tecnologia applicata negli allevamenti della Romagna è del tutto simile.

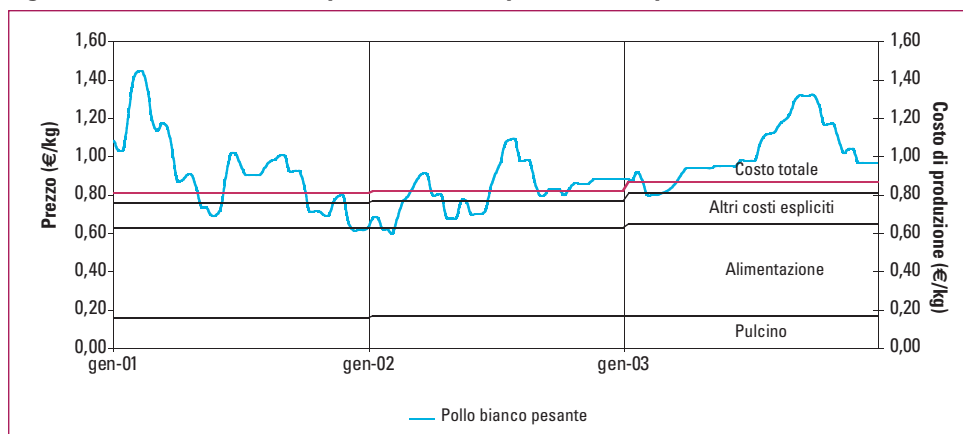
Tabella 60 - Costo di produzione del pollo da carne dal 2001 al 2003

Voci di costo	2001			2002			2003		
	€/capo	€/kg	%	€/capo	€/kg	%	€/capo	€/kg	%
Pulcino	0,40	0,16	19,9	0,43	0,17	21,5	0,43	0,17	20,1
Alimentazione	1,18	0,47	58,5	1,14	0,46	56,2	1,19	0,48	55,6
Lavoro	0,09	0,04	4,7	0,10	0,04	4,8	0,11	0,05	5,1
Spese energetiche	0,08	0,03	3,8	0,09	0,04	4,4	0,10	0,04	4,7
Veterinario + Medicinali	0,05	0,02	2,6	0,06	0,02	2,7	0,06	0,02	2,8
Altri costi di gestione	0,06	0,03	2,6	0,06	0,03	2,8	0,09	0,04	4,2
Cattura polli	0,02	0,01	0,9	0,02	0,01	1,0	0,03	0,01	1,4
Costi espliciti	1,88	0,76	93,0	1,90	0,77	93,4	2,01	0,81	93,9
Ammortamenti	0,07	0,03	3,7	0,08	0,02	3,8	0,09	0,04	4,2
Interessi	0,07	0,02	3,3	0,06	0,03	2,8	0,04	0,02	1,9
Costo totale	2,02	0,81	100,0	2,04	0,82	100,0	2,14	0,87	100,0

Fonte: elaborazioni CRPA

Il CRPA calcola anche la redditività della produzione del pollo bianco pesante confrontando il costo di produzione con il prezzo medio mensile rilevato sulla piazza di Forlì nei tre anni considerati (fig. 62). Come si può osservare l'andamento del prezzo del vivo è caratterizzato da quello del prezzo delle carni che, a sua volta, è influenzato dall'andamento dei consumi come testimonia il picco dei prezzi in corrispondenza della crisi della BSE, di cui all'inizio del 2001 si sentivano ancora gli effetti, come della caduta dei consumi a seguito della diffusione delle notizie sulla influenza aviaria alla fine del 2003 e agli inizi del 2004, di carattere del tutto emotivo e non giustificato dato il volume quasi insignificante delle importazioni di carne di pollo nel nostro paese (3% della carne di pollo prodotta nel 2003 e minima dai paesi colpiti).

Figura 62 - Redditività della produzione del pollo bianco pesante (2001-2003)



Fonte: CRPA

Teoricamente, la differenza tra costo di produzione e prezzo di mercato dovrebbe dare la misura, secondo il CRPA, della redditività dell'attività di allevamento del pollo bianco pesante, per cui dovrebbe essere stata particolarmente soddisfacente nei primi mesi del 2001 e anche nella seconda metà del 2003; in realtà per l'allevatore integrato non è cambiato nulla malgrado l'andamento dei prezzi di mercato perché nei tre anni considerati il prezzo di cessione dei polli per il calcolo della quota di riparto, tenuto conto dell'indice di conversione, è stato fissato, mediamente, attorno a 1.600 L/kg o pari a 1,18 €/kg (IVA compresa) nei contratti maggiormente diffusi, che può essere considerato un prezzo particolarmente favorevole rispetto a quelli di mercato che, tuttavia, sono espressi IVA esclusa.

Prendendo a riferimento ancora i dati del CRPA relativi alle caratteristiche tecniche degli allevamenti del campione (tab. 61) si può osservare che nel 2003 a fronte di un peso finale medio dei polli allevati di kg 2,46 l'indice medio di conversione è stato pari a 2,0.

**Tabella 61 - Caratteristiche tecniche degli allevamenti**

Caratteristiche	2001	2003
Peso finale dei polli (kg)	2,48	2,46
Numero di cicli per anno (n.)	4,7	4,7
Polli per ciclo (n.)	44.000	43.000
Mortalità nel ciclo (%)	5,7	6,7
Indice di conversione alim.	2,1	2,0

Fonte: CRPA

Applicando tali dati alla tabella per il calcolo dei grammi spettanti al soccidario per kg prodotto-peso vivo riportato alla fine dell'Allegato 1, si può calcolare che per kg prodotto il soccidario ha ricevuto una remunerazione tra 307 e 318 L/kg che copre i costi che il soccidario sostiene per lavoro, spese energetiche, altri costi di gestione, cattura polli e ammortamento degli impianti, come riportato nella *tabella 60*, ammontanti a circa 250 L/kg, lasciando un margine lordo di utile attorno a 60/70 L/kg, che può essere ritenuto del tutto soddisfacente. Da considerare, che per l'allevatore in regime di IVA agricola la parte del prezzo corrispondente all'imposta diventa una entrata netta.

Si può osservare che il prezzo di cessione per la determinazione della quota di riparto, trascinato dall'andamento dei prezzi delle carni durante la crisi della BSE, è stato particolarmente favorevole in questi ultimi anni per i soccidari, dotati di una efficiente tecnica d'allevamento espressa dall'indice di conversione, tuttavia l'andamento dei prezzi sul mercato all'ingrosso delle



carni, vale a dire il prezzo atteso da parte dell'integrante nei rapporti con la distribuzione, è quello che condiziona l'andamento della remunerazione riconosciuta al soccidario, anche se il soccidante è costretto a coprire almeno i costi espliciti dell'attività della sua controparte, se vuole assicurarsi la continuità del rapporto. Non bisogna dimenticare che l'industria integrante in questi anni non solo ha concorso a dimensionare l'allevamento all'andamento della domanda, ma ha proceduto alla selezione degli stessi soccidari, di cui determina e controlla la tecnologia di allevamento, per garantirsi un livello dei costi di produzione compatibile con l'andamento dei prezzi nella fase della distribuzione all'ingrosso. Anche l'industria integrante può commettere, tuttavia, degli errori come durante le crisi della BSE del 1996 e del 2000 durante le quali ha spinto molto per aumentare i capi in allevamento o per concludere nuovi contratti di soccida, causando poi crisi di sovrapproduzione, quando i consumi sono ritornati verso la carne bovina, e soprattutto problemi di carattere sanitario in aree che non avrebbero potuto sopportare ulteriori intensificazioni di allevamento aviare.