

## 5. ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE

(Vasco Boatto<sup>A</sup>, Cristian Bolzonella<sup>A</sup>, Roberto Bustaffa<sup>A</sup>, Luca Rossetto<sup>A</sup>, Stefano Schiavon<sup>B</sup>, Franco Tagliapietra<sup>B</sup>, Luca Tasinato<sup>A</sup>)

### 5.1 LA REDDITIVITÀ DELL'ALLEVAMENTO

(Luca Rossetto)

Nel corso dell'ultimo decennio la redditività dell'allevamento bovino da carne è stata fortemente condizionata sia da eventi legati alla congiuntura del mercato sia dall'evoluzione del costo di produzione (CRPA, 2004; De Roest *et al.*, 2001, Corradini *et al.*, 2004). Da un lato, gli eventi legati alle crisi Bse hanno avuto come effetto immediato la contrazione dei consumi che ha prodotto un consistente appesantimento del mercato degli animali da macello, calo dei prezzi di vendita e quindi dei margini operativi degli allevatori con ripercussioni anche sulle macellazioni e sul mercato degli animali da vita (ristalli). Dall'altra si è assistito ad un progressivo aumento del costo di produzione sia per la difficoltà di controllare il prezzo di taluni fattori produttivi (es. spese energetiche), sia per l'impossibilità di comprimere certe componenti di costo sfruttando una scala di produzione già di elevate dimensioni. A livello di allevamenti le possibilità di migliorare la redditività dell'allevamento sembrano ancorate per lo più ai prezzi di vendita leggermente più favorevoli o ai costi inferiori conseguiti da strutture di grandi dimensioni.

Di seguito, verrà analizzata l'evoluzione della redditività degli allevamenti con bovini da carne nel corso degli ultimi 5 anni con un particolare enfasi al costo di produzione e alle sue componenti e con riferimento alle tipologie produttive più diffuse nel Veneto.

#### 5.1.1 Il costo di produzione

L'analisi dei costi di produzione del bovino da carne presenta delle difficoltà sia di carattere metodologico che operativo. Esse riguardano innanzitutto l'individuazione esatta del processo produttivo, ovvero della tecnologia di produzione rispetto alla quale i costi stessi vengono riferiti, e, quindi,

---

A) Dipartimento Territorio e Sistemi Agroforestali - Università degli Studi di Padova.

B) Dipartimento di Scienze Animali - Università degli Studi di Padova.

delle modalità con cui sono organizzati i fattori produttivi congiuntamente ai limiti operativi e ambientali dell'impresa.

In linea generale, nella valutazione dei costi di produzione è opportuno analizzare le diverse modalità di allevamento tenendo conto della tecnologia di produzione utilizzata e delle specie allevate (Agrisole - Filiera Carni, annate varie).

Nell'ambito dei sistemi zootecnici da carne si riscontrano tecnologie di produzione eterogenee con riferimento alle razze, alla disponibilità di alimenti e manodopera, alle strutture di allevamento e condizioni ambientali (Nomisma, 1999). In particolare, si possono individuare tre tipologie di imprese: quelle specializzate per l'ingrasso del vitellone, quelle dedite alla produzione del vitello a carne bianca e infine quelle relative alla linea vacca-vitello.

La forma di allevamento più diffusa nel Veneto rimane l'ingrasso del vitellone, realizzato in centri di dimensioni medio-grandi dove gli animali vengono stabulati in paddock o grigliati. Questo indirizzo è stato favorito dall'evoluzione tecnologica che ha permesso di sfruttare le buona disponibilità di cereali foraggeri, utilizzati per lo più sotto forma di insilati. In particolare, il ciclo di produzione si articola in due fasi: un primo periodo di produzione dei ristalli, dove gli animali sono tenuti per lo più al pascolo fino al raggiungimento di un peso di 200-300 kg e uno successivo di ingrasso, dove gli stessi animali vengono confinati per il raggiungimento del peso di maturità. In questo ultimo caso può variare il sistema di stabulazione: da quello su grigliato a quello su lettiera permanente o su terra battuta (*feedlot*). Queste e altre differenze relative ai sistemi di allevamento rendono difficile ricondurre i diversi tipi di produzione ad alcune prestabilite tipologie. In particolare, tra i sistemi di allevamento si possono riscontrare quelli del cosiddetto *baby beef*, limitato a poche realtà, dove l'ingrasso inizia dopo la fase di post-svezzamento (180-200 kg), e il sistema di ingrasso basato sull'allevamento di soggetti maschi nati e/o svezzati in Italia o, più frequentemente, importati come ristallo (*broutard*) a partire dal peso di almeno 200-250 kg. Questo ultimo sistema nel nostro paese è realizzato attraverso almeno due tipologie di allevamento: il vitellone leggero e il vitellone pesante.

La prima tipologia interessa razze come la pezzata nera (ceppo Polacco), razze a duplice attitudine (Simmenthal, Bruna) e altri tipi genetici precoci, il cui accrescimento si aggira su 1-1,2 kg per giorno. Diversamente per la produzione del vitellone pesante si utilizzano numerose razze da carne con accrescimenti elevati (1,3-1,4 kg per giorno), come ad esempio quelle francesi (Charolaise, Limousine, incroci).

L'allevamento del vitello a carne bianca anche se considerato poco efficiente a causa della tecnica dell'alimentazione basata su proteine ad alto valore biologico (caseina), che vengono trasformate in fonti proteiche di

minore pregio (carne di vitello), trova una certa diffusione nel nostro paese per la disponibilità di vitelli di razze da latte (Frisona e Bruna). Questo allevamento richiede un'elevata professionalità degli operatori in tutte le fasi del ciclo produttivo e la redditività è fortemente condizionata dal prezzo di acquisto del vitello, dal costo delle farine di latte e dal tasso di mortalità. La redditività di questo allevamento ha subito una significativa evoluzione sia per l'aumento dei prezzi sia per l'incremento dei costi di alimentazione. Nel corso dell'ultimo periodo i produttori hanno dovuto affrontare elevati investimenti di ristrutturazione per l'adeguamento alle normative igienico-sanitarie che, assieme all'aumento dei costi di produzione, ha determinato una contrazione dei margini operativi.

L'allevamento delle vacche nutrici interessa prevalentemente razze pregiate podoliche per la produzione di vitelli da destinare all'ingrasso. La redditività di questa tipologia di allevamento è legata non tanto all'ammontare della produzione vendibile, ottenuta dalla vendita dei vitelli e delle vacche di fine carriera, quanto all'economicità del processo di produzione (strutture e attrezzature) e dell'alimentazione, oltre che dagli incentivi comunitari e nazionali (Boatto *et al.*, 2000). Questo allevamento è particolarmente diffuso nell'Italia centrale e meridionale o nelle aree marginali del nord e si basa sullo sfruttamento di pascoli e prati. I limiti di questo allevamento sono pertanto fortemente legati al valore economico delle superfici prative.

Oltre agli aspetti relativi all'identificazione del processo di produzione, un secondo elemento di difficoltà riguarda la valutazione economica delle voci di costo relative a quei fattori produttivi non direttamente acquistati sul mercato (Zucchi, 2001). Rientrano in questa categoria gli alimenti di produzione aziendale e, in molti casi, anche parte del lavoro e delle anticipazioni di denaro. Per la determinazione di questi costi si è proceduto attraverso una stima dei costi/opportunità, utilizzando il metodo per comparazione. Ad esempio, nel caso degli alimenti aziendali, non si è considerato come costo quello effettivamente sostenuto dall'azienda, ma quello che si sarebbe avuto se l'azienda fosse ricorsa al mercato. In questo modo si è sottovalutato il costo dei fattori più limitanti e si è sopravvalutato quello dei fattori relativamente non vincolanti per le scelte del produttore.

Si ritiene, tuttavia, che queste fonti di errore possano considerarsi limitate, dato l'elevato grado di competitività e di apertura verso il mercato delle imprese operanti in questo comparto.

I dati di base utilizzati in questa analisi sono stati raccolti presso un gruppo di aziende specializzate nella produzione del bovino da carne del Veneto e integrati con interviste presso testimoni privilegiati. I risultati ottenuti hanno quindi un valore indicativo; essi tuttavia, consentono di evidenziare la situazione economica e reddituale media della produzione di carne.

Di seguito, viene illustrata l'evoluzione delle principali componenti del

costo di produzione del bovino da carne e, successivamente, si analizza l'andamento dei costi nelle principali tipologie produttive.

### 5.1.2 Le componenti di costo

Nell'economia degli allevamenti da ingrasso, il costo di produzione si compone delle spese per l'alimentazione (mangimi e foraggi), per l'acquisto dei ristalli, per la manodopera, per le strutture dell'allevamento (stalle e attrezzature), per l'assistenza veterinaria e per il capitale di anticipazione. Le voci economicamente più rilevanti sono tuttavia rappresentate dal costo del ristallo e dell'alimentazione, mentre l'incidenza degli altri fattori è relativamente minore. Infatti, nei centri di ingrasso di medio grandi dimensioni le voci di costo relative alle strutture come l'ammortamento o gli interessi vengono diluiti su un elevato numero di animali. Vale la pena ricordare che nei centri di allevamento intensivo il ciclo dura dai 160-170 gg del vitello a carne bianca, ai 190-210 gg del vitellone leggero fino ai 220-250 gg del vitellone pesante; in termini di posto stalla, significa che vengono allevati circa 2,2-2,3 capi/anno di vitelli a carne bianca, 1,7-1,9 capi/anno di vitelloni leggeri e 1,4-1,6 capi/anno di vitelloni pesanti.

Nei paragrafi successivi verranno illustrate le componenti di costo con particolare attenzione all'evoluzione del mercato dei ristalli, alla composizione e costo della dieta alimentare e quindi all'andamento delle materie prime. Successivamente, verranno analizzate le altre componenti di costo (lavoro, spese sanitarie, costi delle strutture) evidenziando il peso sul costo di produzione ed evoluzione nell'ultimo decennio.

#### 5.1.2.1 I ristalli

Il prezzo di acquisto dei ristalli assorbe fino ai 3/4 del costo complessivo e, pertanto, rappresenta la spesa più rilevante nella produzione del vitellone all'ingrasso.

In particolare, l'incidenza del costo di ristallo si riflette sul reddito dell'allevamento non solo come componente di costo diretto ma anche indiretto: interessi sul capitale anticipato, costi di assicurazione e perdite per infortuni e mortalità. Pertanto, questa voce di costo è da ritenersi il vero fattore limitante del processo di produzione.

La disponibilità di un ristallo di diversa età, di razza più o meno specializzata da carne, condiziona, infatti, la stessa tecnica di allevamento in quanto influisce sul tipo di alimentazione, sul tasso di accrescimento e quindi sulla durata del ciclo. Per il nostro paese, data la limitata disponibilità di ristalli nazionali, questo aspetto rappresenta spesso un'incognita per gli allevatori.

Nella Tabella 5.1 sono riportati a titolo esemplificativo i costi di ristallo

di alcune tipologie di animali, comprensivi del prezzo di acquisto<sup>41</sup>, del tasso di mortalità e altri costi (generali e amministrativi). Il costo di ristallo aumenta passando dagli animali leggeri a quelli pesanti, in quanto il minor prezzo di vendita di questi ultimi è controbilanciato dal maggior peso dell'animale.

Nel corso dei primi anni duemila il ruolo del mercato dei paesi dell'Europa dell'est si è progressivamente affievolito. Infatti, il riorientamento di talune zootecnie, e in particolare quella polacca, verso razze da latte ha ridotto la disponibilità di ristalli da carne, come ad esempio i pezzati neri polacchi, il cui mercato è ormai molto contenuto, e le quotazioni corrispondenti poco significative.

Tabella 5.1 - Costo di ristallo per alcuni ceppi razziali

	<b>Pezzati neri polacchi*</b>	<b>Charolaise pesante</b>	<b>Charolaise leggero</b>	<b>Incroci francesi</b>	<b>Limousine</b>
Peso acquisto (kg)	275	450	370	350	320
prezzo (€/kg)	<b>2,24</b>	<b>2,23</b>	<b>2,45</b>	<b>2,45</b>	<b>2,90</b>
altre spese (€)	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3
<b>Costo totale (€/capo)</b>	623,6	1.009,5	914,8	865,8	937,3
mortalità (1%)	6,2	10,1	9,1	8,7	9,4
<b>Totale (€/capo)</b>	<b>629,8</b>	<b>1.019,6</b>	<b>923,9</b>	<b>874,4</b>	<b>946,7</b>
<i>var % '04/03</i>	1,2	-4,5	0,8	-0,8	8,3

Fonte: ns. elaborazioni su dati CClA di Padova, 2005

(\*) Valore stimato

Nella Tabella 5.2 sono stati riportati i costi dei ristalli da vitelli scolstrati impiegati per la produzione del vitello a carne bianca. Anche in questo caso si registra una recessione del prezzo dei ristalli di vitelli a carne bianca che nel 2004 sono diminuiti mediamente del 2-4% e fino al 6% nel Simmenthal pezzato rosso.

Negli ultimi anni il mercato dei ristalli è stato fortemente condizionato dalle vicende che hanno colpito il settore bovino (Rossetto e Boatto, 2004; Federici, 2004). Tuttavia, dopo la brusca caduta del 2001 conseguente alla crisi Bse, è seguita una fase di ripresa continuata per il 2002 e tutto il 2003, mentre nel 2004 si registra una stabilità o una lieve contrazione di alcune quotazioni. In particolare, rispetto al 2000 si osserva un sensibile aumento nelle quotazioni dei pezzati neri polacchi (+3,6% per anno), mentre le

41) I prezzi di acquisto rappresentano i valori medi registrati dalla Camera di Commercio di Padova nel 2004. I prezzi sono riferiti a peso vivo franco azienda Provincia di Padova (provvigione e imposte escluse).

## 5. ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE

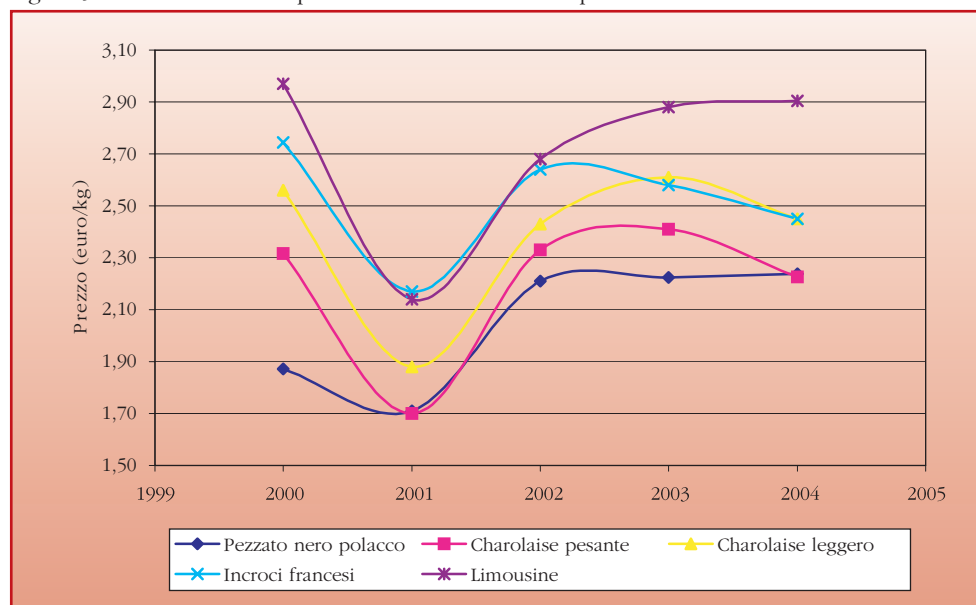
quotazioni di tutte le altre tipologie sono diminuite al ritmo intorno all'1% all'anno nel caso del Charolaise e Limousine e del 2,2% l'anno negli incroci francesi (Fig. 5.1).

Tabella 5.2 - Costo di ristallo per vitelli scostrati (valori 2004)

	Simmenthal		Incroci nazionali	Blue Belga	Simmenthal nazionale*	Incroci nazionali*
	Pezzati neri nazionali	pezzato rosso nazionale				
Peso acquisto (kg)	50	65	60	70	80	65
prezzo (€/kg)	<b>2,47</b>	<b>4,51</b>	<b>4,27</b>	<b>5,72</b>	<b>4,68</b>	<b>4,41</b>
altre spese (€)	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3
<b>Costo totale (€/capo)</b>	132	301	265	409	383	295
mortalità (1%)	1,3	3,0	2,6	4,1	3,8	2,9
<b>Totale (€/capo)</b>	<b>133,0</b>	<b>304,3</b>	<b>267,3</b>	<b>413,0</b>	<b>386,5</b>	<b>297,9</b>
var % '04/03	-4,1	-6,5	-0,2	-3,1	-2,6	-3,4

(\*) Vitelli maschi da carne (da ristallo). Fonte: ns. elaborazioni su dati CCIA di Padova, 2005

Figura 5.1 - Evoluzione del prezzo di alcuni ristalli nei primi anni duemila



Fonte: ns. elaborazioni su dati CCIA di Padova, 2005

### 5.1.2.2 L'alimentazione

L'alimentazione assorbe circa 1/5 del costo di produzione complessivo e quindi rappresenta un elemento strategico per il contenimento dei costi di allevamento.

Le soluzioni adottate dagli allevatori, relativamente al sistema di alimentazione degli animali, non sono univoche, anche se si riscontra una tendenza a privilegiare modelli alimentari simili. Tale scelta dipende, infatti, dalla disponibilità dei diversi alimenti, dal ceppo razziale (tipo genetico) presente in allevamento e dalle fasi del ciclo produttivo.

La natura ed entità dei costi delle fonti alimentari è determinata dalla composizione della razione utilizzata per soddisfare i fabbisogni degli animali. La formula nutrizionale è stabilita somministrando una pluralità di alimenti con l'intento di contemperare le esigenze alimentari dell'animale con la tecnica di allevamento e, nel contempo, di minimizzare gli esborsi.

L'allevamento del vitellone è un processo di crescita ponderale dell'animale in cui l'efficienza della trasformazione energetica degli alimenti peggiora con l'avanzare dell'età e del peso vivo dell'animale; in particolare, l'indice di conversione, espresso in Unità Foraggiere (UF) per kg di accrescimento passa da 3-3,2 UF/kg per animale di 150 kg a oltre 7-8 UF/kg per animali di peso superiore ai 650 kg (Bittante *et al.*, 1990).

La fase di ingrasso termina con il raggiungimento della cosiddetta maturazione commerciale, ovvero di una dimensione corporea idonea sotto il profilo quanti-qualitativo a soddisfare le esigenze degli utilizzatori<sup>42</sup>. Anche questa fase viene raggiunta in età diverse a seconda del tipo genetico ed è strettamente legata alle differenti attitudini dei ceppi razziali (precoci, tardivi) e alle caratteristiche individuali dei singoli animali.

Da un punto di vista tecnico-produttivo, la concentrazione energetica di una razione alimentare è sicuramente l'elemento chiave della dieta perché determinante per l'accrescimento ponderale dell'animale come pure per il costo complessivo della razione.

A tale proposito, i piani alimentari si pongono l'obiettivo di raggiungere il peso vivo finale corrispondente alla maturazione commerciale e, al tempo stesso, di ottimizzare l'efficienza della conversione. Numerosi studi su questo argomento hanno evidenziato che l'aumento della concentrazione energetica influisce positivamente sullo sviluppo nei soggetti da carne tardivi ed in misura minore in quelli a duplice attitudine (Bittante *et al.*, 1996). Nei soggetti da carne precoci si rende necessario prestare maggiore cautela nella forzatura alimentare, perché un'eccessiva concentrazione energetica potrebbe stimolare il deposito di grasso con un peggioramento qualitativo della carne.

---

<sup>42</sup>) Questa fase è raggiunta allorché la carcassa presenta un adeguato rapporto tra carne magra e grasso. Da un punto di vista qualitativo la carne deve presentare un buon contenuto di grasso posto tra le fasce muscolari (marezzatura) in quanto più saporita, più tenera e più rispondente in termini colorimetrici alle esigenze del consumatore.

Sulla base di queste considerazioni, la concentrazione energetica di una razione varia in funzione del peso vivo e viene formulata in relazione alle razze, raggruppabili in tre tipi genetici:

1. razze precoci (Frisone di ceppo polacco);
2. razze a duplice attitudine di media precocità (Pezzata Rossa, Bruna di ceppo europeo ottenuta da incroci di razze da carne e da latte);
3. razze tardive (Charolaise, Limousine, razze bianche italiane e incroci francesi).

Nella formulazione di una dieta equilibrata, gli allevatori cercano di contemperare la concentrazione energetica con la capacità di ingestione dell'animale, assicurando un adeguato tenore proteico e di fibra congiuntamente all'apporto di sali minerali e vitamine.

Riguardo al tenore proteico, la concentrazione di proteine nella razione è di solito elevata nelle fasi iniziali di allevamento e tende, successivamente, a ridursi sia per aumentare le quantità di alimenti digeribili sia per le minori esigenze del processo di crescita delle masse muscolari.

Gli alimenti che vengono normalmente impiegati nella formulazione della razione dei vitelloni all'ingrasso sono diversi per quantità e qualità in relazione alle condizioni climatiche e pedologiche in cui sono localizzati gli allevamenti<sup>43</sup>.

Di seguito vengono proposti alcuni esempi di diete alimentari largamente diffuse per due tipologie di animali - il vitellone leggero (Polacco) e vitellone pesante (Charolaise) - ricavate dai dati riferiti da un gruppo di allevamenti presenti nell'area padano-veneta<sup>44</sup>. Le razioni sono calcolate con riferimento ad un allevamento confinato e tengono conto della disponibilità di insilati (silomais), di granella e farina di mais e, spesso, anche di polpe di barbabietola.

Il costo della razione del vitellone Charolaise, relativo all'ultimo esercizio, è dato per circa il 60% dalla spesa per mangimi (concentrati) e il rimanente quasi esclusivamente da foraggi e, in misura limitata, da integratori. Nella dieta prevale il silomais e le polpe pressate, il cui contenuto aumenta con il peso dell'animale per compensare le maggiori esigenze energetiche. Il costo complessivo della razione ammonta a circa 1,14 €/d nei vitelloni nelle prime fasi dell'ingrasso e raggiunge 1,35 €/d verso la fase della maturazione commerciale (Tab. 5.3).

43) Ad esempio, il silomais è un foraggio diffuso e disponibile nelle aree della pianura padana mentre è poco presente nelle aree del Sud Italia a causa delle avverse condizioni climatiche.

44) Le informazioni sulla composizione qualitativa e quantitativa della razione sono state desunte dai dati di un campione di aziende rilevati periodicamente dall'Associazione di produttori di carni venete (Unicarve).



Nel costo della razione del vitellone leggero i mangimi e i foraggi compongono rispettivamente il 53 e 47% del totale. Nella dieta prevale silomais e polpe pressate, ma solo queste ultime aumentano con il peso dell'animale. Il costo complessivo della razione è pari a circa 0,94 €/d nelle prime fasi dell'ingrasso raggiungendo 1,00 €/d nelle fasi finali (Tab. 5.4).

Tabella 5.3 - Costo della razione del vitellone pesante in funzione del peso

Accrescimento: 1,4 kg/d	Peso vivo (kg)					
	400		500		600	
	kg/d	cent €/d	kg/d	cent €/d	kg/d	cent €/d
<b>Mangimi</b>						
Nucleo 40% PG	1,00	29,7	1,00	29,7	1,00	29,7
Mais granella farina	1,10	14,1	1,20	15,4	1,00	12,8
Fruento crusca	0,80	10,3	0,80	10,3	0,80	10,3
Fruento tritello	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
Mais semola glutinata	0,40	4,7	0,65	7,6	0,80	9,4
Mangime (mix proteico)	0,20	3,9	0,40	7,8	0,40	7,8
<b>Foraggi e insilati</b>						
Mais ceroso	6,00	17,4	7,00	20,3	8,00	23,2
Bietola polpe pressate	12,00	22,3	14,00	26,0	13,00	24,2
Bietola polpe secche	0,00	0,0	0,00	0,0	0,50	5,6
Fruento paglia	0,00	0,0	0,00	0,0	0,00	0,0
<b>Additivi</b>						
Bicarbonato	0,40	2,9	0,44	3,2	0,44	3,2
Integratore vitaminico	0,18	3,7	0,18	3,7	0,18	3,7
	0,06	5,9	0,06	5,9	0,06	5,9
<b>Totali</b>		<b>114,8</b>		<b>129,8</b>		<b>135,6</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati Unicarve e Istat, 2005

In linea generale la strategia più seguita dagli allevatori veneti si basa sull'utilizzo del silomais come componente fondamentale della razione e sulla sua integrazione, per quelle componenti di cui tale prodotto è carente (Boatto e Motta, 2000). Queste ultime possono variare in modo rilevante in funzione dei costi e della reperibilità. Ad esempio, il ricorso a certi tipi di sottoprodotti della trasformazione agroalimentare (polpe soppresse, borlande, ecc.) è favorito dalla vicinanza dell'allevamento ad un impianto di trasformazione, dato che queste fonti hanno in genere un basso valore unitario rispetto ai costi di trasporto. La tendenza che si è potuta rilevare negli ultimi anni sembra favorevole ad un impiego percentualmente crescente di cereali a scapito di altri alimenti, conseguente alla sensibile diminuzione dei prezzi relativi della fonte cerealicola.

## 5. ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE

Tabella 5.4 - Costo della razione del vitellone leggero in funzione del peso

Accrescimento: 1,0 kg/d	Peso vivo (Kg)					
	200		300		400	
	kg/d	cent €/d	kg/d	cent€/d	kg/d	cent €/d
<b>Mangimi</b>						
Nucleo 40% PG	0,600	17,8	0,600	17,8	0,600	17,8
Mais granella farina	0,350	4,5	0,350	4,5	0,350	4,5
Fruento crusca	1,000	12,9	1,000	12,9	1,000	12,9
Farina di girasole	0,300	4,0	0,350	4,7	0,620	8,3
<b>Foraggi e insilati</b>						
Mais ceroso	6,000	17,4	6,000	17,4	6,000	17,4
Bietola polpe pressate	8,800	16,4	8,800	16,4	9,820	18,2
Bietola polpe secche	0,800	8,9	0,800	8,9	0,800	8,9
Fruento paglia	0,300	2,2	0,300	2,2	0,300	2,2
<b>Additivi</b>						
Bicarbonato	0,200	4,1	0,200	4,1	0,200	4,1
Integratore vitaminico	0,060	5,9	0,060	5,9	0,060	5,9
<b>Totali</b>		<b>94,1</b>		<b>94,7</b>		<b>100,2</b>

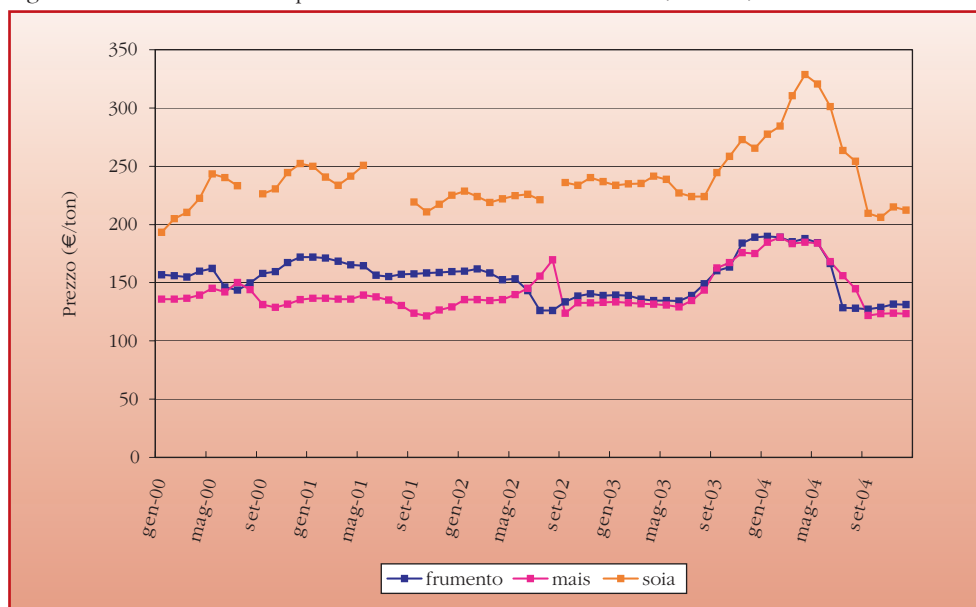
Fonte: ns. elaborazioni su dati Unicarve e Istat, 2005

Riguardo agli ingredienti impiegati nella dieta degli bovini, è necessario fare una distinzione tra materie prime impiegate tal quali come i cereali, proteaginosi e foraggi e i mangimi zootecnici semplici e complessi.

Nel caso dei cereali e proteaginosi, dopo la fase recessiva o stagnante che ha caratterizzato le quotazioni tra il 2000 e il 2003, si è registrata una sensibile crescita tra la fine del 2003 e prima parte del 2004 per ridiscendere nella seconda parte del 2004 (Fig. 5.2). Tuttavia, nel lungo periodo le quotazioni appaiono stagnanti se non in calo, anche in conseguenza della progressiva liberalizzazione dei mercati interni e della pesantezza che sembra caratterizzare queste commodities a livello internazionale.

Contrariamente alla soia e cereali zootecnici, si è registrato un tendenziale e sensibile aumento del prezzo sia dei foraggi che dei sottoprodotti impiegati nell'allevamento, con incrementi medi annui del 7-9% nel caso del fieno e paglia (Tab. 5.5). Nel mercato delle materie prime utilizzate come ingrediente per la produzione di mangimi si registra la stabilità delle quotazioni di taluni prodotti (farina di estrazione di soia), probabilmente a causa dell'effetto tampone degli stock e dell'offerta internazionale, mentre gli altri prodotti registrano incrementi medi annui variabili tra il 2 e 4%.

Figura 5.2 - Evoluzione dei prezzi dei cereali zootecnici e soia (2000-04)



Fonte: Ismea 2005

Tabella 5.5 - Prezzo dei foraggi, paglia e altri ingredienti zootecnici (euro/ton)

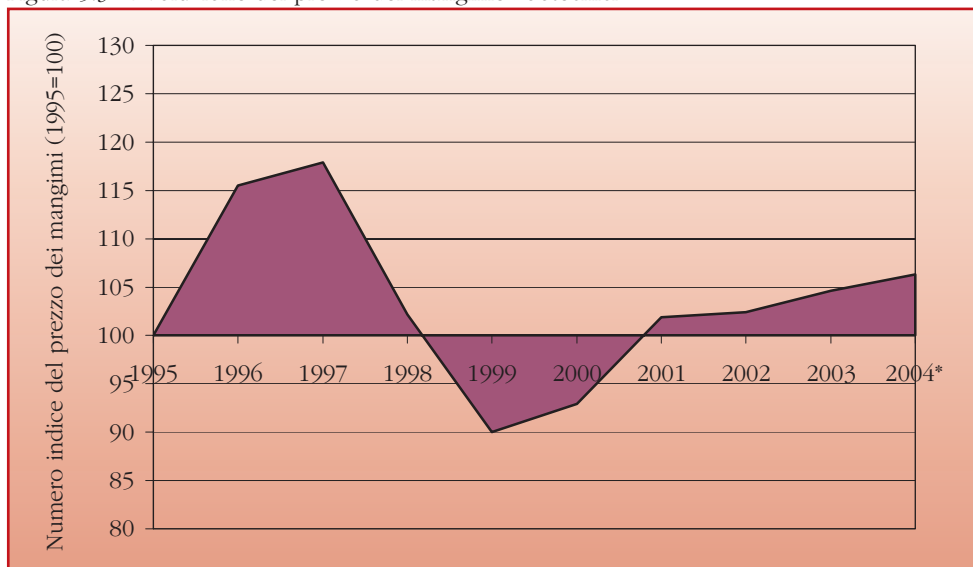
	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/00
<b>Foraggi e paglia*</b>						
Fieno di prato naturale (a)	9,32	12,21	11,57	12,99	14,11	8,7
Fieno di erba medica (b)	10,97	13,30	13,32	15,05	15,18	6,7
Paglia di frumento (b)	6,20	9,42	7,39	7,88	9,38	8,6
<b>Materie prime per mangimifici**</b>						
Farina di erba medica	105,7	129,2	137,0	137,3	135,8	5,1
Farina di estrazione di soia (c)	245,5	251,5	231,0	233,6	245,3	0,0
Corn gluten feed	123,5	136,7	136,4	137,4	138,5	2,3
Polpe secche di barbabietola	129,1	130,6	133,2	125,6	156,7	3,9
Fosfato bicalcico nazionale (e)	241,6	268,5	287,9	285,6	282,9	3,2

Fonte: C CIA Padova. \*) merce franco destinazione (dist. max. 100 km) - provvigione ed IVA escluse. \*\*) merce franco veicolo di partenza Venezia, rinfusa, IVA esclusa. a) maggengo, in rotoballe, 1a qualità; b) in rotoballe, 1a qualità; c) 18% proteina s.t.q., in pellets; d) 48% proteina t.q., estera; e) 22-23% proteina s.s.; f) fosforo 20%

Nell'ultimo decennio, i prezzi dei mangimi zootecnici hanno registrato un andamento altalenante, con una crescita tendenziale attorno allo 0,6% per anno (Fig. 5.3). In pratica, l'andamento si è caratterizzato da una forte

crescita nella seconda metà degli anni novanta, controbilanciata da un calo consistente verificatosi tra il 1998 e 2000 e da una progressiva ripresa tra il 2002 e 2004.

Figura 5.3 - Evoluzione del prezzo dei mangime zootecnici



Fonte: Istat, 2005. \*) Valori stimati

### 5.1.2.3 Altre componenti di costo

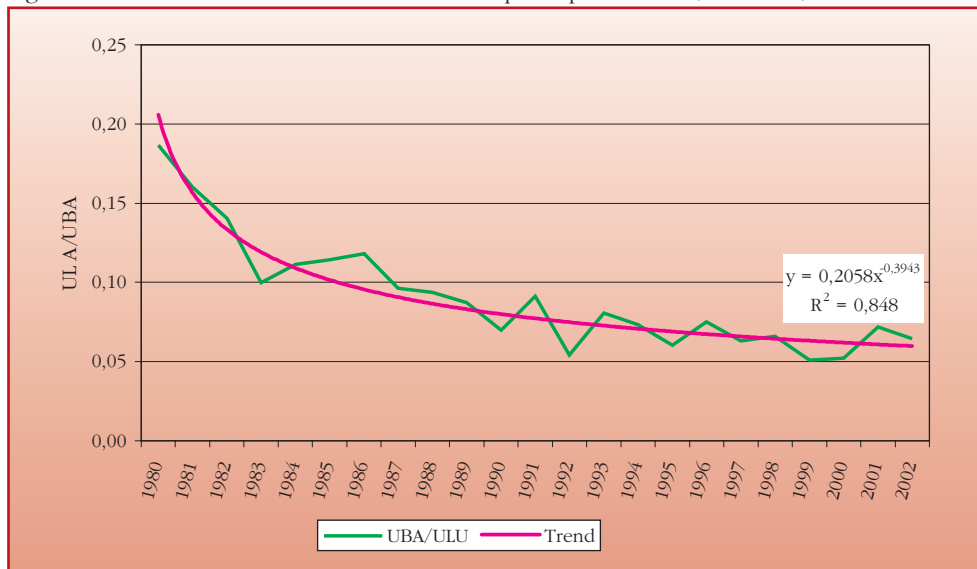
Tra i costi di produzione, l'impiego del lavoro e l'utilizzo delle strutture (stalla, magazzini, macchine) assumono un'incidenza in valore assoluto limitata, ma rilevante ai fini della redditività delle imprese. Si tratta, infatti, di variabili strategiche in quanto concorrono a definire l'assetto organizzativo dell'allevamento quali il dimensionamento, il livello di intensificazione produttiva, e così via. In questi ultimi anni, si è registrata una progressiva tendenza delle imprese zootecniche ad accentuare i processi di intensificazione produttiva sia con l'aumento del capitale investito in azienda, sia, soprattutto, con la sostituzione del lavoro al fine di accrescerne la produttività.

Analizzando i dati di un campione di allevamenti del Veneto<sup>45</sup> (Rica, 2004), si può infatti osservare che per quanto riguarda il primo aspetto, il rapporto capitale per UBA, nel periodo 1990/2002, è quasi raddoppiato, passando da 11 oltre 35 mila euro, mentre il reddito da lavoro per addetto è cresciuto del 18,2%, passando da poco più di 16 mila a oltre 19 mila euro per ULU.

45) Si tratta di un campione formato mediamente da 60-70 aziende la cui dimensione media varia tra 40 e i 100 capi.

Parallelamente a questa tendenza, la produttività del lavoro negli allevamenti è progressivamente aumentata. In particolare, estendendo l'analisi al ventennio 1980-2002, si può osservare una decisa riduzione del rapporto UBA/ULU che nel corso degli anni ottanta diminuisce di oltre il 60%, passando da 0,19 a 0,07 UBA per ULU, per poi scendere in modo più contenuto nel corso degli anni novanta. In questo ultimo decennio il rapporto Uba/Ulu è sceso di circa il 7%, passando da 0,070 a 0,065, ovvero il numero di UBA dominate per ULU è aumentato sempre nel periodo 1990-2002 da 14,3 a 15,5.

Figura 5.4 - Evoluzione della richiesta di lavoro per capo allevato (ULU/UBA)



Fonte: ns. elaborazioni su dati Rica-Veneto, 1980-2002

Nel corso dell'ultimo decennio, la progressiva intensificazione produttiva assieme all'aumento del prezzo dei prodotti energetici e alla diminuzione del costo del denaro ha modificato in modo significativo l'entità e la composizione degli altri costi.

Vale la pena ricordare che la maggior parte di questi costi è tuttavia poco comprimibile (spese energetiche, spese veterinarie, manodopera), altre sono condizionate dalla dimensione dell'allevamento (es. ammortamenti, interessi) oltre che dalla capacità di utilizzazione (n. capi allevati e posti stalla).

A titolo esemplificativo, nella Tabella 5.6 sono stati riportati gli "altri costi dell'allevamento", del vitellone registrato in un campione di aziende monitorate dall'associazione dei produttori di carni venete (Unicarve) e aggiornati con gli indici Istat. Si tratta di valori calcolati per kg di carne la

## 5. ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE

cui entità è influenzata dalla dimensione dell'allevamento, dalla struttura dell'azienda, dall'organizzazione del lavoro e, soprattutto, dalla tipologia dell'allevamento.

La dinamica evidenzia un incremento medio annuo del 1,3% imputabile in larga misura all'aumento dei costi energetici e, in misura minore, agli ammortamenti e al lavoro. Nel corso del decennio è quasi raddoppiato il peso delle spese energetiche, passate dal 3,7 al 5,0%, ed è sensibilmente cresciuto il peso del lavoro, dal 28,2 al 30,9%, e degli ammortamenti, dal 20,2 al 23,5%. Queste componenti di costo sono cresciute a scapito degli interessi, scesi dal 33,6 al 24,6%, grazie alla favorevole congiuntura del mercato finanziario.

Tabella 5.6 - Evoluzione dei costi diretti e indiretti del vitellone<sup>46</sup> (esclusi alimentazione e ristalli) in cent/kg

	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	TAV% <sup>47</sup> 04/95
<b>Spese sanitarie</b>	8,5	8,9	8,9	9,0	9,2	9,5	9,7	1,4
<b>Costo del lavoro</b>	19,6	21,7	22,3	23,5	23,5	23,9	24,4	2,2
- <i>Salari</i>	14,0	14,3	14,6	15,4	15,5	15,7	16,0	1,3
- <i>Stipendi</i>	5,5	7,4	7,7	8,1	8,1	8,2	8,4	4,2
<b>Energia</b>	2,6	3,7	4,6	4,4	4,1	4,3	4,5	5,7
- <i>carburanti e lubr.</i>	2,1	3,1	3,9	3,7	3,6	3,7	3,9	6,6
- <i>elettricità</i>	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	1,1
<b>Ammortamenti e man.</b>	14,0	14,5	14,9	15,4	16,2	17,2	18,5	2,8
- <i>ammortamenti</i>	7,6	7,3	7,6	7,9	8,4	9,1	10,1	2,8
- <i>manutenzioni</i>	6,4	7,2	7,3	7,5	7,8	8,1	8,5	2,9
<b>Spese generali</b>	1,4	1,8	2,1	2,1	2,2	2,2	2,1	3,7
<b>Interessi*</b>	23,3	17,7	18,1	18,4	18,8	19,2	19,6	-1,7
<b>Totale</b>	<b>69,4</b>	<b>68,4</b>	<b>70,8</b>	<b>72,9</b>	<b>74,1</b>	<b>76,3</b>	<b>78,8</b>	<b>1,3</b>

(\*) Comprendono gli interessi sul capitale agrario, fondiario e sul capitale di anticipazione. In euro lire dal 1995 al 1998, in euro dal 1999 al 2004. Fonte: Unicarve e Istat, 2005.

46) Campione di aziende con 1800 capi allevati, le cui razze allevate sono per l'80% francesi (Charolaise, Limousine, incroci francesi) il restante pezzati neri polacchi.

47) Il Tasso Medio Annuo di Variazione (% TAV) misura la variazione media composta in percentuale tra l'anno base T e l'anno T+N e si calcola come segue:

% TAV = 100 x exp [ln (anno<sub>T+N</sub> / anno<sub>T</sub>) / N] - 100.

### 5.1.3 Le tipologie di allevamento

La notevole variabilità dei costi in funzione sia del sistema sia delle modalità con cui sono allevati gli animali non consente di calcolare un costo univoco di produzione rappresentativo per tutte le tipologie di allevamento. A tale proposito si è ritenuto opportuno valutare l'andamento del costo di produzione in relazione alle tipologie di allevamento più diffuse: 1) vitellone leggero, 2) vitellone pesante, 3) linea vacca-vitello, 4) vitello a carne bianca (Fanfani *et al.*, 1996).

Sul piano metodologico, i costi sono stati calcolati facendo riferimento al concetto di costo pieno, comprensivo cioè dei costi diretti e indiretti, escludendo però quelli commerciali e di trasporto (Giacinti *et al.*, 2002).

I costi diretti comprendono le voci di costo elementare imputabili in modo univoco al processo di produzione come le spese di alimentazione del bestiame, il costo dei ristalli, del lavoro salariato, dell'energia, delle profilassi sanitarie e delle altre spese esplicite relative all'allevamento. I costi indiretti includono invece tutte le voci di costo che richiedono un'attribuzione mediante criteri di ripartizione (superficie, ore lavoro, ecc.) come gli ammortamenti, il lavoro familiare, gli interessi sul capitale investito.

In particolare, la voce alimenti è stata valutata con riferimento al costo di acquisizione delle materie prime sul mercato, considerando i volumi utilizzati nella razione; ai ristalli, computati al prezzo di mercato; alle altre voci di costo diretto (spese veterinarie e sanitarie, energetiche, lavoro salariato) valutate con riferimento ai costi effettivamente sostenuti. I costi indiretti sono invece ripartiti impiegando il criterio del posto stalla che è strettamente associato alla tipologia dell'allevamento (durata del ciclo di produzione e dimensione della stalla)<sup>48</sup>.

#### 5.1.3.1 Il vitellone leggero

Dopo la seconda crisi Bse, l'allevamento del vitellone leggero basato sui ristalli importati da paesi dell'Europa dell'est (es. polacchi) è stato contrassegnato da una progressiva riduzione del margine operativo riconducibile essenzialmente alla maggior incidenza del costo per l'acquisto del vitello. Infatti, il prezzo di questi ristalli è aumentato proprio a partire dal 2002 per diversi motivi:

- questi animali, di origine extracomunitaria, davano la possibilità di usufruire del premio bovino maschio;

<sup>48</sup> I dati tecnici ed economici delle tipologie analizzate sono stati desunti da un'indagine effettuata presso operatori dell'area della pianura veneta e, nello specifico, in allevamenti che aderiscono all'Associazione dei produttori (Unicarve).

- l'acquisto di questi vitelli è condizionato alla disponibilità, oltre che al costo di titoli all'importazione;
- l'impiego dei polacchi è stato escluso dai capitolati di alcuni gruppi distributivi (es. Coop) per l'impossibilità della rintracciabilità.

Da punto di vista tecnico, il peso all'importazione del ristallo polacco si aggira sui 200 kg, l'accrescimento ponderale giornaliero è su 1,2 kg e la fase di ingrasso dura mediamente sui 200-210 giorni dal momento che la maturazione commerciale viene raggiunta attorno ai 450 kg. I fabbisogni nutrizionali dell'animale si aggirano mediamente su 6 UF/d, di cui la metà sono forniti da concentrati e l'altra metà da foraggi (insilati)<sup>49</sup>. Considerando la composizione media della razione, il costo alimentare si mantiene nel periodo 2000-04 attorno ai 28-29 cent €/UF per effetto della riduzione del prezzo dei cereali. Viceversa, gli altri costi diretti manifestano andamenti crescenti per effetto di un aumento significativo del prezzo dei ristalli, pari a circa il 6,1% per anno, dell'incremento dei costi energetici e veterinari e dei costi indiretti<sup>50</sup>, solo in parte compensato da un aumento della produttività (Tab. 5.7).

Sulla scorta dei parametri tecnici ed economici, sono stati calcolati i corrispondenti costi per posto stalla considerando l'accrescimento e la durata del ciclo dell'animale. Nel corso del quinquennio 2000-04 il costo complessivo per posto stalla è salito al ritmo annuo del 3,8% per effetto della rivalutazione dei ristalli, il cui valore è aumentato nello stesso periodo di circa 200 euro (+34,6%) superando nel 2004 i 1.450 euro, mentre le spese alimentari si sono mantenute su valori poco superiori a quelli degli anni precedenti (Tab. 5.8). Le altre voci di spesa, pur registrando variazioni percentuali elevate, sono economicamente poco significative a causa dello loro scarsa incidenza sul costo complessivo.

Sulla base di questi elementi la redditività della produzione, escludendo gli incentivi previsti dalla regolamentazione comunitaria, ha registrato valori poco incoraggianti. Infatti, la crisi Bse ha prodotto una forte svalutazione del prezzo di vendita, che si è ripreso lentamente, mentre i costi sono aumentati in misura più che proporzionale con un effetto depressivo sull'utile per capo che si mantiene ancora in area negativa.

49) Come già accennato nei paragrafi precedenti, i fabbisogni nutrizionali variano in funzione dell'età e del peso dell'animale. In questo paragrafo si ipotizza un apporto nutrizionale medio per tutta la fase di ingrasso.

50) I costi indiretti sono calcolati nel caso degli interessi sul capitale ipotizzando il tasso di interesse mediamente praticato per la provvista di mezzi finanziari sul mercato, mentre per gli ammortamenti sono stati desunti dai dati del bilancio delle aziende monitorate.



Tabella 5.7 - Parametri tecnici ed economici dell'allevamento del vitellone leggero

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Caratteristiche ciclo produttivo</b>						
peso di acquisto (kg)	200	200	200	200	200	-
peso di vendita (kg)	450	450	450	450	450	-
accrescimento (kg/d)	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	-
durata del ciclo (d)	200	200	200	200	200	-
razione alimentare (UFC/d)						
- foraggi ( <i>insilati</i> )	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	-
- concentrati	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	-
<b>Dati economici</b>						
prezzo di acquisto (€/kg)	1,59	1,94	2,11	2,13	2,14	6,1
prezzo di vendita (€/kg)	1,70	1,42	1,63	1,60	1,65	-0,6
<b>Costi diretti (cent €)</b>						
a) alimenti (c€/UF)	29,1	27,8	27,7	28,5	29,6	0,3
- <i>silomais</i>	11,0	9,5	9,3	9,7	10,5	-1,0
- <i>concentrati</i>	18,1	18,3	18,4	18,8	19,1	1,1
b) manodopera (c€/kg/d)	22,5	22,8	23,0	23,4	23,8	1,1
c) altri costi diretti (c€/kg/d)	13,5	13,7	15,2	15,8	16,3	3,8
<b>Costi indiretti (c€/kg/d)</b>						
d) ammortamenti	14,9	15,0	15,8	16,8	18,1	4,0
e) interessi	18,1	18,4	18,8	19,2	19,6	1,6

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzi: CCLIA Padova

Tabella 5.8 - Analisi dei costi per posto stalla (vitellone leggero)

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Costi diretti (€/posto)</b>						
<b>a) acquisto vitello</b>	<b>580,6</b>	<b>708,1</b>	<b>771,8</b>	<b>776,7</b>	<b>781,5</b>	<b>6,1</b>
<b>b) alimenti</b>	<b>318,9</b>	<b>304,9</b>	<b>303,5</b>	<b>312,6</b>	<b>324,3</b>	<b>0,3</b>
- foraggi ( <i>silomais</i> )	121,0	104,0	101,7	106,4	114,8	-1,0
- <i>concentrati</i>	197,9	200,8	201,8	206,2	209,5	1,1
c) manodopera	98,6	99,9	100,7	102,5	104,2	1,1
d) altri costi diretti	59,0	60,1	66,7	69,1	71,2	3,8
<b>Totale costi diretti</b>	<b>1.057,1</b>	<b>1.172,9</b>	<b>1.242,8</b>	<b>1.260,9</b>	<b>1.281,3</b>	<b>3,9</b>
<b>Costi indiretti (€/posto)</b>						
e) ammortamenti	65,1	65,7	69,4	73,7	79,2	4,0
f) interessi	79,2	80,8	82,4	84,1	85,7	1,6
g) mortalità (1,2%)	7,0	8,5	9,3	9,3	9,4	6,1
<b>Totale costi indiretti</b>	<b>151,3</b>	<b>155,0</b>	<b>161,1</b>	<b>167,1</b>	<b>174,3</b>	<b>2,9</b>
<b>Totale costi (€/posto)</b>	<b>1.208,4</b>	<b>1.327,9</b>	<b>1.403,9</b>	<b>1.427,9</b>	<b>1.455,6</b>	<b>3,8</b>
<b>Costo unitario (€/kg)</b>	<b>1,47</b>	<b>1,62</b>	<b>1,71</b>	<b>1,74</b>	<b>1,77</b>	<b>3,8</b>
<b>Prezzo di vendita (€/kg)</b>	<b>1,70</b>	<b>1,42</b>	<b>1,63</b>	<b>1,60</b>	<b>1,65</b>	<b>-0,6</b>
<b>Utile/perdita (€/capo)</b>	<b>103,3</b>	<b>-89,8</b>	<b>-36,9</b>	<b>-64,2</b>	<b>-55,8</b>	<b>-</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzi: CCLIA Padova

### 5.1.3.2 Il vitellone pesante

Questa tipologia di allevamento impiega ristalli francesi Charolaise, o altri ristalli francesi pesanti acquistati con un peso di circa 350 kg (broutard) e venduti attorno ai 650 kg. Negli allevamenti intensivi l'accrescimento ponderale giornaliero può raggiungere 1,4 kg e la fase di ingrasso dura mediamente 210-220 giorni.

L'animale ha esigenze energetiche piuttosto elevate (8-8,5 UF), soddisfatte per il 30% da concentrati e il 70% da foraggi (insilati)<sup>51</sup> (Tab. 5.9).

Tabella 5.9 - Parametri tecnici ed economici dell'allevamento del vitellone pesante

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Caratteristiche ciclo produttivo</b>						
peso di acquisto (kg)	350	350	350	350	350	-
peso di vendita (kg)	650	650	650	650	650	-
accrescimento (kg/d)	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	-
durata del ciclo (d)	214	214	214	214	214	-
razione alimentare (UFC/d)						
- foraggi (insilati)	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	-
- concentrati	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	-
<b>Dati economici</b>						
prezzo di acquisto (€/kg)	2,33	1,94	2,36	2,53	2,38	0,4
prezzo di vendita (€/kg)	2,17	1,80	2,19	2,18	2,14	-0,3
<b>Costi diretti (cent €)</b>						
a) alimenti (c€/UF)	29,6	28,4	27,6	28,4	29,5	-0,1
- silomais	11,0	9,5	9,1	9,5	10,3	-1,4
- concentrati	18,6	18,9	18,5	18,9	19,2	0,7
b) manodopera (c€/kg/d)	22,3	22,6	22,6	23,0	23,4	0,9
c) altri costi diretti (c€/kg/d)	13,5	13,7	15,2	15,8	16,3	3,8
<b>Costi indiretti (c€/kg/d)</b>						
d) ammortamenti	14,9	15,0	15,8	16,8	18,1	4,0
e) interessi	18,1	18,4	18,8	19,2	19,6	1,6

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzi: CClA Padova

Nel corso dell'ultimo quinquennio il costo alimentare è rimasto attorno ai 30 centesimi per UF, in quanto l'aumento del costo dei concentrati è stato controbilanciato da una riduzione del costo degli insilati in conseguenza della stagnazione o riduzione del prezzo dei cereali. Nella catego-

51) La scelta orientata verso gli insilati è dettata dalla disponibilità di mais ceroso e dalla necessità di fornire alimenti energetici a costi contenuti.

ria “altri costi diretti” si segnala l’aumento delle spese sanitarie (+3,8% per anno), mentre tra i costi indiretti si evidenzia la crescita degli ammortamenti (+4,0% per anno).

La durata del ciclo produttivo consente di allevare tra 1,6 e 1,7 capi per posto stalla per anno che, rapportati all’accrescimento ponderale e ai costi unitari, fornisce una stima del costo per posto stalla (Tab. 5.10). Nell’ultimo quinquennio, il costo di produzione è cresciuto al ritmo medio dello 0,7% per anno, passando da 2.264 a 2.343 euro per posto stalla. I principali fattori responsabili di questo aumento sono stati la spesa per l’acquisto del ristallo (+28 euro) e altri costi diretti, in particolare le spese energetiche, veterinarie e i costi di ammortamento. Gli incrementi nelle altre voci di costo come gli alimenti e la manodopera appaiono invece meno significativi.

Tabella 5.10 - Analisi dei costi per posto stalla del vitellone pesante

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Costi diretti (€/posto)</b>						
<b>a) acquisto vitello</b>	<b>1.387,9</b>	<b>1.156,6</b>	<b>1.405,2</b>	<b>1.509,3</b>	<b>1.416,8</b>	0,4
<b>b) alimenti</b>	<b>508,0</b>	<b>499,8</b>	<b>488,2</b>	<b>500,9</b>	<b>514,4</b>	0,3
- foraggi ( <i>silomais</i> )	100,8	86,7	83,0	86,8	93,7	-1,4
- concentrati	407,2	413,1	405,2	414,0	420,6	0,7
c) manodopera	114,1	115,3	115,5	117,5	119,5	0,9
d) altri costi diretti	68,9	70,1	77,8	80,6	83,1	3,8
<b>Totale costi diretti</b>	<b>2.078,8</b>	<b>1.841,7</b>	<b>2.086,7</b>	<b>2.208,3</b>	<b>2.133,8</b>	0,5
<b>Costi indiretti (€/posto)</b>						
e) ammortamenti	75,9	76,7	81,0	86,0	92,4	4,0
f) interessi	92,4	94,3	96,2	98,1	100,0	1,6
g) mortalità (1,2%)	16,7	13,9	16,9	18,1	17,0	0,4
<b>Totale costi indiretti</b>	<b>185,0</b>	<b>184,8</b>	<b>194,0</b>	<b>202,1</b>	<b>209,4</b>	2,5
<b>Totale costi (€/posto)</b>	<b>2.263,9</b>	<b>2.026,6</b>	<b>2.280,7</b>	<b>2.410,4</b>	<b>2.343,2</b>	0,7
<b>Costo unitario (€/kg)</b>	<b>2,04</b>	<b>1,83</b>	<b>2,06</b>	<b>2,18</b>	<b>2,12</b>	0,7
<b>Prezzo di vendita (€/kg)</b>	<b>2,17</b>	<b>1,80</b>	<b>2,19</b>	<b>2,18</b>	<b>2,14</b>	-0,3
<b>Utile/perdita (€/capo)</b>	<b>83,8</b>	<b>-20,3</b>	<b>87,4</b>	<b>4,5</b>	<b>16,9</b>	-

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzi: CClA Padova

A livello di redditività, il margine del vitellone pesante assume valori che frequentemente rientrano in area negativa, soprattutto in presenza di congiunture sfavorevoli. In particolare, dopo la grave crisi di mercato conseguente alla seconda crisi della Bse, la redditività si è ripresa con una certa difficoltà sia per i costi crescenti sia per i prezzi di mercato che stentano a risalire.

### 5.1.3.3 La linea vacca-vitello

Questa tipologia di allevamento, diffusa soprattutto in aree dell'Italia centrale, insulare e nelle aree marginali, interessa razze da carne o orientate alla produzione di carne o a duplice attitudine, soprattutto podoliche, grazie anche alla loro rusticità e attitudine al pascolamento (Fanfani *et al.*, 1996; Boatto, 1998; Boatto *et al.*, 2000).

Si tratta di un allevamento di tipo estensivo che si avvale della pratica del pascolamento. Le vacche nutrici, infatti, pascolano per un periodo di circa 6-8 mesi l'anno, mentre i vitelli dopo lo svezzamento (150 kg a circa 6-7 mesi di età) vengono confinati per la fase di ingrasso (in stalla), che dura tra i 12 e 14 mesi a seconda della razza e della razione.

A differenza degli allevamenti intensivi, nella linea vacca-vitello si rileva un'elevata incidenza delle spese alimentari, che insieme formano il 50% del costo complessivo, e degli ammortamenti, pari al 18% del totale (Tab. 5.11). Nel corso degli ultimi 5 anni, incrementi sensibili sono stati registrati nella categoria dei costi alimentari (+0,9% per anno, pari a 16 euro) e soprattutto degli ammortamenti (+3,6%, pari a 18 euro). Per quanto riguarda la componente dei costi della vacca nutrice, si registra una lieve riduzione delle spese alimentari (-0,2% per anno) ma un forte aumento dei costi delle strutture (+3,6% per anno, pari a circa 20 euro/capo).

Nella fase di ingrasso del vitellone, si riscontrano dei valori di costo per capo inferiori a quelli degli allevamenti intensivi. In particolare, rispetto all'allevamento del vitellone leggero si nota una riduzione delle spese alimentari (-25 €/capo), una diminuzione delle spese della manodopera (-48 €/capo), in conseguenza del risparmio di foraggi e lavoro, ma più alti ammortamenti (+46 €/capo) per la maggior incidenza dei costi della struttura in conseguenza delle ridotte dimensioni degli allevamenti con linea vacca-vitello.

Facendo riferimento alla sola fase di ingrasso, la redditività assume valori ampiamente positivi anche se decrescenti nel corso degli ultimi anni (Tab. 5.11). Tuttavia, includendo anche il costo della vacca nutrice, il costo complessivo assume valori che, rapportati al peso del vitellone, variano tra i 2,20 euro/kg del 2000 ai 2,32 euro/kg del 2004, mentre la redditività espressa per capo assume valori negativi e decrescenti: dai -62 euro del 2000 fino a circa -220 euro a causa del deprezzamento del mercato del vitellone. Questa tipologia di allevamento opera quindi in perdita e ritorna in area positiva solo grazie agli aiuti comunitari<sup>52</sup>.

52) La riforma di Agenda 2000 prevede per questa tipologia di allevamento estensiva la possibilità di usufruire di tre aiuti: premio per l'abbattimento del vitellone, premio per l'estensivizzazione e premio per bovino maschio.

Tabella 5.11 - Analisi dei costi del vitellone al pascolo (inclusa vacca nutrice)

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Caratteristiche ciclo produttivo</b>						
- durata interparto (d)	450	450	450	450	450	-
- peso del vitello svezzato (kg)	150	150	150	150	150	-
- accrescimento vitellone (kg/d)	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	-
- peso alla vendita (kg)	650	650	650	650	650	-
- durata del ciclo (gg)	417	417	417	417	417	-
<b>Costi vacca nutrice*</b>						
- integrazione alimentare al pascolo	259,4	239,8	241,0	246,3	256,7	-0,2
- spese generali	55,8	55,8	55,8	55,8	53,9	-0,7
- manodopera	85,9	86,8	86,9	88,5	90,0	0,9
- quota di rimonta	111,6	111,6	113,8	119,5	121,9	1,8
- interessi	115,8	116,9	117,6	118,0	120,4	0,8
- amm.to struttura	142,2	143,7	150,2	157,9	169,7	3,6
<b>Totale costi vacca nutrice</b>	<b>770,6</b>	<b>754,6</b>	<b>765,3</b>	<b>785,9</b>	<b>812,5</b>	<b>1,1</b>
<b>Fase di ingrasso vitellone (€/capo)</b>						
<b>Costi diretti</b>						
- integr. Alimentare al pascolo	333,9	326,5	328,1	335,3	349,4	0,9
- spese generali	82,7	84,2	84,2	84,2	81,4	-0,3
- manodopera	53,6	54,1	54,2	55,2	56,1	0,9
<b>Costi indiretti</b>						
- interessi	53,6	54,1	54,4	54,4	55,5	0,7
- amm.to struttura	105,4	106,4	111,3	117,0	125,7	3,6
- mortalità (2%)	27,3	25,5	27,4	27,0	25,7	-1,2
<b>Totale costi</b>	<b>656,5</b>	<b>650,9</b>	<b>659,7</b>	<b>673,1</b>	<b>694,0</b>	<b>1,1</b>
<b>Costi unitari (€/kg)</b>						
- vitellone	1,01	1,00	1,01	1,04	1,07	1,1
- vacca nutrice	1,19	1,16	1,18	1,21	1,25	1,1
<b>Prezzo di vendita (€/kg)</b>	<b>2,10</b>	<b>1,96</b>	<b>2,11</b>	<b>2,08</b>	<b>1,98</b>	<b>-1,2</b>
<b>Utile/perdita (€/capo)</b>	<b>-62,15</b>	<b>-131,42</b>	<b>-53,49</b>	<b>-107,01</b>	<b>-219,49</b>	<b>-28,7</b>

(\*) Valore in € per capo rapportato al ciclo del vitellone.

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzi: CCIA Padova

Pertanto, la convenienza di questa tipologia è fortemente condizionata dagli incentivi comunitari. L'attuale indirizzo della politica comunitaria privilegia infatti questa forma di allevamento, perché ritenuta più compatibile con l'ambiente e adatta alle aree marginali.

Infine, vale la pena soffermarsi sull'importanza di questa tipologia di allevamento come valida alternativa all'approvvigionamento di ristalli nazionali. Alcune esperienze sembrano indicare che, senza l'aiuto comunitario, questa forma di allevamento non assicura un risultato economico immediato tale da giustificare il mantenimento, anzi in molti casi esso

risulta negativo, ma può diventare utile nella definizione della scelta strategica di approvvigionamento dei ristalli. In particolari situazioni di mercato dei ristalli, come quelle che si sono verificate negli anni precedenti, può risultare infatti vantaggioso per le imprese disporre di una quota di ristalli di produzione diretta che consenta di superare le criticità del mercato minimizzando il rischio.

Il risultato economico della linea vacca-vitello è però fortemente condizionato dalle dimensioni dell'allevamento e dalla variabilità del prezzo del ristallo (razza). In particolare, l'aumento nel numero di capi allevati congiuntamente alla scelta di razze da carne specializzate e/o pregiate (es. podoliche) può attenuare significativamente la perdita. Ai fini esemplificativi, l'introduzione dei fattori di variabilità nelle diverse componenti di costo e di ricavo consente di delineare, seppur in via del tutto ipotetica, l'intervallo di variazione del margine per posto stalla. In particolare, l'effetto combinato dell'allevamento di razze podoliche e delle economie di dimensione consentirebbe di attenuare in modo significativo la variabilità di tutte le componenti di spesa. La manodopera, in certe condizioni di dimensione e organizzazione del cantiere di lavoro, potrebbe diminuire del 70%; analogamente i costi di alimentazione, grazie alla scelta di particolari razioni che utilizzino una quota elevata di sottoprodotti (stocchi, borlande, ecc.), potrebbe comprimersi anche del 40%; anche i costi fissi, nell'ipotesi di impiegare apprestamenti non più utilizzati o scarsamente sfruttati, potrebbero diminuire anche del 40-50% per gli interessi e del 25-30% per gli ammortamenti. Da ultimo, va segnalata la riduzione della mortalità e la migliore performance produttiva ottenuta da un animale già presente nell'allevamento. D'altra parte gli stessi fattori potrebbero ridurre la variabilità nelle vendite di quasi il 30% che, assieme alla minore aleatorietà dei costi, abbasserebbero la perdita di quasi il 60-70% (Fig. 5.5).

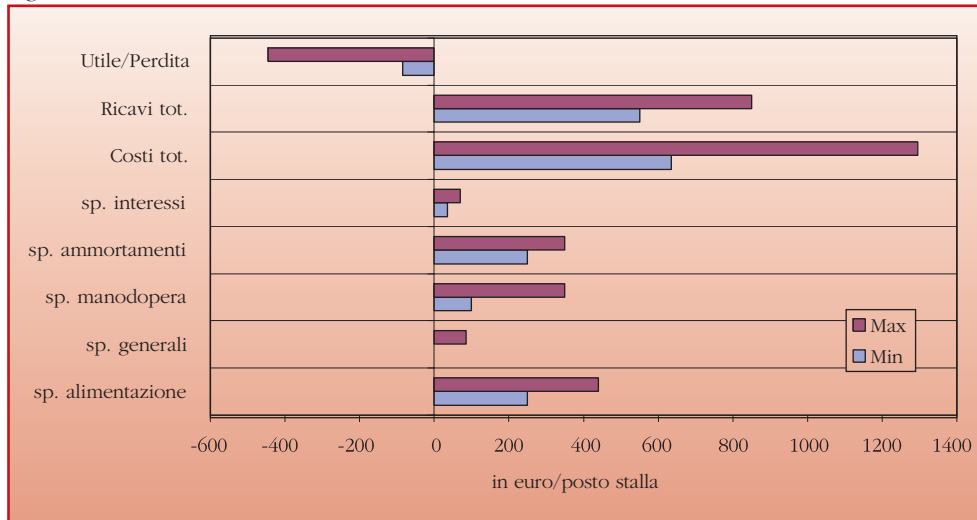
Nella realtà la situazione può cambiare radicalmente prendendo in considerazione allevamenti di maggiori dimensioni. Nello specifico, partendo dal modulo base di 30 vacche nutrici<sup>53</sup> e aumentando la dimensione dell'allevamento fino a 150-200 capi, si evidenzia una progressiva riduzione della perdita fino a raggiungere un utile positivo.

Questi risultati confermano il processo di concentrazione cui andrà ancora incontro l'allevamento bovino da carne, ed evidenziano quanto sia modesto il margine negativo che rimane da coprire per pareggiare l'allevamento della vacca nutrice nelle strutture di dimensioni medio-elevate.

---

<sup>53</sup> Considerando il numero massimo di capi che può essere coperto da un toro, la mandria di vacche nutrici non dovrebbe superare 30 capi per toro.

Figura 5.5 - Variazione costi e ricavi dell'allevamento vacca nutrice



Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori

#### 5.1.3.4 Il vitello a carne bianca

Rispetto alle altre tipologie produttive, l'allevamento del vitello a carne bianca assume una connotazione spiccatamente industriale in quanto fortemente legata a settori commerciali e industriali dai quali dipende non solo per l'approvvigionamento degli animali e degli alimenti, ma anche per l'assistenza specifica e la definizione delle tecnologie produttive (Boatto *et al.*, 2000, Boatto e Rossetto, 2004/a). La maggior parte delle imprese che allevano vitelli a carne bianca è sorta solo dopo il 1980.

Gli animali utilizzati per l'allevamento, denominati baliotti, provengono da paesi dell'Est europeo (Polonia, Repubblica Ceca e Slovacchia), Francia, Germania e Olanda. Le razze più utilizzate sono la Pezzata Nera, la più diffusa negli allevamenti, gli incroci, i Pezzati Rossi, il Blue-Belga e i Polacchi. Tra queste, i Polacchi presentano accrescimenti inferiori, mentre i pesi più elevati sono raggiunti dai Pezzati Rossi e dal Blue-Belga.

Le tecniche di allevamento, l'alimentazione e la stabulazione sono determinanti nella produzione del vitello a carne bianca, perché consentono di ottenere carni di buona qualità e assicurare idonee condizioni di vita all'animale. A questo riguardo, i principi espressi dalle norme sul benessere degli animali, nate sotto la spinta di motivazioni etiche e formulate in base alle esigenze fisiologiche dell'animale, risultano fondamentali anche ai fini dei risultati produttivi.

In relazione alle diverse strategie commerciali degli allevatori, la durata del ciclo di allevamento è molto variabile e può essere compresa tra i 160 giorni, nel caso dei pezzati neri, e i 180-190 giorni dei pezzati rossi e Blue-Belga.

Gli animali entrano in stalla ad un peso di circa 40-60 kg e vengono portati ad un peso che varia da un minimo di 260 ad un massimo di 310-320 kg. Tale variabilità è principalmente influenzata dalla razza allevata e dal prezzo di mercato (Tab. 5.12). Se questo ultimo è elevato, il vitello viene venduto al peso standard o anche inferiore poiché la maggior remunerazione compensa il minore accrescimento, oltre ad offrire un risparmio nei costi di alimentazione. Se invece il prezzo di vendita è basso risulta più conveniente posticipare la vendita.

Nel corso dell'ultimo biennio gli allevamenti di vitello a carne bianca hanno subito una profonda ristrutturazione delle stalle per l'adeguamento alle norme sul benessere degli animali, che hanno obbligato numerosi operatori a tempestivi e costosi interventi, nonostante alcune deroghe ne avessero già posticipato i termini di applicazione (Dir. UE 91/630 e 98/58). Questa situazione si è manifestata soprattutto alla fine del 2003 creando problemi di carattere finanziario e produttivo. In particolare, le norme prevedevano il passaggio da box individuali a box multipli tipo francese (con mangiatoia individuale), le cui maggiori dimensioni (circa 10 mq) consentono di allevare circa 5 capi. Queste modificazioni hanno determinato un aggravio dei costi e un ritardo (in taluni casi una sospensione) nell'offerta di vitelli adulti in conseguenza dei tempi necessari all'adeguamento delle strutture di produzione. Pertanto, nel mercato si è creata una carenza di produzione che, non essendo compensata dal ricorso a un prodotto estero meno apprezzato di quello nazionale, ha favorito una ripresa dei prezzi interni.

I principali elementi di costo sono rappresentati dall'alimentazione e dall'acquisto del vitello scolostrato. L'alimentazione si basa essenzialmente sull'impiego di latte in polvere diluito con acqua, le cui dosi e contenuto in grasso aumentano con l'età dell'animale<sup>54</sup>, a cui si aggiungono anche degli integratori vitaminici. Il costo alimentare rappresenta mediamente circa il 45% di quello complessivo ed è fortemente condizionato dal prezzo del latte in polvere.

Per quanto riguarda il vitello scolostrato, si registrano prezzi che variano in funzione della razza e del tempo. Nel corso degli ultimi 5 anni, infatti, il costo dei ristalli è progressivamente diminuito passando da 2,8 a 2,5 euro/kg nel caso di vitelli nazionali e del pezzato rosso, da 5,0 a 4,5 euro/kg nel simmenthal rosso e da 6,0 a 5,7 €/kg nel Blue Belga (Tab. 5.12).

Il costo del ristallo incide per quasi il 50% sul costo di produzione e l'orientamento verso razze con prezzi elevati si traduce in un allungamento del ciclo e pesi di vendita più alti.

<sup>54</sup> A titolo esemplificativo, le dosi di impiego variano tra i 300-400 grammi al giorno nei vitelli giovani fino a oltre 2 kg al giorno in quelli maturi.



Le altre spese dirette sono rappresentate dalla manodopera e dai costi sanitari e veterinari, che complessivamente incidono per poco più del 10-12% sul costo di allevamento di un vitello.

I costi della struttura, interessi e ammortamento, hanno una limitata incidenza sul costo complessivo, pari a poco più dell'8%.

Tabella 5.12 - Parametri tecnici ed economici del vitello a carne bianca\*

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Caratteristiche ciclo produttivo</b>						
Peso di acquisto (kg)	60	60	60	60	60	-
Peso di vendita (kg)	250	250	250	250	250	-
Accrescimento (kg/d)	1,18	1,18	1,18	1,18	1,18	-
Durata del ciclo (d)	161	161	161	161	161	-
Razione alimentare:						
- latte in polvere (kg/d)	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	-
- costo latte (€/kg)	1,19	1,14	1,14	1,17	1,22	-
<b>Dati economici</b>						
Prezzo di acquisto (€/kg)	4,65	3,33	4,23	4,28	4,27	-1,7
Prezzo di vendita (€/kg)	3,14	3,35	3,27	3,45	3,65	3,1
<b>Costi diretti (cent €)</b>						
a) alimenti (c€/Kg)	191,5	184,0	185,0	188,4	196,7	0,5
- latte in polvere	171,1	163,7	164,5	168,1	176,0	0,6
- integratori	20,3	20,3	20,5	20,3	20,7	0,3
b) manodopera (c€/kg/d)	33,9	34,2	34,2	34,8	35,4	0,9
c) altri costi diretti (c€/kg/d)	21,7	22,0	21,8	22,6	23,3	1,4
<b>Costi indiretti (c€/kg/d)</b>						
d) ammortamenti	15,8	16,0	16,9	17,9	19,3	4,0
e) interessi	18,1	18,3	18,4	18,4	18,7	0,7

(\*) Vitello Pezzato Nero (nazionale).

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzi: CCIA Padova

Sempre nel corso degli ultimi 5 anni, gli allevamenti del vitello a carne bianca sono riusciti a conservare una buona redditività anche durante la crisi Bse. Infatti, il carattere industriale dell'allevamento e il breve ciclo di produzione assicurano un ampio grado di flessibilità della produzione e quindi un migliore adeguamento all'andamento del mercato. In particolare, ad eccezione del 2001, il margine per capo allevato si è mantenuto su valori intorno agli 800 euro/capo (Tab. 5.13).

Una peculiarità di questo allevamento sta nell'organizzazione della filiera fortemente integrata in virtù dei contratti di soccida che legano gli

allevatori agli utilizzatori e che interessano quasi il 90% degli stessi. Questo tipo di contratto è frequente nell'allevamento del bovino da carne perché consente agli allevatori di svolgere la loro attività diminuendo il rischio e l'esposizione di capitali e di beneficiare di assistenza tecnica. Tuttavia, nel caso del vitello a carne bianca, assume una connotazione ancora più marcata per effetto dei rapporti non solo di conferimento degli animali, ma anche di acquisto degli alimenti.

In queste formule contrattuali, la remunerazione dell'allevatore è generalmente legata all'incremento ponderale (per una percentuale intorno al 7-10%), anche se alcuni soccidanti premiano gli allevatori che garantiscono una maggiore resa finale dei vitelli.

Tabella 5.13 - Analisi dei costi per capo allevato (vitello a carne bianca\*)

	2000	2001	2002	2003	2004	TAV % 04/95
<b>Costi diretti (€/capo)</b>						
<b>a) acquisto vitello</b>	<b>278,9</b>	<b>199,8</b>	<b>253,8</b>	<b>256,8</b>	<b>256,2</b>	-1,7
<b>b) alimenti</b>	<b>363,8</b>	<b>349,7</b>	<b>351,5</b>	<b>358,0</b>	<b>373,7</b>	0,5
- latte in polvere	325,1	311,0	312,5	319,4	334,5	0,6
- integratori	38,7	38,7	38,9	38,6	39,2	0,3
c) manodopera	64,3	64,9	65,0	66,2	67,3	0,9
d) altri costi diretti	41,3	41,7	41,5	43,0	44,3	1,4
<b>Totale costi diretti</b>	<b>748,3</b>	<b>656,1</b>	<b>711,8</b>	<b>723,9</b>	<b>741,5</b>	-0,2
<b>Costi indiretti (€/capo)</b>						
e) ammortamenti	30,1	30,4	32,1	34,1	36,6	4,0
f) interessi	34,4	34,7	34,9	34,9	35,6	0,7
g) mortalità (1,2%)	3,3	2,4	3,0	3,1	3,1	-1,7
<b>Totale costi indiretti</b>	<b>64,5</b>	<b>65,1</b>	<b>67,0</b>	<b>69,0</b>	<b>72,2</b>	2,3
<b>Totale costi (€/capo)</b>	<b>812,8</b>	<b>721,2</b>	<b>778,8</b>	<b>792,9</b>	<b>813,7</b>	0,0
<b>Costo unitario (€/kg)</b>	<b>3,25</b>	<b>2,88</b>	<b>3,12</b>	<b>3,17</b>	<b>3,25</b>	0,0
<b>Prezzo di vendita (€/kg)</b>	<b>3,14</b>	<b>3,35</b>	<b>3,27</b>	<b>3,45</b>	<b>3,65</b>	3,1
<b>Utile/perdita (€/capo)</b>	<b>-27,8</b>	<b>116,3</b>	<b>38,7</b>	<b>69,6</b>	<b>98,8</b>	-

(\*) Vitello Pezzato Nero (nazionale).

Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzo CCLIA Padova

Malgrado queste "garanzie", permangono numerosi fattori che rendono incerto il risultato economico della produzione del vitello a carne bianca. Accanto ai tradizionali fattori come l'elevata volatilità dei prezzi di mercato del vitello e dei mangimi, si sommano la concorrenza di produttori europei (olandesi e francesi) meglio organizzati, le campagne degli animalisti contro questo tipo di allevamento che deprimono i consumi, gli accresciuti

vincoli della normativa igienico-sanitaria, con conseguenti aleatorietà degli iter burocratici.

Queste e altre motivazioni hanno portato, nel corso degli ultimi anni, a una riduzione del numero degli allevamenti nazionali, soprattutto di quelli gestiti in modo autonomo, e a una forte ristrutturazione del comparto conseguente all'adeguamento agli standard sul benessere degli animali.

Questa situazione, se da un lato ha rafforzato il potere contrattuale della fase di produzione, dall'altro ha contribuito a ridurre la professionalità dell'allevatore che diviene un mero esecutore di indicazioni fornite dal soccidante.

#### 5.1.4 Dinamica della redditività degli allevamenti

Le analisi sui costi di produzione e sui prezzi nei mercati di vendita consente inoltre di evidenziare le evoluzioni del prezzo e, in particolare, di seguire la redditività in un'ottica dinamica, ovvero tenendo conto dell'ordinaria gestione dell'allevamento (Rossetto e Boatto, 2002).

A tale proposito, per valutare gli effetti del prezzo sulla redditività, è necessario integrare queste informazioni con altre riguardanti gli aspetti tecnici ed economici dell'allevamento. In particolare, si è proceduti alla determinazione dei seguenti dati:

- a) il peso del vitello all'acquisto;
- b) il peso del vitellone alla vendita;
- c) l'accrescimento ponderale medio giornaliero;
- d) la durata del ciclo di allevamento;
- e) i costi di allevamento, distinti in diretti e indiretti.

In questa valutazione, è stata considerata una tipologia di allevamento molto diffusa nel Veneto, ovvero il vitellone pesante Charolaise.

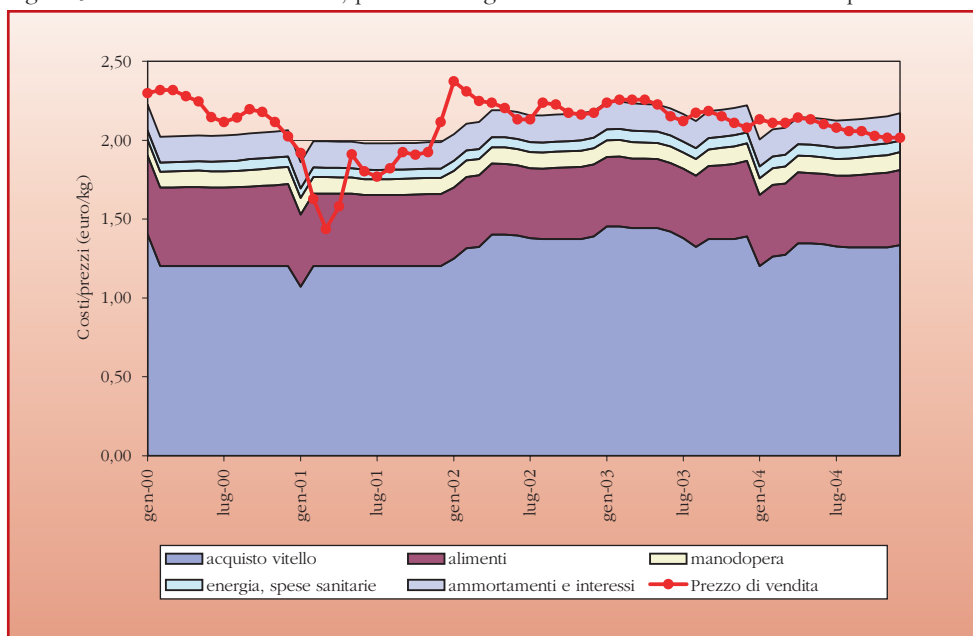
Negli allevamenti intensivi, come quello preso in esame, vale la pena ricordare che i momenti di carico e di scarico degli animali e la dimensione delle vendite sono dei fattori critici nell'economia di queste imprese. In particolare, oltre alla capacità di utilizzazione della stalla, che si traduce in una diluizione dei costi fissi e nel ritardo tra la fase di acquisto del ristallo e di vendita del vitellone maturo, sono diventate delle variabili critiche per la gestione dell'allevamento anche la disponibilità di superfici per lo smaltimento delle deiezioni, l'adozione di un sistema di tracciabilità e l'obbligatorietà di smaltimento delle carcasse di animali morti.

In questo contesto, gli allevamenti di grandi dimensioni rispetto a quelli piccoli traggono un duplice vantaggio: una significativa riduzione dei costi di produzione conseguente allo sfruttamento delle economie di scala e un

aumento dei prezzi di vendita grazie al potere contrattuale assicurato da elevati volumi di vendita.

Sulla base dei costi e delle caratteristiche tecniche dell'allevamento e dei prezzi sono state effettuate delle elaborazioni volte a determinare l'evoluzione mensile del margine (o perdita) per capo, nel quinquennio 2000-2004. Considerando che il ciclo dura, a seconda delle tipologie, dai 6 ai 7 mesi, ai valori di ricavo (prezzo vitellone $\times$ peso vendita) sono stati sottratti i corrispondenti valori di costo. Questi ultimi sono stati determinati sui valori medi annuali, per le spese di allevamento, e sul prezzo di acquisto registrato nei 6 o 7 mesi precedenti, per il costo del ristallo.

Figura 5.6 - Evoluzione dei costi, prezzi e margine dell'allevamento del vitellone pesante



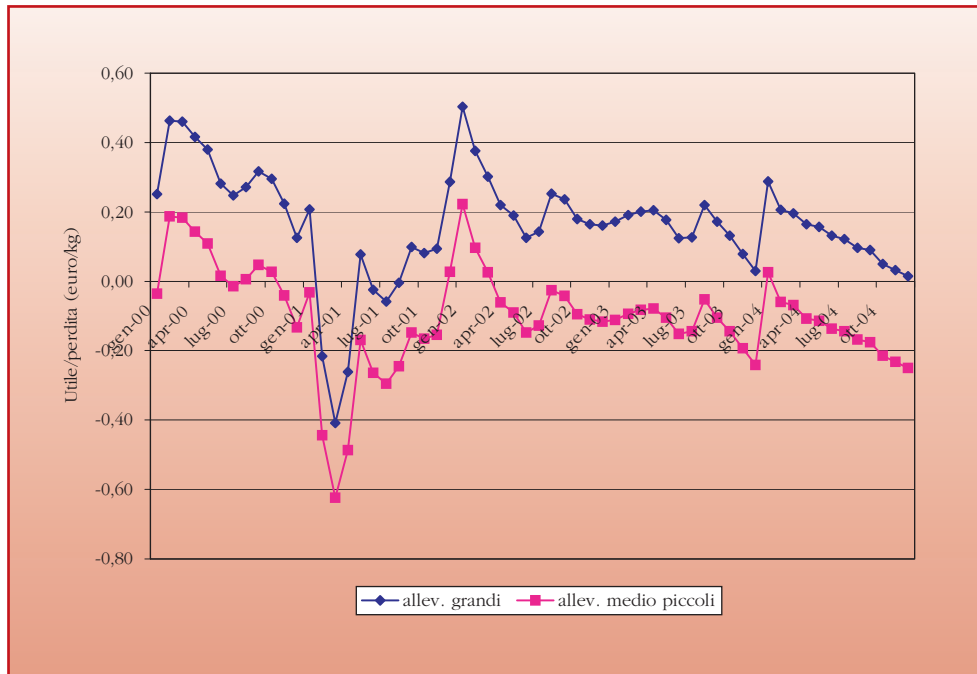
Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzo CCLIA Padova

Nel corso degli ultimi 5 anni, il margine degli allevamenti di medie dimensioni ha registrato frequentemente dei valori negativi, soprattutto nel periodo della crisi della Bse (Fig. 5.6). Malgrado la ripresa dei mercati, il prezzo di vendita non è riuscito a controbilanciare l'aumento dei costi, in particolare la spesa per l'acquisto dei vitelli, passata da valori da 1,20 nel periodo ante-Bse fino a 1,35-1,40 euro/kg nel periodo successivo. Questo andamento è stato solo parzialmente influenzato dalla congiuntura sul mercato dei cereali dove la progressiva riduzione del prezzo di alcune materie prime, fra cui il mais, ha fatto rientrare, seppur per un periodo li-

mitato, il margine in area positiva. Vale comunque la pena ricordare che il costo di produzione è stato calcolato con il metodo del costo pieno e nell'ipotesi che i fattori produttivi siano acquistati sul mercato. Tuttavia, questa situazione appare poco verosimile, soprattutto negli allevamenti di piccole dimensioni che fanno largo uso di reimpieghi aziendali, il cui costo di produzione, generalmente inferiore rispetto al prezzo di mercato, potrebbe far rientrare il margine in area positiva. Questi risultati sembrano in linea con quelli registrati da altri centri di ricerca italiani (CRPA, 2003; CRPA, 2004).

È comunque evidente che il differenziale tra prezzo e costo di produzione degli allevamenti intensivi assicura esigui margini di vendita. In questo scenario la redditività appare fortemente condizionata dai premi comunitari e particolarmente vulnerabile alle dinamiche del mercato. A tale proposito, i risultati ottenuti in precedenza possono essere reinterpretati introducendo anche la possibilità di vendere volumi elevati a prezzi più vantaggiosi, fatto che si riscontra nelle realtà produttive di grandi dimensioni. In particolare, l'incremento dei prezzi di vendita attorno al 3-5% assieme alla possibilità di contenere i costi attorno al 5% consente di mantenere la redditività dei grandi allevamenti in area positiva, in virtù del maggior potere di contrattazione e dell'elevata efficienza produttiva.

Figura 5.7 - Evoluzione della redditività del vitellone pesante e dimensione dell'allevamento



Fonte: ns. elaborazioni su dati raccolti presso gli operatori; prezzo CCIA Padova

### 5.1.5 La distribuzione dei costi dell'allevamento

Le analisi precedenti hanno evidenziato la variabilità del costo di produzione in relazione alle tipologie di allevamento, sottolineando nel contempo il ruolo delle economie di scala e di scopo sulla redditività aziendale.

In questo paragrafo viene effettuata un'analisi della competitività della produzione di carne bovina a livello regionale. A tale proposito, dapprima verrà esplorata la struttura dei costi di produzione di un campione di allevamenti specializzati con l'intento di misurare gli effetti legati alle economie di dimensione o di scopo e successivamente i risultati verranno estesi all'universo regionale

Le analisi sono state effettuate impiegando le informazioni tecniche ed economiche contenute nella banca dati della RICA del Veneto con riferimento all'anno 2002. In particolare, il costo totale o pieno di produzione è stato calcolato utilizzando il costo di produzione aziendale per kg che rappresenta un'approssimazione del costo dell'attività dell'allevamento ritenuta accettabile dal momento che il campione selezionato include solo imprese specializzate con bovini da carne e dove i processi colturali sono subordinati alle attività di allevamento.

Queste informazioni sono state utilizzate per stimare la relazione che lega il costo alla dimensione dell'allevamento. La forma funzionale che meglio interpreta la relazione tra costo unitario di produzione e dimensione dell'allevamento, espressa in UBA<sup>55</sup>, è rappresentata da una relazione esponenziale del tipo:  $C = A \times UBA^B$

Dove C è il costo di produzione per kg, A è la costante, UBA è il numero di unità bovino adulto, B è la reattività del costo rispetto alla dimensione dell'allevamento. Attraverso la trasformazione logaritmica la relazione esponenziale è stata linearizzata trasformando i valori dell'elasticità nei parametri da stimare. I risultati della stima, riportati nella Tabella 5.14, appaiono statisticamente significativi sia a livello di regressione sia nei coefficienti stimati.

I dati di questa stima sono stati successivamente impiegati per calcolare il costo di produzione delle aziende censite in funzione della dimensione dell'allevamento. In particolare, è stato selezionato un campione di circa 9.000

55) L'UBA rappresenta per definizione, l'unità di consumo costituita da una vacca adulta in produzione, che assume quindi un valore pari a 1, e viene impiegata per uniformare le diverse tipologie zootecniche riconducibili attraverso appositi coefficienti di conversione a quelle di una vacca. Nel caso dei bovini da carne il coefficiente di conversione è di 0,4 per animali di età inferiore all'anno e 0,6 per animali con età compresa tra 1 e 2 anni.

allevamenti con una dimensione di almeno di 10 UBA dove, introducendo i valori stimati, è stato calcolato il corrispondente costo di produzione.

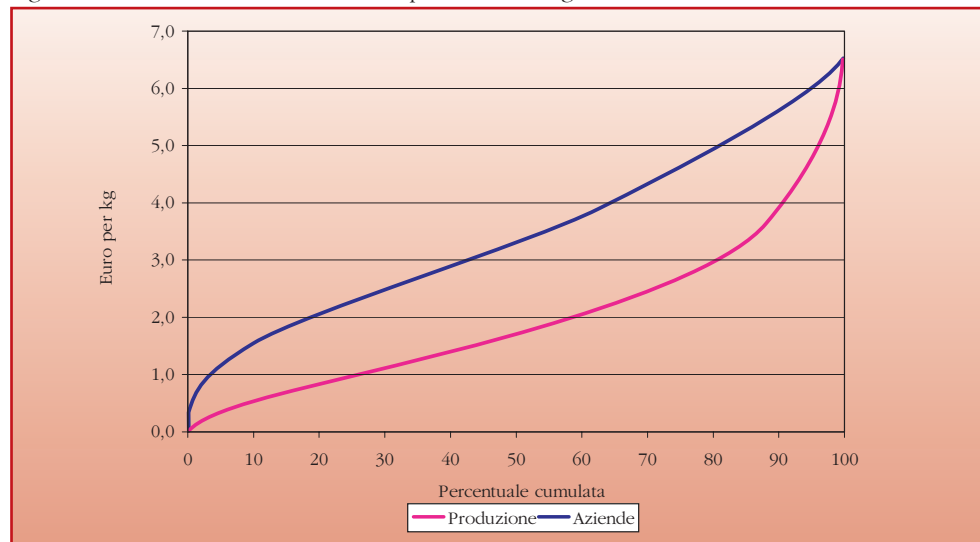
Tabella 5.14 – Stima della relazione tra costo di produzione e dimensione dell'allevamento

<b>Variabile dipendente: costo di produzione per kg</b>				
Regressione (**)	coefficiente	errore std.	Test-t	Signif.
Costante	31,037	8,071	3,845	0,000
UBA allevate	-0,567	0,059	-9,460	0,000

$N=84$ ,  $R^2=0,72$ ;  $F_{83,1}=89,84$

Fonte: ns. Elaborazioni su dati Rica Veneto 2002

Figura 5.8 - Distribuzione del costo di produzione negli allevamenti con bovini da carne



Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT

Il costo diretto di produzione è pari a 3,45 euro/kg. In realtà, quasi il 25% della produzione viene realizzata ad un costo inferiore a 1 euro/kg, circa 35% con un costo compreso tra 1 e 2 euro e circa 10% tra 2 e 2,5 euro/kg (Fig. 5.8). Pertanto solo il 30% della produzione, suddivisa peraltro in oltre il 70% degli allevamenti, è ottenuta con una spesa unitaria superiore ai 2,5 euro, valore che non consente un'adeguata copertura dei costi di produzione nel caso degli allevamenti intensivi, come tra l'altro già evidenziato in precedenza. Sempre dallo stesso diagramma, emerge un quadro produttivo disomogeneo (sovrapposizione frequenza aziende e produzione) almeno nel 70% delle unità formano circa i  $\frac{2}{3}$  dell'offerta, mentre il resto della produzione (30%) appare frammentato tra le altre imprese (70% del totale).

## 5.2 UN APPROFONDIMENTO SUL RUOLO DELLA VACCA NUTRICE: CONDIZIONI ATTUALI E PROSPETTIVE DI SVILUPPO

(Stefano Schiavon e Franco Tagliapietra)

Come noto, fin dagli anni '60, il forte sviluppo dei centri di ingrasso dediti alla produzione del vitellone, a fronte di un progressiva riduzione quali-quantitativa della disponibilità di vitelli, ha posto le basi per un deciso aumento del fabbisogno nazionale di vitelli da ristallo quasi completamente coperto attraverso l'importazione di giovane bestiame dall'estero. Già nel 1968 venivano importati nel nostro paese circa un milione di ristalli all'anno, cifra che è aumentata fino ai livelli odierni di circa un milione e mezzo di capi. In questo contesto la necessità di migliorare il grado di autoapprovvigionamento nazionale, ha favorito una serie di sperimentazioni (Susmel, 1979; Bonsembiante *et al.*, 1986; Bonsembiante e Ramanzin, 1986) volte a promuovere l'allevamento della vacca nutrice. Nonostante ciò, la diffusione di questa tipologia di allevamento è rimasta piuttosto limitata e il numero di vacche nutrici allevate sul territorio nazionale, pari a circa quattrocentoquarantamila capi, è poco superiore a quello censito negli anni '60-'70 (ISTAT, 1968-2002). A livello nazionale le vacche nutrici rappresentano il 20% di tutte le vacche allevate, mentre nella realtà veneta le nutrici sono poco meno di 6.000, appena l'8% delle vacche.

Le aree tradizionalmente vocate per questa tipologia di produzione sono le ampie estensioni di pascolo delle montagne (Ziliotto *et al.*, 2004). In queste zone le condizioni pedoclimatiche lasciano poco spazio ad altre attività produttive e, rispetto alle vacche da latte che si caratterizzano per elevati fabbisogni nutrizionali, le vacche da carne meglio si adattano a prolungati periodi di pascolamento. Un completo sfruttamento delle risorse foraggere prodotte dai pascoli montani potrebbe consentire la produzione di oltre 800 mila vitelli (Bonsembiante e Bittante, 1984). L'allevamento delle vacche da carne potrebbe quindi assumere un ruolo importante nel rallentare il processo di spopolamento e nella conservazione ambientale e valorizzazione turistica del territorio. Tuttavia numerosi ostacoli, tra i quali la limitatezza delle produzioni foraggere, il forte frazionamento della proprietà fondiaria, la breve durata del periodo di pascolamento unite alla difficoltà di reperire sottoprodotti a prezzi ragionevoli, impediscono l'affermarsi di moduli aziendali sufficientemente remunerativi (Andrighetto *et al.*, 1988). Ne consegue che solo 1/5 del patrimonio regionale di vacche da carne è allevato nelle zone di montagna (ISTAT, 2002) e la maggior parte del bestiame è allevato in pianura o nelle zone pedemontane più facilmente raggiungibili dalla pianura. In queste zone l'allevamento delle vacche da carne assume un ruolo nettamente diverso; non è più l'attività



aziendale predominante, ma rappresenta spesso un complemento al reddito familiare. Inoltre è un allevamento realizzato in ambiente confinato per l'intera durata dell'anno e sfrutta l'ampia disponibilità di residui colturali e di sottoprodotti industriali delle aree a spiccata vocazione cerealicola.

Le strategie di allevamento delle vacche da carne possono essere distinte in tre categorie: la linea vacca-vitello, la linea vacca-balia e la linea manza-vitello. La tipologia più frequente è la linea vacca-vitello, che prevede l'acquisto di manze o l'utilizzo di vitelle aziendali da rimonta che permangono in azienda fino a fine carriera. L'utile lordo di stalla è quindi rappresentato dall'utile derivante dalla vendita dei ristalli ridotto del deprezzamento della mandria. Un sistema più intensivo di produzione consiste nell'utilizzo di vacche a duplice attitudine come "balie" che, in virtù della buona capacità lattifera, sono in grado di alimentare nel corso di una lattazione oltre al proprio redo anche altri 2-4 vitelli di produzione aziendale o acquistati sul mercato. Un sistema ancor più intensivo di produzione, che come mentalità si avvicina molto ai centri di ingrasso, è la linea manza-vitello. Questa tipologia prevede l'acquisto sul mercato di manze in prevalenza di razze da carne sottoposte a una precoce fecondazione. A seguito del parto, le giovani vacche vengono ingrassate e quindi destinate al macello prima o dopo lo svezzamento del redo. Questa tipologia ha però ottenuto uno scarso successo perché, con la crisi del settore della produzione della carne, le giovani vacche trovano una difficile collocazione sul mercato.

Una pratica che si sta diffondendo tra gli allevatori prevede l'utilizzo, in alternativa alle giovani manze, di vacche a fine carriera acquistate sul mercato. Le razze più utilizzate a tale scopo sono quelle a duplice attitudine, come la Pezzata Rossa Italiana. Queste infatti, oltre a fornire una buona produzione di latte e garantire un rapido accrescimento di uno o più vitelli, conferiscono ai redi una discreta attitudine alla produzione della carne. Inoltre, trattandosi di capi a fine carriera, hanno un prezzo di mercato piuttosto contenuto che, solitamente, può essere completamente recuperato alla vendita. Inoltre, l'assenza di rimonta aziendale consente di ridurre sia la complessità della gestione aziendale, sia i costi di mantenimento della mandria.

Le vacche nutrici sono generalmente fecondate con tori di razze da carne. A differenza di quanto avviene in altre realtà regionali come in Piemonte o in centro Italia, dove tradizionalmente trovano ampia diffusione le razze bianche italiane (Piemontese, Chianina, Romagnola, Marchigiana, ecc.), in Veneto fino a pochi anni fa venivano impiegate quasi esclusivamente le razze francesi, soprattutto Limousine ma anche Charolaise (Bittante *et al.*, 1988). Oggi, anche nella nostra regione, si sta diffondendo in misura interessante l'utilizzo dei tori di razze italiane da carne; ciò consente

di ottenere vitelli meticci che, da un lato, dimostrano ottime performance di crescita e, dall'altro, riescono a spuntare elevati prezzi di mercato. Infatti, il mercato italiano apprezza in modo particolare i bovini da macello, puri o meticci, delle razze italiane, nati e allevati in Italia, per i quali è disposto a pagare un significativo sovrapprezzo rispetto a bovini di simile conformazione importati dall'estero e ingrassati in Italia.

La difficile situazione economica che coinvolge sia il settore del latte che dell'ingrasso ha indotto alcuni allevatori a dover scegliere se chiudere le stalle o tentare una nuova strada. Nonostante la soppressione dei premi per le vacche nutrici con la riforma di medio termine della PAC, alcune aziende hanno deciso di convertire le stalle e intraprendere l'allevamento delle vacche nutrici. La conversione delle stalle è incoraggiata da rapporti di filiera con imprese che forniscono l'assistenza e i mezzi tecnici, e assicurano il ritiro dei vitelli a prezzi garantiti.

L'interesse per questa tematica ha portato il Dipartimento di Scienze Animali ad effettuare un'indagine presso alcuni di questi nuovi allevamenti che recentemente hanno intrapreso l'attività nell'ambito di una delle menzionate filiere produttive. Scopo dell'indagine è stato valutare le caratteristiche dimensionali, le strategie alimentari, alcuni indici produttivi ed economici di questi nuovi allevamenti.

### 5.2.1 Indagine su nuovi allevamenti di vacche nutrici

I dati sono stati raccolti per un periodo di tre anni (2002-2004) su un campione 22 allevamenti che partecipavano a un progetto coordinato da un'impresa che garantisce il ritiro di vitelli e fornisce il supporto tecnico e i mezzi produttivi. Questo progetto prevedeva la fecondazione delle nutrici con tori Chianini iscritti all'albo genealogico nazionale. Ciò permette di avere una certificazione che consente una miglior valorizzazione degli animali sul mercato.

L'indagine ha previsto la rilevazione della consistenza dell'allevamento, la composizione razziale, la SAU, la composizione della razione unifeed, la durata del periodo di pascolo, il numero di parti, di vitelli nati vivi e di vitelli consegnati per vacca e per anno e i prezzi di vendita dei vitelli. Inoltre si è calcolato l'utile lordo di stalla assumendo che le vacche abbiano lo stesso prezzo di acquisto e di vendita e che la riduzione di valore delle nutrici dipenda soltanto dalle vendite urgenti. Si è assunto inoltre una riduzione del 10% annuo del valore dei tori Chianini (1 ogni 30 nutrici circa) utilizzati in monta naturale. L'ULS è stato calcolato sottraendo al ricavo dei vitelli venduti, il deprezzamento dei riproduttori. Per calcolare il reddito

netto (RN), all'utile lordo stalla sono stati sottratti i costi di alimentazione, le spese varie e gli ammortamenti. I costi alimentari sono stati calcolati in base al prezzo di acquisto sul mercato o al prezzo di produzione degli alimenti che costituiscono la dieta unifeed (Tab. 5.15). Il costo giornaliero del pascolo è stato assunto pari alla metà di quello della razione unifeed aziendale. Le spese varie e gli ammortamenti sono stati valutati tenendo presenti le indicazioni suggerite dall'ISMEA (2004). Infine si sono stimate le variazioni del reddito netto delle aziende per vacca allevata, in relazione al variare del numero di vitelli consegnati e al costo alimentare delle vacche nutrici.

Per valutare i diversi parametri strutturali, gli allevamenti sono stati distinti in tre tipologie in funzione della loro localizzazione geografica (montagna-collina e pianura), e all'attività di allevamento precedente la conversione dell'attività produttiva (vitelloni da ingrasso o vacche da latte/carne). Dato che le aziende oggetto dell'indagine hanno iniziato di recente l'attività di allevamento, i parametri riproduttivi sono stati valutati solo sulle aziende aperte da oltre 2 anni, la cui attività era quindi a regime. Queste aziende sono state riclassificate in relazione alla localizzazione geografica: montagna-collina e pianura; queste ultime sono state distinte in relazione al numero di vitelli consegnati per vacca e per anno: basso (mediamente 0,38 vitelli/vacca/anno) o alto (mediamente 0,70 vitelli/vacca/anno).

Tabella 5.15 - Prezzi di mercato e di produzione (€/t) degli alimenti impiegati nella formulazione delle razioni.

	Prezzo di mercato*	Costo di produzione	Procedimento di calcolo del costo di produzione
Alimento			
Silomais	30	26	20 €/t pianta in campo + 150 €/ha raccolta / 50 t mais/ha + 1,5 €/t insilamento + 3% perdite di stoccaggio + 5% interessi.
Fieno di II e III qualità	62	38	CRPA, 2004
Sottoprodotti			
- Stocchi di mais	31	17	150 €/ha raccolta / 9 t di stocchi /ha + 5% interessi
- Paglia di frumento	42	26	150 €/ha raccolta/ 6 t di paglia /ha + 5% interessi
Polpe di bietola pressate	28	-	
Mangime commerciale	220	-	
Mais pastone	-	87	80 €/t granella verde, 3% perdite di stoccaggio + 5% interessi
Soia	220	-	
Pascolo	-	Variabile	Assunto pari al 50% del costo della dieta unifeed

\*Prezzi borsa merci relativi all'anno 2004

### 5.2.1.1 Le caratteristiche dei nuovi allevamenti di vacche da carne

Tutti gli allevamenti che sono stati oggetto dell'indagine e che recentemente hanno intrapreso l'attività di allevamento della vacca nutrice, provengono da prolungate esperienze nell'allevamento delle vacche da latte o di vitelloni. Le scelte che hanno portato a cambiare l'indirizzo produttivo sono molto diversificate e non sempre facilmente classificabili, ma in generale possono essere ricondotte alle difficoltà che i settori del latte e della carne stanno affrontando. Come evidente dai risultati riportati in Tabella 5.16, il numero di aziende che nel corso dei tre anni dell'indagine hanno aderito al progetto (6 allevamenti) o hanno cessato l'attività (6 allevamenti) è notevole se rapportato alle limitate dimensioni del campione considerato (22 allevamenti). Ciò è un evidente segno della notevole evoluzione che il settore sta affrontando. A tal riguardo è interessante osservare che tra le aziende che hanno interrotto l'esperienza di allevamento delle vacche nutrici si trovano quelle realtà produttive dove si faceva ampio ricorso a manodopera avventizia e con conseguenti elevati costi espliciti di produzione.

Tabella 5.16 - Allevamenti oggetto di indagine (2002-2004) e ripartizione colturale

Ambito geografico Tipologia di allevamento precedente	Montagna		Pianura		DSR
	Vacche	Vitelloni	Vacche		
Aziende attive nel 2002, n.	2	10	4		
Aziende aperte nel corso dell'indagine, n.	3	0	3		
Aziende chiuse nel corso dell'indagine, n.	1	3	2		
Aziende attive nel 2004, n.	4	7	5		
Vacche nutrici/azienda, n.	63	58	86		37
SAU, ha	102 <sup>a</sup>	30,6 <sup>b</sup>	44,8 <sup>b</sup>		61
<i>Ordinamento colturale, % SAU</i>					
Prato	43,1 <sup>b</sup>	8,3 <sup>a</sup>	27,0 <sup>ab</sup>		22,3
Pascolo	44,6 <sup>B</sup>	0 <sup>A</sup>	0 <sup>A</sup>		16,5
Seminativi	12,2 <sup>A</sup>	90,4 <sup>B</sup>	73,0 <sup>B</sup>		19,5
- Mais	12,2 <sup>A</sup>	74,5 <sup>C</sup>	51,6 <sup>B</sup>		19,5
- Sorgo	0	4,3	0		9,6
- Orzo	0	0,7	4,8		6,3
- Frumento	0	8,0	3,0		13,2
- Barbabietola	0	0,8	0		1,9
- Soia	0	1,9	4,9		6,0
- Medica	0 <sup>A</sup>	0 <sup>A</sup>	8,7 <sup>B</sup>		5,3
- Altro	0	1,3	0		3
Vacche nutrici/ha, n.	0,62	1,87	1,92		1,41

Apici diversi sulla stessa riga indicano differenze significative (A, B =  $P < 0,01$ ; a, b =  $P < 0,05$ ).

In generale, il passaggio alla produzione di vitelli da ristallo è stata favorita dal limitato investimento iniziale necessario per la conversione e l'adattamento delle strutture preesistenti. Chiaramente tale impegno è stato molto diverso in relazione alle caratteristiche strutturali delle stalle nelle diverse realtà produttive. L'investimento è stato generalmente maggiore per gli ex allevamenti di vitelloni caratterizzati da box multipli a pavimentazione grigliata, dove le esigenze di spazio e di raggruppamento delle nutrici hanno comportato delle modifiche in alcuni casi sostanziali delle strutture come pure delle strategie di gestione della mandria.

Per quanto concerne la dimensione della mandria, le aziende oggetto di indagine allevano mediamente da 60 a 90 nutrici (Tab. 5.16) alle quali va aggiunto 1 toro Chianino da monta ogni 30 capi. Queste nuove realtà hanno quindi dimensioni ragguardevoli se confrontate con la consistenza media, pari a 7,5 capi, delle aziende del Veneto (ISTAT, 2002).

In relazione alla tipologia di allevamento, le aziende dispongono di superfici agricole molto diverse. Come atteso, le aziende di montagna hanno superfici di dimensioni notevolmente maggiori rispetto a quelle di pianura come conseguenza dell'ordinamento colturale basato sul pascolo e il prato e solo in misura limitata sulla coltivazione di seminativi. Viceversa, in pianura le superfici sono destinate quasi esclusivamente a seminativo e solo le aziende il cui precedente indirizzo produttivo era l'allevamento delle vacche da latte mantengono una significativa quota di prati e colture di erba medica per la produzione di foraggi notoriamente importanti nell'alimentazione delle lattifere. La coltura che trova maggiore spazio nell'ordinamento colturale delle aziende di pianura è il mais, che copre dal 50 a oltre il 70% della SAU in virtù dell'elevata produzione di unità foraggere per unità di superficie.

I risultati dell'indagine hanno evidenziato che le aziende di montagna e di pianura allevano rispettivamente 0,6 e 2 capi/ha. Infatti, la limitata produttività dei pascoli e dei prati di montagna rispetto ai seminativi di pianura consente l'allevamento di un numero ridotto di capi per unità di superficie. È quindi evidente che, soprattutto in montagna, il frazionamento delle superfici agricole rappresenta un vincolo determinante nella possibilità di costituire mandrie di dimensioni tali da garantire un sufficiente reddito familiare. Negli ultimi decenni si è assistito ad un progressivo accorpamento delle aziende, ma tale processo è ancora troppo limitato. A titolo di esempio nella montagna veneta la superficie media delle aziende agricole è aumentata tra il 1990 e il 2000 da 4,3 a 5,8 ha. Inoltre, tale processo è in parte conseguenza della progressiva chiusura di molte piccole realtà produttive alla quale fa seguito l'abbandono delle terre.

### 5.2.1.2 La tecnica di alimentare

L'analisi dei dati riportati in Tabella 5.17 evidenzia che le aziende di montagna sfruttano il pascolo per un periodo mediamente pari a 4,8 mesi, con una ampia variabilità in relazione alle condizioni pedoclimatiche degli alpeggi. Nel periodo in cui le vacche sono allevate in ambiente confinato, in montagna come in pianura, viene adottata la tecnica unifeed per l'alimentazione delle nutrici.

Tabella 5.17 - Consumi alimentari, formulazione, composizione chimico-nutrizionale e costo delle diete delle vacche nutrici e durata del periodo di pascolamento

Ambito geografico Tipologia di allevamento precedente	Montagna		Pianura		DSR
	Vacche	Vitelloni	Vacche		
Consumo di ss, kg /vacca nutrice/d	10,5	11,1	11,4		1,7
Formulazione unifeed vacche nutrici, % SS					
Silomais	24	23	35		11
Fieno	42	13	22		22
Residui colturali	22 <sup>a</sup>	45 <sup>b</sup>	35 <sup>b</sup>		18
- Stocchi di mais	0	15	19		17
- Paglia di frumento	22	30	16		17
Polpe di bietola pressate	6	11	4		11
Mangime commerciale	6	7	3		3
Mais pastone	0	1	0		2
Soia	0	0	1		1
Pascolo, mesi	4,8 <sup>A</sup>	0 <sup>B</sup>	0 <sup>B</sup>		0,3
Nutrienti:					
- Unità foraggiere latte /kg SS,	0,68	0,68	0,69		0,05
- Proteina grezza, % SS	10,5	10,0	9,1		1,1
Autoapprovvigionamento alimentare, % SS	65 <sup>b</sup>	42 <sup>a</sup>	72 <sup>b</sup>		20
Costo unifeed, €					
- per tonnellata di SS	72	75	62		12
- per 1.000 UFL	107 <sup>b</sup>	110 <sup>b</sup>	89 <sup>a</sup>		14

Apici diversi sulla stessa riga indicano differenze significative (A, B= P<0,01; a,b = P<0,05).

La formulazione della razione rispecchia il differente ordinamento colturale delle diverse tipologie di allevamento. In montagna sono utilizzate elevate proporzioni di fieno (mediamente 42% della SS) associate a discrete proporzioni di silomais e paglia di frumento spesso acquistati sul mercato. Presso le aziende di pianura, la razione alimentare si basa sull'impiego di residui colturali (stocchi di mais e paglia di frumento) e insilato di mais che nel loro complesso costituiscono mediamente il 70% della razione alimen-

tare, anche se si può osservare un'ampia variabilità tra le diverse realtà produttive. L'utilizzo di residui colturali nell'alimentazione delle vacche nutrici è un strategia ampiamente consolidata, in particolare per quanto riguarda lo sfruttamento della paglia di frumento (Bonsembiente e Ramanzin, 1986). L'impiego degli stocchi di mais rappresenta invece una novità relativamente recente nelle realtà produttive del Veneto. La disponibilità sul mercato di questi residui colturali è piuttosto limitata e le aziende oggetto dell'indagine utilizzano le produzioni aziendali. La raccolta e la conservazione di questo sottoprodotto non sono sempre facili a causa nelle condizioni climatiche del periodo di raccolta della granella di mais che non consentono un'adeguata essiccazione dei residui colturali. Nel corso degli ultimi anni però, l'impiego di varietà di mais più precoci ha permesso di anticipare la raccolta e di ottenere residui colturali di buon valore nutrizionale e facilmente conservabili.

La composizione chimico-nutrizionale delle razioni alimentari appare piuttosto uniforme tra le diverse tipologie di allevamento, nonostante l'ampia variabilità nella formulazione degli unifeed. Ciò è una diretta conseguenza del lavoro di consulenza operato dall'impresa responsabile del progetto che ha fornito gli standard di razionamento. Perciò, le razioni hanno mediamente un contenuto di 0,68 UF/kg di SS e il 10% di proteina grezza sulla SS.

Il grado di autoapprovvigionamento delle aziende è invece piuttosto variabile e tendenzialmente inferiore ( $P < 0,05$ ) per le aziende di pianura che allevavano vitelloni da ingrasso (42% SS) rispetto sia alle aziende di pianura che allevavano vacche (72% SS) che a quelle di montagna (65% SS). Di conseguenza anche il costo della razione alimentare, per tonnellata di SS, è piuttosto variabile e compreso tra 60 e 75 €/t SS. Come atteso, in montagna il costo dell'unifeed è piuttosto alto, nonostante l'elevato grado di autoapprovvigionamento delle aziende. Ciò deve essere messo in relazione sia alla difficoltà di reperire sottoprodotti alimentari a prezzi di mercato ragionevoli, sia all'elevato costo di produzione del fieno.

### **5.2.1.3 Parametri produttivi e prime valutazioni economiche**

La variabilità osservata per i parametri riproduttivi, nell'ambito delle diverse tipologie di allevamento è stata notevole. Per tale ragione gli allevamenti di pianura sono stati riclassificati in due classi distinte in relazione al numero di vitelli consegnati per vacca e per anno. Ovviamente, questa classificazione ha permesso di mettere in evidenza differenze significative per i parametri riproduttivi ed economici (Tab. 5.18).

Il numero di allevamenti considerati è però molto ridotto ed è perciò necessaria molta cautela nella valutazione dei risultati. È comunque interessante osservare che in montagna la fertilità media degli allevamenti è

## 5. ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE

elevata e il numero di parti/vacca/anno è risultato tendenzialmente superiore rispetto agli allevamenti di pianura (0,92 vs. 0,78). Va però considerato che, mentre in montagna la monta avviene all'alpeggio, negli allevamenti confinati le condizioni igienico-sanitarie sono più scadenti e l'efficienza del toro può essere ridotta da strutture di allevamento non adeguate (pavimentazioni, dimensione dei box, ecc.). In entrambi i casi quindi l'efficienza riproduttiva può essere considerata soddisfacente e confrontabile con i risultati di precedenti indagini (Bittante *et al.*, 1988).

La mortalità neo-natale è apparsa piuttosto contenuta e mediamente inferiore al 10% sia negli allevamenti di montagna che in quelli di pianura.

Tabella 5.18 - Parametri riproduttivi e bilancio economico per vacca nutrice delle aziende di montagna e di pianura distinte in due classi (bassa e alta) di efficienza in funzione del numero di ristalli consegnati per vacca e per anno

Ambiente geografico	Montagna	Pianura		DSR
		0,63	0,38	
<b>Vitelli consegnati/vacca/anno</b>				
Numero di allevamenti, n.	3	6	6	
Prezzo di acquisto riproduttori, €				
- Vacca nutrice	625	625	625	-
- Toro Chianino <sup>1</sup>	2250	2250	2250	-
Prezzo di vendita di 1 ristallo, € <sup>2</sup>	944	944	944	-
Vacche eliminate in urgenza, %	9,3	5,8	3,5	5,0
Parametri di efficienza produttiva e riproduttiva				
- Parti/vacca nutrice/anno, n.	0,92	0,78	0,78	0,13
- Nati vivi/vacca nutrice/anno, n.	0,87	0,70	0,71	0,14
- Ristalli venduti/vacca nutrice/anno, n.	0,63 <sup>B</sup>	0,38 <sup>A</sup>	0,70 <sup>B</sup>	0,13
Bilancio economico, €/vacca nutrice/anno				
- Ricavo vendita vitelli	596 <sup>B</sup>	361 <sup>A</sup>	659 <sup>B</sup>	126
- Deprezzamento riproduttori	52	38	16	34
Utile lordo stalla	544 <sup>B</sup>	323 <sup>A</sup>	643 <sup>B</sup>	146
- Costi alimentari vacca <sup>3</sup>	227	284	300	80
- Costi alimentari vitello	42 <sup>b</sup>	23 <sup>a</sup>	38 <sup>b</sup>	10
Costi alimentari totali	269	307	338	78
Spese varie	33	33	33	-
Ammortamento	30	34	37	8
Reddito netto	211 <sup>b</sup>	-50 <sup>a</sup>	234 <sup>b</sup>	167

Apici diversi sulla stessa riga indicano differenze significative (A, B = P<0,01; a,b = P<0,05)

<sup>1</sup> Rapporto tori/vacche: 1/30; <sup>2</sup> Peso vivo medio di vendita del vitello: 260 kg

<sup>3</sup> Per gli allevamenti di montagna si è assunto che il costo del pascolo sia pari al 50% del costo della dieta unifeed nell'ipotesi che gli alpeggi siano di proprietà dell'allevatore



Sorprendente è il limitato numero di vitelli consegnati per vacca e per anno. In montagna è stato mediamente pari a 0,63 vitelli/vacca/anno, mentre in pianura solo metà degli allevamenti è riuscita a raggiungere un risultato analogo consegnando 0,70 vitelli/vacca/anno, mentre la restante quota di allevamenti ha prodotto mediamente appena 0,38 vitelli/vacca/anno.

Sulla base di queste informazioni e dei costi della razione alimentare è stato calcolato il bilancio economico degli allevamenti. Il reddito netto è stato quindi stimato essere poco superiore ai 200 €/vacca/anno per gli allevamenti di montagna e per quelli di pianura che consegnano un elevato numero di vitelli (0,70 vitelli/vacca/anno), mentre il reddito netto degli allevamenti di pianura che consegnano mediamente 0,38 vitelli vacca/anno è risultato negativo.

Il bilancio economico degli allevamenti è fortemente condizionato, da una parte, dal numero di vitelli consegnati in relazione alle vacche allevate e, dall'altro, dai costi di alimentazione delle nutrici che rappresentano di gran lunga la prima voce di spesa. In Tabella 5.19 si è riportato la variazione del reddito netto delle aziende in relazione a questi due parametri.

Per un allevamento di 60 vacche nutrici, con medi costi alimentari e che consegna 0,65-0,70 vitelli/vacca/anno, può essere quindi stimato un reddito netto prossimo a 12-15.000 euro; questo dato è interessante soprattutto negli ambienti di pianura dove a tale reddito va aggiunto quello derivante dall'attività agricola. Chiaramente tali risultati economici dovranno essere confermati da specifiche indagini realizzate su un campione di allevamenti di maggiori dimensioni.

Tabella 5.19 - Reddito netto in funzione delle vendite e dei costi alimentari, per vacca e per anno

Ristalli venduti/vacca/anno	Costi alimentari, €/vacca/anno		
	232	308	384
0,4	51	-33	-116
0,5	146	62	-22
0,6	240	156	73
0,7	334	251	167
0,8	429	345	262
0,9	523	440	356

### 5.2.2 Conclusioni e prospettive future

Il lavoro di indagine condotto per tre anni ha consentito di valutare una nuova realtà di allevamento che, seppure ancora in evoluzione, potrà fornire interessanti risultati. L'organizzazione di una filiera produttiva, che va

dalla produzione del vitello fino alla vendita della carne al consumatore, sembra infatti essere una formula degna di attenzione sia per le garanzie che riesce a dare all'allevatore in termini di continuità nel ritiro dei vitelli e nel prezzo, sia per la valorizzazione del prodotto di origine nazionale che riesce a fornire.

L'allevamento della vacca nutrice potrà avere un notevole sviluppo sia nelle zone di montagna che in quelle di pianura. In montagna questa tipologia di allevamento trova il suo ambiente più vocato per l'ampia disponibilità di superfici a pascolo che non trovano destinazioni produttive alternative, se non appunto l'attività zootecnica. I vantaggi nell'uso del pascolo sono numerosi e tra questi si ricordano i minori costi alimentari, il buon valore nutrizionale, anche in termini di vitamine e sali minerali, e le migliori condizioni sanitarie del bestiame che può esprimere le migliori prestazioni riproduttive. Inoltre, è bene sottolineare la funzione di tutela ambientale dell'alpeggio: questo permette di contrastare l'abbandono di aree marginali, garantisce la presenza dell'uomo, la manutenzione di strade e sentieri altrimenti abbandonati. È su queste tematiche di manutenzione del territorio che si inserisce la funzione turistica del pascolo. D'altra parte, numerosi sono i vincoli che ostacolano lo sviluppo dell'attività di allevamento nelle zone di montagna, tra questi gli elevati costi di gestione delle stalle in montagna, il forte frazionamento delle terre e la scarsa competitività in termini di reddito nei confronti di altre attività. Il futuro sviluppo è quindi condizionato dal riconoscimento del ruolo svolto dagli allevatori nella tutela ambientale e nella valorizzazione turistica del territorio.

In pianura questo allevamento trova una diversa giustificazione. Può infatti rappresentare un complemento al reddito di aziende a indirizzo cerealicolo e agro-industriale che hanno ampia disponibilità di residui colturali e sottoprodotti industriali di limitato valore nutritivo ma anche di ridotto costo. Questi possono essere quindi valorizzati nell'alimentazione di vacche nutrici con limitati fabbisogni nutrizionali. La redditività in questi allevamenti è raggiungibile attraverso la minimizzazione dei costi di produzione, ma soprattutto portando maggiore attenzione a tutte le fasi di allevamento, dalla fecondazione delle vacche fino al parto e dal periodo perinatale fino alla vendita del vitello. La fase di accrescimento sembra essere particolarmente critica in alcuni allevamenti, probabilmente per l'inesperienza degli allevatori e l'inadeguatezza delle strutture aziendali. Nonostante ciò, i risultati dell'indagine confermano che anche nelle condizioni di pianura si possono ottenere prestazioni e redditi paragonabili a quelli di montagna (Bittante *et al.* 1988), purché i costi alimentari vengano contenuti al di sotto di 1 euro/vacca/giorno e il numero di vitelli consegnati/vacca raggiunga il valore di 0,7.

### 5.3 L'ALLEVAMENTO NELLE AREE MONTANE: IL CASO DELLA LESSINIA

(Vasco Boatto e Cristian Bolzonella)

La Lessinia, situata nell'area settentrionale della provincia di Verona, si caratterizza per l'elevata presenza di allevamenti<sup>56</sup> di bovini da latte, prati-pascoli e pascoli intensamente utilizzati. La maggior quota di allevamenti bovini si concentra nei comuni di Velo Veronese, San Mauro di Saline e Roveré. Questo territorio rappresenta una realtà emblematica delle difficoltà che sta attraversando la zootecnia bovina nelle aree montane. Infatti, l'allevamento bovino da latte subisce un processo di concentrazione nelle aziende di maggiori dimensioni, mentre quello da carne sta perdendo importanza sia in termine di capi (-1.300 capi nel 2002/03) sia di unità produttive (-65 allevamenti nel 2002/03). Questi processi evidenziano una progressiva specializzazione verso la bovinicoltura del latte realizzata in allevamenti di medio-grandi dimensioni.

Tabella 5.20 - Capi riproduttori in Lessinia per classe di capi

	2002	2003	2004
	<i>Capi</i>		
Classi di capi			
1-2	81	88	71
3-5	322	296	288
6-9	497	403	435
10-19	1.539	1.587	1.324
20-49	5.788	5.813	5.439
50-99	12.765	11.995	11.942
100-199	6.001	6.036	7.702
200-299	517	475	952
300-499	363	355	357
Totale	27.873	27.048	28.510
	<i>Aziende</i>		
Classe di capi			
1-2	106	123	90
3-5	81	76	76
6-9	67	54	58
10-19	108	110	92
20-49	177	172	169
50-99	183	169	167
100-199	51	51	61
200-299	2	2	4
300-499	1	1	1
Totale	776	758	718

Fonte: CREV, 2005

56) In Lessinia l'allevamento cominciò agli inizi del XIII secolo, ad opera di popolazioni appartenenti al ceppo bavarese che formarono insediamenti stabili e avviarono la pastorizia (Marcon,

Tuttavia, gli allevamenti da latte stanno attraversando una fase delicata che vede la chiusura di numerose aziende di piccole dimensioni. Determinanti sono risultati i forti aumenti dei costi, soprattutto dei prezzi delle materie prime, in presenza di una sostanziale stagnazione nel prezzo del latte. Tutto ciò ha favorito la vendita di molte quote in altre aree montane come in Trentino (Bertelè, 2004).

Al fine di analizzare le cause di queste difficoltà e individuare possibili soluzioni alle problematiche che affliggono la zootecnia montana veneta, si è ritenuto opportuno effettuare un'analisi tecnico-economica che integri gli elementi dello studio effettuato in precedenza. I dati sono stati rilevati mediante indagine diretta in aziende ritenute rappresentative.

### 5.3.1 Tipologie di pascoli e prati-pascoli presenti in Lessinia e loro produttività

L'allevamento nelle zone montane è sempre stato legato all'utilizzo di prati e pascoli dove venivano condotte le razze bovine autoctone. Il legame tra animale e territorio ha influito anche sul paesaggio della Lessinia, assicurandone un'importante funzione di manutenzione e gestione.

Le varie tipologie di pascoli e prati-pascoli presenti in Lessinia comprendono diverse formazioni.

A quote più elevate si trova il Triseteto sub-alpino, con una produzione che varia da 25 a 40 q.li di sostanza secca raccolti in un solo taglio annuo. A quote inferiori, nelle condizioni stagionali più fertili, vi è il triseteto alto-montano, con una produzione di sostanza secca che varia dai 40 a 60 q.li/ha con un solo taglio annuo. In condizioni stagionali più povere, si originano Brometi e Nardeti con una produzione di 25 – 35 q.li/ha con un solo taglio annuo. Infine, vi è il Seslarieto, formazione che normalmente viene tagliata una volta ogni due anni o estensivamente pascolata.

### 5.3.2 Analisi delle realtà produttive

Attualmente in Lessinia convivono due realtà zootecniche profondamente diverse; accanto ad aziende che nell'ultimo quinquennio hanno effet-

---

1948). L'allevamento ovino della pecora Brogna era l'attività principale, collegata all'attività artigianale locale per la produzione dei 'panni alti veronesi'. Nel XVI secolo si ebbero i primi segnali di crisi dell'allevamento ovino e cominciò a prendere sempre più piede l'allevamento bovino (Pastore, 2002).

tuato elevati investimenti in infrastrutture (costruzione di stalle per allevare i bovini in stabulazione libera) e sul patrimonio bovino con l'acquisto di animali altamente selezionati, sopravvivono piccole aziende che, pur avendo ristrutturato le vecchie stalle, hanno continuato ad allevare gli animali con i sistemi tradizionali. Queste ultime lavorano con margini economici limitati, integrano il reddito familiare con altre attività e rappresentano un legame importante con la tradizione contadina.

Dalle rilevazioni è emerso come, in generale, a partire dagli anni '70, in questi allevamenti vi sia stato un incremento nel numero di animali allevati, interrottosi solo negli ultimi anni.

“La modernizzazione” degli allevamenti zootecnici ha avuto ripercussioni sulle razioni alimentari utilizzate e sulle tecniche, nonché sulla composizione degli animali portati al pascolo. Le imprese più efficienti sono condotte da imprenditori di età media di circa 45 anni, appartenenti a famiglie tradizionalmente dedite a questa attività e profondamente radicate nel territorio.

Al pascolo vengono condotte solo manze e vacche in asciutta, anche nei casi in cui le malghe siano dotate delle strutture per la mungitura e la conservazione del latte. Con tale gestione si riducono le perdite di produzione che inevitabilmente si avrebbero con vacche di razza frisona.

I piccoli allevamenti (< 20 vacche allevate) non possiedono una malga propria, né in affitto, ma portano nei pascoli e prati-pascoli attigui all'azienda tutti gli animali che compongono la mandria, integrando la razione con mangime, sia al mattino che alla sera.

Dall'analisi delle razioni utilizzate si nota che l'approvvigionamento degli alimenti, sia in piccole che in grandi aziende, è fortemente dipendente dalla pianura. In base all'elaborazione dei dati rilevati mediante questionario si è stimata un'autoproduzione di fieno pari al 49% in peso, mentre per le aziende medio-grandi tale percentuale raggiunge il 56%.

Come già evidenziato in precedenza, nelle aziende di maggior dimensioni si fa largo uso di silomais che invece non compare nelle razioni delle aziende più piccole.

Nelle aziende più efficienti la produzione media annua di latte per vacca è simile a quella delle realtà di pianura del Veneto con produzioni che arrivano a 80-90 q.li per vacca, mentre nelle piccole realtà si è rilevata una produzione media di 56 q.li per vacca.

Per quanto concerne i parametri di qualità del latte rilevati, nelle aziende di piccole dimensioni si è riscontrato un più elevato tenore di grasso, proteine e residuo magro secco.

Nelle aziende di piccole dimensioni si è registrato un tasso di rimonta inferiore, pari a 1,41 contro 1,52 delle aziende più grandi, imputabile ad una maggior longevità degli animali.

Dall'analisi dei costi per UBA (vedi paragrafo successivo) si nota come negli allevamenti medio-grandi i costi diretti (alimentazione animali, spese veterinarie, acquisto medicine, seme e spese generali) incidano per oltre la metà del costo totale, contro il 38% delle aziende piccole.

Un'altra differenza importante è la produttività del lavoro per UBA che è molto inferiore nei piccoli allevamenti a stabulazione fissa rispetto ai grandi allevamenti a stabulazione libera. L'incidenza del costo di manodopera ammonta, infatti, al 36% del costo totale nei piccoli allevamenti, mentre costituisce il 15% del costo totale per le grandi aziende.

Il costo di produzione del latte rilevato presenta notevoli differenze. Negli allevamenti di grandi dimensioni, con numero di vacche superiore a 100, si è riscontrato un costo di circa 0,40 €/kg di latte prodotto, mentre nelle piccole realtà, di circa 10 capi, il costo di produzione supera i 0,60 €/kg (vedi paragrafo successivo).

Il reddito netto medio UBA rilevato è di -148 euro nelle piccole aziende contro i quasi 128 euro di quelle medio-grandi. Tale voce, al netto dei contributi, risulta negativa sia nelle piccole che grandi aziende e rispettivamente di -208,8 euro e -59,28 euro (vedi paragrafo successivo).

### 5.3.3 Problematiche e prospettive

Una problematica rilevata in tutte le aziende analizzate è l'estrema frammentazione della proprietà con appezzamenti situati a più di 5 km di distanza dal centro aziendale. Tale caratteristica, ovviamente, contribuisce ad aumentare i costi e i tempi per effettuare le varie lavorazioni e manutenzioni dei pascoli e prati-pascoli.

In nessuna azienda oggetto di indagine sono stati segnalati possibili successori intenzionati a continuare l'attività di allevatori. Le motivazioni sono legate ai ridotti margini di guadagno e all'incremento cospicuo del canone di affitto di alcune malghe di proprietà privata a partire dal 2001. Ad esempio le malghe, che prima del 2001 erano affittate a 150 €/ha, attualmente presentano un canone che supera i 300 €/ha. Tale dinamica è legata alla forte domanda di pascoli incentivata dai sistemi di intervento previsti dalla politica comunitaria.

Dalle interviste è emersa la necessità di migliorare la visibilità del mercato degli animali. Secondo gli allevatori bisognerebbe organizzare in zona un mercato del bestiame, come attualmente avviene a Bolzano, attraverso il quale gli allevatori possano acquisire maggiori informazioni e forza contrattuale.

Inoltre, per valorizzare la produzione dei vitelli, occorrerebbe favorire la produzione di vitelli meticcii da carne da destinare agli allevamenti di pianura.

Un problema ambientale su cui si dovrà intervenire tempestivamente è l'inquinamento da nitrati registrato nelle acque provenienti dai Lessini. Per ridurre tale concentrazione bisognerà incentivare, negli allevamenti intensivi, la diffusione di impianti di depurazione razionali.

Secondo gli intervistati la situazione attuale presenta notevoli elementi di criticità sotto il profilo economico, sociale e ambientale. Per evitare un ulteriore aggravamento di tali problematiche, e nel contempo evitare il rischio che il fenomeno dell'abbandono si diffonda anche in Lessinia, è necessario intervenire migliorando la valorizzazione del latte sia con la differenziazione delle vendite del prodotto tal quale, sia incentivando la lavorazione e vendita in loco, invertendo una tendenza che vede oggi il 70% del latte prodotto venduto presso caseifici di pianura. Tali interventi dovrebbero avvenire in sinergia con un'adeguata rivalutazione del patrimonio urbanistico e incentivi allo sviluppo di ulteriori attività ricreative (ippoturismo, agriturismo ecc.).

In assenza di queste misure gli imprenditori potrebbero essere indotti a monetizzare il valore delle quote cedendo le stesse a operatori di altre regioni economicamente più forti.

#### 5.3.4 Un diverso modello di sviluppo

Come precedentemente accennato, la bovinicoltura in Lessinia sta attraversando una fase difficile dovuta alla perdita di redditività degli allevamenti presenti nelle aree di montagna. In tali condizioni un obiettivo primario è la riduzione dei costi, ottenibile adottando allevamenti a basso livello di input, con l'utilizzo di razze rustiche a "triplice attitudine" (latte, carne e ambiente) (Cozzi, 2001). Nel caso della Lessinia potrebbe essere la razza Pezzata Rossa, che compensa la minor produzione di latte con l'elevata qualità dello stesso e con il maggior valore dei vitelli e delle vacche a fine carriera (Bittante, 1993).

Un possibile modello di zootecnia montana a cui la Lessinia potrebbe ispirarsi è quello presente in Carinzia. In questa regione il territorio è curato e ben ordinato, in grado di attirare importanti presenze turistiche estive e invernali. Essa costituisce un esempio di gestione armonica del territorio caratterizzata da piccoli allevamenti diffusi che consentono di utilizzare in modo accorto le produzioni foraggiere locali.

Le aziende rispecchiano appieno il concetto di multifunzionalità, con reddito derivante dall'allevamento bovino della razza pezzata rossa "Fleckvieh" (produzione carne e latte), dall'attività agrituristica (bed and breakfast), dall'attività forestale e dall'allevamento di animali di bassa corte, elementi che insieme contribuiscono alla gestione e manutenzione del

territorio. Il legame tra “allevamento” e “turismo rurale”, infatti, permette agli allevatori di avere un ruolo da protagonisti nell’attività di gestione territoriale e al contempo costituisce un elemento caratterizzante il turismo.

Oltre a terreni di proprietà, gli allevamenti dispongono di pascoli consorziali denominati “Alm”, utilizzati nei mesi di alpeggio estivo (circa l’80% dei pascoli austriaci sono “Alm”).

Le produzioni vengono trasformate e commercializzate prevalentemente nella regione attraverso punti vendita privati che pubblicizzano e garantiscono, mediante opportuni marchi, il legame tra prodotti e territorio. Questo legame risulta fondamentale nel processo di responsabilizzazione dei produttori, consci che il loro differenziamento sul mercato avviene puntando e garantendo solo produzioni di qualità. Da un punto di vista sociale si percepisce negli allevatori un elevato livello di soddisfazione e la certezza nella continuazione di tale attività grazie alla partecipazione delle generazioni future.

Gli allevamenti sono di dimensioni ridotte, 10–15 vacche, e le entrate derivano dalla vendita di carne, latte, attività forestale e attività alberghiera o “bed and breakfast”. Le vacche sono allevate a stabulazione fissa a due ordini di poste “groppa a groppa” e con mangiatoie addossate al muro. I vitelli vengono allevati in box multipli ubicati all’interno della stalla, mentre l’ingrasso avviene in un box multiplo coperto, attiguo alla stalla.

I vitelloni maschi vengono venduti all’età di 18 mesi, al peso di 400–450 kg e al prezzo di 2,80–2,85 €/kg, mentre le femmine non destinate alla rimonta vengono vendute quando raggiungono un peso di 260–270 kg ad un prezzo di 2,40–2,45 €/kg.

L’età media delle vacche al primo parto è di 33 mesi e la resa media è di 45 q.li/vacca. La rimonta è per il 90% interna, con acquisto saltuario di qualche manna da altri allevatori della zona. Il numero medio di nascite per vacca è pari a 0,9 anno. Il primo parto avviene in media all’età di 33 mesi e il numero di parti medio al momento dell’eliminazione della vacca è di 4, in quanto, anche se la longevità potrebbe essere superiore, le vacche Pezzate Rosse a fine carriera hanno ancora un elevato valore da carne (0,80-0,90 €/kg) e l’allevatore preferisce sostituirle con la rimonta.

Le stalle sono realizzate con materiali locali e dispongono di attrezzature essenziali. La mungitura viene fatta con impianto a secchio.

Le deiezioni vengono asportate meccanicamente con raschiatore a palette a moto alternato. All’uscita dalla stalla il letame viene prelevato dal dispositivo di carico a forca dall’elevatore per essere scaricato in cumulo sulla concimaia e successivamente viene distribuito nei prati e pascoli aziendali.

La forza lavoro è composta dal proprietario e da un familiare che lavorano a tempo pieno.



Le aziende dispongono di pascoli privati attigui all'azienda, che vengono caricati da aprile a novembre con le vacche in lattazione, e quota di pascoli consorziali "Alm" in cui vengono portati dal 15 giugno al 22 settembre gli animali della rimonta e dell'ingrasso. L'alimentazione degli animali è costituita da fieno in inverno e foraggi freschi d'estate.

La superficie aziendale è così ripartita: pascoli privati per il 24%, pascolo in affitto per il 5%, pascolo comune per il 50%, bosco per il 20% e superficie improduttiva per l'1%. Il carico medio ammonta a circa 0,8 UBA/ha.

Le entrate annue sono costituite da vendita latte per il 40 %, vendita animali per il 14 %, attività forestale per il 6%, attività alberghiera per il 40% e contributi statali stimati in misura del 10%, per un introito totale di 45.000 euro; mentre i costi sono stati stimati in 30.500 euro.

### 5.3.5 Considerazioni conclusive

Di fronte alla perdita di competitività della zootecnia da latte in ambiente montano, aggravata dal generale processo di globalizzazione dei mercati, la sopravvivenza del settore sarà affidata a prodotti in grado di mettersi al riparo dalla concorrenza internazionale, favorendo delle scelte tecnico economiche adeguate alle potenzialità territoriali e condizionate dalle richieste del consumatore e riconoscendo, nel caso degli allevamenti "non intensivi", l'importante funzione di manutenzione e gestione del territorio.

Per perseguire questi obiettivi bisogna puntare a modelli di sviluppo basati su un approccio locale, tesi all'impiego di fattori di attivazione endogeni (Bernetti, 2001), rappresentati dalle risorse di tipo ecologico, storico e culturale.

Nel caso della Lessinia le risorse non mancano, basti ricordare le tradizioni della cultura cimbra con le originali testimonianze architettoniche, le tipiche "contrade"<sup>57</sup>, le numerose sculture in pietra, le immagini sacre dell'arte devozionale popolare, gli antichi riti, tradizioni e feste paesane e, ancora, la produzione del carbone, la lavorazione del latte, la conservazione e vendita del ghiaccio nelle tipiche "giàssare". Numerose sono inoltre le testimonianze preistoriche e le attrazioni naturali come il ponte di Veja, la cavità del Covolo di Camposilvano, il paesaggio carsico della valle delle sfingi, i fossili di Bolca, le grotte di Roverè, le cascate di Molina, i "vaj" (vallate strette e profonde) e le aree boschive. Inoltre, la Lessinia si contraddistingue per la sua ricchezza enogastronomica data da prodotti tipici

<sup>57</sup>) Nuclei di due o più case contigue con annessa stalla e altri edifici rurali, aventi in comune una strada.

(funghi, castagne, formaggi locali) e vini come il Valpolicella, Soave, e il Lessini Durello.

In un contesto così ricco di potenzialità, è importante valorizzare queste risorse e puntare a un turismo “alternativo” che ampli l’offerta di località vicine già rinomate come la città di Verona e il lago di Garda, supportata dallo sviluppo dell’attività agrituristica, ancora molto ridotta, caratterizzata dall’allevamento bovino e connessa ad una vera promozione dei prodotti tipici.

La Lessinia necessita quindi in tempi rapidi di un programma integrato di salvaguardia e valorizzazione delle produzioni montane che permetta di realizzare profitti contenendo i costi e i prezzi di vendita mediante filiere produttive semplici, fondate sulla vendita diretta, che permettano l’instaurarsi di uno stretto legame tra consumatori e realtà rurale.

### 5.3.5.1 *Caratteristiche delle aziende analizzate*

Le aziende oggetto di analisi comprendono realtà produttive di differenti dimensioni, così da poter avere un campione sufficientemente rappresentativo.

#### *Aziende di dimensioni medio - grandi*

Sono aziende che presentano una buona viabilità e sono costituite da una malga e da terreni che possono essere di proprietà o in affitto. Le aziende in affitto, spesso, sono di proprietà di parenti dell’affittuario che, a partire dagli anni ’60, si sono trasferiti in pianura; mentre, in altri casi sono ex aziende agricole che hanno chiuso per cessata attività, dovuta all’assenza di un successore. Tra le aziende analizzate si è rilevata una percentuale media di terreni in affitto pari al 65% della superficie aziendale totale, al canone annuo medio di 94 €/ha. Le superfici aziendali si presentano estremamente frammentate con campi (1 campo veronese = 3.002 m<sup>2</sup>) ubicati anche in comuni diversi. Il rapporto medio numero vacche/SAU (ha) è pari a 1,25.

Le aziende allevano vacche di razza frisona altamente selezionate con produzioni annue medie di 69,5 q/vacca. Il rapporto medio vacca/rimonta (manze + vitelle) è pari a 1,5. La rimonta è interna con acquisto saltuario di manze da altri allevatori della zona. Le vacche sono allevate a stabulazione libera con aggiunta di paglia alla lettiera per la produzione di letame. Il letame prodotto viene sparso sui prati - pascoli in quantità pari a 150 – 200 q.li/ha e il rimanente regalato ai contadini che coltivano le viti della fascia collinare. Tutte le aziende analizzate godono degli incentivi previsti dal PSR Veneto, misura 5 A indennità compensativa e misura 6 Azione 12 PP.

La forza lavoro è composta esclusivamente da famigliari che risiedono nella stessa abitazione o in abitazioni attigue; l’età media è di 41 anni ed il rapporto UBA/UFL è pari a quasi 55.

Le aziende dispongono di stalla, sala di mungitura, sala latte, ricovero attrezzi con fienili e concimaie costruite prevalentemente tra il 2000 e il 2003, con una spesa di investimento media totale pari a 560.000 euro. Tutte le aziende hanno adottato sale di mungitura a spina di pesce. Le concimaie hanno una capienza media pari a 15,9 m<sup>3</sup>/vacca e vengono svuotate, di norma, 3 volte.

Generalmente, la razione alimentare adottata segue il piano alimentare illustrato nella Tabella 5.21.

Tabella 5.21 - Razione alimentare utilizzata nelle aziende di dimensioni medio-grandi

Tipologia	Q.tà	Prezzo	Importo (€)
Fieno misto (50% prato polifita + 50% medica)	7 kg	0,17 €/kg	1,19
Silomais	22 kg	0,07 €/kg	1,54
Soia	1,5 kg	0,20 €/kg	0,30
Crusca	1,5 kg	0,10 €/kg	0,15
Integratori alimentari	3 hg	0,88 €/kg	0,26
<b>Totale</b>			<b>3,44</b>

La razione viene somministrata due volte al giorno con un costo giornaliero di alimentazione pari a 6,88 €/giorno. Tutte le aziende intervistate acquistano silomais dal veronese mentre il fieno misto da aziende del mantovano e bresciano.

La vendita del latte prodotto avviene nelle latterie cooperative di pianura e in un caseificio della zona. Il latte presenta una composizione media di grasso del 3,86%, di proteine del 3,56% e di residuo secco magro del 9,38%.

La vendita delle vacche e dei vitelli avviene nel modo seguente:

- le vacche frisone vengono vendute all'età di 4-5 anni al prezzo di 150 €/capo a rivenditori che portano il bestiame in macelli della pianura;
- i vitelli vengono venduti all'età di 10 gg agli stessi commercianti che ritirano le vacche a fine carriera e rivendono agli allevamenti di vitelli a carne bianca del bresciano. Il prezzo di vendita medio di un vitello di razza frisona è di 100 euro;
- il rapporto medio fra vacche da latte in produzione e numero di vitelli venduti annualmente è pari a 0,49.

Solamente le vacche in asciutta e le manze vengono condotte al pascolo nei prati-pascoli attigui all'azienda e nelle malghe. La loro alimentazione durante tale periodo viene integrata con concentrati. Il periodo di pascolo inizia in maggio nei campi posti a quote più basse e il pascolamento è a rotazione, su sezioni di un ettaro, delimitate da filo elettrico. Verso il primo giugno si effettua il primo taglio su tutti i prati-pascoli, la cui produzione si aggira sui 40 q.li/ha. Un secondo taglio avviene a metà luglio sui prati-pascoli migliori, la cui produzione media si aggira sui 10 q.li/ha. L'erba

viene essiccata per fienagione tradizionale e portata in azienda in rotoballe. A partire dai primi giorni di giugno gli animali al pascolo vengono trasferiti nelle malghe ubicate tra i 1.500 e 1.700 m, in cui vengono lasciati al pascolamento libero. Nei prati pascoli attigui all'azienda il carico ad ettaro calcolato è di 1,2 UBA/ha, mentre nelle malghe il carico medio è di 0,9 UBA/ha. Gli animali si abbeverano nei prati-pascoli attigui all'azienda in abbeveratoi riempiti di acqua portata mediante carri botte, o nelle malghe, in pozze impermeabilizzate dove viene raccolta e trattenuta l'acqua piovana. Verso la fine di settembre i bovini vengono riportati a pascolare nei prati-pascoli di bassa quota fino alla fine di ottobre. I prati-pascoli attigui all'azienda vengono concimati con 150 q.li/ha, distribuiti alla fine del mese di ottobre e in marzo, dopo la seconda concimazione, vengono erpicati. I pascoli delle malghe non vengono concimati. Secondo i gestori, i pascoli attigui all'azienda sono equilibratamente utilizzati, mentre quelli in malga nelle annate più secche sono leggermente sovraccaricati.

#### *Aziende di piccole dimensioni*

Le aziende oggetto di indagine non utilizzano malghe. In media il 30% della superficie totale è in affitto ed è di proprietà di parenti dell'affittuario, trasferitisi in altra località per lavoro. Il canone medio è pari a 150 €/ha. Le superfici aziendali si presentano estremamente frammentate ed il rapporto medio vacca/SAU ha rilevato è pari a 2,8.

Le vacche allevate sono per il 78% di razza Frisona e le rimanenti sono Pezzate rosse. La produzione media annua è pari a 56 q.li/vacca. Le vacche sono allevate a stabulazione fissa in modo tradizionale. Il rapporto medio vacca/rimonta (manze + vitelle) è pari a 1,4. La rimonta è interna, con acquisto saltuario di manze da altri allevatori della zona. Il numero di vacche allevate è rimasto costante negli ultimi 10 anni. Il letame prodotto viene sparso sui prati e pascoli in quantità pari a 150 - 200 q.li/ha ed il rimanente regalato ai contadini della fascia collinare e della pianura. Queste tipologie di aziende percepiscono l'incentivo del PSR misura 5A, indennità compensativa.

La forza lavoro è composta esclusivamente da famigliari che risiedono nella stessa abitazione. L'età media è di 65 anni ed il rapporto UBA/UFL è di 11,5.

Tabella 5.22 - Razione alimentare utilizzata nelle aziende di piccole dimensioni

<b>Tipologia</b>	<b>Q.tà</b>	<b>Prezzo</b>	<b>Importo (€)</b>
Fieno prato polifita	8 kg	0,10 €/kg	0,80
Mangime	4 kg	0,19 €/kg	0,76
Integratori alimentari	3 hg	0,88 €/kg	0,26
<b>Totale</b>			<b>1,82</b>

Le aziende dispongono di stalle, stanza con vasca refrigerazione del latte, fienile, ricovero attrezzi e concimaie in calcestruzzo costruite negli anni '80 con capienza media di circa 9 m<sup>3</sup>/vacca.

Per la razione alimentare, non viene utilizzato il silomais e la dieta segue la tipologia riportata in Tabella 5.22.

L'alimentazione degli animali al pascolo viene integrata la sera in stalla con le seguenti razioni:

Tabella 5.23 - Composizione della variazione alimentare, integrazione serale per gli animali al pascolo

Tipologia	Q.tà	Prezzo	Importo (€)
Fieno prato polifita	2 kg	0,10 €/kg	0,20
Mangime	1,5 kg	0,19 €/kg	0,29
Integratori alimentari	3 hg	0,88 €/kg	0,26
<b>Totale</b>			<b>0,75</b>

Tabella 5.24 - Parametri tecnici ed economici delle aziende analizzate

	Piccola azienda	Azienda medio - grande
UBA (n°)	19,1	82,92
S.A.U. (ha)	5	52,1
Valore fabbricati (€)	137.500	655.000
Valore macchine (€)	50.625	145.400
Reddito netto /UBA (€)	- 148,27	127,79
Reddito netto senza contributi/UBA (€)	- 208,8	- 59,28
Costo di produzione di 1 kg di latte (€)	0,60	0,43
% grasso/kg di latte	3,72	3,78
% proteine/kg latte	3,23	3,3

Tabella 5.25 - Fonti di reddito medie/UBA per tipologia aziendale

Ricavi	Azienda piccola		Azienda medio grande	
	Importo	%	Importo	%
Prodotti	1.478,56	96,30	1.987,75	91,35
Contributi	56,76	3,70	188,26	8,65
Totale	1.535,32	100,00	2.176,01	100,00

Il latte prodotto viene tutto venduto a caseifici di pianura per la produzione di formaggi D.O.P. e presenta la seguente composizione media: grasso 3,70%, proteine 3,21%, residuo secco magro 8,82%.

Le vacche di razza frisona vengono vendute in media all'età di 8-9 anni a 150 €/capo mentre le pezzata rossa a 300 €/capo. Gli acquirenti sono rivenditori che portano il bestiame in macelli della pianura. I vitelli vengono venduti all'età di 10 gg ed il loro prezzo di vendita è di 100 €/vitello se di razza frisona e 250 euro se pezzato rosso.

Per tutti gl'animali il pascolo avviene nei prati-pascoli attigui all'azienda e, come precedentemente accennato, la loro alimentazione viene integrata alla sera quando gli animali ritornano in stalla, prima della mungitura. Il pascolamento è libero, inizia in maggio e termina a fine ottobre. Il primo taglio si effettua verso il primo giugno su tutti i prati-pascoli la cui produzione si aggira sui 40 q.li/ha. L'erba viene essiccata per fienagione tradizionale e portata in azienda in rotoballe o sfusa. I prati-pascoli attigui all'azienda vengono concimati con 150 q.li/ha distribuiti alla fine del mese di ottobre ed in marzo; inoltre in primavera, dopo la seconda concimazione, vengono erpicati. Secondo i gestori i pascoli sono utilizzati in modo equilibrato.

A conclusione dell'analisi svolta, nelle tabelle seguenti si riportano i valori dei principali parametri tecnici-economici medi delle due tipologie aziendali rilevate.

Tabella 5.26 - Fonti di spese medie/UBA per tipologia aziendale

Voci di spesa	Piccola azienda		Azienda medio - grande	
	Importo	%	Importo	%
Spese varie	934,81	37,69	1.176,5	54,47
Quote	519,53	20,95	507,4	23,49
Imposte	36,66	1,48	23,1	1,07
Salari e stipendi	887,85	35,80	325,0	15,05
Interessi	78,22	3,15	58,7	2,72
Beneficio fondiario	11,53	0,46	13,7	0,64
Affitti	11,53	0,46	55,4	2,56
<b>Totale</b>	<b>2.480,8</b>	<b>100</b>	<b>2.159,4</b>	<b>100</b>

Tabella 5.27 - Risultati aziendali medi/UBA per tipologia aziendale

	Piccola azienda	Azienda medio - grande
Profitto	- 866,05	- 104,92
Reddito netto	- 148,27	127,79
Reddito netto senza contributi	- 208,8	- 59,28
Reddito netto /UFL	- 160,1	55,62

## 5.4 L'APPLICAZIONE DELLA PAC

(Vasco Boatto, Luca Rossetto, Luca Tasinato)

Al fine di pervenire ad una valutazione puntuale della realtà bovina da carne, con particolare riferimento all'applicazione della PAC, si è esaminata la situazione delle richieste per il Veneto di utilizzo del plafond comunita-

rio relativo al Reg. CE 1254/99. I premi sono associati ai capi e vengono richiesti in relazione alle seguenti tipologie<sup>58</sup>:

- premio bovini maschi;
- premio per il mantenimento delle vacche nutrici;
- premio alla macellazione.

Per queste tipologie generali di premio è previsto un aiuto comunitario al quale sono associati anche dei premi integrativi nazionali, dei premi supplementari e dei premi all'estensivizzazione (vedi allegato 1). Gli importi sono indicativi e riguardano i premi base che possono essere ridotti in seguito allo splafonamento del plafond nazionale o incrementati da premi integrativi e/o supplementari.

Tabella 5.28 - I premi complessivi<sup>59</sup>

<b>Provincia</b>	<b>Capi</b>	<b>Aziende</b>	<b>Importo totale (€)</b>
Treviso	291.615	4.185	25.034.818
Belluno	9.208	678	1.096.643
Venezia	41.484	903	3.431.505
Rovigo	57.757	468	5.156.335
Verona	307.050	2.411	24.906.875
Vicenza	114.262	2.805	9.740.397
Padova	282.252	2.997	24.857.547
<b>TOTALE</b>	<b>1.103.628</b>	<b>14.447</b>	<b>94.224.120</b>

Fonte: A.VE.P.A.

Come riportato nella Tabella 5.28, in Veneto nel 2004, sono stati complessivamente più di 1.100.000 i capi, distribuiti in più di 14 mila aziende, per i quali è stata avanzata una richiesta di premio ad A.VE.P.A. per un corrispondente valore dell'aiuto che nel complesso supera i 94 milioni di euro.

Treviso, Verona e Padova sono le tre province nelle quali sono stati richiesti più premi, pari mediamente a più di 290 mila capi: ciascuna delle suddette province, sulla base delle domande presentate, dovrebbe ricevere un aiuto complessivo di circa 24.900.000 euro.

La provincia in cui sono stati richiesti più capi a premio è quella di Ve-

58) Si ringrazia l'ente Veneto per i pagamenti in agricoltura (A.VE.P.A), che ci ha fornito i dati relativi alle richieste di premio per il settore zootecnico relative al 2004.

59) Tutti i dati riportati sono ancora provvisori al momento della pubblicazione: i capi e i relativi importi calcolati fanno riferimento alla situazione definitiva di tutte le richieste a premio presentate ad A.VE.P.A. nel 2004. Tali richieste però debbono ancora superare la fase istruttoria di verifica e controllo delle stesse, pertanto gli importi ed il numero di domande è suscettibile di variazione e sarà definitivo solo dopo il 30 giugno 2005.

rona con più di 307 mila capi, mentre la provincia in cui l'importo totale dei premi dovrebbe essere più alto è Treviso, con un importo di più di 25 milioni di euro; segue Vicenza, con un numero di domande e un relativo importo inferiori alla metà di quelli per Treviso, Verona e Padova: i capi richiesti a premio nel vicentino sono meno di 115 mila, per un importo inferiore ai 10 milioni di euro.

Tabella 5.29 - Le aziende con premi per classi di importo

Provincia	Numero di aziende per classe di importo totale (mila€)					
	< 5	da 5 a 25	da 25 a 50	da 50 a 100	da 100 a 250	> 250
Treviso	3.519	535	57	37	25	12
Belluno	657	14	1	5	1	0
Venezia	823	60	7	8	3	2
Rovigo	296	134	17	11	6	4
Verona	1.689	513	106	58	32	13
Vicenza	2.477	251	43	17	15	2
Padova	2.470	389	54	37	31	16
<b>TOTALE</b>	<b>11.931</b>	<b>1.896</b>	<b>285</b>	<b>173</b>	<b>113</b>	<b>49</b>

Fonte: A.VE.P.A.

A Rovigo a sua volta le richieste a premio sono circa la metà di quelle di Vicenza, ovvero più di 57 mila capi. nettamente inferiori sono infine i capi richiesti a premio in provincia di Belluno: circa 9.200, per un corrispondente importo di poco superiore al milione di euro.

Al fine di valutare la dimensioni delle aziende, queste sono state suddivise per classi di importo che complessivamente dovrebbero percepire. Delle più di 14 mila aziende che hanno richiesto premi, quasi 12 mila (83% circa) hanno diritto ad un importo totale per l'anno 2004 inferiore ai 5 mila euro. Meno di 2.000 sono invece le aziende con un importo compreso fra i 5 e i 25 mila euro, pari a circa il 13% del totale aziende. Nelle classi di importo superiori è quindi compreso circa il 4% delle aziende.

Le province che hanno il maggior numero di aziende nelle classi di importo superiori ai 25 mila euro sono Verona, Padova, Treviso e Vicenza. La provincia che presenta proporzionalmente il più alto numero di aziende di grandi dimensioni è Verona, mentre a Belluno la quasi totalità delle aziende percepirà premi per un importo inferiore ai 25 mila euro. Rovigo, pur registrando il numero più basso di aziende che hanno richiesto premi, presenta comunque una sensibile percentuale di aziende di dimensioni medio-grandi con circa l'8% delle imprese sopra i 25 mila euro.

I premi alle macellazioni rappresentano per il Veneto la maggior parte degli aiuti per i capi bovini, rappresentando circa l'85% dei capi bovini richiesti a premio e circa il 66% dell'importo totale dei premi. Delle più di 14



mila aziende che hanno avanzato una richiesta di premio, solo poco più di un migliaio non ha presentato una domanda per la macellazione dei capi.

Tabella 5.30 - I premi alla macellazione

Provincia	Capi	Allevamenti	Aziende	Importo totale (€)
Treviso	243.176	3.661	3.857	15.608.280
Belluno	6.132	633	618	431.010
Venezia	35.838	831	847	2.378.730
Rovigo	49.157	388	409	3.511.090
Verona	269.817	2.291	2.210	18.038.630
Vicenza	96.960	2.631	2.691	6.464.810
Padova	237.340	2.779	2.807	15.928.490
<b>TOTALE</b>	<b>938.420</b>	<b>13.214</b>	<b>13.439</b>	<b>62.361.040</b>

Fonte: A.VE.P.A.

Tabella 5.31 - Le aziende con premi alla macellazione per classi di capi

Provincia	Numero di aziende per classe di capi			
	< 250	da 250 a 500	da 500 a 1000	> 1000
Treviso	3.741	48	37	31
Belluno	615	2	0	1
Venezia	825	8	7	7
Rovigo	369	23	6	11
Verona	2.006	95	57	52
Vicenza	2.612	41	20	18
Padova	2.685	38	31	53
<b>TOTALE</b>	<b>12.853</b>	<b>255</b>	<b>158</b>	<b>173</b>

Fonte: A.VE.P.A.

La distribuzione delle domande a livello provinciale non si discosta, se non lievemente, da quella dei premi complessivi; le province di Verona, Treviso, e Padova sono di gran lunga quelle con il maggior numero di capi richiesti a premio e quindi anche con i maggiori importi, pari a circa 16 mila euro per ciascuna provincia. Nonostante gli importi simili fra le tre province, sensibili differenze si sono registrate nel numero di aziende che hanno richiesto i premi alla macellazione: sono quasi 4 mila a Treviso, circa 2.800 a Padova e circa 2.200 a Verona. Il primato di richieste spetta a Verona con quasi 270 mila capi richiesti a premio, per un corrispondente importo di poco superiore ai 18 milioni di euro.

Vicenza, con meno di 100 mila capi, è la quarta provincia come numero di richieste per premi alla macellazione, ma con un consistente numero di aziende che hanno richiesto il premio, pari a quasi 2.700. Di seguito vi

sono Rovigo, con quasi 50 mila capi, Venezia, con circa 35 mila capi, e Belluno con poco più di 6 mila capi.

Al fine di valutare le dimensioni aziendali, per le singole tipologie di premio, le aziende sono state classificate in base alla classe di capi richiesti a premio (Tabb. 5.28, 5.30 e 5.32). Relativamente ai premi alla macellazione, che interessano un po' tutte le tipologie di allevamento ma soprattutto quelle da carne, si può notare (Tab. 5.30) come la quasi totalità delle aziende (96%) che ha presentato domanda abbia richiesto meno di 250 capi a premio. Verona, con più di 200 aziende sopra i 250 capi a premio, è in assoluto la provincia con il maggior numero di imprese sopra questa soglia; in termini relativi queste 200 aziende rappresentano circa il 9% delle totali aziende di Verona.

A Rovigo, sebbene in valore assoluto non siano molte le aziende sopra i 250 capi (40 aziende), queste rappresentano circa il 10% del totale. A Padova, invece, si registrano più di 120 aziende sopra i 250 capi (circa il 4% del totale) delle quali più di una cinquantina superano il migliaio di capi a premio. Nelle altre province del Veneto, invece, le imprese con più di 250 capi a premio rappresentano meno del 3% del totale: a Treviso e Vicenza sono comunque circa un centinaio le aziende sopra questa soglia, mentre sono meno di una ventina quelle in provincia di Venezia e solo tre quelle in provincia di Belluno.

Tabella 5.32 - I premi per bovini maschi

<b>Provincia</b>	<b>Capi</b>	<b>Allevamenti</b>	<b>Aziende</b>	<b>Importo totale (€)</b>
Treviso	47.588	1.012	1.478	9.213.788
Belluno	2.354	168	167	485.133
Venezia	5.552	246	278	1.029.275
Rovigo	8.103	245	286	1.520.995
Verona	36.417	810	992	6.664.245
Vicenza	16.405	559	659	3.051.337
Padova	44.668	1.051	1.178	8.868.057
<b>TOTALE</b>	<b>161.087</b>	<b>4.091</b>	<b>5.038</b>	<b>30.832.830</b>

Fonte: A.V.E.P.A.

I premi per i bovini maschi, in Veneto, sono secondi per importanza sul numero complessivo dei capi richiesti a premio, rappresentandone circa il 15%. In termini di valore del premio i bovini maschi rappresentano però ben il 33% dell'importo complessivo dei premi con un valore dell'importo di quasi 31 milioni di euro da ripartire fra poco più di 5 mila aziende.

Tale differenza è giustificata dall'importo di valore dei singoli premi: il premio alla macellazione, infatti, può essere di 80 euro o di 50 euro a capo

a seconda dell'età e del peso dell'animale, mentre il premio per i bovini maschi può essere di 150 euro o di 210 euro a capo rispettivamente a seconda che i capi siano castrati o interi.

Tabella 5.33 - Le aziende con premi per bovini maschi per classi di capi

Provincia	Numero di aziende per classe di capi			
	< 250	da 250 a 500	da 500 a 1000	> 1000
Treviso	1.454	10	12	2
Belluno	167	0	0	0
Venezia	275	1	1	1
Rovigo	281	3	1	1
Verona	969	17	4	2
Vicenza	649	5	5	0
Padova	1.149	19	3	7
<b>TOTALE</b>	<b>4.944</b>	<b>55</b>	<b>26</b>	<b>13</b>

Fonte: A.V.E.P.A.

A livello provinciale sono sempre Treviso, Padova e Verona a presentare il maggior numero di richieste di premio, anche se per questa tipologia di premio si constatano differenze maggiori da una provincia all'altra: a Treviso sono più 47 mila le richieste per un importo di più di 9 milioni di euro da suddividere fra circa 1.500 aziende, mentre a Verona sono più di 36 mila i capi richiesti a premio in quasi un migliaio di aziende; situazione intermedia fra le due è quella di Padova con più di 44 mila richieste in circa 1.200 aziende. A queste province segue Vicenza, dove sono state presentate circa un terzo delle domande rispetto a Treviso; di seguito Rovigo, con circa 8 mila capi richiesti a premio, Venezia, con più di 5 mila, e Belluno, con più di 2 mila.

Analizzando la dimensione delle aziende che hanno richiesto il premio per i bovini maschi, si nota come più del 98% di esse si concentri nella classe inferiore ai 250 capi, una percentuale ancor superiore a quella rilevata considerando i premi alle macellazioni. È Padova la provincia con il maggior numero di aziende sopra i 250 capi, con circa una trentina di unità, delle quali circa 7 hanno richiesto più di 1.000 capi. Dopo Padova vi sono Treviso e Verona, con poco più di 20 aziende e comunque con solo 2 aziende sopra i mille capi per ciascuna provincia (Boatto *et al.*, 2003/a; Boatto e Rossetto, 2004/b).

La categoria delle vacche nutrici è quella che potenzialmente percepisce il maggior premio per capo: pari a 200 euro è il premio comunitario, al quale vanno ad sommarsi 50 euro di premio nazionale; a tale importo poi possono aggiungersi premi integrativi e all'estensivizzazione. L'importanza relativa sul totale Veneto di questa tipologia di capi è marginale, in quanto

## 5. ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE

rappresenta circa lo 0,4% in termini di capi e l'1,1% sul valore dell'importo. L'allevamento della vacca nutrice, infatti, è tipico delle zone svantaggiate, maggiormente presenti in altre regioni d'Italia. Anche in Veneto, però, vi sono alcune aree collinari e di montagna non adatte a produzioni intensive tipiche della pianura, come ad esempio la Lessinia nel Veronese, che in futuro potrebbero convenientemente vedere uno sviluppo di questa tipologia di allevamento.

Tabella 5.34 - I premi per il mantenimento delle vacche nutrici

Provincia	Capi	Allevamenti	Aziende	Importo totale (€)
Treviso	851	73	74	212.750
Belluno	722	103	103	180.500
Venezia	94	21	22	23.500
Rovigo	497	47	51	124.250
Verona	816	90	91	204.000
Vicenza	897	82	81	224.250
Padova	244	50	50	61.000
<b>TOTALE</b>	<b>4.121</b>	<b>466</b>	<b>472</b>	<b>1.030.250</b>

Fonte: A.VE.P.A.

Tabella 5.35 - Le aziende con premi per il mantenimento delle vacche nutrici per classi di capi

Provincia	Numero di aziende per classe di capi			
	< 10	da 10 a 50	da 50 a 100	> 100
Treviso	53	19	1	1
Belluno	81	20	2	0
Venezia	20	2	0	0
Rovigo	27	24	0	0
Verona	50	40	1	0
Vicenza	49	29	3	0
Padova	44	6	0	0
<b>TOTALE</b>	<b>324</b>	<b>140</b>	<b>7</b>	<b>1</b>

Fonte: A.VE.P.A.

Nel 2004 il maggior numero di capi richiesti a premio per questa tipologia si trova a Vicenza, provincia a vocazione lattifera, dove circa una novantina di aziende hanno richiesto il premio per quasi 900 capi, per un corrispondente importo di quasi 225 mila euro.

A Treviso e Verona sono stati richiesti a premio, rispettivamente in una settantina e in una novantina di aziende, più di 800 capi per ciascuna provincia, per un corrispondente importo medio di circa 214 mila euro.

A Belluno, invece, il numero di capi richiesti a premio è inferiore (722

capi), ma il corrispondente importo di circa 180 mila euro verrà suddiviso fra un numero maggiore di aziende (103).

Dopo Belluno vi è Rovigo con circa 500 capi in una cinquantina di aziende e a seguire, con un numero di richieste sensibilmente inferiore, vi sono Padova e Rovigo che registrano rispettivamente circa 250 e un centinaio di capi richiesti a premio.

Tabella 5.36 - Importo e tipologia dei premi artt. da 4 a 25 del Reg CE 1254/99

Tipologia del premio	Sottotipologie e requisiti	Importo del premio:
<b>Premio bovini maschi (c.d. premio speciale)</b>	<b>Maschi interi</b>	210 € una sola volta Ridotto se si supera il massimale nazionale
	<b>Maschi castrati</b> - prima fascia al raggiungimento dei 7 mesi e fino ai 19 mesi - seconda fascia al raggiungimento dei 20 mesi	150 €
		150 €
<b>Premio per il mantenimento delle vacche nutrici</b>		200 € all'anno per capo (premio comunitario) 50 € (premio nazionale)
<b>Integrazione al premio vacche nutrici</b>	Se iscritte LG come razze da carne	62 € per capo (integrazione massima)
<b>Premi supplementari:</b>		
<i>Premio all'estensivizzazione</i> I produttori che beneficiano del premio speciale e/o del premio per vacca nutrice	Densità aziendale: • >1,4 e <1,8 UBA per Ha di foraggiera	40 € per capo
	• = o <1,4 UBA per Ha di foraggiera	80 € per capo
<i>Premio alla macellazione</i>	Animali: • >1 e <7 mesi e peso <160Kg	50 € per capo
	• = o >8 mesi	80 € per capo
<i>Integrazione al premio alla macellazione</i>	Animali: - bovini maschi; - bovini maschi che aderiscono ad un disciplinare di produzione controllato IGP, biologico, marchi regionali riconosciuti; - bovini maschi che aderiscono ad organizzazioni che operano sulla base di disciplinari riconosciuti per l'etichettatura delle carni bovine; - giovenche, nate ed allevate in Italia, figlie di vacche nutrici iscritte ai libri genealogici italiani di razze da carne.	L'importo del premio è variabile secondo le disponibilità economiche e i massimali di aiuto per capo stabiliti a livello nazionale

Fonte: A.V.E.P.A.

Dai dati riportati nella Tabella 5.35 emerge come la quasi totalità delle aziende con premi per la vacca nutrice abbia richiesto meno di 50 capi a premio, pari a circa il 98% del totale; di esse, peraltro, quasi il 70% ha richiesto meno di 10 capi a premio. A Belluno, Venezia e Treviso la proporzione di aziende sotto i 10 capi è ancor maggiore essendo pari rispettivamente al 79%, al 91% e al 72% del totale, mentre a Rovigo e Verona si registra all'incirca lo stesso numero di aziende nella classe inferiore ai 10 capi e in quella compresa fra i 10 e i 50 capi.

Le aziende con più di 50 capi a premio sono solo otto, di cui solo una sopra i 100 capi, situata in provincia di Treviso. Delle altre sette aziende, tre si trovano a Vicenza, due a Belluno, una a Treviso e una a Verona. A Padova, Venezia e Rovigo, quindi, non risultano esserci aziende con più di 50 capi richiesti a premio.

### 5.5 IL RUOLO DELLA TRASFORMAZIONE E DELLA DISTRIBUZIONE

#### 5.5.1 La Trasformazione

*(Roberto Bustaffa, Luca Rossetto)*

Da stime ISMEA<sup>58</sup>, nel 2003 la produzione industriale italiana di carne bovina è stata di 5,3 miliardi di euro, che rappresentavano circa il 30% dell'intero comparto industriale delle carni. In termini di quantità la produzione della macellazione<sup>59</sup> è stata di 1,128 milioni di tonnellate, di poco inferiore alla produzione del 2002 (1,135 milioni di tonnellate) e a quella del 2001 (1,132 milioni di tonnellate).

Per quanto riguarda la provenienza del bestiame macellato, fino al 2000 la produzione nazionale di bestiame vivo da macello ha coperto circa il 78% della macellazione. Nel 2001, anno della seconda crisi Bse, una consistente riduzione delle importazioni di bestiame vivo da macello ha prodotto un altrettanto consistente aumento della macellazione di bestiame bovino ingrassato in Italia. In pratica si è passati dalle 894 mila tonnellate del 2000 alle 930 mila del 2001, con un incremento del tasso di approvvigionamento sul mercato nazionale, da parte dei macelli italiani, di cinque

58) Il mercato della carne bovina – Rapporto 2004 (ISMEA – Osservatorio latte).

59) L'attività di macellazione consiste nella trasformazione dell'animale vivo in carcasse, mezzenne e quarti (al massimo fino a tre pezzi per mezzena); l'ulteriore taglio, il disosso e la porzionatura costituiscono invece l'attività di sezionamento.

punti percentuali. Anche nel 2002 l'autoapprovvigionamento si è mantenuto superiore all'82%<sup>60</sup>.

Dal punto di vista organizzativo l'industria di macellazione è ancora particolarmente frammentata, anche se negli ultimi anni è andata incontro ad una profonda ristrutturazione che, da un lato, ha comportato una complessiva riduzione del numero degli impianti, dall'altro ha prodotto la crescita di numerose strutture e la formazione di qualche grosso gruppo. Nel decennio tra il 1990 e il 2000 gli impianti di macellazione sono passati da quasi 5.000 a circa 2.200. Per effetto di questo processo si è ulteriormente accentuata la localizzazione dell'attività nell'Italia settentrionale, in particolare modo nelle regioni della pianura Padana. Facendo infatti riferimento ai dati ISTAT del 2000, che tuttora risultano quelli più completi, i  $\frac{3}{4}$  dei macelli sono nel Nord-Italia; tale proporzione sale addirittura a quasi il 93% se si considerano soltanto le strutture più grandi, quelle oltre i 10.000 capi/anno macellati. Scende invece a poco più della metà con riferimento ai macelli con bollo CE<sup>61</sup> (Tab. 5.37). Anche i dati riguardanti la produzione di carne confermano l'assoluta predominanza del Nord con un rapporto analogo a quello dei macelli (Tab. 5.38).

Tabella 5.37 - Numero dei macelli per bovini in Italia (anno 2000)

Aree geografiche	Numero macelli									
	totale		con bollo CE		meno di 500 capi/anno macellati		da 500 a 9.999 capi/anno macellati		oltre 10.000 capi/anno macellati	
	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%
Nord	1.670	76,1	151	53,7	1.338	85,0	267	48,5	65	92,8
- di cui Veneto	143	6,5	37	13,2	63	4,0	55	10,0	25	35,7
Centro	150	6,8	39	13,9	52	3,3	96	17,4	2	2,9
Sud - Isole	376	17,1	91	32,4	185	11,7	188	34,1	3	4,3
<b>Totale</b>	<b>2.196</b>	<b>100,0</b>	<b>281</b>	<b>100,0</b>	<b>1.575</b>	<b>100,0</b>	<b>551</b>	<b>100,0</b>	<b>70</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Il processo di ristrutturazione produttiva ha avuto i suoi effetti anche sul mercato dove l'industria ha cercato di qualificare sempre meglio la propria

60) Costo di produzione e di macellazione del vitellone da carne – Opuscolo C.R.P.A. N. 12/2004.

61) Il bollo comunitario viene rilasciato soltanto a quelle strutture che soddisfano i requisiti della normativa comunitaria; tale riconoscimento consente alle aziende che lo posseggono di commercializzare il loro prodotto su tutto il territorio dell'Unione Europea.

produzione, arrivando negli ultimi anni, sotto la spinta della Distribuzione Moderna, a certificare e garantire alcune filiere di prodotto.

Dal punto di vista merceologico, sono diventate predominanti le vendite della carne già disossata e confezionata, come pure sono in crescita anche gli elaborati ed i porzionati (per vendere soprattutto alla DM).

Tabella 5.38 - Carne bovina macellata in Italia(anno 2000)

	<i>Numero capi</i>	<i>P. morto (.000 ton.)</i>	<i>(peso morto) %</i>
Nord	3.357.963	875.983	76,0
<b>-di cui Veneto</b>	<b>1.094.435</b>	<b>280.184</b>	<b>24,3</b>
Centro	281.526	78.138	6,8
Sud - Isole	786.116	197.812	17,2
Totale	4.425.605	1.151.933	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Dal punto di vista economico, i dati forniti dall'ISTAT evidenziano un continuo calo del fatturato nel triennio 2001-2003, da parte dell'industria di lavorazione-conservazione della carne e derivati, per effetto soprattutto di un vero e proprio crollo delle esportazioni (Tabella 5.36).

Tabella 5.39 - Industria di lavorazione-conservazione della carne e derivati: numeri indice del fatturato in Italia(base 2000 = 100)

<i>Mercato</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
Nazionale	115,6	116,1	113,7
Eestero	124,6	132,5	101,6
Totale	116,2	117,3	112,8

Fonte: dati ISTAT

### 5.5.1.1 La situazione nel Veneto

#### La struttura dei macelli

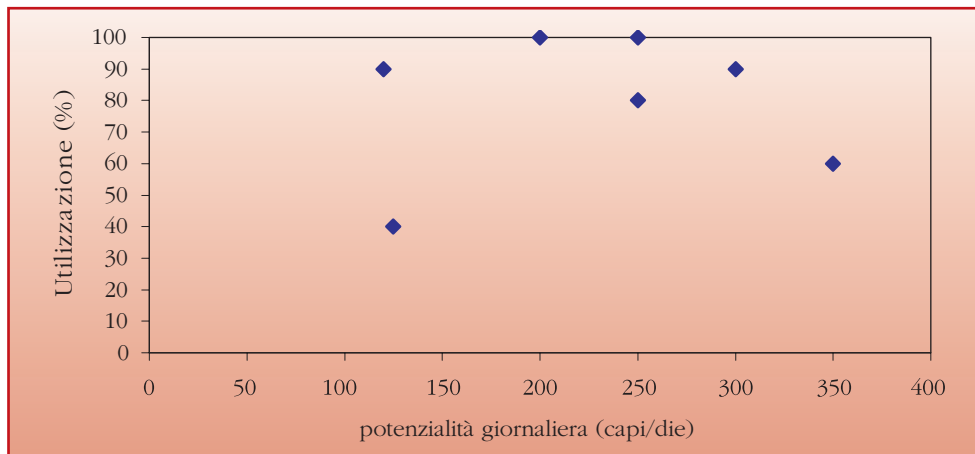
Nel 2000 i macelli di carne bovina nel Veneto erano 143, pari al 6,5% del totale nazionale, di cui 37 erano con bollo CE. La percentuale dei macelli veneti sale a quasi il 36% se si considerano solo gli impianti di maggiori dimensioni, che nello stesso anno producevano  $\frac{1}{4}$  della carne bovina macellata in Italia (Tab. 5.34).

Attualmente i macelli veneti con bollo CE sono 45. Di questi, sette, pari al 15% del totale, sono stati oggetto di indagine sulla base di un apposito questionario. La scelta del campione ha tenuto conto della distribuzione geografica e della dimensione produttiva delle singole strutture, concentrando l'attenzione su quelle di maggiori dimensioni. In pratica tutti gli impianti selezionati macellano oltre dieci mila capi all'anno e rappresentano quasi  $\frac{1}{3}$  della loro categoria a livello regionale.



La capacità produttiva potenziale dei macelli del campione varia comunque entro un intervallo molto ampio, andando da poco più di 100 capi/giorno a 300-400 capi/giorno. Altrettanto variabile è l'effettivo livello medio di sfruttamento di tale potenzialità; si va infatti dal 40% al 100%, anche se bisogna rilevare che gli indici di maggiore utilizzazione degli impianti (>80%) sono correlati alle dimensioni intermedie, cioè alle potenzialità produttive comprese tra i 200-300 capi/die (Fig. 5.9). Infine bisogna anche ricordare che normalmente gli impianti lavorano solo alcuni giorni alla settimana, in media da tre a quattro, il che riduce ulteriormente lo sfruttamento delle strutture e la produzione reale complessiva.

Figura 5.9 - Capacità produttiva e livello di utilizzazione



La diversa dimensione ed efficienza degli impianti è associata alla gestione operativa e, in particolare, alla quota di lavorazioni eseguite per conto terzi e al grado di trasformazione della carne macellata. Si osserva infatti che, laddove viene realizzata la macellazione per conto terzi, questa è direttamente correlata con la potenzialità della struttura, a dimostrazione che viene utilizzata per garantire un livello minimo di sfruttamento degli impianti (Fig. 5.10). Nel complesso la carne macellata per conto terzi è circa il 30% del totale.

Anche riguardo alle diverse lavorazioni cui viene sottoposta la carne dopo la macellazione, sembra esistere un certo collegamento con la dimensione del macello, con la differenza che in questo caso la percentuale delle quantità lavorate rispetto alla produzione totale diminuisce con l'aumentare della dimensione del macello. In pratica si parte dal 40% di carne sezionata in tagli disossati e non (freschi e/o congelati) per scendere fino al 2% (Fig. 5.11).

Figura 5.10 - Lavorazione per conto-terzi (% sulla produzione totale)

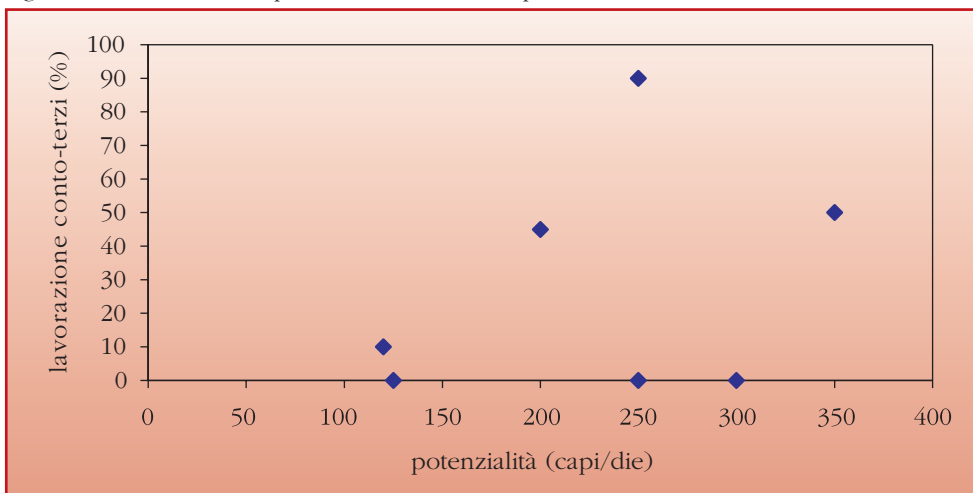
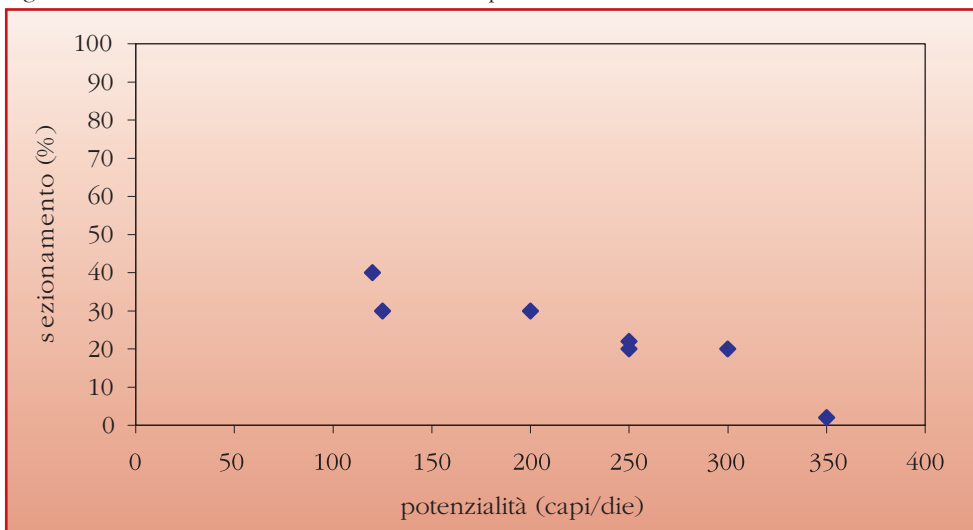


Figura 5.11 - Attività di sezionamento (% sulla produzione totale)



Per quanto riguarda le modalità di trasporto degli animali vivi, aspetto particolarmente rilevante per l'incidenza che assume sullo stato di stress dell'animale nel periodo che precede la macellazione, il ricorso all'uso di mezzi propri normalmente è abbinato all'autoapprovvigionamento del bestiame. Quanto più elevato è questo sistema di rifornimento e tanto maggiore è il ricorso a una propria organizzazione di trasporto che, in qualche caso, arriva a movimentare anche la totalità dei capi macellati. Questo

comportamento è da ascrivere molto probabilmente alla volontà di garantirsi un controllo diretto su tutte le fasi a monte della macellazione.

#### *Gli approvvigionamenti*

Oltre il 90% della carne lavorata in proprio proviene dalla macellazione di animali vivi, la differenza è costituita da carne acquistata sotto forma di mezzene, quarti e tagli anatomici (Tab. 5.37). La quota degli animali vivi varia però in misura abbastanza considerevole all'interno del campione, posizionandosi tra l'80 e il 100%, raggiunto quasi in quattro macelli. Al suo interno predominano le categorie del vitello e del vitellone, che forniscono rispettivamente il 47 e il 43% della carne proveniente da animali vivi. Anche in questo caso la situazione si presenta molto diversificata, poiché l'incidenza della carne di vitello varia dallo 0 al 90%, in alternativa quasi sempre con la carne di vitellone.

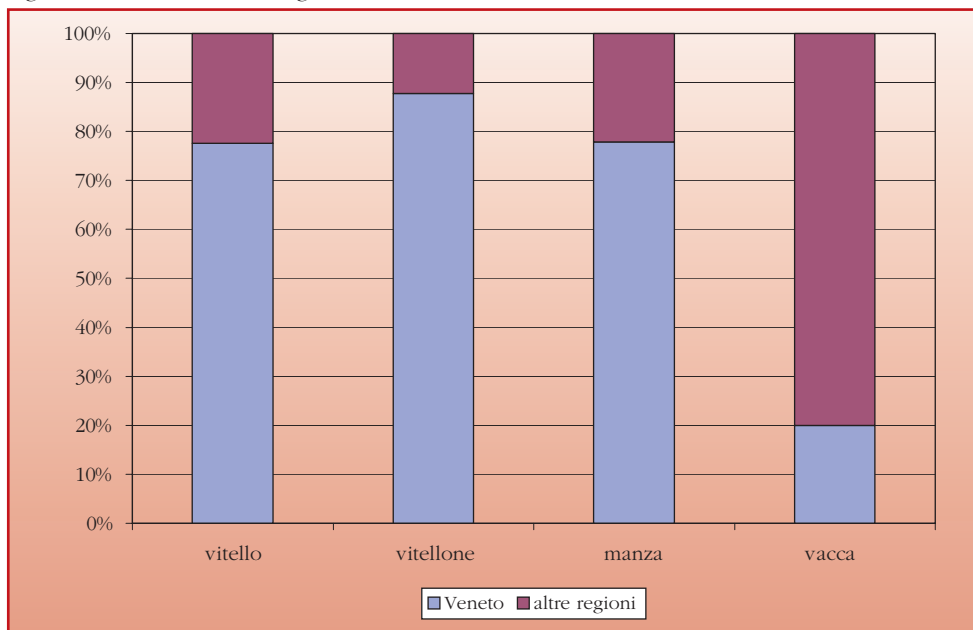
Tabella 5.37 – Ripartizione degli acquisti (% sul peso morto)

<b>Tipologie</b>	<b>Ripartizione (%)</b>	
Animali vivi	91,6	100,0
- vitello		47,2
- vitellone		42,7
- manza		8,4
- vacca		1,7
Carne	8,4	100,0
- mezzane		67,1
- quarti		28,3
- tagli anatomici		4,7
Totale	100,0	

Rispetto agli ultimi due anni la ripartizione tra le due principali categorie, animali vivi e carne, non ha subito sostanziali modifiche, che invece si sono evidenziate al loro interno. Si è avuto infatti un consistente aumento percentuale della carne di vitello e vitellone e un forte incremento relativo nell'acquisto di mezzene, soprattutto ad opera di alcuni macelli, che nel complesso del campione rappresentano i  $\frac{2}{3}$  della carne acquistata.

Gli approvvigionamenti di capi vivi provengono esclusivamente dal Veneto e dalle altre regioni italiane. In particolare gli animali veneti coprono il fabbisogno di vitelli, vitelloni e manze per oltre il 75%. Le vacche invece provengono da altre regioni per l'80% (Fig. 5.12). Rispetto al recente passato la situazione si è modificata in maniera diversa da macello a macello, comunque sono più numerosi i casi nei quali sono diminuiti gli acquisti dagli allevamenti veneti.

Figura 5.12 -Provenienza degli animali vivi



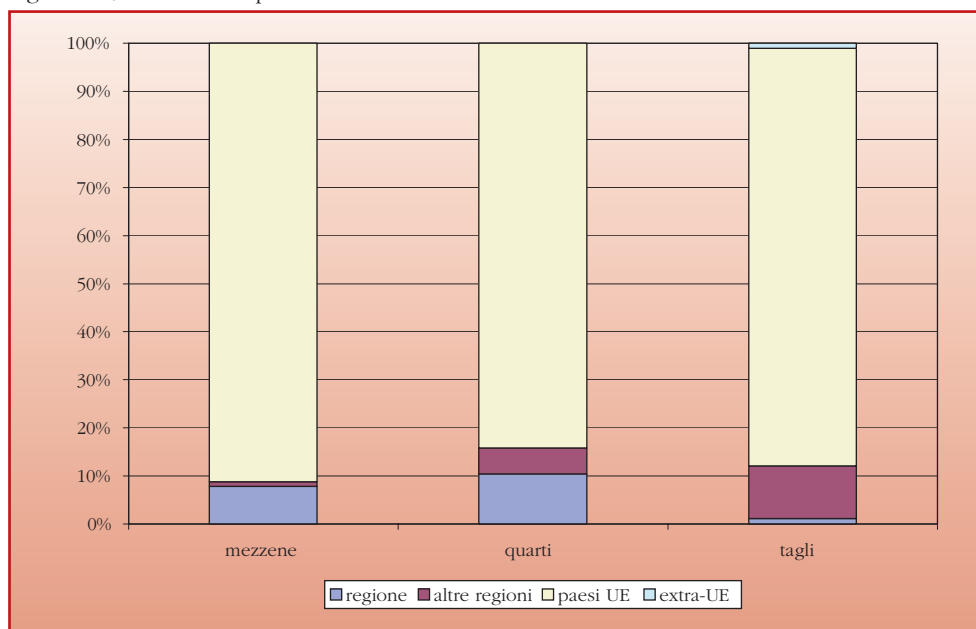
Riguardo alla carne la quasi totalità è di importazione. Tutte le categorie considerate (mezzene, quarti e tagli anatomici) provengono da paesi dell'Unione Europea in percentuali variabili tra l'84 e il 91%; una piccola quota di tagli, circa l'1%, arriva da paesi non appartenenti alla UE. Il Veneto fornisce soprattutto quarti (10,4%) e mezzene (7,8%) (Fig. 5.13). Bisogna comunque rilevare che negli ultimi due anni, almeno in alcuni dei macelli considerati, è cresciuta la quota di carne acquistata in regione.

I fattori che condizionano le importazioni di carne sono sostanzialmente la qualità, ritenuta il fattore più importante dal maggior numero di macelli che importano carne dall'estero, e il prezzo unitamente alla disponibilità di tagli anatomici specifici. Anche la possibilità di acquistare carne di razze particolari assume una certa importanza.

Per oltre il 70% dei macelli intervistati il canale di provenienza preferenziale degli animali vivi è rappresentato da allevamenti propri<sup>62</sup> che, nel complesso, forniscono il 61,3% della carne macellata in proprio. I contratti di soccida sono utilizzati da oltre 1/3 dalle strutture, che acquistano attraverso questo canale il 13,3% del proprio prodotto. Infine presso allevamenti di terzi viene acquistata la restante quota del 25,4%.

<sup>62</sup> Sono stati considerati tali anche gli allevamenti dei soci nel caso di impianti cooperativi.

Figura 5.13 - Mercati di provenienza della carne bovina



È interessante osservare che, nell'arco degli ultimi due anni, una buona parte degli impianti che acquisivano animali vivi da propri allevamenti hanno incrementato in misura più o meno rilevante l'autoapprovvigionamento. Il consolidarsi di questa tendenza è originato dalla volontà di assicurarsi il controllo della filiera a monte della macellazione per garantirsi in primo luogo gli standard produttivi desiderati e altri aspetti quali, ad esempio, la rintracciabilità.

Considerato che l'autoapprovvigionamento e la soccida forniscono i  $\frac{3}{4}$  del bestiame vivo, la scelta dei fornitori investe una quantità di prodotto molto limitata. Tale scelta è condizionata in modo determinante dall'esistenza di un rapporto di conoscenza, probabilmente consolidato da una lunga esperienza e rinforzato dall'affidabilità del venditore stesso, dal buon standard qualitativo della carne acquistata e da una logistica (puntualità di consegna, continuità delle forniture, volumi adeguati, ecc.) particolarmente apprezzata. Appaiono comunque rilevanti i fattori legati alla convenienza in termini di prezzo; inoltre riveste un ruolo critico anche la vicinanza del fornitore. D'altra parte, gli operatori sembrano manifestare ancora qualche perplessità sull'importanza della certificazione della carne bovina, mentre la presenza di una marca o di un marchio assume nel complesso una rilevanza molto modesta o nulla.

La modalità più diffusa per la determinazione del prezzo di acquisto è il riferimento alle quotazioni di mercato sia per gli animali vivi che per la

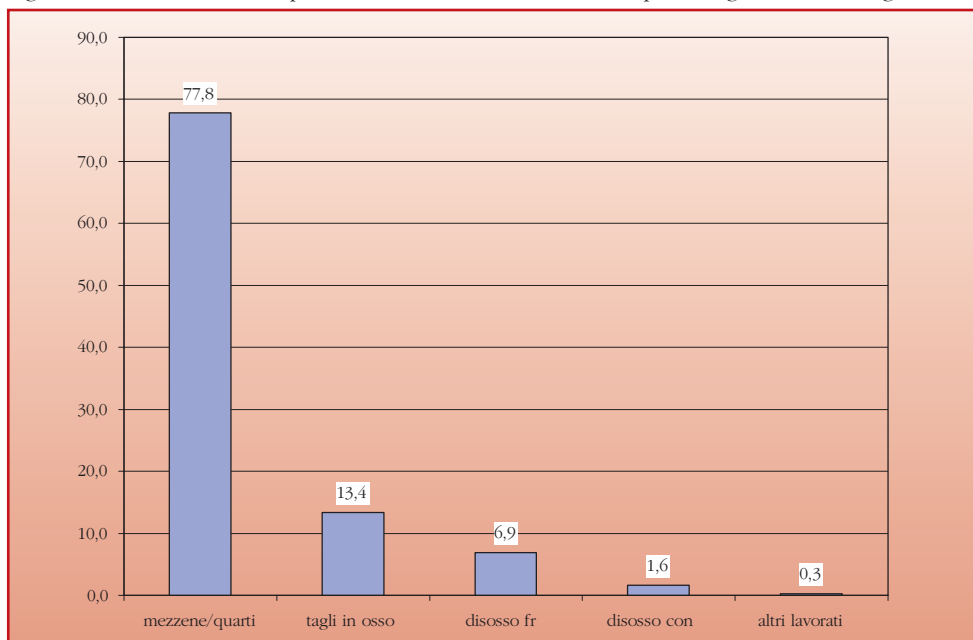
carne, in qualche caso aggiornate con indici che tengono conto delle reali caratteristiche merceologiche del prodotto acquistato (resa alla macellazione, valutazione SEUROP, stato di ingrassamento, ecc.).

Per quanto riguarda i rapporti con i fornitori in termini di potere contrattuale, la totalità dei macelli dove è presente l'approvvigionamento da allevamenti propri non ha avvertito alcuna variazione del potere contrattuale dei fornitori che coprono la quota proveniente da terzi. A questo proposito si ricorda che tale quota varia da zero al 40% della carne macellata in proprio. Gli impianti che invece acquistano totalmente o quasi da terzi il bestiame macellato per proprio conto, avvertono un aumento del potere contrattuale dei propri fornitori per motivi legati alla disponibilità del prodotto, all'aumento del livello di concentrazione dell'offerta (riduzione dei produttori di carne), e all'incremento nella gamma dell'offerta. Di fronte a questo fenomeno i macelli hanno reagito prevalentemente adottando strategie di consolidamento del rapporto con i fornitori anche attraverso una più attenta programmazione delle consegne.

#### *Le vendite*

Di seguito viene descritta la struttura delle vendite, con particolare riferimento alla destinazione geografica, ai canali di sbocco, ai fattori di formazione del prezzo, ai rapporti con i clienti, all'etichettatura/rintracciabilità.

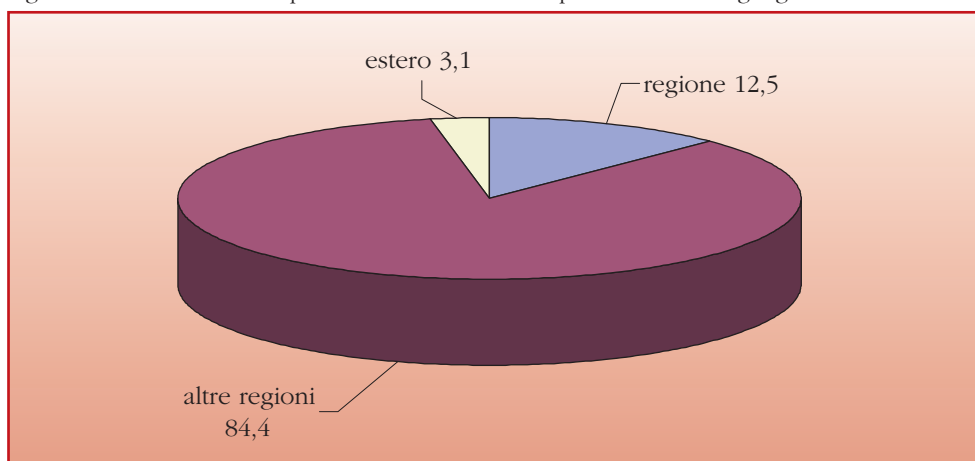
Figura 5.14 - Distribuzione percentuale della carne macellata per categorie merceologiche



La composizione delle categorie merceologiche evidenzia che l'attività di trasformazione dei macelli rimane circoscritta ai prodotti di I e II gamma, interessando per quasi l'80% mezzene e quarti (Fig. 5.14). La quasi totalità della quota rimanente è invece costituita da varie tipologie di tagli. La produzione di altri lavorati incide in misura minima. In tal senso si evidenzia quindi una certa differenziazione rispetto a quanto accade a livello nazionale.

Dall'analisi della destinazione geografica delle vendite si rileva che quasi l'84% della carne lavorata viene venduta fuori regione, ma sul territorio nazionale, e soltanto il 3% all'estero (Fig. 5.15). In effetti le vendite in regione, pari mediamente al 12,5%, variano da caso a caso entro un intervallo molto ampio, oscillando dal 5 al 30%, in alternativa quasi sempre con le vendite nelle altre regioni.

Figura 5.15 - Distribuzione percentuale delle vendite per destinazione geografica

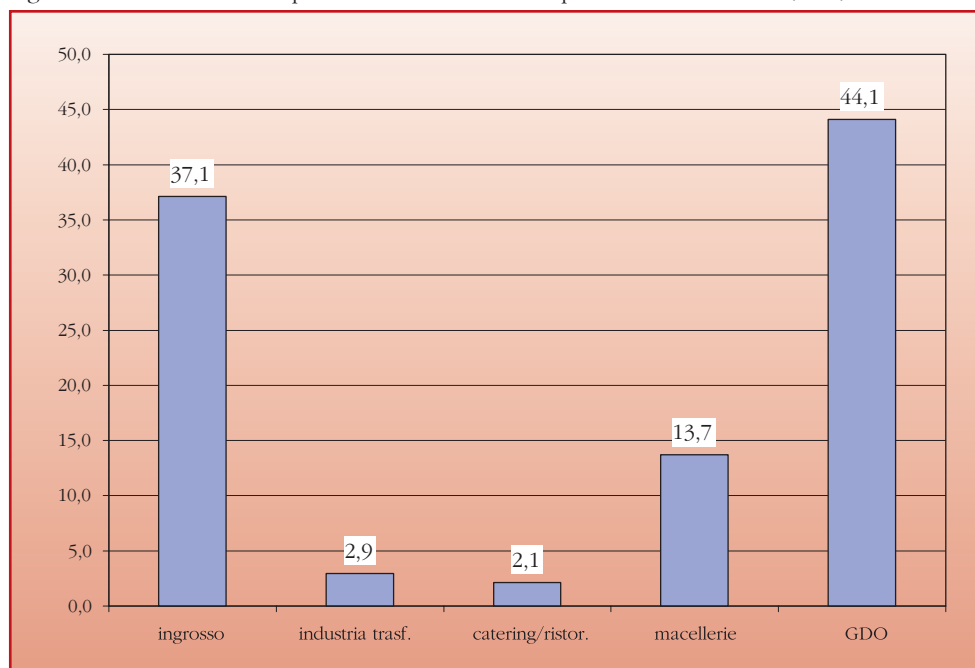


I canali preferenziali di vendita sono in primo luogo la grande distribuzione organizzata e l'ingrosso, seguiti a distanza dalle macellerie (Fig. 5.16). Nel complesso queste tre destinazioni commerciali assorbono il 95% del prodotto, con netta prevalenza della GDO; la restante quota è equamente ripartita tra industria di trasformazione e catering/ristorazione diretta.

Per quanto riguarda le scelte commerciali individuali, mentre tutti i macelli considerati presentano un portafoglio clienti più o meno diversificato, in nessun caso questo si presenta particolarmente equilibrato. Infatti ciascuna azienda di macellazione dimostra una particolare preferenza per un solo canale di vendita, diverso da caso a caso, verso il quale indirizza la gran parte del proprio prodotto, variabile tra il 55 ed il 90%. In particolare si rileva una preferenza verso le macellerie negli impianti minori e verso la

GDO nelle strutture di maggiore dimensione, coerentemente alla capacità di queste ultime di garantire volumi di prodotto più elevati.

Figura 5.16 - Distribuzione percentuale delle vendite per canale di vendita (in %)



Risulta inoltre evidente, dalle considerazioni espresse dagli intervistati, che l'evoluzione negli equilibri di mercato ha inciso in modo diverso a seconda della categoria del cliente più importante in termini di fatturato. Nel caso delle macellerie è unanime l'opinione che il loro potere contrattuale non abbia subito alcuna variazione. Viceversa, la valutazione nei confronti della grande distribuzione organizzata appare diversificata tra chi ritiene che tale categoria abbia aumentato il proprio potere contrattuale e chi invece pensa che non si sia modificato. È interessante osservare che questa differente valutazione è stata espressa da operatori che fanno riferimento a strutture molto simili in termini di modalità di approvvigionamento del bestiame (molto elevata la quota proveniente da allevamenti propri), di capacità produttiva effettiva, di tipologie di carne prodotta. L'aspetto più significativo che li differenzia è il diverso peso della GDO in termini di fatturato, per cui, laddove la grande distribuzione organizzata fornisce il fatturato più elevato, è stato avvertito un incremento del suo potere contrattuale, cosa che non accade dove invece il suo peso è più modesto, pur restando prevalente nel complesso aziendale. Tale crescita del potere con-

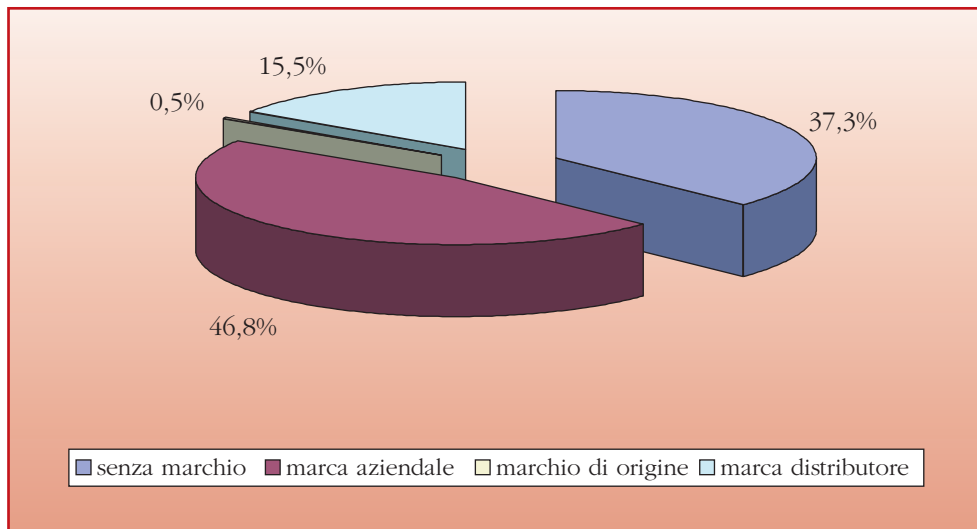


trattuale della GDO è ritenuta la causa fondamentale della diminuzione dei margini economici aziendali e dell'allungamento dei tempi di pagamento.

Quando l'interlocutore commerciale principale è rappresentato dal grossista, alcuni ritengono il suo potere contrattuale molto rilevante ma costante, altri invece, e sono i più, credono che sia aumentato con conseguente richiesta di standard qualitativi sempre più elevati, di una diminuzione dei margini economici aziendali e una maggiore dilazione dei pagamenti.

L'uso del marchio come strumento di commercializzazione coinvolge quasi la metà della produzione complessiva dei macelli rilevati (Fig. 5.17). Si tratta per lo più di marchio aziendale, ovvero di un sigillo che attesta non tanto l'origine produttiva bensì l'azienda che ha macellato e lavorato la carne. L'uso di marchi di origine è modestissimo, appena lo 0,5% della produzione complessiva, mentre la carne venduta con marchio del distributore è quasi il 15%.

Figura 5.17 - Quote percentuali delle vendite commercializzate con marchio



I fattori che condizionano il processo di formazione del prezzo di vendita sono, in ordine di rilevanza, il costo di acquisto della carne, i prezzi praticati dai concorrenti e la qualità merceologica. In subordine vengono il prezzo delle altre carni e l'efficienza della gestione operativa, intesa come velocità di rotazione del prodotto o turnover. Altre variabili legate al marketing e alla gestione economica, come le strategie di promozione dell'immagine e l'ottenimento di prefissati margini operativi, sembrano avere assai minore importanza.

Secondo gli operatori intervistati, le iniziative per valorizzare la carne

dovrebbero essere orientate prevalentemente al miglioramento della qualità, anche mediante l'introduzione di disciplinari di produzione. In secondo luogo, si ritiene necessario incrementare i servizi offerti, migliorando nel contempo anche la gamma dei prodotti e la specializzazione. Pochi attribuiscono importanza alle politiche aziendali che pongono al centro dell'attenzione il prezzo quale fattore di competizione. Qualcuno sente il bisogno di migliorare l'organizzazione logistico-distributiva, anche per soddisfare le esigenze di continuità di approvvigionamento della GDO, e di puntare pure sullo strumento pubblicitario e sull'innovazione. In effetti la quasi totalità degli operatori intervistati ritiene che non esista una sola variabile per la valorizzazione del prodotto, bensì una combinazione delle precedenti.

L'attuale sistema di etichettatura obbligatoria è ritenuto sufficiente a garantire la sicurezza alimentare della carne da oltre il 70% degli operatori intervistati. L'80% di loro ha però adottato un sistema di etichettatura volontaria e ritiene che quella obbligatoria potrebbe essere migliorata riportando altre informazioni ritenute importanti quali l'alimentazione dell'animale, l'età di macellazione, la razza, i trattamenti sanitari ed il metodo di allevamento. Viceversa tra gli insoddisfatti dell'attuale etichettatura soltanto una parte ha adottato un sistema volontario.

Le opinioni degli intervistati sulla possibilità di garantire il consumatore riguardo alle informazioni aggiuntive riportate in etichetta sono alquanto discordanti. Taluni infatti ritengono che, a tale scopo, tutti gli operatori della filiera (allevatori, macellatori, distributori) dovrebbero dotarsi di un proprio disciplinare di produzione. Altri pensano sia sufficiente il disciplinare del macello o quello dell'allevatore.

Per quanto riguarda il processo di concentrazione che ormai da tempo sta caratterizzando questo anello della filiera, è opinione unanime che esso stia avvenendo soprattutto attraverso forme di integrazione verticale, ovvero lungo la filiera. Si parte a monte, dai mangimifici e dagli allevatori, per coinvolgere la macellazione e la trasformazione. Ciò nonostante qualcuno considera la macellazione in Veneto ancora troppo frammentata, per cui riterrebbe utile realizzare qualche forma di aggregazione per affrontare il mercato e la concorrenza, in particolare, da posizioni di maggior forza.

Le prospettive di sviluppo del settore della carne bovina non sembrano lusinghiere almeno in termini quantitativi. Gli operatori prevedono, infatti, dei consumi stagnanti o addirittura in diminuzione. La maggioranza prospetta che in avvenire il consumo si orienterà sempre più verso prodotti a marchio in grado di assicurare le esigenze di qualità e di sicurezza alimentare. È pure previsto lo sviluppo delle azioni di marketing volte a soddisfare una sempre maggiore richiesta di prodotti elaborati.

### 5.5.2 Il ruolo della distribuzione

(Vasco Boatto, Roberto Bustaffa)

Considerata la rilevanza che ancora riveste la carne bovina, nonostante il calo dei consumi, all'interno del paniere dei prodotti alimentari, il commercio al dettaglio di tale prodotto risente del processo di ristrutturazione che da tempo sta interessando l'intero sistema distributivo alimentare. È ormai noto che i cambiamenti che caratterizzano questo processo sono fondamentalmente i seguenti:

- sviluppo della Distribuzione Moderna, le cui vendite tra il 2002 e il 2003 sono cresciute complessivamente di oltre il 12%<sup>63</sup>, a scapito del dettaglio tradizionale;
- diffusione della DM sul territorio nazionale, anche se questa è avvenuta con intensità e modalità diverse a seconda delle zone; basti pensare che oltre il 50% della superficie dei punti vendita della DM si trova nel Nord-Italia;
- aumento della concentrazione del settore distributivo, anche per l'ingresso sul mercato italiano di grandi operatori stranieri;
- massiccio incremento degli investimenti nelle strategie di marketing al fine di massimizzare la fidelizzazione del cliente; in questo contesto si inseriscono i prodotti con il marchio del distributore, tra i quali sono molto presenti anche le carni;
- notevole rinnovamento delle diverse tipologie dei punti vendita della DM, in particolar modo dei supermercati che, soprattutto nelle città, si stanno sostituendo ai negozi di prossimità.

In pratica la distribuzione al dettaglio della carne bovina, pur avendo risentito dei fattori sopra indicati, si è evoluta secondo un percorso proprio. Ciò è stato possibile per la presenza delle macellerie, presso le quali in un passato ancora abbastanza recente era concentrata la vendita della carne e che ancora oggi godono di un forte legame di fiducia con una quota di consumatori.

Di conseguenza le macellerie svolgono un ruolo ancora importante nella vendita della carne bovina, soprattutto per il rapporto fiduciario negoziante-cliente che caratterizza questi punti vendita specializzati. Ciò nonostante, ormai da anni, stanno vivendo una situazione particolarmente critica come dimostra il loro continuo decremento numerico<sup>64</sup>. È peraltro

<sup>63</sup> Il mercato della carne bovina - Rapporto 2004 (ISMEA – Osservatorio Latte).

<sup>64</sup> Le macellerie venete più dinamiche e commercialmente più forti stanno affrontando questa situazione mettendo in atto comportamenti differenti riconducibili spesso a due diverse politiche di mercato. Da un lato c'è chi si è orientato nella vendita di carne fresca di elevata qualità, dall'altro chi ha ampliato la gamma dei prodotti lavorati e trasformati assumendo quasi il carattere di "gastronomia".

interessante osservare come anche questo fenomeno si presenta in misura diversa a seconda dell'area geografica: nel Nord è molto più forte, mentre nel Sud e nelle Isole il declino delle macellerie è più ridotto (Tab. 5.41).

Tabella 5.41 - Evoluzione della distribuzione dei punti vendita specializzati

<b>Punti vendita (rivendite di carni, pollame, salumi,uova)</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>Variazione % 2002/2001</b>
Nord	15.956	15.500	- 2,9
Centro	9.512	9.313	- 2,1
Sud - Isole	25.519	25.392	- 0,5
Totale Italia	50.987	50.205	- 1,5

Fonte: ISMEA

Questo differente andamento è il risultato di altri aspetti anch'essi strettamente collegati, come la minor presenza nelle zone meridionali della DM, che pertanto esercita una più ridotta concorrenza, a fronte di una più forte influenza della tradizione che privilegia l'acquisto nei punti vendita specializzati.

Anche dal punto di vista commerciale la differenziazione tra DM e macellerie si è andata sempre più accentuando negli ultimi anni. Nel 2003, anno in cui i consumi di carne hanno registrato una certa stabilità dopo il crollo del 2001 per effetto della Bse e il significativo ma parziale recupero del 2002, la DM deteneva quasi il 60% delle vendite di carne bovina in termini di valore e il 63% circa in quantità, contro rispettivamente il 35% e il 32% delle macellerie (Tab. 5.42).

Questo differente risultato commerciale è stato anche la conseguenza di un'evoluzione profondamente diversa delle vendite che, nel 2003 rispetto all'anno precedente, ha comportato per i super e iper-mercati un recupero di oltre il 4% mentre per le macellerie ha significato una perdita di quasi l'8%<sup>65</sup>.

È comunque interessante osservare che la situazione delle vendite assume valori ancora diversi dai precedenti, se la si analizza con riferimento alle differenti tipologie di prodotto. Così per la carne di bovino adulto la quota di mercato dei super e iper-mercati, nel 2003, sale ulteriormente dal quasi 54% al 60% in termini di valore e per le macellerie scende dal 35% al 27%. Invece per la carne di vitello le macellerie denunciano una certa tenuta facendo rilevare un volume di vendita, sia in valore che in quantità, molto vicino a quello della grande distribuzione organizzata: intorno al

65) ISMEA: op. citata.

43% le prime, poco sopra il 45% la seconda. In ogni caso questi ultimi dati non sono sufficienti a contrastare la diversa evoluzione dei due canali di vendita già evidenziata in precedenza, che mantiene lo stesso andamento anche per le tipologie di prodotto considerate<sup>66</sup>.

Tabella 5.42 - Vendite di carne bovina per canale di vendita (2003)

Punti vendita	Vendite (ton.)	%	Vendite (.000 euro)	%
DM	251.065	62,6	2.057.293	60,4
- di cui super e iper-mercati	221.376	55,2	1.824.188	53,6
Macellerie	130.058	32,4	1.179.976	34,7
Altri	19.994	5,0	166.306	4,9
Totale Italia	401.117	100,0	3.403.575	100,0

Fonte: elaborazioni su dati ISMEA

Un fattore che ha certamente contribuito ad incrementare il divario delle vendite tra DM e macellerie, e più in particolare tra queste e il gruppo super/iper-mercati, è stato il diverso aumento medio di prezzi registrato nei due canali di vendita. Nella DM i prezzi della carne bovina sono infatti cresciuti mediamente dell'1,6% contro il 2,1% delle macellerie.

Anche la base di partenza, cioè i prezzi medi della carne bovina, è nettamente a favore dei super e iper-mercati che nel 2003 hanno fatto rilevare un prezzo medio pari a 8,24 €/kg mentre nelle macellerie questo è stato di 9,07 €/kg, con un differenziale del 10%.

Alla luce di queste considerazioni l'indagine sulla fase della distribuzione è stata concentrata, per quanto riguarda la DM, su alcune delle insegne più rappresentative a livello nazionale in termini di numero e di dimensione complessiva dei punti vendita (super e iper-mercati), per le macellerie si è invece fatto riferimento alla sola regione Veneto.

### 5.5.2.1 La grande distribuzione organizzata

Per comprendere il ruolo giocato dalla GDO nel mercato al consumo della carne bovina fresca e i suoi rapporti con la produzione, sono stati intervistati i Responsabili degli acquisti di alcune delle maggiori insegne a livello nazionale. Complessivamente le aziende coinvolte rappresentano oltre 1.400 punti vendita, tra super e iper-mercati, con una superficie totale che supera 1,8 milioni di metri quadrati. In pratica costituiscono quasi 1/5 della GDO a livello nazionale sia in termini di numero che di superficie dei punti vendita. Si tratta dunque di un campione molto significativo per ricavare indicazioni sulle tendenze in atto nell'ambito della distribuzione

<sup>66</sup>) ISMEA: op. citata.

moderna, date le forti dinamiche di concentrazione che caratterizzano il settore.

Per assicurare la necessaria riservatezza alle informazioni fornite durante le interviste, si ometterà qualsiasi riferimento a casi singoli, facilmente identificabili, data la loro grande dimensione, ma si commenteranno i risultati ottenuti evidenziando, ove esistano, le principali differenze emerse.

### *Gli approvvigionamenti*

Per quanto riguarda l'organizzazione degli acquisti della carne bovina, tutte le aziende considerate presentano un'impostazione abbastanza simile; nel senso che la "struttura" che si occupa della "qualità" ha il compito di validare e controllare il fornitore, svolgendo quindi un ruolo strategico fondamentale ma a monte della fornitura vera e propria, mentre la decisione dell'acquisto spetta esclusivamente al Responsabile acquisti per il settore carni.

Anche rispetto alle due principali tipologie di carne, bovino adulto e vitello a carne bianca, la situazione è molto simile, rappresentando la carne rossa circa l'80% di tutta la carne bovina acquistata. La percentuale di carne bianca cresce quando l'insegna tende a rivolgersi a fasce di consumatori di livello economico più elevato.

Le prime sostanziali differenze emergono in merito sulla provenienza geografica della carne bovina, assumendo come riferimento il paese in cui i bovini sono stati allevati. C'è chi privilegia la scelta nazionale per la quasi totalità della carne appartenente ad ambedue le tipologie (bovino adulto e vitello). Chi invece si orienta più sul mercato estero sia per la carne rossa che bianca, arrivando per quest'ultima all'importazione di quasi tutto il prodotto venduto. Chi infine acquista gran parte della carne rossa all'estero (oltre il 60%), ma la quasi totalità di carne di vitello in Italia. Assai modesto è l'acquisto di carne da paesi extra-europei, Argentina in particolare, e riguarda essenzialmente carne rossa.

Esaminando le regioni e i paesi da cui proviene la carne bovina acquistata dalla GDO, l'origine veneta sembra legata alla scelta nazionale, nel senso che è maggiore, anche se non in misura proporzionale, quando più elevato è l'approvvigionamento sul mercato italiano. In concreto, la quota veneta di carne rossa varia da un 3% ad un 30-35%, mentre per la carne di vitello si parte da un 5% e si arriva a quasi il 40%, sulle rispettive quantità totali. Probabilmente in certe situazioni la carne veneta, soprattutto quella rossa, sconta il fatto di essere un prodotto poco "differenziato". Dove infatti la politica commerciale dell'insegna tende ad esaltare la provenienza geografica della carne, più modesta è la quota veneta. Con riferimento alle altre regioni italiane, si evidenzia sia per la carne di bovino adulto che per

quella di vitello la predominanza delle regioni settentrionali tipiche, quali Emilia-Romagna, Piemonte e Lombardia, alle quali si aggiungono Toscana e Marche per la sola carne rossa. Per quanto riguarda i paesi dell'Unione Europea, i più interessati dall'acquisto di carne rossa sono la Germania, la Francia, l'Irlanda, la Polonia e l'Austria in percentuali molto variabili da insegna a insegna. Per la carne di vitello il paese fornitore predominante è l'Olanda e, a distanza, la Francia e il Belgio.

I prezzi di acquisto delle carni, sia come mezzene che come quarti o tagli particolari, vengono normalmente determinati sulla base delle quotazioni di mercato.

La tipologia prevalente dei fornitori è l'industria di macellazione, seguita dai macelli cooperativi. I fattori che incidono sulla scelta dei singoli fornitori sono molteplici. Tra questi il ruolo giocato dalla qualità si può ritenere in un certo qual modo marginale, nel senso che, da un lato, è divenuto quasi un prerequisito al pari della sicurezza alimentare, dall'altro, dovendo la carne essere prodotta sulla base di precisi disciplinari e capitolati<sup>67</sup> di cui si è dotata ciascuna insegna, in primo luogo deve rispondere alle caratteristiche stabilite dall'azienda di distribuzione. Di conseguenza la qualità non è quella offerta dal produttore ma quella richiesta dal distributore e la competizione tra i fornitori si gioca soprattutto in termini di capacità di adeguamento alle sue esigenze. In concreto la selezione dei fornitori avviene prioritariamente sulla base del prezzo più vantaggioso e della bontà del servizio di fornitura<sup>68</sup>, che sono i due fattori evidenziati come i più importanti da tutti gli operatori intervistati. Poi c'è chi vi aggiunge le condizioni di pagamento e la promozione del prodotto verso il consumatore, sostenuta dal fornitore.

Tutti sono concordi nel dichiarare che il potere contrattuale dei fornitori non è cambiato, anzi qualcuno riconosce che la leva di comando è in mano alla distribuzione, ma nello stesso tempo sottolinea l'interesse della stessa distribuzione ad esercitare con *buon senso* questo maggior potere. Sarebbe infatti controproducente anche per la distribuzione "strangolare" un fornitore con il quale è stata costruita nel tempo una partnership fondata su un equilibrio di comune soddisfazione tra qualità richiesta e prezzo offerto.

67) In essi possono essere stabilite, tra l'altro, le razze, le modalità di allevamento ed il tipo di alimentazione.

68) Di fatto corrisponde all'organizzazione logistica che comprende la puntualità nelle consegne, la continuità nella fornitura, il mantenimento della catena del freddo, il confezionamento, la fornitura di preparati, la soddisfazione di richieste specifiche, e così via.

*Le vendite*

Per quanto attiene la formazione del prezzo di vendita della carne bovina, che è sempre confezionata nel punto vendita e venduta quasi sempre in forma non assistita<sup>69</sup>, sono numerosi i fattori che giocano un ruolo più o meno determinante e non tutti sono tenuti nella medesima considerazione. L'importanza attribuita a ciascun fattore caratterizza infatti la politica di vendita dell'insegna, determinata peraltro anche da molteplici altri aspetti quali, ad esempio, gli assortimenti di prodotto e lo spazio di vendita dedicato al prodotto stesso. Pertanto c'è chi dà il massimo rilievo al costo della carne bovina e alla propensione all'acquisto del consumatore, chi invece ritiene prevalenti la qualità del prodotto, il prezzo delle altre carni e la strategia di immagine e infine chi subordina la definizione del prezzo di vendita ad un mix di queste e altre variabili, quali la velocità di rotazione del prodotto e i prezzi dei concorrenti. L'ottenimento di prefissati margini operativi è da tutti considerato un aspetto di importanza secondaria.

Meno variegata appare l'opinione degli intervistati sui fattori che condizionano l'acquisto della carne bovina da parte dei propri clienti. Pur evidenziando che i vari aspetti presi in considerazione<sup>70</sup> esercitano un'influenza differente a seconda delle diverse fasce di clientela, tutti considerano che il prezzo, abbinato o meno ad azioni promozionali, e la qualità percepita dal consumatore – la così detta qualità nel piatto –, in particolare la tenerezza, abbiano un peso fondamentale. Altrettanto importante è ritenuta la garanzia di sicurezza espressa dai fattori di tracciabilità. In tal senso la maggioranza ritiene che il marchio, in particolare quello dell'insegna (*private label*), sia lo strumento attraverso il quale il cliente si sente maggiormente garantito, perché supportato da un metodo di produzione controllato e disciplinato attraverso l'imposizione, mediante i contratti di fornitura, di rigidi standard produttivi. In tutti i casi la *private label* è l'unico contrassegno percepibile dai consumatori e promosso presso i punti vendita, mentre il marchio o la marca del fornitore, ove esista, è utilizzata per regolare i soli rapporti di fornitura. Questa scelta è considerata strategica da parte di tutta la GDO, nell'ambito della più ampia strategia di fidelizzazione del consumatore finale alla propria insegna. In taluni casi la *private label* è differenziata per gamma commerciale indirizzata a fasce di consumatori con esigenze particolari e con differente capacità di spesa. A conferma del

69) La modesta presenza della vendita assistita varia comunque in misura notevole da insegna ad insegna.

70) Fattori di tracciabilità/rintracciabilità: etichettatura, presenza di un marchio, presenza di una marca; caratteristiche fisico/organolettiche (qualità nel piatto): tenerezza, marezzatura, colore, consistenza, sapore, odore, assenza di grassi/cartilagini; servizio al cliente: informazione, prodotti già preparati, servizio al taglio/banco; fattori economici: prezzo, promozioni.



ruolo centrale attribuito al proprio marchio, tutte le insegne considerate si sono dotate di un proprio sistema di etichettatura volontaria. Punti cruciali da tracciare sono indicati dal tipo di alimentazione e dall'età alla macellazione seguiti, in termini di frequenza, dalla razza e dal trattamento sanitario. A questo proposito, tutti confermano che il massimo di garanzia per la tracciabilità della filiera deriva dall'adozione da parte dell'insegna di un disciplinare di produzione, al quale può aggiungersi, per qualcuno, anche quello del produttore. Riguardo infine l'importanza attribuita ai fattori che costituiscono il servizio al cliente, nella determinazione degli acquisti da parte del cliente stesso, le opinioni sono più sfumate. Pur ritenendo tali aspetti importanti, c'è chi vi attribuisce grande rilevanza e chi invece ritiene esercitino un peso più modesto.

Relativamente all'andamento futuro dei consumi di carne bovina, il parere degli intervistati è alquanto negativo, dato che l'opinione più diffusa è che questo andrà incontro ad un'ulteriore diminuzione. È invece previsto un certo sviluppo della gamma dei prodotti derivanti dalla lavorazione della carne bovina, anche se oggi, a detta di qualcuno, questi elaborati tendono a risentire della sfavorevole congiuntura economica. È stata pure avanzata l'ipotesi di un profondo cambiamento delle modalità di presentazione del prodotto carne nei punti vendita. Quasi nessuno crede all'incremento dei marchi di qualità, e qualcuno ritiene che sia anche troppo diffusa la tendenza ad utilizzare il marchio per valorizzare una qualità che non esiste. A proposito della diminuzione dei consumi, non solo della carne ma anche di altri prodotti freschi, qualcuno ha osservato che probabilmente l'entità di tale fenomeno, nella realtà, è inferiore a quella che appare, perché c'è meno spreco. A sostegno di questa ipotesi viene portata sia la diffusione delle categorie merceologiche già pronte per il consumo, sia le minori disponibilità economiche.

Per terminare la panoramica sul mercato al consumo, sono stati analizzati gli aspetti relativi alla concorrenza nell'ambito della distribuzione, che la maggior parte degli interlocutori considera in aumento. Costoro attribuiscono questo effetto sia alla concentrazione delle aziende di distribuzione che all'entrata nel mercato italiano di insegne straniere che, secondo qualcuno, oggi detengono già il 70% delle vendite. Per quanto riguarda in particolare la continua diminuzione del numero delle macellerie, secondo tutti gli intervistati questa situazione è la conseguenza della riduzione dei margini dei distributori e della concorrenza messa in atto da parte della stessa GDO. Qualcuno aggiunge tra le cause anche una minore professionalità rispetto al passato.

In generale tutte le insegne considerate intendono portare avanti la competizione sul mercato continuando a percorrere la strada della qualità abbinata ad un giusto prezzo, in modo da realizzare la massima convenienza

per il consumatore. A questi principali strumenti della politica di marketing qualcuno ne associa altri quali la comunicazione, a supporto dei primi, e l'innovazione del prodotto da offrire alla clientela.

Maggiore varietà di valutazione si riscontra in merito agli aspetti negativi temuti per il prossimo futuro. L'aumento della competizione e l'entrata nel mercato di nuove aziende di distribuzione vengono percepiti da alcuni come mali minori rispetto alla continua flessione della domanda finale. Altri ritengono invece l'arrivo di nuove insegne e la necessità di incrementare gli investimenti di natura commerciale e di marketing lo scenario più negativo che, per qualcuno, è rappresentato dal solo incremento della competizione.

### **5.5.2.2 Le macellerie nel Veneto**

Negli ultimi 15-20 anni le macellerie venete hanno subito una riduzione numerica enorme; in molti casi si sono ridotte al 20-25% e anche meno. Le cause di tutte queste chiusure sono state soprattutto di natura economica e commerciale. Attualmente tale fenomeno è ancora in atto e tra le cause bisogna aggiungere spesso anche la mancanza di una successione all'interno della famiglia, essendo le macellerie delle aziende fondamentalmente di carattere familiare.

L'indagine ha interessato un campione casuale di 15 punti vendita di tipo tradizionale, pari a poco meno dell'1% dell'universo regionale, distribuiti in tutte le province<sup>71</sup>. In particolare, le macellerie oggetto dell'analisi sono ubicate per un terzo in comuni capoluogo di provincia e per la restante parte in altri centri minori. Inoltre il campione considerato è costituito per un terzo da macellerie che possono definirsi specializzate nella vendita di carne bovina, in quanto quasi i due terzi o più della loro offerta è concentrata su carne di questa specie, mentre nella restante parte dei punti vendita la diversificazione dell'offerta è quantitativamente più spinta, per cui le vendite di carne bovina variano dal 30 al 50% di tutta la carne fresca trattata. Il fattore della specializzazione sembra però avere modeste ripercussioni sui vari aspetti presi in considerazione nell'indagine, interessando in una certa misura esclusivamente le caratteristiche strutturali e le problematiche relative alla concorrenza.

Sul piano strutturale, le due tipologie di macellerie sono diverse, in special modo per quanto riguarda la superficie di vendita, la lunghezza del banco frigo e la manodopera impiegata, pur evidenziando ambedue una grande variabilità soprattutto nei due primi parametri considerati. In particolare le non specializzate tendono ad essere caratterizzate da dimen-

71) Belluno: nr. 1; Padova: nr. 3; Rovigo: nr. 2; Treviso: nr. 2; Venezia: nr. 2; Verona: nr. 2; Vicenza: nr. 3.

sioni maggiori: in media la loro superficie di vendita è di circa 43 mq, la lunghezza del banco frigo è di 7 m e il numero degli addetti è di 2,4 unità<sup>72</sup>. Nelle macellerie specializzate questi stessi parametri sono invece rispettivamente di quasi 37 m<sup>2</sup>, di circa 5 m e di 2,1 unità<sup>73</sup>. Riguardo infine alle strutture di frigoconservazione la situazione tende a capovolgersi, anche se non esistono significative differenze tra le due tipologie. Nelle prime le celle frigo hanno infatti una superficie media di poco superiore ai 13 m<sup>2</sup>, mentre nelle seconde è poco più di 14 m<sup>2</sup><sup>74</sup>.

Anche le macellerie del campione, come la quasi totalità dell'universo regionale, sono aziende familiari, nelle quali la mano d'opera è costituita nella maggioranza dei casi (66%) dal titolare coadiuvato spesso dalla moglie, talvolta da un figlio. Comunque la quasi totalità dei titolari ha un'età superiore ai cinquat'anni e qualcuno è già in età pensionabile. A fronte di questa situazione molti hanno evidenziato che la macelleria chiuderà definitivamente quando loro cesseranno l'attività, per effetto della mancanza di una successione a livello familiare.

Per quanto riguarda la concorrenza, il numero di macellai che ha ammesso di subire gli effetti dell'attività degli altri operatori del settore è più elevato (pari al 70%) tra le macellerie non specializzate, mentre tra quelle specializzate corrisponde al 60%. Nel primo caso il concorrente principale, indicato dall'85% del gruppo, è la GDO, alla quale fa seguito la così detta "macellazione privata"<sup>75</sup>, presente soprattutto in alcune zone di campagna, come pure l'attività di alcuni "spacci" relativi sia a strutture cooperative che a singole aziende agricole. Le azioni messe in atto per contrastare tale concorrenza sono abbastanza variegate; spesso consistono nel contenimento dei prezzi, poi in ordine di importanza vengono le promozioni e l'informazione al cliente<sup>76</sup>, quindi anche la vendita di carne con marchio di qualità. Comunque oltre il 40% di coloro che hanno dichiarato di risentire della concorrenza di altri operatori, non realizza alcun intervento a difesa

72) Nelle macellerie non specializzate la superficie di vendita varia tra i 24 ed i 100 m<sup>2</sup>, il banco frigo ha una lunghezza tra i 5 e gli 11 ml. e la manodopera va dai 2 ai 5 addetti.

73) Nelle macellerie specializzate la superficie di vendita oscilla tra i 18 ed i 50 m<sup>2</sup>, la lunghezza del banco frigo dai 2,5 ai 7 ml. ed il numero degli addetti varia da 1 a 3.

74) La superficie delle celle frigo è compresa tra i 6 ed i 40 m<sup>2</sup> nelle macellerie non specializzate, mentre oscilla tra i 5 ed i 30 m<sup>2</sup> in quelle specializzate.

75) Viene così definita la macellazione di quei capi che vengono acquistati e fatti macellare da gruppi di consumatori che si organizzano appositamente a tale scopo; normalmente la macellazione, il sezionamento e le suddivisioni successive avvengono presso piccoli macelli.

76) L'informazione viene realizzata attraverso vari strumenti, soprattutto con il dialogo e la produzione di depliant con i quali si diffonde anche la conoscenza delle ricette più idonee e più originali per i vari tipi di carne; taluno considera importante far conoscere anche il nome dell'allevamento da cui provengono gli animali, trattandosi di aziende zootecniche locali.

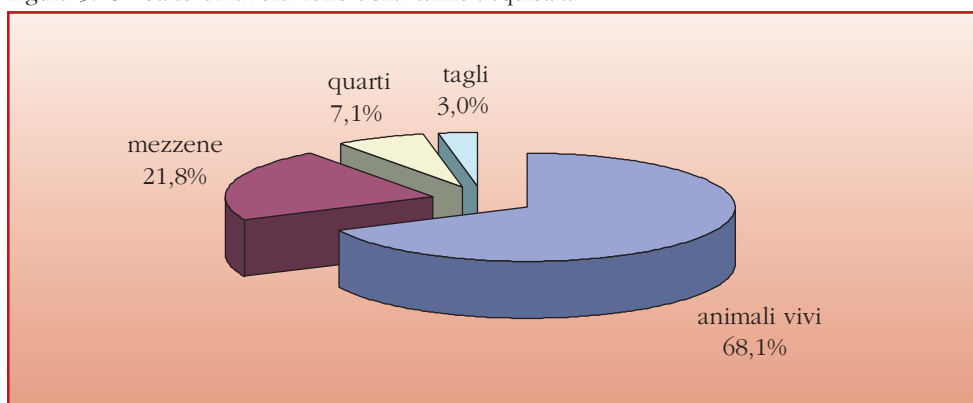
della propria posizione di mercato. Per quanto riguarda invece le macellerie specializzate il concorrente principale è costituito da altre macellerie o dalla GDO. Anche in questi casi le azioni messe in atto si rifanno fondamentalmente al contenimento dei prezzi ed all'informazione.

#### *Gli approvvigionamenti*

Mediamente ciascuna macelleria del campione acquista 365 kg di carne bovina alla settimana, con una variabilità compresa tra i 190 ed i 400 kg per la quasi totalità degli esercizi considerati. La carne di vitello nel complesso è poco più di un quinto di tutta la carne bovina, anch'essa con una variabilità molto elevata compresa tra il 14,3 ed il 33,3%.

Per quanto riguarda lo stato di lavorazione, la gran parte degli acquisti è fatta sotto forma di animali vivi<sup>77</sup> provenienti esclusivamente da allevamenti veneti, la restante quantità viene acquistata in mezzene, quarti e tagli anatomici presso macelli localizzati in Veneto (Fig. 5.18). Soltanto poco più dell'1% della carne già macellata viene acquistata da macelli fuori regione. Normalmente nessuno degli operatori intervistati acquista capi allevati all'estero o carne macellata in altri paesi.

Figura 5.18 - Stato di lavorazione della carne acquistata



Le macellerie che acquistano solo animali vivi sono appena il 13%, quelle che comprano soltanto carne già macellata sono invece un terzo del campione. Nelle macellerie dove gli acquisti sono misti, normalmente la carne rossa di bovino adulto proviene dalla categoria degli animali vivi, mentre quella bianca di vitello viene acquistata per oltre la metà in mezzene e per la restante parte sotto forma di quarti e tagli anatomici.

<sup>77</sup>) Quando si fa riferimento agli animali vivi si considera sempre il peso morto.

L'acquisto di carne d'importazione sembra quantitativamente irrilevante. Ad esso verrebbe fatto ricorso soltanto in mancanza di tagli specifici di origine nazionale e, in ogni caso, riguarderebbe esclusivamente la carne di vitello. In quest'ultimo caso la provenienza è fondamentalmente olandese.

La totalità delle macellerie orienta i propri acquisti sulla base del sesso dell'animale, nel senso che sono preferite le femmine<sup>78</sup>, e l'80% anche in funzione della razza, soprattutto Limousine, ritenendo questi due caratteri fondamentali ai fini della qualità. Tuttavia una modesta percentuale (13%) sceglie la razza anche in funzione della resa. Inoltre un terzo degli intervistati, appartenenti al gruppo di coloro che acquistano anche animali vivi, è particolarmente attento pure all'età dell'animale, che non deve superare i 24 mesi. Un'altra piccola percentuale (circa il 7%), facente parte sempre dello stesso gruppo, ritiene importante conoscere anche la dieta con la quale è stato ingrassato l'animale.

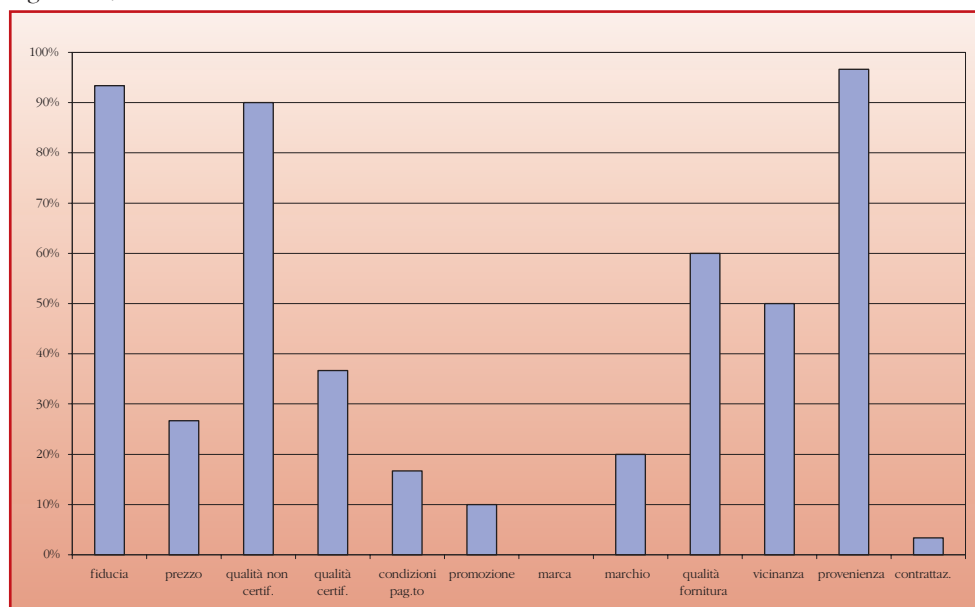
Soltanto il 20% degli operatori intervistati intrattiene rapporti con un solo fornitore, senza particolari vincoli contrattuali, semplicemente sulla base di un rapporto di fiducia. Queste macellerie appartengono tutte al gruppo di quelle che acquistano solamente carne già macellata. Pertanto l'80% delle macellerie si rifornisce da più soggetti, allevatori e/o macellatori. Anche in questo caso il rapporto con i singoli fornitori non è regolato da alcun contratto ma soltanto dalla conoscenza e fiducia reciproca. La fiducia infatti è sempre l'elemento predominante, insieme con la qualità della carne fornita (indipendentemente dalla presenza di una certificazione), nella scelta del fornitore (Fig. 5.19). Un altro fattore che agisce in misura analoga ai precedenti è la provenienza della carne, intesa come provenienza degli animali macellati, che deve essere nazionale<sup>79</sup>. A tutti gli altri aspetti che influenzano la scelta dei fornitori viene normalmente attribuita un'importanza molto minore. Tra questi, che per via del loro minor peso potrebbero essere definiti secondari, vengono evidenziati con una netta prevalenza la qualità del servizio fornito (intesa come puntualità nelle consegne, continuità nella fornitura, soddisfazione di richieste specifiche<sup>80</sup>, ecc.) e la vicinanza geografica del fornitore. Seguono a distanza la qualità della carne legata ad una particolare certificazione, che in qualche caso comporta anche la richiesta di carne con un determinato marchio collettivo, e il prezzo che di conseguenza assume un'importanza relativamente modesta.

78) Soltanto un operatore ha espresso una specifica preferenza per i vitelloni Limousine di 550/600 kg.

79) Qualcuno esige carne di animali provenienti solo da un determinato allevamento.

80) Per esempio, nei confronti del macello la possibilità di avere soltanto i quarti posteriori pur in presenza di acquisti quantitativamente modesti, oppure con riferimento all'allevamento la possibilità di scegliersi i singoli capi.

Figura 5.19 - Fattori che determinano la scelta dei fornitori



La percentuale relativa a ciascun fattore fa riferimento alla massima importanza attribuibile allo stesso.

Tra i fattori di minore rilevanza si collocano, nell'ordine, le condizioni di pagamento<sup>81</sup> e la promozione del prodotto verso il consumatore. Nessuna importanza è invece attribuita alla presenza di una marca aziendale. Infine vi è anche chi riconosce un certo peso alla possibilità di esercitare un minimo di contrattazione con i fornitori.

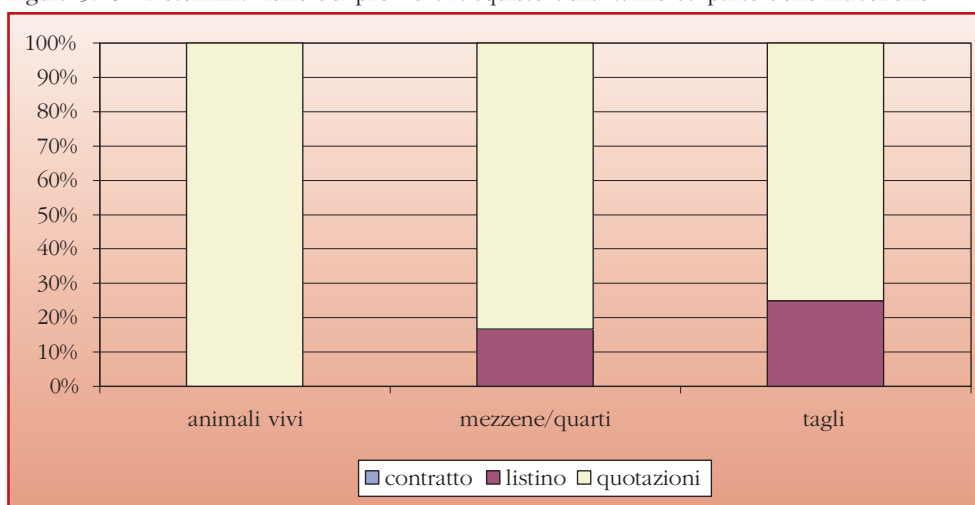
In ultima analisi l'attuale scenario dei rapporti tra macellerie e fornitori è caratterizzato fondamentalmente dagli aspetti tradizionali legati all'instaurazione di un rapporto di fiducia legato alla relazione interpersonale, più che a sistemi di certificazione o di marchio privato o collettivo. Comunque da parte di qualcuno, di fronte ad un mercato caratterizzato da una notevole variabilità come quello degli ultimi tempi, c'è anche la tendenza a cambiare una parte sempre più consistente dei propri fornitori abituali, per cercare una maggiore convenienza (più alto rapporto qualità/prezzo) e una più elevata standardizzazione del prodotto.

La scarsa influenza dei fattori economici, e in particolare di strategie di prezzo da parte dei fornitori, è confermata anche dal fatto che per la quasi totalità delle macellerie intervistate il prezzo di acquisto della carne

81) Tale aspetto, consistente per esempio nella possibilità di dilazione dei pagamenti, sembra acquisire importanza soprattutto in presenza di volumi di vendita sempre più modesti.

bovina deriva dalle quotazioni di mercato. Per gli animali vivi queste costituiscono addirittura l'unico riferimento, talvolta corretto sulla base di una contrattazione macellaio<sup>82</sup>/allevatore. Per la carne acquistata già macellata il riferimento ai listini del fornitore è presente in misura molto modesta e crescente dalle mezzene ai tagli anatomici. Nessun riferimento invece a contratti di fornitura che, come si è già avuto modo di evidenziare, non esistono (Fig. 5.20).

Figura 5.20 - Determinazione del prezzo di acquisto della carne da parte delle macellerie



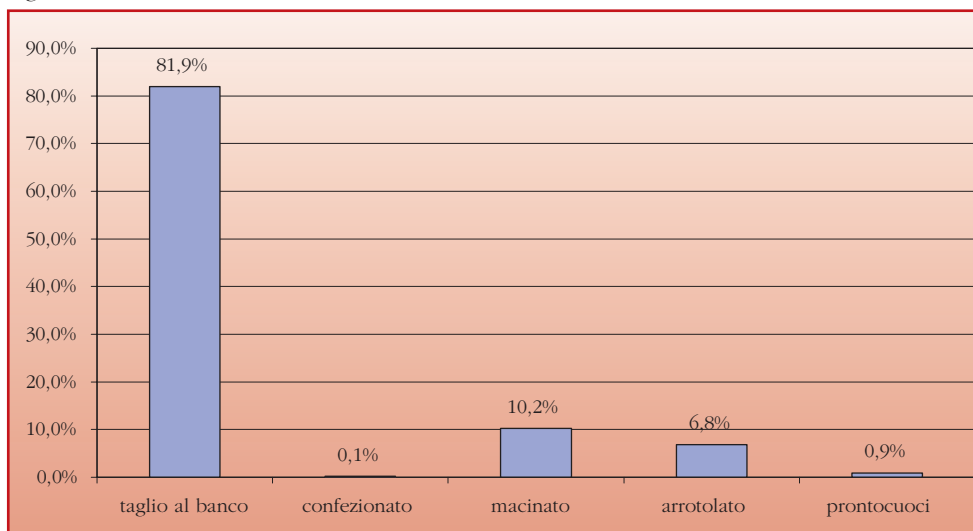
Comunque più dell'86% dei macellai intervistati si ritiene soddisfatto del rapporto instaurato con i propri fornitori, al punto da non desiderare nessun altro servizio oltre quelli che già riceve. Soltanto un 13% gradirebbe qualcosa in più: chi la qualità della carne di una volta, chi un maggior impegno dei fornitori per la promozione del prodotto verso i consumatori.

#### *Le vendite*

Oltre l'80% della carne bovina complessiva viene semplicemente tagliata e venduta direttamente al banco. La restante quantità viene "trasformata" soprattutto in macinato (fondamentalmente carne rossa), in arrotolato (carne di vitello) e, in misura molto modesta, in prodotti così detti "prontocuoci" (spiedini, polpette, ecc.). Solo una modestissima quantità, in un unico punto vendita, viene anche confezionata (Fig. 5.21).

82) In generale tutti gli operatori che acquistano capi vivi si attribuiscono un'elevata capacità di valutazione della qualità della carne dall'osservazione dell'animale e della stalla.

Figura 5.21 - Stato di lavorazione della carne venduta

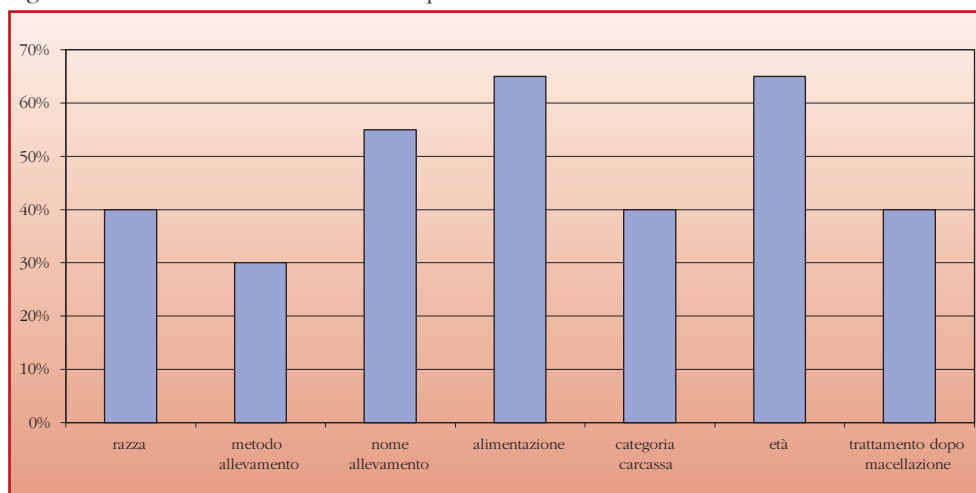


La pratica della trasformazione, anche se oscillando in misura molto variabile dal 3-5% al 30-35% di tutta la carne bovina acquistata, è comunque un'attività effettuata da tutte le macellerie per andare incontro alle esigenze della clientela. La relativamente modesta quantità di carne bovina trasformata dipende mediamente dal fatto che tale carne si presta meno di altre (soprattutto avicunicole e suinicole) alla preparazione di trasformati. Fatta eccezione per il macinato, la richiesta di questi prodotti si concentra infatti sulle carni non bovine, come risulta dal fatto che in queste ultime i volumi relativi dei prodotti trasformati sono assai più elevati.

Chiamati ad esprimere un giudizio sulle garanzie fornite in termini di sicurezza alimentare della carne da parte dell'attuale sistema di etichettatura obbligatoria, il 40% degli intervistati dichiara di ritenere il sistema per nulla adeguato, a fronte di un 27% che si dimostra pienamente soddisfatto. Per quanto riguarda eventuali altre indicazioni da riportare in etichetta al fine di assicurare meglio il consumatore, un terzo degli operatori, la gran parte dei quali appartiene a coloro che non attribuiscono alcuna efficacia all'etichettatura obbligatoria, pensa che non serva aggiungere nessun'altra informazione nella convinzione che comunque non migliorerebbe la situazione. Gli altri due terzi degli intervistati concordano prioritariamente sull'opportunità di indicare in etichetta il tipo di alimentazione del bovino macellato e l'età, seguono, in ordine di importanza, il nome dell'allevamento, la razza, la categoria della carcassa, il trattamento della carne dopo la macellazione (inteso come periodo di frollatura, modalità di conservazione, ecc.) e, per ultimo, anche il metodo di allevamento (Fig. 5.22).



Figura 5.22 - Indicazioni facoltative da riportare nell'etichetta



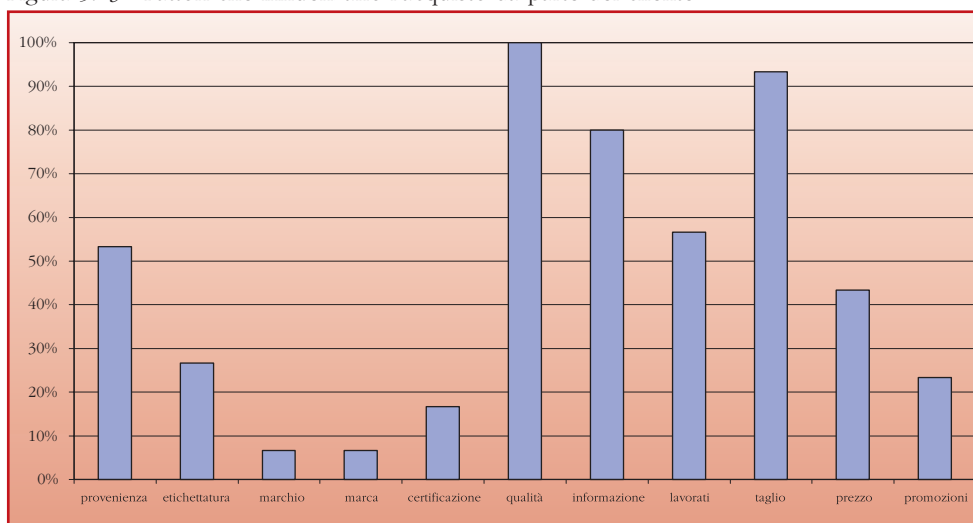
*La percentuale relativa a ciascuna indicazione fa riferimento alla massima importanza attribuibile allo stesso*

Pur sotto lo stimolo delle esigenze informative imposte dall'emergenza Bse, tali risposte sembrano segnalare l'esigenza da parte delle macellerie di un sistema di informazione e assicurazione del consumatore che prefiguri un sistema di tracciabilità completa del prodotto. Al riguardo è emersa però una certa sfiducia sulla veridicità delle informazioni scritte sui documenti che accompagnano gli animali e la carne macellata. Infatti l'80% dei macellai intervistati ritiene che lo strumento fondamentale, per assicurarsi e quindi per poter fornire anche al consumatore delle effettive garanzie sulla sicurezza e sulla bontà della carne, sia costituito, a conferma di quanto esposto in precedenza, dal rapporto fiduciario con il fornitore, supportato dalla propria capacità professionale nel valutare e scegliere il bestiame e la carne macellata. Per contro, soltanto il 20%, appartenente anch'esso al gruppo di coloro che hanno attribuito al fattore fiducia l'importanza massima, considera comunque utile l'introduzione di disciplinari di produzione, con i relativi controlli e certificazioni. In definitiva l'interesse per il marchio si manifesterebbe come esigenza di ulteriore garanzia qualitativa nel rapporto tra fornitori e macellerie.

A proposito dei sistemi di certificazione applicati alla carne bovina, va osservato come la loro conoscenza sia diffusa tra il 60% dei responsabili dei punti vendita intervistati e comunque sia riferita fondamentalmente a quelli appartenenti a Organismi veneti (UNICARVE e AZOVE). Molto modesta è la conoscenza della certificazione biologica, appena il 13%. Altrettanto scarsa è la conoscenza dei marchi collettivi diversi da quelli veneti (Eletta e Certa), come quello facente capo al Consorzio produttori Carne

Bovina pregiata delle razze Italiane (C.C.B.I.) meglio conosciuto come *CINQUE ERRE*. Poco più diffusa è la conoscenza delle marche aziendali, tra le quali sono state citate INALCA e “Pascoli del sole” (gruppo Cremonini), Nature venete (Azienda Tosetto), Santo Stefano (Azienda omonima) e qualche altra.

Figura 5.23 - Fattori che influenzano l'acquisto da parte del cliente



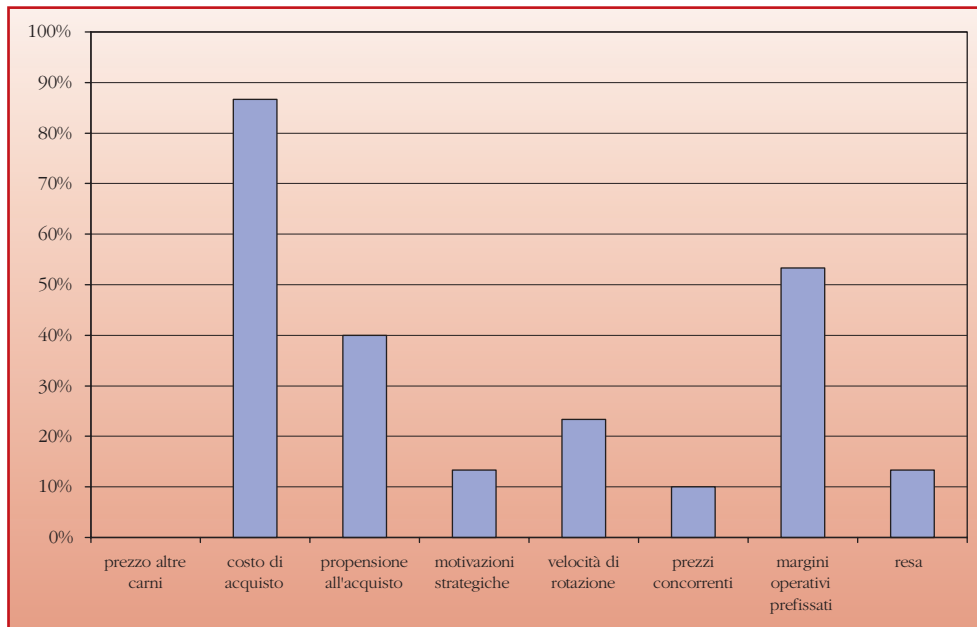
La percentuale relativa a ciascun fattore fa riferimento alla massima importanza attribuibile allo stesso

In generale, la limitata sensibilità manifestata dai macellai intervistati verso i marchi collettivi, anche in funzione di una loro visibilità nei confronti dei consumatori, appare dettata dall'opinione che essi hanno nei confronti dei fattori che condizionano la domanda di carne da parte della propria clientela. Se infatti la qualità del prodotto, così come percepita dai consumatori all'atto del consumo fisico, appare assolutamente determinante nell'acquisto della carne da parte del cliente, scarsa o scarsissima importanza sembrano avere i marchi, come pure le marche aziendali e le certificazioni (Fig. 5.23). Un po' più di attenzione sembra venir riservata alla provenienza geografica degli animali macellati e all'etichettatura in generale. Per contro, il ruolo informativo e più in generale il servizio al cliente - offerto soprattutto sotto forma di taglio al banco e poi anche come preparazione di lavorati - vengono, nella scala di importanza attribuita dagli intervistati ai propri clienti, subito dopo la “qualità nel piatto”<sup>83</sup>. D'altra

83) Tenerezza, marezzatura, colore, consistenza, sapore, odore, assenza di grassi/cartilagini.

parte è forte la volontà dei macellai di imprimere una personalizzazione al prodotto venduto, come risposta alla richiesta della clientela in tal senso. In ultima analisi al consumatore che acquista in macelleria sembra che i fattori di rintracciabilità (quelli che dovrebbero garantire la sicurezza alimentare e in una certa misura anche la qualità) interessino poco o nulla; essenziale al riguardo è il rapporto di fiducia macellaio/cliente, attraverso il quale transitano in via esclusiva tutte le informazioni. Nel determinare l'acquisto tali fattori vengono sempre per ultimi, dopo la qualità nel piatto, il servizio e il prezzo, unitamente alle promozioni.

Figura 5.24 - Fattori che incidono sulla definizione del prezzo di vendita



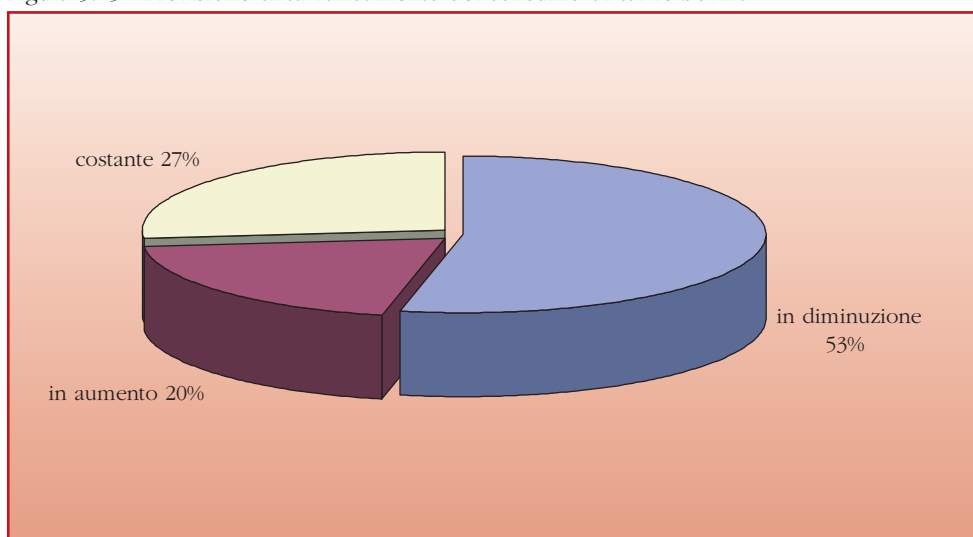
La percentuale relativa a ciascun fattore fa riferimento alla massima importanza attribuibile allo stesso

La “relativamente” modesta incidenza del prezzo sull'acquisto della carne da parte della clientela è ulteriormente confermata dai fattori presi in considerazione nel momento della fissazione dei prezzi di vendita da parte dei titolari delle macellerie. In pratica l'elemento che incide in misura determinante è il prezzo di acquisto della carne, seguito, a distanza, dall'applicazione di predeterminati margini operativi (Fig. 5.24). Solo in terza posizione, e con un peso non certo elevato, viene la propensione all'acquisto da parte del cliente. Tutti gli altri aspetti presi in considerazione (velocità di rotazione del prodotto, motivazioni strategiche d'immagine, prezzi dei concorrenti, resa) hanno un'importanza molto scarsa se non addirittura

nulla come il prezzo delle altre carni. Bisogna però rilevare che questa modesta attenzione degli operatori intervistati nei confronti della propensione all'acquisto da parte della clientela è solo apparente, in quanto la stragrande maggioranza ha riconosciuto di aver lasciato i prezzi di vendita quasi immutati da almeno due anni. Le motivazioni di questo atteggiamento, a detta degli stessi interessati, sono da ricercarsi, da un lato, nella volontà di spingere i consumi in calo costante per effetto del modificarsi delle abitudini alimentari e, dall'altro, nelle minori disponibilità economiche di una certa parte di consumatori, nella volontà di mantenere tutta la clientela costituita in misura più o meno rilevante anche da persone anziane non particolarmente abbienti.

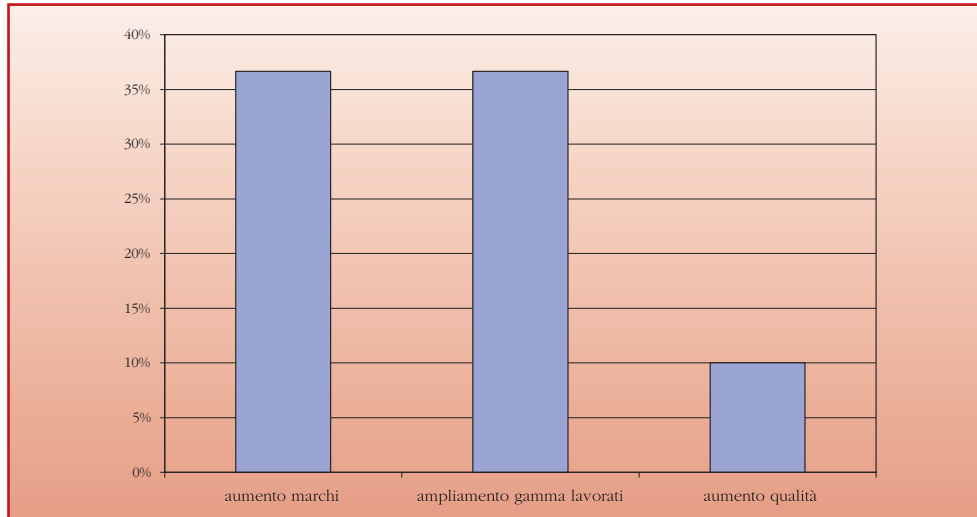
Anche riguardo al futuro, pur considerando che il timore per la Bse è ancora presente nei consumatori in misura relativamente modesta, oltre la metà degli intervistati non sembra intravedere segnali positivi, ipotizzando un ulteriore calo dei consumi. La restante parte dei consumatori si ripartisce tra coloro che pensano che il consumo della carne bovina potrà avere un andamento costante (27%) e quelli che invece ritengono possa riprendersi andando incontro a nuovi aumenti (20%) (Fig. 5.25).

Figura 5.25 - Previsione circa l'andamento del consumo di carne bovina



In ogni caso l'incremento dei marchi di qualità e l'ampliamento della gamma dei lavorati, nell'ambito di un generale sviluppo del mercato della carne bovina, sono ritenuti eventi possibili in misura non particolarmente elevata (37%) e ancora più modeste sono considerate le probabilità che si realizzi un ulteriore aumento della qualità (10%) (Fig. 5.26).

Figura 5.26 - Futuri sviluppi del mercato della carne bovina



La percentuale relativa a ciascun evento fa riferimento alla massima probabilità di realizzazione dello stesso

## 5.6 L'INTERPROFESSIONE

(Vasco Boatto)

Una risposta efficace ai problemi relativi alla funzione del bovino da carne può essere fornita dagli accordi interprofessionali. In altri paesi l'organizzazione del prodotto ha avuto un certo successo e si è dimostrata vincente per superare momentanee difficoltà di mercato come ad esempio la presenza di congiunture avverse, ma anche per sviluppare la produzione del medio-lungo termine. Tra i paesi più avanzati, in questo campo, va senz'altro annoverata la Francia. Essa potrebbe costituire un esempio di riferimento importante anche per l'organizzazione della filiera della regione Veneto.

### 5.6.1 L'Organizzazione Interprofessionale francese

In Francia, l'esperienza interprofessionale si può far risalire all'inizio degli anni trenta, all'epoca dell'istituzione dell'Ufficio del Grano (l'attuale ONIC<sup>84</sup>), organismo sotto la tutela del Ministero dell'agricoltura partecipato

84) L'Ufficio del grano fu costituito negli anni trenta dal Governo francese per migliorare la gestione del mercato del cereale. Nell'organismo, sotto la tutela del ministero dell'agricoltura, le

dalle maggiori categorie professionali della filiera. Nei decenni successivi furono creati simili organismi per le altre importanti filiere agricole. Negli anni sessanta e settanta, l'avvio delle organizzazioni comuni di mercato e del mercato unico ridussero i margini di manovra degli *Offices*. A metà degli anni settanta fu varata una riforma<sup>85</sup>: le funzioni di applicazione della PAC furono ritenute dagli *Offices* specializzati per settore, le funzioni di indirizzo della filiera furono invece affidate a dei nuovi organismi partecipati dalle parti più rappresentative delle categorie della filiera. Questi nuovi organismi di diritto privato avevano quindi il compito di responsabilizzazione della filiera e di auto-regolamentazione, nell'ambito degli spazi consentiti dalla PAC e dalle leggi nazionali. Per potere svolgere a pieno il loro compito, i poteri pubblici potevano trasformare in legge gli accordi decisi all'unanimità per materie di interesse generale.

### 5.6.1.1 *Funzionamento generale*

Un'organizzazione interprofessionale è riconosciuta dallo Stato - a livello nazionale, regionale, per un prodotto o una categoria di prodotti - a condizione che associ le organizzazioni professionali più rappresentative della produzione e, secondo i casi, della trasformazione e commercializzazione. Nello stesso ambito territoriale e di prodotto, non può essere riconosciuta più di una organizzazione interprofessionale. Peraltro, qualora si crei un'organizzazione interprofessionale di dimensione nazionale, le eventuali organizzazioni interprofessionali di livello territoriale inferiore pre-esistenti nei settori corrispondenti sono obbligate ad aderirvi.

Lo statuto delle organizzazioni interprofessionali stabilisce, fra l'altro, le norme di comportamento delle parti, la loro quota di rappresentatività e di partecipazione finanziaria, le istanze di conciliazione e di arbitraggio.

Gli accordi interprofessionali possono avere un effetto coercitivo o volontario per gli operatori della filiera. Qualora si tratti di materie di interesse generale, come menzionato sopra, l'organizzazione interprofessionale può chiedere al ministero competente l'estensione dell'efficacia degli accordi a tutti gli operatori della filiera operanti sul territorio nazionale per mezzo di un decreto ministeriale. In questa fattispecie, l'organizzazione può agire

---

parti sociali ed economiche più rappresentative concordavano fra loro le azioni da intraprendere. Negli anni sessanta sul medesimo modello furono creati organismi per altre filiere produttive. In questo periodo l'Ufficio del grano fu trasformato nell'ONIC, l'attuale *Office National Interprofessionnel des Céréales*, recentemente raggiunto anche dall'*Office National Interprofessionnel des Oléagineux, Protéagineux et Cultures Textiles* (ONIOL).

85) La legge del 10 luglio 1975, modificata dalla legge di "orientamento agricolo" del 1981, diede vita alle organizzazioni interprofessionali francesi ed ancora oggi è il loro testo di riferimento.

per vie legali contro coloro che infrangono i contenuti degli accordi, chiedere sanzioni adeguate e il risarcimento danni a proprio favore.

La procedura di estensione inizia con la presentazione dell'accordo, adottato dall'interprofessione all'unanimità, all'autorità pubblica. Dopo tre mesi dalla notifica senza alcun pronunciamento, modifiche o rifiuto dell'autorità pubblica, l'accordo acquisisce valore di legge.

Le organizzazioni interprofessionali, una volta riconosciute, sono abilitate a prelevare da tutti i membri professionali le quote di partecipazione, il cui importo è stabilito negli accordi ratificati dal ministero. In aggiunta, per il finanziamento di iniziative di interesse generale, le interprofessionali possono decidere di prelevare dei contributi sui prodotti macellati o commercializzati, secondo le condizioni stabilite, sul territorio francese.

#### **5.6.1.2 L'interprofessione della filiera bovina**

L'interprofessione agro-alimentare in Francia ha una lunga tradizione. INTERBEV, l'Associazione Nazionale Interprofessionale delle Carni e Bestiame, è nata nell'ottobre del 1979 per iniziativa delle organizzazioni rappresentative della filiera bovina. Creata nell'ambito della legge sulle associazioni agricole del 10 luglio 1975, INTERBEV è stata riconosciuta per decreto nel 1980. Dal 2002 essa ha acquisito competenze anche nei settori ovino ed equino.

##### *Obiettivi e attività*

La missione di INTERBEV è quella di migliorare la competitività complessiva della filiera francese e di mantenere un sufficiente equilibrio fra il potere negoziale delle differenti categorie, in modo che tutte possano adeguatamente contribuire allo sviluppo dell'intera filiera. A questo scopo, INTERBEV svolge azioni e iniziative comuni conformi all'interesse generale e alle norme nazionali e comunitarie. Tali azioni riguardano la promozione collettiva dei prodotti della filiera; l'organizzazione e armonizzazione delle pratiche e relazioni professionali o interprofessionali; il miglioramento del funzionamento, della gestione e della trasparenza del mercato; la realizzazione di programmi di ricerca applicata, di sperimentazione e sviluppo; la qualità dei prodotti; la conoscenza dell'offerta, della domanda e dei meccanismi di mercato.

Le attività di informazione, svolte dal centro specializzato CIV, sono mirate a migliorare la conoscenza dei consumatori delle caratteristiche dei prodotti francesi della filiera carne. Per dare maggiore credibilità all'informazione diffusa dal CIV, sono affiliate associazioni di consumatori, esperti scientifici indipendenti e associazioni per la protezione degli animali. Il CIV partecipa a dibattiti, studi e ricerche, organizza conferenze e iniziative ap-

proprie a livello dei punti di consumo dei prodotti e pubblica e diffonde documenti sui temi che interessano più o meno direttamente la filiera.

La comunicazione e promozione collettiva dei prodotti della filiera è complementare a quella svolta dagli operatori individuali. Esse sono svolte a diversi livelli territoriali – locale, regionale, nazionale ed internazionale – e mirano al miglioramento dell'immagine generale dei prodotti della filiera presso i consumatori nazionali e dell'immagine dei prodotti francesi nei paesi terzi.

Ma il core business dell'interprofessione è naturalmente la ricerca di un ampio consenso sulle materie potenzialmente oggetto di controversia fra le parti economiche della filiera. Nell'ambito dei margini della legislazione nazionale e comunitaria, gli accordi interprofessionali definiscono le regole con cui la filiera volontariamente si autodisciplina. Una volta adottato, l'accordo è vincolante per tutti i membri delle associazioni rappresentate nell'interprofessione. Le singole organizzazioni nazionali hanno inoltre l'obbligo di vegliare sul rispetto dell'accordo da parte dei loro soci. Il Ministero dell'Agricoltura, se lo ritiene utile per l'interesse generale, può estendere per decreto l'obbligo del rispetto delle regole a tutti gli operatori nazionali. In caso di controversie sull'adozione o applicazione di un accordo, qualsiasi operatore può ricorrere alla Commissione Nazionale Interprofessionale dei Litigi, costituita dai rappresentanti delle organizzazioni professionali nazionali membri dell'associazione. In caso di mancata conciliazione fra le parti, la controversia è trasmessa al Presidente dell'associazione che organizza la procedura arbitrale.

### *La struttura*

INTERBEV è composta dalle 12 organizzazioni professionali nazionali più rappresentative delle differenti fasi della filiera del bestiame e della carne - nello specifico gli allevatori, i commercianti, i macelli, i grossisti, i trasformatori e distributori. Essa è suddivisa a sua volta in cinque Sezioni Specializzate, dedicate a precise tematiche, di seguito riportate: Qualità; Ovini, Vitelli, Esportazione, Equini. Infine, 21 Comitati Regionali aiutano l'organizzazione ad attuare gli orientamenti a livello centrale su tutto il territorio nazionale. I Comitati Regionali si costituiscono volontariamente mediante accordo fra le associazioni regionali o dipartimentali membri delle organizzazioni nazionali associate ad INTERBEV. I Presidenti dei Comitati riuniti formano un collegio che deve essere consultato, fra l'altro, sulle materie oggetto di accordi interprofessionali e di comunicazione.

Gli organi reggenti dell'associazione sono l'Assemblea Generale e la Conferenza dei Presidenti. L'Assemblea è composta da membri con potere deliberativo e da membri associati con solo potere consultivo. I primi sono rappresentanti delle organizzazioni professionali nazionali, due per ogni



organizzazione. I secondi sono i Presidenti dei Comitati Regionali di INTERBEV. L'Assemblea definisce, fra l'altro, gli orientamenti generali dell'associazione e le decisioni sono adottate all'unanimità dei presenti (almeno i due terzi dei rappresentanti dei membri).

La Conferenza dei Presidenti ha il compito di gestire l'associazione. Essa è formata dai Presidenti delle organizzazioni nazionali associate. Anche in questo caso, le decisioni esecutive sono prese all'unanimità dei presenti.

### *Il finanziamento*

Le attività dell'associazione sono finanziate dalle quote sociali dei loro membri, dalle penalità inflitte a coloro che non rispettano gli accordi interprofessionali, dai proventi dei servizi resi agli operatori e organizzazioni membri, nonché da sovvenzioni o rimborsi spese risultanti da specifiche convenzioni stipulate soprattutto con i poteri pubblici.

Infine, l'associazione può decidere, mediante un accordo interprofessionale, la riscossione di prelievi specifici finalizzati al finanziamento di azioni mirate nella filiera. Un esempio è la recente costituzione di un fondo professionale per l'allevamento, gestito dall'associata Confederazione Nazionale dell'Allevamento, per accelerare l'adeguamento degli organismi erogatori di servizi alla domanda futura degli allevamenti francesi e rafforzare la ricerca applicata e la selezione genetica. Il fondo è alimentato da prelievi effettuati in base al peso di carne degli animali macellati nel paese<sup>86</sup>. Per decreto<sup>87</sup>, il Ministero dell'Agricoltura ha esteso questo prelievo a tutti gli operatori francesi.

### *Esempi di accordi interprofessionali in vigore nel settore bovino*

Nel paragrafo precedente si è riportato l'esempio del fondo per l'allevamento creato mediante un accordo interprofessionale. Di seguito si illustrano altri recenti accordi interprofessionali in vigore.

*Acquisto e raccolta di bovini adulti.* Definisce le regole dei rapporti contrattuali in seno alla filiera, per l'acquisto e la raccolta dei bovini adulti. L'accordo stabilisce la composizione di un registro comune di carico e scarico, i ritardi massimi nel prelievo dell'animale dall'azienda e nella consegna al macello, le condizioni di pesatura, le garanzie sulla trasmissione

86) Il prelievo è fissato a € 0,0031 per kg di carne netta macellata. Il prelievo effettuato alla macellazione dell'animale è totalmente trasmesso a monte della filiera, in modo che contribuente finale sia l'allevatore. In caso non sia possibile stabilire il peso netto alla macellazione, è stabilito un prelievo forfetario di € 1 per bovino adulto e € 0,4 per vitello.

87) J.O n° 227 du 30 septembre 2001 page 15472, Arrêté du 19 septembre 2001 portant extension d'un accord interprofessionnel conclu dans le cadre de l'Association nationale interprofessionnelle du bétail et des viandes.

delle informazioni dal macello ai venditori, i parametri di valutazione e deprezzamento commerciale dell'animale, il trasferimento dei rischi e della proprietà, il diritto di contestazione del venditore e le condizioni di garanzia del venditore, composizione della fattura e condizioni per applicare eventuali ritenute e riduzioni di prezzo.

In caso di controversie, è prevista una procedura di conciliazione. Adeguate sanzioni sono inoltre previste per il mancato rispetto delle regole stabilite dall'accordo.

*Procedure di conformità di prodotto.* Vi è una serie di accordi relativi alle procedure di conformità dei prodotti, all'etichettatura della carne, ai piani di controllo e ai disciplinari di produzione di certi tipi di carne. La certificazione riguarda attualmente i seguenti tipi di carne: carne bovina tradizionale di macelleria; carne bovina prateria verde; carne di giovani bovini; carne di nutrici misti e incroci; carne di bovini da latte misti e incroci. Infine c'è una base comune di procedure che serve per qualificare gli allevamenti che sono impegnati in un processo di certificazione di prodotto. Essa è riconosciuta come base per i controlli effettuati dagli organismi indipendenti abilitati alla certificazione.

*Etichettatura della carne di vitello.* Le menzioni relative alle categorie nell'etichettatura della carne sono facoltative, ai sensi del Regolamento (CE) n.1760/2000. INTERBEV, per facilitare gli operatori, stabilisce i criteri da applicare per etichettare con la dicitura "vitello" la carne commercializzata. L'accordo stabilisce, fra l'altro, che il vitello non deve avere un'età superiore ai sei mesi di allevamento e comunque non superiore a 195 giorni di vita. La data di nascita dell'animale deve figurare nel suo passaporto e al momento della macellazione, sulla carcassa deve essere apposta un'etichetta contenente la categoria dell'animale. Quest'ultima deve essere riportata fino al distributore finale attraverso un sistema di rintracciabilità adeguato.

*Classificazioni, marcatura e controllo della presentazione e peso delle carcasse.* L'accordo stabilisce un sistema di classificazione e di marchiatura imparziale e comune. Queste operazioni sono effettuate da un organismo interprofessionale (Normabev), che ha anche il compito di controllare la presentazione e la pesatura delle carcasse dei bovini adulti. Questo sistema ha contribuito al rafforzamento della fiducia nelle relazioni commerciali fra i diversi operatori della filiera e a una maggiore trasparenza nella formazione del prezzo pagato all'allevatore.

*Spacci aziendali e vendita diretta della carne.* L'accordo stabilisce delle regole per l'attività degli spacci aziendali e per la vendita diretta di carne da parte degli allevamenti. Queste regole hanno saputo evitare attriti fra le diverse parti della filiera, facilitato la concessione di autorizzazioni agli spacci

sottraendole alla semi-clandestinità, e ristabilito un equilibrio concorrenziale nel mercato. L'accordo stabilisce, fra l'altro, le modalità di macellazione in azienda, le disposizioni sanitarie e di informazione del consumatore nella commercializzazione della carne, nonché alcuni criteri fiscali minimi di coloro che sono ammessi ad aprire gli spacci aziendali.

*Accesso al mercato del bestiame.* Codesto accordo stabilisce dei precisi criteri per regolare l'accesso al mercato del vivo ai soli operatori del settore, in modo da accrescere la sicurezza del luogo e delle transazioni commerciali. L'autorizzazione di accesso è rilasciata solo a coloro che forniscono le generalità di un responsabile e altre informazioni sull'impresa e la sua attività.

*Ripartizione dei costi dei test Bse.* L'accordo mira ad armonizzare i costi e la loro ripartizione fra gli operatori dei costi dei test Bse obbligatori per certe categorie di animali per tutti i canali commerciali. Esso stabilisce che l'acquirente trasmette l'integralità del costo dei test al venditore, in forma forfetaria per kg di carne, e preclude qualsiasi ulteriore riduzione di prezzo rispetto a quanto contrattato. L'importo forfetario deve essere riportato chiaramente nella fattura. Il suo importo è regolarmente rivisto in funzione del costo medio dei test.

*“Contratto trasparenza” con la ristorazione collettiva.* L'INTERBEV si fa garante nei confronti dei consumatori che le carni servite nella ristorazione collettiva corrispondano effettivamente alla qualità dichiarata. Dalla crisi Bse molti ristoratori collettivi hanno inserito nei loro menù carne di qualità di origine locale. Nonostante la legge sull'etichettatura obbligatoria, in cucina non è facile rispettare sempre le procedure di rintracciabilità dei prodotti derivati della carne. Il “contratto trasparenza” stipulato con INTERBEV prevede che la carne debba avere, oltre all'origine locale, una qualità superiore. In particolare, può essere acquistata carne intera o macinata proveniente dai muscoli della carcassa di bovini identificati, oppure preparazioni a base di carne bovina macinata proveniente almeno per il 50% dal muscolo di carcasse di bovini identificati e senza frattaglie. Per garantire il rispetto del “contratto trasparenza”, INTERBEV svolge controlli sulla rintracciabilità della carne e sugli acquisti in modo che la qualità della carne comprata sia effettivamente quella stabilita nei capitolati di appalto e nel contratto.

*Disciplinare di produzione degli animali da esportazione.* INTERBEV definisce le regole relative alla rintracciabilità e l'informazione per i ristalli nati e allevati in Francia e destinati all'esportazione. L'accordo intende garantire, attraverso un controllo esterno, che i ristalli francesi esportati siano stati allevati secondo le buone pratiche di allevamento stabilite e abbiano ricevuto un'alimentazione completamente vegetale, minerale e vitaminica. Il disciplinare comprende un insieme di norme tecniche di alimentazione,

condizioni di allevamento, esigenze di identificazione, gestione sanitaria, igiene, benessere e in termini di ambiente. Inoltre, si garantisce che gli animali allevati sono di razze da carne del tipo riportato sul passaporto.

### **5.6.1.3 Quali benefici per la filiera dell'interprofessionale francese**

*Credibilità, auto-responsabilità, direzione strategica.* Da quanto sopra descritto alcuni vantaggi dell'interprofessione appaiono evidenti. Innanzitutto, l'interprofessionale incoraggia, facilita e rende sistematico il dialogo fra le diverse categorie della filiera e il confronto sui rispettivi obiettivi, esigenze e problemi. In questo modo, la filiera è continuamente stimolata alla riflessione, all'analisi e alla ricerca e negoziazione di soluzioni e strategie comuni. Le proposte e le iniziative concordate nell'interprofessione hanno enormi vantaggi rispetto a quelle provenienti solamente da una singola organizzazione o categoria. Sul piano politico, in virtù della loro ampia rappresentatività, esse acquisiscono una notevole forza e credibilità nei confronti dei decisori pubblici nazionali ed europei, i quali di conseguenza sono più inclini ad ascoltare ed eventualmente concedere un adeguato sostegno normativo o/e finanziario. Sul piano economico, la concentrazione degli sforzi e delle risorse della maggioranza degli operatori di una filiera aumenta l'incidenza delle misure concordate sugli obiettivi desiderati e rafforza l'efficienza delle risorse impiegate. Per esempio, nei campi della promozione, comunicazione, ricerca applicata e sperimentazione, si potrebbero conseguire notevoli risparmi eliminando o riducendo sovrapposizioni e frammentazioni di competenze e attività e dispersioni eccessive di risorse.

Un altro vantaggio dell'interprofessione è rappresentato dai suoi effetti di responsabilizzazione dei rappresentanti della filiera nel progettare e contribuire al futuro dei propri membri. La condivisione di obiettivi comuni e il disegno di strategie comuni, consente di orientare la filiera a livello nazionale verso l'evoluzione futura della domanda, le emergenti richieste dei consumatori e contribuenti, nonché preparare gli operatori ad affrontare meglio e cogliere le opportunità delle sfide e degli eventi che si prospettano all'orizzonte.

*Effetti sul mercato.* A livello di mercato, gli effetti dell'interprofessione possono forse essere meno ovvi dei precedenti. Il diritto europeo sulla concorrenza vieta qualsiasi attività di controllo dei prezzi che non emani da disposizioni del Consiglio dei Ministri, come ad esempio quelle che attuano la PAC. Le norme europee vietano peraltro qualsiasi intesa fra operatori di una filiera che possa interferire sulla formazione dei prezzi o, in qualche modo, costituire un vantaggio competitivo nei confronti dei concorrenti. L'associazione interprofessionale è quindi ammessa laddove è prevista dai regolamenti comunitari settoriali e qualora non preveda alcuna funzione, al di fuori di quelle previste nelle relative organizzazioni di mercato, che non

interferisce con il funzionamento del mercato comune. Intese interprofessionali non possono quindi influire sui prezzi delle transazioni. Tuttavia, l'interprofessionale può agire sulla struttura del mercato, migliorandone il funzionamento e riducendo i costi di transazione per gli operatori. Gli accordi che stabiliscono delle regole comuni di comportamento per gli operatori, accrescono la trasparenza e la sicurezza delle transazioni commerciali. Ne costituisce un esempio efficace il recente accordo interprofessionale sulla pesatura e la classificazione delle carcasse, volto a rendere più obiettiva la procedura di determinazione del prezzo dell'animale conferito al macello. Come noto, il reddito degli allevatori dipende dal prezzo degli animali venduti, che a sua volta è determinato in base al peso e alla classificazione della carcassa. Queste due operazioni sono effettuate dal macello. Sebbene alcune modalità di valutazione siano regolate, la determinazione dei prezzi delle carcasse rimane una procedura piuttosto opaca, anche solo per il fatto che la valutazione è effettuata da un esperto dipendente dal macello. La recente diffusione di macchine per la classificazione ottica<sup>88</sup> ha introdotto solo lievi miglioramenti, poiché i metodi di lettura e taratura non sono armonizzati. Una comprova è che le macchine oggi operanti nei macelli non sostituiscono i valutatori dei macelli<sup>89</sup>. L'installazione delle macchine pone comunque un problema di costo. Per questa ragione lo scorso settembre INTERBEV ha deciso un prelievo addizionale, da dividere in parti uguali fra allevatori e macelli, per finanziare l'acquisto e la manutenzione di queste macchine. Un ulteriore accordo interprofessionale ha istituito Normabev, un organismo interprofessionale per il controllo della presentazione, pesatura, classificazione e marchiatura delle carcasse dei bovini adulti.

Negli ultimi anni, il disequilibrio fra il potere negoziale delle categorie componenti la filiera si è fortemente deteriorato, spostandosi dapprima verso gli intermediari, quindi all'industria di trasformazione e più di recente alla grande distribuzione. La produzione agricola incide sempre meno sui prezzi di mercato e sulle altre condizioni contrattuali – che vanno dai disciplinari di produzione, al pagamento di spese collaterali alle transazioni, alla fornitura di prodotti per campagne di promozione effettuate dai dettaglianti.

88) Le macchine per la classificazione delle carcasse oggi in commercio funzionano sulla base dell'analisi delle immagini trasmesse da una telecamera che riprende la carcassa durante il suo passaggio. La macchina permette in questo modo di stabilire automaticamente la classe di una carcassa in base alla conformazione dell'animale e il suo stato di ingrasso.

89) A livello sperimentale si stanno mettendo a punto delle macchine che dovrebbero dare risultati più obiettivi, attraverso la valutazione del rendimento del muscolo. Questa tecnica rivoluzionerebbe il mercato poiché gli animali sarebbero pagati in funzione del loro valore intrinseco e non in base alla loro apparenza.

Questa evoluzione si è riflessa in una progressiva espansione dei margini degli operatori a valle e in una marcata asimmetria e inerzia nella trasmissione dei prezzi lungo la filiera. Il fenomeno è apparso evidente durante la crisi Bse, durante la quale i prezzi al dettaglio hanno mostrato solo una lieve flessione nonostante il tracollo dei prezzi degli animali da carne<sup>90</sup>.

Alla base di questo disequilibrio fra forze contrattuali risiede la debole organizzazione della produzione nei confronti dei settori più a valle, che invece sono sempre più concentrati e organizzati. L'interprofessione, in questo caso, non aiuta a rafforzare l'aggregazione e l'organizzazione della produzione agricola, se non in misura secondaria. Ciononostante, l'interprofessione aiuta a stabilire delle regole di comportamento per tutti gli operatori della filiera e ad accrescere la trasparenza rispetto alle pratiche commerciali applicate e ai margini dei diversi operatori. Per esempio, la commissione sulle transazioni e l'osservatorio prezzi voluto e partecipato dall'interprofessione aiutano a ristabilire trasparenza nel mercato e a migliorare l'equilibrio negoziale fra i diversi operatori. La prima è un organismo indipendente incaricato di esaminare e vigilare sulle relazioni commerciali fra operatori, mentre l'osservatorio dei prezzi misura e monitora i margini che si formano in ciascun anello della filiera.

Infine, l'interprofessione può, proprio grazie alla sua ampia rappresentatività e credibilità, mettere in atto strategie di qualità mirate a particolari segmenti di mercato e vigilare sulla loro effettiva applicazione. Un esempio concreto è stato illustrato sopra in relazione al "contratto qualità" con la ristorazione collettiva. Secondo tale contratto, le offerte della ristorazione collettiva di carne di alta qualità vengono verificate e garantite da INTER-BEV. In questo caso, facendosi da garante del prodotto presso i consumatori, l'interprofessione assicura anche la funzionalità ed il successo di un nuovo e distinto segmento di mercato della carne di alta qualità. Queste attività di osservazione, organizzazione e controllo possono facilmente ricevere sostegno dai poteri pubblici locali e nazionali, grazie alla loro credibilità e rappresentatività.

### **5.6.1.4 Le chiavi di successo dell'interprofessione francese**

L'interprofessione in Francia è nata come entità pubblica negli anni trenta e si è sviluppata come privata alla metà degli anni settanta, in un

---

90) Il calo dei prezzi al dettaglio si è spesso realizzato dopo che la situazione era stata denunciata dai vari operatori della filiera all'opinione pubblica. Terminata la crisi, tuttavia, varie analisi condotte a livello europeo hanno rilevato che la grande distribuzione ha aumentato ulteriormente i propri margini rispetto alla situazione precedente la crisi, attraverso l'aumento dei prezzi e/o la riduzione della qualità.

contesto in cui il rapido sviluppo dell'industria alimentare e la profonda trasformazione dell'agricoltura e delle campagne nazionali richiamavano l'attenzione su dispositivi in grado di indirizzare e organizzare le filiere in modo efficace. Allo scopo, le divergenze di vedute e le frizioni fra gli interessi delle diverse categorie dovevano essere ridotti al minimo. In quel periodo, le politiche dirigistiche, peraltro molto circoscritte dal diritto comunitario, lasciavano il passo a politiche di intervento pubblico più moderato, espresse nei concetti di concertazione fra pubblico e privato e di auto-responsabilizzazione dei corpi sociali intermedi.

Il contesto storico è importante per capire il successo dell'interprofessione in Francia. Vi sono tuttavia altri fattori chiave che hanno contribuito a questo successo francese. Le prime condizioni per avviare un'interprofessione sono l'esistenza di obiettivi condivisi da tutte le categorie della filiera ed una concreta convinzione che perseguendo tali obiettivi insieme generi vantaggi reciproci.

Nella Francia di quel periodo, questi elementi furono condivisi da persone dotate di una profonda conoscenza della struttura politica ed economica delle filiere e del mercato e con una lunga visione sugli sviluppi del settore agro-alimentare nazionale. Nello sviluppo dell'interprofessione ha giocato un ruolo importante l'abilità di individuare aree di collaborazione con gradi di divergenza progressivamente maggiori in funzione della soglia di disponibilità dei soggetti ad affrontarli senza eccessivi attriti. Il meccanismo funzionava in questo modo: più numerose erano le esperienze di collaborazione concluse in positivo, più la fiducia nell'interprofessione aumentava e la disponibilità a trattare questioni più difficili saliva. A tale proposito, nel contesto attuale, le attività con un debole potenziale di conflittualità potrebbero essere quelle di promozione del prodotto carne e del suo valore nutrizionale.

Un altro fattore chiave dell'interprofessione francese è insito nella sua struttura giuridica. Come menzionato sopra, l'interprofessionale può chiedere ai poteri pubblici di estendere l'efficacia di un accordo interprofessionale a tutti gli operatori nazionali della filiera. In questa circostanza, l'accordo diventa legge e l'interprofessionale può agire in giustizia contro coloro che non lo rispettano, chiedere il pagamento di adeguate sanzioni ed il risarcimento dei danni a proprio favore. Questo strumento giuridico è fondamentale per dare efficacia agli accordi interprofessionali, in particolare modo quando essi prevedono il prelievo di tasse parafiscali per finanziare certe attività comuni. Senza questo meccanismo, i singoli operatori sarebbero difficilmente disposti a contribuire ad iniziative interprofessionali che hanno un beneficio generale. Infatti, qualora fossero attuate, queste iniziative gioverebbero tutti gli operatori della filiera, che abbiano contribuito o meno ai costi dell'iniziativa medesima. Per questa ragione, l'autorità pub-



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 prodotta 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 foraggere, 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 modificare 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 foraggiere 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.