

L'ITALIA E LA PAC POST 2020: CONTRIBUTO ALL'ANALISI DI CONTESTO PER GLI OBIETTIVI SPECIFICI DELL'OG1

Approfondimenti settoriali: filiere zootecniche



**Documento realizzato nell'ambito del Programma Rete Rurale
Nazionale 2014-20
Piano di azione 2021-23
Scheda progetto Ismea-10.2 Competitività e Filiere Agroalimentari**

Autorità di gestione: Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali

Ufficio DISR2 - Dirigente: Paolo Ammassari

Responsabile scientifico: Fabio Del Bravo

Coordinamento operativo: Antonella Finizia

Autori: Antonella Finizia, Linda Fioriti, Paola Parmigiani, Mariella Ronga

Ha collaborato Gabriele Canali, Vsafe s.r.l., spin off dell'Università Cattolica del S. Cuore

Data: marzo 2021

Impaginazione e grafica:

Roberta Ruberto e Mario Cariello



Sommario

Introduzione	5
FILIERA LATTIERO CASEARIA.....	9
Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare	9
Grado di dipendenza dall'estero e vulnerabilità alle oscillazioni dei prezzi internazionali.....	9
Deficit competitivo in termini di costi di produzione.....	9
Oscillazioni dei costi di produzione	10
Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività.....	12
Frammentazione del sistema produttivo e forte disparità regionale e territoriale	12
Dinamica dei consumi di prodotti lattiero caseari	13
Dinamica delle esportazioni e propensione all'export.....	14
Produzioni di qualità certificata.....	15
Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore	17
Rapporti di filiera e catena del valore	17
Livello di aggregazione all'interno del settore	18
Analisi SWOT Filiera lattiero casearia.....	20
FILIERA CARNE SUINA.....	21
Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare	21
Grado di dipendenza dall'estero e vulnerabilità alle oscillazioni dei prezzi internazionali.....	21
Deficit competitivo in termini di costi di produzione.....	22
Redditività degli allevamenti suinicoli.....	22
Oscillazioni dei costi di produzione	24
Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività.....	25
Elevata concentrazione del sistema produttivo nelle regioni del Nord Italia	25
Elevata specializzazione produttiva.....	26
Dinamica dei consumi di carne suina e salumi.....	27
Dinamica delle esportazioni e propensione all'export.....	28
Produzioni di qualità certificata.....	30
Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore	33
Rapporti di filiera sbilanciati a sfavore della parte agricola	33
Livello di aggregazione all'interno del settore	33
Integrazione verticale.....	34
Progetti di collaborazione per la sostenibilità.....	35
Analisi SWOT Filiera carne suina	36
FILIERA CARNE BOVINA	37



Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare	37
Forte dipendenza dall'estero e redditività incerta	37
Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività.....	40
La destrutturazione in atto della domanda interna	40
Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore	41
Livello di aggregazione all'interno del settore	41
Rapporti di filiera sbilanciati a sfavore della parte agricola	42
Analisi SWOT Filiera carne bovina	44
FILIERA OVICAPRINA.....	46
Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare	46
Dipendenza dalle dinamiche dei mercati esteri	46
Redditività degli allevamenti ovini	46
Oscillazioni dei costi di produzione	48
Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività.....	49
Produzioni di qualità certificata.....	49
Dinamica dei consumi interni e driver di scelta	49
Ruolo chiave e andamento delle esportazioni	50
Frammentazione del sistema produttivo e forte concentrazione territoriale	51
Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore	53
Rapporti di filiera e catena del valore	53
Analisi SWOT Filiera oviceprina	55
Conclusioni: strategie d'intervento e possibili politiche per il settore zootecnico	56



Introduzione

Questo documento rappresenta il primo di una serie di contributi per l'approfondimento delle analisi di contesto relative all'obiettivo generale 1 (*Promuovere un settore agricolo intelligente, resiliente e diversificato che garantisca la sicurezza alimentare*), condotte nei Policy Brief riguardanti gli obiettivi specifici 1, 2 e 3¹.

Con le analisi di contesto specifiche per le principali filiere agroalimentari italiane si intendono fornire ulteriori elementi rilevanti al fine di definire **una strategia per favorire il rafforzamento della competitività del settore agroalimentare e per l'adeguamento alle sfide della sostenibilità**, che tenga conto delle differenze e specificità settoriali. Questo primo documento riguarda in particolare le quattro filiere zootecniche del latte bovino, della carne bovina, della carne suina e del settore ovicaprino.

La zootecnia assume una rilevanza significativa per l'apporto alla formazione del valore dell'agricoltura nazionale - con un'incidenza pari a poco meno di un terzo sulla produzione agricola a prezzi correnti - e per il suo contributo alla sicurezza alimentare.

Nonostante gli enormi progressi che sono stati compiuti negli ultimi anni per ridurre gli impatti negativi – in larga parte grazie alla ricerca e all'innovazione – l'allevamento genera una quota importante di emissioni di ammoniaca e, in misura meno incisiva, di gas ad effetto serra, consuma notevoli quantità di risorse non rinnovabili e, in parte, è causa di perdita di biodiversità. Affinché la competitività, l'efficienza e la sostenibilità della zootecnia nazionale siano mantenute e migliorate è indispensabile concepire una strategia multivariata e coordinata, che tenga conto delle **Raccomandazioni della Commissione** per il piano strategico della PAC dell'Italia², considerando che il settore zootecnico è fortemente chiamato in causa non solo per quanto riguarda la resilienza e la competitività del settore agricolo, ma anche per il contributo al conseguimento degli obiettivi dell'Unione in materia di ambiente e clima e non ultimo per rispondere alle esigenze sociali in termini di miglioramento del benessere animale e di riduzione dell'uso di antimicrobici. Quest'ultimo obiettivo entra, peraltro, a far parte dei target definiti dal *New Green Deal* – specificatamente nella Strategia Farm to Fork – cioè una riduzione del 50% delle vendite di antimicrobici per gli animali negli allevamenti e nell'acquacoltura. Nell'impianto strategico della nuova PAC è stato dedicato un obiettivo specifico, il 9, agli scopi di aumentare la risposta della filiera agroalimentare alle esigenze della società in termini di benessere animale, riduzione dell'uso di antibiotici negli allevamenti e prodotti sani e di qualità.

Considerando l'importanza sempre maggiore assunta delle questioni legate ai cambiamenti climatici e alla sostenibilità delle produzioni, non solo rispetto agli impegni internazionali assunti in tema di emissioni di gas serra e ammoniaca, ma soprattutto nel quadro strategico degli obiettivi che l'Unione stessa si è posta con il *New Green Deal*, le aziende zootecniche sono sempre più esposte, sia dal punto di vista normativo sia dal punto di vista delle richieste provenienti dagli anelli successivi della filiera. Infatti, negli ultimi anni anche la sensibilità dell'opinione pubblica nei confronti della minaccia dei cambiamenti climatici e del surriscaldamento del pianeta è diventata sempre più diffusa e profonda. In questo senso, la diffusione tramite *media* e *social* di notizie che identificano nell'allevamento intensivo la responsabilità di una quota rilevante di emissioni in atmosfera, con conseguenti effetti sui cambiamenti climatici, tende a orientare l'opinione pubblica contro il sistema produttivo zootecnico e a danneggiare l'immagine dell'intera filiera zootecnica.

Se non adeguatamente affrontati in termini di strategia e investimenti, gli impegni e i vincoli in tema di **sostenibilità** possono rappresentare un reale freno alla competitività proprio nelle aree più vocate. Viceversa, le imprese in grado di realizzare e comunicare adeguatamente a valle l'impegno verso una transizione *green* possono acquisire un significativo vantaggio competitivo.

¹ L'Italia e la PAC post-2020: Policy Brief 1, versione aggiornata il 30 novembre 2020; L'Italia e la PAC post-2020: Policy Brief 2 e Policy Brief 3, versioni aggiornate al 1° dicembre 2020.

² Commissione Europea, *Raccomandazioni della Commissione per il piano strategico della PAC dell'Italia che accompagna il documento Comunicazione della commissione al Parlamento europeo, al Consiglio, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni Raccomandazioni agli Stati membri sui relativi piani strategici della Politica agricola comune*, SWD (2020) 396 final, Bruxelles 18.12.2020.



Nonostante la rilevanza della questione ambientale le risposte dal mondo agricolo alla richiesta di cambiamento del paradigma produttivo e di innovazione verso soluzioni a minor impatto ambientale che possano ridurre gli effetti di refluvi e gas zootecnici sul clima risultano ancora parziali. Da un'indagine realizzata da Ismea-RRN nel mese di dicembre 2019 sull'approccio ai cambiamenti climatici da parte delle aziende zootecniche³, è emersa una diffusa consapevolezza dei loro effetti negativi sulla produttività e la redditività, ma un imprenditore su tre ha dichiarato di non aver introdotto misure di mitigazione (per esempio interventi per migliorare il trattamento, la gestione e la distribuzione degli effluenti oppure l'introduzione di diete a minor contenuto di azoto) e/o adattamento (per esempio investimenti strutturali per migliorare il microclima delle stalle oppure innovazione tecniche o tecnologiche) per motivi di carattere economico. In particolare, circa la metà degli imprenditori ha dichiarato che gli investimenti necessari per l'implementazione di azioni di mitigazione e/o adattamento sono troppo onerosi e i vantaggi attesi si realizzano solo nel lungo termine. La seconda motivazione (1 caso su 5), sempre di natura economica, è la mancanza di risorse finanziarie o la difficoltà di accesso al credito.

Sempre nell'ambito della gestione degli allevamenti in un'ottica di sostenibilità ambientale, anche le sfide che attendono il settore della sanità e il comparto agroalimentare si sono fatte negli anni sempre più complesse. Il benessere animale, il consumo di farmaci, l'utilizzo del macello come osservatorio epidemiologico e la biosicurezza, al pari dei rischi sanitari a essa legati, risultano sempre di più connessi tra loro rendendo di fatto necessario un approccio integrato. La diffusione di fenomeni come l'antibiotico-resistenza, inoltre, ha assunto negli ultimi anni dimensioni drammatiche tali da rendere indispensabile e non procrastinabile una programmazione degli interventi preventivi⁴.

La redditività economica del comparto agro-zootecnico, la produttività delle aziende e la valorizzazione delle produzioni risultano strettamente legate al livello di **benessere degli allevamenti**, che dal 2007 costituisce uno dei criteri di gestione obbligatori di condizionalità dei Pagamenti diretti⁵ in ambito PAC e l'oggetto specifico di una misura dello sviluppo rurale⁶. Ciononostante, la Misura 14 specificamente dedicata al benessere degli animali non è stata impiegata in maniera diffusa né in Italia né a livello europeo, secondo l'audit della Corte dei Conti Europea⁷. Tra gli impegni relativi al miglioramento delle condizioni di stabulazione per i bovini, tuttavia, l'Italia è al momento tra i Paesi più attivi con oltre 30 interventi finanziati in 6 Regioni, in particolare per quanto riguarda interventi di miglioramento nelle aree di riposo, con un ricambio più frequente della paglia e la dotazione di pavimentazioni morbide per il riposo, l'aumento delle superfici a disposizione dei capi interventi per l'accesso temporaneo a stabulazione libera. Per quanto riguarda, invece, le condizioni di stabulazione, i principali interventi attuati riguardano la numerosità delle mangiatoie e degli abbeveratoi e l'igiene e la pulizia di locali e attrezzature.

Il benessere animale rappresenta una sfida decisiva, non solo per la transizione ecologica definita dalle strategie europee future, ma anche per la competitività delle aziende che attuano specifici investimenti e che si confrontano con il mercato e con le richieste degli acquirenti intermedi e finali della filiera zootecnica. In alcuni contratti di riferimento a livello nazionale relativi al settore dell'allevamento bovino da latte, ad esempio, il benessere animale costituisce già un requisito per la definizione del livello di remunerazione del latte crudo ceduto alle industrie di trasformazione. Il non raggiungimento del livello minimo di benessere animale stabilito nel contratto può comportare, infatti, una riduzione del prezzo alla stalla. Un esempio

³ ISMEA-RRN, *La risposta delle aziende zootecniche italiane ai cambiamenti climatici. I risultati di un'indagine*, dicembre 2019. <https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/18872>

⁴ RRN, *L'Italia e la PAC post 2020 - Policy Brief 9, OS 9: Migliorare la risposta dell'agricoltura dell'UE alle esigenze della società in materia di alimentazione e salute, compresi alimenti sicuri, nutrienti e sostenibili, sprechi alimentari e benessere degli animali*, aggiornamento a febbraio 2021 (documento non pubblicato).

⁵ Baseline: Criteri, norme e requisiti di base per chi aderisce agli impegni delle Misure dello Sviluppo Rurale https://www.reterurale.it/baseline/produzioni_animali

⁶ Ai sensi dell'articolo 9 del Regolamento (UE) n. 1307/2013 recante norme sui pagamenti diretti agli agricoltori nell'ambito dei regimi di sostegno previsti dalla PAC, la Misura 14 prevede pagamenti per il benessere degli animali rivolti agli agricoltori che si impegnano volontariamente a realizzare interventi consistenti in uno o più impegni pluriennali, che vanno al di là delle condizioni obbligatorie (*baseline*) e della pratica ordinaria.

⁷ Corte dei Conti Europea, *Il benessere degli animali nell'UE: colmare il divario tra obiettivi ambiziosi e attuazione pratica*, 2018 <https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/21528>



attuale di valutazione del livello di benessere animale raggiunto dall'azienda è quella realizzata con il metodo CReNBA. Il metodo è un sistema di valutazione degli allevamenti elaborato dall'IZS (Istituto Zooprofilattico Sperimentale) della Lombardia e dell'Emilia-Romagna, sede del Centro di Referenza Nazionale per il Benessere Animale⁸. L'assegnazione del punteggio finale della stalla (*score*) prevede una stima complessiva della realtà dell'allevamento, attraverso la compilazione di una check-list in cui concorrono aspetti manageriali, strutturali, di biosicurezza ma anche e soprattutto una verifica della capacità di adattamento degli animali all'ambiente. Per quanto riguarda il management, che apparentemente impatta in maniera più indiretta sugli animali, si considera il numero degli addetti che si occupano dei capi, la loro esperienza e la loro formazione; un altro elemento di valutazione è rappresentato dal ricorso o meno a un nutrizionista per la formulazione bilanciata della dieta degli animali. Per quanto riguarda gli aspetti strutturali si considerano le caratteristiche degli ambienti di stallo delle bovine, come la densità dei capi, lo spazio in mangiatoia, il numero e il tipo di abbeveratoi, la disponibilità di un'area di esercizio, ecc., mentre per la biosicurezza è rilevante la considerazione delle misure che contribuiscono a limitare la diffusione dei patogeni. La parte più importante della valutazione consiste negli aspetti strettamente sanitari e nelle misurazioni effettuate sugli animali stessi, come la prevalenza di zoppie, di patologie respiratorie o enteriche, di lesioni cutanee, l'esistenza comportamenti agonistici o coesivi fra gli animali, ecc.

Il **Piano Nazionale del Benessere Animale (PNBA)** cerca di rispondere all'esigenza di ottemperare alle disposizioni previste dalle norme nazionali e comunitarie⁹, e di rendere uniformi la programmazione e le modalità di esecuzione dei controlli a livello nazionale. In particolare, il Mipaaf e il Ministero della Salute hanno presentato all'inizio del 2021 il "Sistema di qualità nazionale benessere animale" (SQNBA)¹⁰, sistema di certificazione supportato da Accredia (Ente Italiano di Accreditamento) per definire uno schema base di produzione di carattere nazionale mirato a rafforzare la sostenibilità ambientale, economica e sociale delle produzioni di origine animale. Il requisito di base per il rilascio della certificazione SQNBA è rappresentato dall'adesione, comunque volontaria, al sistema ClassyFarm¹¹. Il sistema ClassyFarm definisce la *categoria di rischio* dell'allevamento in base alla raccolta e l'elaborazione dei dati relativi alle diverse aree di valutazione (biosicurezza, benessere animale, parametri sanitari, parametri produttivi, alimentazione animale, consumo di farmaci, lesioni rilevate al macello). I dati di base sono riferiti agli allevamenti censiti nella Banca dati nazionale dell'Anagrafe Zootecnica del ministero della Salute (BDN). L'obiettivo del SQNBA è quello di promuovere l'adozione di idonei manuali di buone pratiche e di corretta gestione degli animali, favorendo un recupero di competitività dell'attività di allevamento e garantendo la trasparenza del processo produttivo nei confronti dei consumatori.

La sostenibilità ambientale e il benessere animale rappresentano la sfida emergente in cui far convergere le strategie e le risorse della prossima programmazione nazionale per la zootecnia, ma vanno a intersecarsi con altri fattori e criticità che, nello specifico, influenzano la competitività, in termini di redditività, orientamento al mercato e posizionamento nella catena del valore lungo le singole filiere.

È, infine, innegabile che queste sfide sono state rese ancora più complesse dall'irrompere della crisi conseguente alla pandemia **Covid-19**, che sta determinando effetti più contenuti sul settore agroalimentare nel suo complesso rispetto ad altri settori economici, ma molto differenziati all'interno del settore, con impatti importanti per alcune filiere in particolare, come quella della carne suina.

Nel documento sono specificamente analizzati questi elementi per le filiere del latte bovino, della carne suina, della carne bovina e del settore ovicaprino articolando la trattazione secondo gli obiettivi specifici della nuova PAC, con l'obiettivo di arrivare all'identificazione dei punti di forza e debolezza, delle minacce e delle opportunità da sottoporre al confronto e alla discussione con gli stakeholder. L'analisi di contesto è supportata dalle **Schede di settore**, documenti in formato slide (a cui si rimanda di volta in volta nel testo)

⁸ <http://www.izsler.it>

⁹ Uno degli obiettivi del PNBA è quello di allineare il sistema dei controlli nazionali sulla base della nuova normativa comunitaria del Reg.(UE) 625/2017 ed altri atti delegati e di esecuzione.

¹⁰ SQNBA è stato introdotto dall'art. 224 bis della Legge 77/2020 (conversione in legge del cd. Decreto Rilancio).

¹¹ La piattaforma Classyfarm è il risultato di un progetto voluto e finanziato dal ministero della Salute e realizzato dall'Istituto Zooprofilattico Sperimentale di Lombardia ed Emilia-Romagna con la collaborazione dell'Università di Parma (<http://www.classyfarm.it/>).



che sono pubblicate contestualmente a questo documento e forniscono una descrizione completa dei dati settoriali attraverso grafici e tabelle. Inoltre, per i dati di dettaglio regionale ci si è avvalsi delle banche dati sugli **Indicatori di competitività regionali** sviluppate per la Rete Rurale nell'ambito degli Osservatori RRN-Ismea e consultabili on line nella sezione Filiere¹². Alla fine dell'analisi di ciascun obiettivo specifico sono sintetizzati i punti chiave che si traducono in elementi della tabella SWOT.

¹² [Filiera - Osservatori RRN-Ismea \(ismeamercati.it\)](http://ismeamercati.it).



FILIERA LATTIERO CASEARIA

Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare

Grado di dipendenza dall'estero e vulnerabilità alle oscillazioni dei prezzi internazionali

Il settore lattiero caseario nazionale è caratterizzato da una strutturale dipendenza dall'estero, anche se negli ultimi anni se ne evidenzia una riduzione e uno spostamento verso i prodotti finiti, come conseguenza di un aumento della produzione interna di latte e di una sostanziale contrazione delle importazioni di materia prima. La produzione nazionale soddisfa circa l'80% dei fabbisogni interni, come evidenziato dall'indice di autoapprovvigionamento (Scheda di settore Latte bovino¹³, **slide 8**), mentre il restante 20% è soddisfatto dalle importazioni di latte (sfuso e confezionato) e derivati (formaggi, burro, yogurt, ecc.).

In particolare, le importazioni di latte in cisterna e semilavorati (tipo cagliate) incidono per il 12% circa sul totale delle materie prime impiegate nella trasformazione industriale e questa dipendenza dall'estero fa sì che il prezzo del latte nazionale - soprattutto la quota non destinata a produzioni che si fregiano di una Indicazione Geografica - sia particolarmente soggetto alle oscillazioni dei prezzi esteri e alla pressione competitiva dei principali fornitori di materia prima, Germania e Francia (**slide 7; 15**).

Ormai da diversi anni, il mercato lattiero-caseario ha assunto una dimensione globale e, in virtù della dipendenza dalle importazioni, le dinamiche nazionali risultano fortemente influenzate anche dall'andamento della produzione e della domanda su scala mondiale. Nell'ultimo decennio il mercato lattiero caseario mondiale è stato caratterizzato da una forte variabilità dei prezzi, a causa di repentini squilibri tra l'offerta di latte nei principali bacini produttivi, dovuti in particolare ad andamenti climatici sfavorevoli e alla fine del regime delle quote a partire dal 1° aprile 2015, e la domanda da parte dei principali importatori; in particolare, si fa riferimento alle brusche oscillazioni della domanda cinese, all'embargo russo, all'eccezionale richiesta di burro registrata tra il 2016 e il 2017 (**slide 21**).

Nonostante il percorso decrementale del tetto delle quote in modo da rimuovere gradualmente il vincolo produttivo (*soft landing*) e l'introduzione del cosiddetto Pacchetto Latte¹⁴ contenente una serie di strumenti per migliorare la catena di approvvigionamento del settore lattiero-caseario e aumentarne la resilienza dopo la fine del sistema delle quote, nel 2015-2016 il mercato lattiero caseario è stato interessato da gravi turbative che hanno spinto la Commissione Europea ad attivare le misure di emergenza previste dall'OCM (Reg. 1308/2013, artt.11-16 intervento pubblico per latte scremato e burro e artt. 17-18 aiuto all'ammasso privato per latte scremato, burro e formaggi DOP-IGP). Le misure a supporto del latte scremato in polvere e burro, pur non interessando direttamente i produttori italiani, hanno contribuito a ristabilire l'equilibrio tra domanda e offerta allentando le tensioni al ribasso anche sui prezzi del latte alla stalla. Tra le misure eccezionali che hanno avuto impatto diretto sui produttori italiani si elencano l'aiuto per la riduzione della produzione lattiera (Regolamento delegato UE 2016/1612) e l'aiuto all'ammasso privato per taluni formaggi introdotto a fronte dell'emergenza Covid-19 (Regolamento delegato UE 2020/591).

Deficit competitivo in termini di costi di produzione

Rispetto ai principali produttori europei di latte bovino, gli allevamenti nazionali sono caratterizzati da costi di produzione mediamente più elevati (10-15% in più rispetto alla media UE), a causa della notevole incidenza delle spese per l'alimentazione del bestiame sostanzialmente basata su mangimi (semplici e concentrati), contrariamente alla rilevanza dell'utilizzo del pascolo su cui possono contare gli allevamenti del Nord Europa. Da aggiungere che la produttività del lavoro, oltre a essere estremamente influenzata a livello territoriale dalle caratteristiche strutturali in termini di dimensione e organizzazione del lavoro, nelle aziende italiane è decisamente più bassa rispetto alla media europea, considerato che l'impiego della manodopera è molto più intenso negli allevamenti confinati.

¹³ Ismea, Settore Lattiero caseario, Scheda di settore, Dicembre 2020.

¹⁴ Regolamento (UE) n. 261/2012.



Sulla base del monitoraggio realizzato dall'Ismea¹⁵, in Italia i costi di alimentazione incidono mediamente per il 65-70% sui costi di produzione del latte bovino (esclusi i costi fissi, rappresentati essenzialmente da ammortamenti e interessi sul capitale investito) e possono subire significative variazioni a seconda delle dimensioni aziendali e della disponibilità di superfici agricole e della conseguente possibilità di autoproduzione degli alimenti che consente di ridurre l'esposizione alle fluttuazioni del mercato delle materie prime (**slide 16-17**).

A livello regionale esistono sostanziali differenze nella struttura dei costi, che sono legate alle condizioni pedoclimatiche e alla zona altimetrica in cui è localizzata l'azienda oppure alla destinazione del latte. Nelle aree montane, ad esempio, la presenza dei pascoli può favorire la limitazione dei costi di alimentazione, ma possono essere maggiori i costi del lavoro, soprattutto a causa della difficile meccanizzazione delle attività aziendali; diversamente, se il latte è destinato a produzioni che si fregiano di una Indicazione Geografica e, quindi, sussistono vincoli derivanti dai disciplinari di produzione (per esempio limitazioni specifiche nell'alimentazione delle bovine) i costi di produzione possono risultare più elevati (**slide 18**).

Altri vincoli che possono avere un impatto significativo sui costi di gestione derivano da specifici obblighi legislativi in materia ambientale (per es. direttiva nitrati) e di benessere degli animali (per es. microclima adeguato e confort nei ricoveri, disponibilità di paddock e aree di pascolo). Tali vincoli normativi possono essere più impattanti per gli allevamenti italiani rispetto al resto dell'UE se si considera l'elevato costo della terra¹⁶ e la ridotta disponibilità di superfici rurali, soprattutto nelle zone a maggiore intensità di allevamento considerando che la produzione è fortemente concentrata in alcune aree del Paese; in Lombardia, Emilia Romagna, Veneto e Piemonte si localizza oltre la metà degli allevamenti e circa l'80% del patrimonio nazionale di bovini da latte (**slide 12**).

Al fine di ridurre il rischio di abbandono dell'attività di allevamento a causa della ridotta marginalità e al fine di mantenere gli attuali livelli di produzione e assicurare un approvvigionamento stabile all'industria di trasformazione locale, evitando conseguenze economiche e sociali negative, l'Italia ha attribuito un **pagamento accoppiato** – in base alle opzioni previste dall'art. 52 del Regolamento 1307/2013 – concesso a ciascuna vacca che abbia partorito nell'anno solare di riferimento e per la quale si possa dimostrare che il latte ottenuto abbia il requisito della qualità¹⁷.

Oscillazioni dei costi di produzione

I costi degli allevamenti da latte nazionale sono fortemente influenzati dalle repentine fluttuazioni dei prezzi dei principali input produttivi. Nell'ultimo quinquennio, in base all'andamento dell'Indice Ismea dei prezzi dei mezzi correnti si è passati da un livello contenuto del 2016 a un rimbalzo significativo nel 2018 (**slide 16**).

In particolare, per quanto riguarda l'alimentazione del bestiame è importante sottolineare come i costi aziendali possano essere influenzati dalle fluttuazioni del mercato globale delle materie prime, soprattutto **mais e soia**, in considerazione della forte dipendenza dalle importazioni. Ad esempio per il mais, che

¹⁵ Secondo le disposizioni del DL 51/2015 e sulla base di una metodologia condivisa con il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, l'ISMEA ha avviato un monitoraggio dei costi variabili di produzione che includono le spese di alimentazione (inclusa autoproduzione e alimentazione dei capi da rimonta e vitelli), le spese sanitarie (medicinali, veterinario e fecondazione), le spese energetiche (elettricità, carburanti, acqua, lubrificanti), le spese generali (lettimi, disinfettanti, detergenti, ecc.), la manodopera (familiare, salariati e avventizi).

¹⁶ EUROSTAT, *Agricultural land prices and rents*, marzo 2018.

<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8756523/5-21032018-AP-EN.pdf/b1d0ffd3-f75b-40cc-b53f-f22f68d541df>

¹⁷ Il requisito della qualità è soddisfatto se sono rispettati almeno due dei tre parametri igienico-sanitari seguenti: tenore di cellule somatiche inferiore a 300.000 per ml; tenore in carica batterica inferiore a 40.000 per ml (a 30° C); una concentrazione in proteine superiore al 3,35%. Nel caso in cui un parametro non sia nei limiti appena richiamati, dovrà comunque rispettare i seguenti valori: tenore di cellule somatiche (per ml) inferiore a 400.000; tenore di carica batterica a 30° (per ml) inferiore a 100.000; contenuto di proteina superiore a 3,2%. Per ciò che concerne le stalle produttrici di latte destinato a formaggi Dop o Igp o comunque a regimi di qualità certificati, è sufficiente che il prodotto rispetti un solo parametro prestabilito. Alle vacche da latte appartenenti ad allevamenti di qualità, ovvero che rispettano i parametri sopra descritti sono destinati 71,81 euro/capo (sulla base del numero di capi accertati dagli organismi pagatori nel 2019).



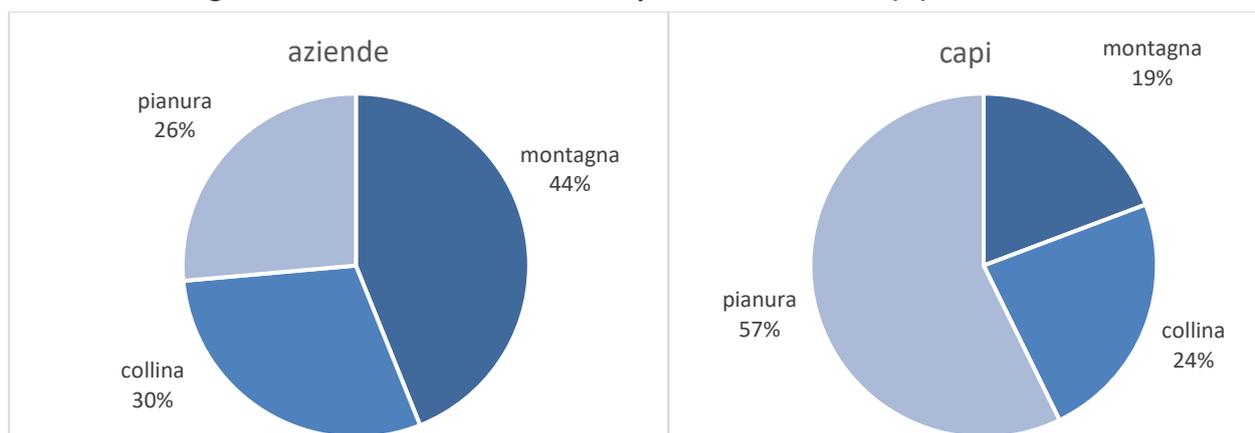
costituisce una quota preponderante della componente amidacea della razione delle vacche da latte, l'autoapprovvigionamento si è significativamente ridotto nell'ultimo decennio, a causa della consistente contrazione della superficie investita (-33% tra il 2009 e il 2017) e la produzione nazionale copre meno della metà del fabbisogno interno, esponendo le filiere zootecniche alle oscillazioni legate al mercato internazionale (principali fornitori Ucraina, Ungheria, Romania).

A queste considerazioni si aggiunge l'incertezza legata alle variabili climatiche (siccità, umidità) che possono impattare significativamente sulla produzione sia dal punto di vista delle rese che della qualità (per es. aflatossine). Da un'indagine realizzata da Ismea-RRN nel mese di dicembre 2019 sull'approccio ai cambiamenti climatici da parte delle aziende zootecniche¹⁸, è emerso che negli ultimi cinque anni l'attività di allevamento è stata influenzata soprattutto dall'aumento repentino ed eccezionale delle temperature (9 casi su 10), dalla siccità e la conseguente scarsa disponibilità di acqua per l'irrigazione (quasi 8 aziende su 10); piuttosto rilevante è stata anche la maggiore frequenza di malattie e attacchi parassitari riscontrata sia con riferimento alle colture che agli animali (7 allevatori su 10). Gli effetti negativi del cambiamento climatico hanno un impatto non trascurabile sull'attività produttiva poiché, nella maggior parte dei casi, l'imprenditore deve far fronte a un esborso economico imprevisto: l'incremento dei costi di produzione è, infatti, una circostanza menzionata da oltre i tre quarti dei rispondenti (sommando le risposte "abbastanza" e "molto") come conseguenza del verificarsi di eventi climatici avversi.

Negli ultimi cinque anni sono state riscontrate anche difficoltà nello svolgimento delle ordinarie operazioni colturali (68,2% dei rispondenti) e la riduzione quali-quantitativa della produzione foraggera (66,3%) che ha avuto conseguenze sulla disponibilità di alimenti per il bestiame. Nonostante la consapevolezza diffusa sugli effetti dei cambiamenti climatici sulla redditività aziendale, oltre un terzo degli intervistati ha dichiarato che non attiverà nessuna copertura assicurativa delle produzioni per far fronte a perdite dovute a eventi climatici estremi. Tra coloro che hanno introdotto misure di adattamento ai cambiamenti climatici, è comunque risultato piuttosto raro il ricorso a polizze assicurative agevolate e pressoché trascurabile il ricorso a fondi mutualistici.

Sulla base dell'ultima rilevazione censuaria (Istat, 2010) le aziende con vacche da latte localizzate in **montagna** rappresentano ben il 44% del totale (22.129 a fronte di un totale di 50.337 aziende), ma in termini di capi allevati rappresentano poco meno di un quinto (307 mila a fronte di 1,6 milioni di capi).

Distribuzione degli allevamenti con vacche da latte per zona altimetrica (%)



Fonte: elaborazione Ismea su dati Istat (Censimento Generale dell'Agricoltura, 2010)

Ne risulta che la dimensione media degli allevamenti bovini da latte di montagna è pari a circa la metà della media nazionale risultando dell'80% inferiore a quelli di pianura. Oltre ad essere caratterizzati da dimensione molto ridotte (al di sotto dei 50 capi), gli allevamenti di montagna presentano generalmente da livelli di produttività piuttosto contenuti anche per l'impiego di razze (per esempio Bruna, Grigio Alpina, Valdostana,

¹⁸ ISMEA-RRN, *La risposta delle aziende zootecniche italiane ai cambiamenti climatici. I risultati di un'indagine*, dicembre 2019. <https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/18872>



ecc.) contraddistinte da un maggiore grado di rusticità e adattabilità alle condizioni pedoclimatiche della montagna, ma con una resa inferiore.

Le aziende che allevano bovini da latte in aree di montagna presentano un deficit di competitività di costo: i costi di produzione in montagna possono essere superiori del 50% e arrivare addirittura al 70% in più rispetto agli allevamenti di pianura di grandissime dimensioni. Le condizioni pedoclimatiche legate alla zona altimetrica impattano in primo luogo sulla diponibilità degli alimenti nei periodi in cui gli animali non sono al pascolo, poiché l'integrazione delle razioni alimentari avviene generalmente attraverso l'approvvigionamento di mangimi a condizioni di mercato. Nelle aree montane, inoltre, si possono riscontrare maggiori costi del lavoro, soprattutto a causa della difficile meccanizzazione delle attività aziendali.

Il pagamento accoppiato per gli allevamenti di qualità siti in zone montane¹⁹ – attribuito in base all'art. 52 del Regolamento 1307/2013 – costituisce un'importante sostegno per le aziende di montagna, a compensazione del gap di competitività dovuta alla localizzazione sfavorevole e in ragione della rilevanza in termini sia di tutela della biodiversità che di sostenibilità ambientale, sociale ed economica attraverso il presidio dei pascoli, il popolamento e la formazione di reddito in aree in cui non sarebbe possibile realizzare altre attività produttive.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER l'OS1

- D1. Costi di produzione negli allevamenti mediamente più elevati rispetto ai concorrenti esteri per la presenza di vincoli strutturali (frammentazione della proprietà, minore disponibilità di pascoli e SAU foraggera, ecc.) e caratteristiche produttive (p.e. disciplinari DOP, sistemi di allevamento protetti) e negli allevamenti di montagna.
- D2. Elevata concorrenza della materia prima estera impiegata per la trasformazione dei prodotti senza vincoli d'origine.
- D3. Frammentazione e forte disparità regionale e territoriale tra le tipologie aziendali.
- M1. Instabilità del mercato su scala internazionale generata da variabili esogene (cambiamenti climatici, politiche protezionistiche, barriere non tariffarie, emergenze sanitarie, ecc.).
- M2. Impatto delle politiche green (p.e. riduzione delle emissioni di gas serra e ammoniaca, condizionalità rafforzata).
- M3. Rischio perdita biodiversità in caso di abbandono delle aree di montagna.

Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività

Frammentazione del sistema produttivo e forte disparità regionale e territoriale

L'attività di allevamento, pur trovando concentrazione nelle aree vocate di pianura del Nord, è diffusa in tutto il territorio nazionale pur essendo caratterizzata da un'elevata eterogeneità, sia in termini di dimensione economica e strutturale delle aziende sia in termini di destinazione produttiva e commerciale del latte munto. Le razze bovine da latte maggiormente diffuse in Italia sono la Frisona (presente in tutte le aree del Paese), la Bruna (presente soprattutto nelle zone montane per la maggiore capacità di adattamento) e la Pezzata Rossa (razza a duplice attitudine presente soprattutto in Friuli e in Veneto).

In base ai dati dell'Anagrafe Zootecnica Nazionale, nel 2019 sono censiti 26.530 allevamenti a orientamento produttivo latte con una consistenza complessivamente pari a 2,6 milioni di capi. Negli ultimi dieci anni il numero di allevamenti di bovini da latte si è ridotto di oltre 12 mila unità, a un ritmo medio annuo del 4,7% (slide 13).

Le relative consistenze di bovini sono, invece, rimaste piuttosto stabili, facendo registrare un significativo fenomeno di concentrazione delle strutture produttive, con la dimensione media aziendale passata da 70 capi/azienda del 2010 a 98 capi/azienda del 2019. Il fenomeno di concentrazione si è ulteriormente

¹⁹ Per quanto riguarda gli allevamenti di qualità siti in zone montane è previsto un premio aggiuntivo stimato in circa 90 euro/capo (che porta l'importo unitario del premio a 162,44 euro/capo sulla base del numero di capi accertati dagli organismi pagatori nel 2019).



accelerato dopo la fine del regime delle quote latte e le aziende più grandi, con oltre 500 capi, rappresentano attualmente un quarto del patrimonio bovino da latte contro il 19% del 2015 e il 15% del 2010.

Le aziende grandi si concentrano nella Pianura Padana e attualmente la dimensione media aziendale è significativamente superiore a quella nazionale in Lombardia (195 capi/azienda), Piemonte (160 capi/azienda), Emilia-Romagna (134 capi/azienda). Queste realtà sono caratterizzate da una elevata produttività, da una notevole specializzazione e una forte presenza di tecnologie per il controllo e la gestione della stalla; si tratta di aziende che si avvalgono di manodopera salariata e la cui destinazione della materia prima prodotta è prevalentemente rappresentata da Grana Padano, latte alimentare e altri formaggi DOP. In Emilia Romagna e Lombardia (provincia di Mantova) sono presenti, inoltre, aziende che producono il latte per il Parmigiano Reggiano che sono caratterizzate da dimensioni medio-piccole; tali aziende presentano una minore produttività media per capo e sono tenute al rispetto del disciplinare della DOP, in particolare per quanto concerne l'alimentazione delle bovine (autoproduzione di almeno il 35% dei foraggi utilizzati e divieto di impiego di insilati). Nelle zone di montagna – soprattutto lungo l'arco alpino – sono presenti allevamenti a conduzione familiare che trasformano il latte prodotto direttamente in azienda per l'ottenimento di formaggi tipici locali o che conferiscono alle latterie sociali; nella maggior parte dei casi si tratta di aziende di piccole dimensioni, che utilizzano il pascolo estivo e che svolgono un importante ruolo nella conservazione delle risorse naturali e paesaggistiche e dei sistemi di produzione locali. Nelle regioni centro-meridionali, infine, persiste un'elevata frammentazione delle aziende di allevamento: in totale le aziende di piccole dimensioni (con meno di 50 capi) continuano a rappresentare oltre la metà del totale nazionale e sono caratterizzate da un livello di produttività medio. In particolare, la dimensione media degli allevamenti è contenuta in alcune regioni come Puglia, Campania, Veneto e Lazio, nonostante l'importanza che tali aree rivestono nel panorama produttivo, anche per la presenza di rilevanti strutture di trasformazione del latte. (slide 14).

Dinamica dei consumi di prodotti lattiero caseari

I consumi domestici di latte e derivati sono stati caratterizzati nel quinquennio 2015-2019 da un progressivo calo con una tendenza alla stabilizzazione nel 2019. Nel 2020, come conseguenza dell'emergenza Covid, le famiglie italiane hanno impresso una forte spinta agli acquisti domestici di prodotti alimentari, incluso latte e derivati, (+8,2% in valore rispetto al 2019).

Per il settore lattiero caseario continua a essere particolarmente penalizzante la contrazione dei consumi di latte fresco (-8% in volume tra il 2019 e il 2015 e -6% in volume tra il 2020 e il 2019), imputabile in parte ad alcuni cambiamenti socio-demografici, come la riduzione del numero di bambini per nucleo familiare e il minor tempo da dedicare alla colazione e alla spesa (preferendo prodotti a maggiore shelf life come UHT), in parte a questioni di salute, come la diffusione di intolleranze e/o allergie. In controtendenza i consumi di yogurt, grazie alle caratteristiche nutrizionali e alla continua innovazione che hanno caratterizzato questo segmento al fine di soddisfare le esigenze e i nuovi stili di vita degli italiani (slide 23-25).

Da un'indagine realizzata da Ismea²⁰, si conferma che nell'ultimo triennio circa due italiani su tre non hanno modificato le proprie abitudini rispetto ai consumi di latte e derivati. Coloro che hanno diminuito il consumo, hanno principalmente indicato motivi inerenti salute, diete e/o intolleranze; in 1 caso su 4 ci si è indirizzati verso prodotti senza lattosio, mentre 1 consumatore su 5 ha introdotto nella propria alimentazione prodotti vegetali alternativi a base, per esempio, di soia, riso, mandorla.

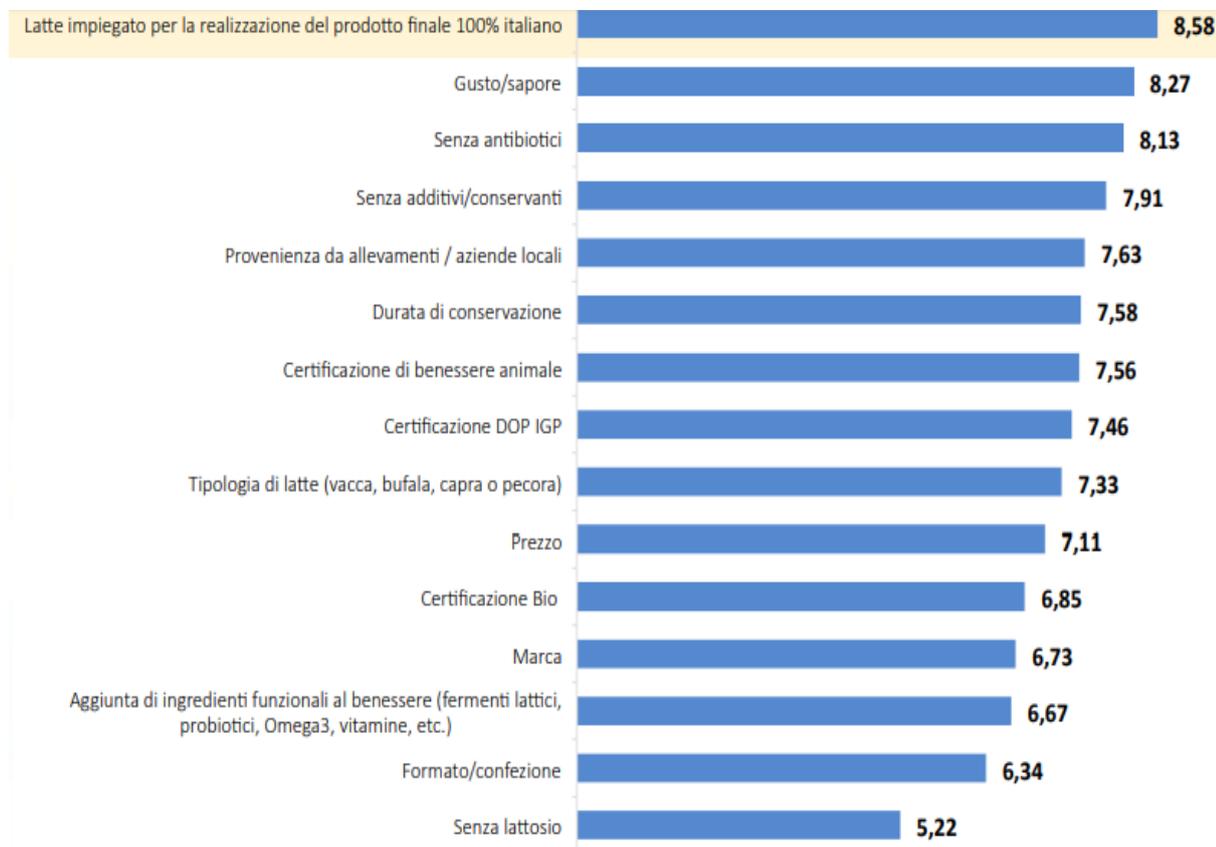
Nell'acquistare latte, yogurt e formaggi i consumatori prestano attenzione principalmente all'origine italiana del latte impiegato nei prodotti derivati e al gusto.

²⁰ L'indagine è stata realizzata nel mese di dicembre 2019 con metodologia mista CATI-CAWI su un panel di 507 individui, con segmentazione per sesso, classe di età, area geografica e ampiezza del comune di residenza. In particolare, il campione risulta costituito per il 49% da uomini e per il 51% da donne, con una ripartizione abbastanza omogenea dal punto di vista dell'età – con una prevalenza della classe 45-54 anni – e un'età media di 45,7 anni. A livello territoriale prevale il Sud (comprese Sardegna e Sicilia), con un'incidenza del 36%, e i piccoli centri abitati con meno di 10.000 abitanti, con un'incidenza del 32%. L'82% del campione è composto da individui "heavy user", ovvero con una frequenza di consumo di almeno 3-4 volte a settimana e il 57% consuma latte, yogurt o formaggi tutti i giorni. La frequenza di consumo risulta essere più alta tra i 45-54enni, al Nord Est e al Centro. La quota campionaria di "light user", ossia di coloro che consumano latte e derivati meno di 2 volte a settimana, è di conseguenza pari al 18%.



Altro *driver* di scelta importante è rappresentato dalla salubrità, intesa come assenza di antibiotici e di conservanti considerati dannosi per la propria salute, e la presenza di certificazioni che attestano il benessere animale e la qualità/provenienza dei prodotti (DOP-IGP).

Indagine sui consumatori di latte e derivati - Domanda: *Quanto ritiene importante ciascuno dei seguenti aspetti nella scelta di latte/yogurt/formaggi che acquista? (scala 1-10)*



Base dati: totale campione (n=507).

Fonte: Ismea

Dinamica delle esportazioni e propensione all'export

La dipendenza dall'estero per le forniture di prodotti lattiero-caseari (soprattutto formaggi, ma anche yogurt, burro e crema di latte) fa sì che la bilancia commerciale del settore sia caratterizzata da un deficit strutturale e che le produzioni nazionali subiscano una forte competizione di prezzo da parte di quelli di provenienza estera, soprattutto nel canale Horeca. Negli ultimi anni, tuttavia, il saldo della bilancia commerciale è significativamente migliorato (il deficit è diminuito passando da 1,4 miliardi di euro nel 2014 a 200 milioni di euro nel 2019, diventando addirittura attivo nel 2020), come conseguenza di una contrazione delle importazioni di materia prima (-9% in valore tra il 2019 e il 2015 in corrispondenza di un aumento della produzione interna dopo la fine delle quote) ma, soprattutto, grazie all'incremento delle esportazioni di formaggi (+39% in valore tra il 2019 e il 2015); (slide 27, 28, 31, 32).

Rappresentando quasi il 90% del valore complessivo delle esportazioni del settore lattiero caseario, il segmento dei formaggi ha una forte vocazione all'export che è progressivamente aumentata negli ultimi anni portando la bilancia commerciale in attivo. Attualmente le esportazioni di formaggi rappresentano lo sbocco commerciale di circa un terzo della produzione nazionale e, considerando la saturazione del mercato interno, rappresentano una grande opportunità per la filiera lattiero casearia.

Le esportazioni di formaggi e latticini italiani hanno raggiunto, nel 2019, il livello record di 3,1 miliardi di euro di vendite sui mercati esteri con 450mila tonnellate di prodotti che hanno varcato le frontiere nazionali (rispettivamente +11,2% e +6,3% rispetto al 2018). A partire dal 2009 il saldo commerciale dei formaggi è in positivo e in costante miglioramento, arrivando a oltrepassare il valore di 1,3 miliardi di euro nel 2019. Il made in Italy caseario gode di un'ottima reputazione all'estero e ciò consente ai formaggi italiani di avere un



posizionamento nella fascia alta di mercato in tutti i paesi di destinazione. Tale posizionamento è, tuttavia, minacciato dalla contraffazione e dal fenomeno dell'*Italian sounding*. In particolare, l'utilizzo su etichette e confezioni di denominazioni, riferimenti geografici, immagini, combinazioni cromatiche e marchi che evocano l'Italia colpisce alcuni dei prodotti emblematici della filiera (dal Parmigiano alla mozzarella), e risulta diffuso in alcuni mercati strategici come Stati Uniti, Canada, Australia e America latina, ma anche in alcuni mercati europei, dove è molto affermata la reputazione dei prodotti alimentari italiani e il turismo enogastronomico italiani. Tale fenomeno, oltre a determinare un danno economico rilevante per le imprese italiane determina problemi legati alla qualità e alla sicurezza alimentare dei prodotti a discapito dei consumatori.

Ne consegue che il contrasto alla concorrenza sleale e la lotta alle frodi alimentari passa inevitabilmente dall'innovazione: occorre sperimentare e creare soluzioni che permettano alle imprese e ai consumatori di seguire con la massima affidabilità tutto il percorso di produzione alimentare. Una delle forme più efficaci per contrastare queste frodi arriva dalla **tracciabilità** e da tutte quelle soluzioni che il digitale mette a disposizione delle filiere agroalimentari italiane (es. *blockchain*).

Produzioni di qualità certificata

La filiera lattiero casearia nazionale è caratterizzata dall'elevata incidenza delle produzioni a Indicazione Geografica, per un totale di 52 riconoscimenti (di cui 50 DOP e 2 IGP) pari al 22% dei riconoscimenti in ambito UE. I formaggi si confermano la categoria più rilevante del Food IG a livello nazionale, con 549 mila tonnellate certificate (pari al 42% del totale dei formaggi prodotti in Italia) e un valore alla produzione di 4,5 miliardi di euro (pari al 59% di tutto il Food IG). In Emilia-Romagna e Lombardia si concentrano quasi i due terzi del valore complessivo. Il valore all'export è di 2 miliardi di euro, pari al 53% di tutto il Food IG. Le principali denominazioni – Grana Padano, Parmigiano Reggiano e Gorgonzola – rappresentano da sole quasi il 74% della produzione di formaggi a denominazione e fanno da traino soprattutto per ciò che riguarda le esportazioni, che costituiscono lo sbocco per oltre un terzo dell'offerta²¹.

Circa la metà del latte prodotto in Italia è destinato a formaggi IG (di cui 38 a base di latte vaccino), che in parte giustifica il livello mediamente alto dei costi di produzione degli allevamenti nazionali e in parte ne influenza la remunerazione. Il prezzo del latte nazionale risente, infatti, in misura rilevante delle dinamiche di mercato che caratterizzano i principali prodotti a denominazione, Grana Padano e Parmigiano Reggiano in particolare.

L'**OCM unica** (art. 150 Regolamento UE n. 1308/2013), riprendendo quanto già disposto dal cosiddetto "Pacchetto Latte" (Regolamento UE n. 261/2012), con la finalità di contribuire alla tenuta dell'equilibrio del mercato, in particolare dopo l'eliminazione del regime delle quote latte, prevede la possibilità di adottare norme vincolanti per la regolazione dell'offerta dei formaggi DOP e IGP da parte delle organizzazioni dei produttori, delle organizzazioni interprofessionali e dei consorzi di tutela. In Italia la programmazione produttiva è stata introdotta su richiesta dei Consorzi di Tutela per Grana Padano, Parmigiano Reggiano, Asiago e Pecorino Romano. La regolazione dell'offerta viene sostanzialmente gestita attraverso l'attribuzione di obiettivi produttivi (quote) ai singoli produttori (caseifici o allevatori) e l'applicazione di un onere aggiuntivo (contribuzione) per i quantitativi prodotti in eccesso rispetto agli obiettivi assegnati che concorrono al cosiddetto punto di equilibrio del comparto.

La complessità dello strumento della programmazione produttiva, richiedendo un grande sforzo organizzativo da parte del soggetto che lo gestisce che deve coniugare l'esigenza di disciplinare l'offerta con il bisogno di espansione dei produttori, non ha garantito la stabilità del mercato negli ultimi anni considerando le oscillazioni dei prezzi che hanno riguardato i formaggi DOP interessati (**slide 21**). Tuttavia, pur con le peculiarità di ciascun formaggio regolamentato, la contribuzione aggiuntiva prevista nei Piani produttivi ha consentito di generare risorse da investire nella valorizzazione e nella promozione con la finalità di trovare sbocco alla produzione di formaggio in esubero.

²¹ Ismea-Qualivita, *Rapporto sulle produzioni agroalimentari Dop e Igp*, dicembre 2020
<http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/11115>



Nell'accezione di "qualità" rientrano non solo i concetti di tradizione, tipicità e origine dei prodotti alimentari ma, soprattutto se si parla di produzioni zootecniche, per i consumatori sono sempre più pregnanti gli **aspetti ambientali ed etici**, come uso di pesticidi e antibiotici, emissione di gas effetto serra e benessere degli animali. I consumatori chiedono più trasparenza sull'intera catena di approvvigionamento, per essere sicuri di acquistare "cibo sano" in cui sia minima o nulla la presenza di residui di antibiotici, pesticidi, conservanti, e, in generale, di sostanze dannose per la propria salute e per l'ambiente²². In tale direzione si muove la maggiore richiesta da parte dei consumatori di prodotti con certificazione di metodo **biologico**.

Nel settore lattiero caseario la certificazione bio rappresenta una leva competitiva importante, soprattutto in alcuni segmenti merceologici: infatti, in controtendenza rispetto al latte fresco convenzionale, il cui consumo risulta in progressiva e strutturale contrazione, il latte fresco biologico evidenzia una dinamica decisamente positiva (+6,4% nel 2020 che fa seguito al +4,5% del 2019 per le vendite in volume presso la GDO²³). Dal punto di vista della struttura produttiva, tuttavia il numero di capi bovini allevati secondo il disposto del Regolamento (UE) 2018/848, relativo alla produzione biologica e all'etichettatura dei prodotti biologici, costituisce una percentuale ancora piuttosto esigua del patrimonio nazionale (390 mila bovini²⁴, pari a circa il 7% del totale bovini).

Il Regolamento (UE) n. 1305/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio all'art. 16 introduce la possibilità di certificare la qualità dei prodotti zootecnici attraverso l'adesione volontaria a un Sistema di Qualità Nazionale (SQN), aperto a tutti i produttori dell'Unione Europea, riconosciuto dallo Stato membro in quanto conforme ai seguenti criteri: caratteristiche specifiche del prodotto; particolari metodi di produzione oppure una qualità del prodotto finale significativamente superiore alle norme commerciali coerenti in termini di sanità pubblica, salute delle piante e degli animali, benessere degli animali o tutela ambientale²⁵. Il sistema di certificazione non ha trovato applicazione nella filiera del bovino da latte. Tuttavia, recenti sviluppi della normativa stanno indirizzando l'utilizzo del SQN anche per le produzioni che rispettano specifici parametri in tema di benessere animale, con l'introduzione della certificazione **Sistema di Qualità Nazionale di Benessere Animale**. L'adesione al sistema è volontaria e richiede il rispetto di un articolato disciplinare che richiede investimenti sia materiali (p.e. strutture) che immateriali (p.e. formazione e competenza).

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS2

- F5. Elevata incidenza di riconoscimenti IG
- F6. Elevato riconoscimento e posizionamento dei prodotti caseari made in Italy sui principali mercati di sbocco
- D3. Frammentazione aziendale e forte disparità regionale e territoriale
- D4. Forte concentrazione della produzione in alcune aree del Paese, con elevato impatto dal punto di vista ambientale
- O1. Espansione della domanda internazionale di formaggi nei paesi "nuovi consumatori" (soprattutto Cina, Corea del Sud)
- O2. Aumento della richiesta di prodotti sostenibili e innovativi, rispondenti alle nuove esigenze di consumo (salubrità, origine, rispetto dell'ambiente, benessere animale)
- O3. Diffusione di programmi di educazione alimentare e campagne di informazione e comunicazione sugli aspetti nutrizionali legati al consumo di latte e derivati
- M4. Debole difesa delle IG sui mercati internazionali (agropirateria, contraffazioni) e fenomeno *Italian sounding*
- M7. Forte competizione di prezzo dei prodotti esteri (formaggi, yogurt e semilavorati), soprattutto nel canale Horeca
- M5. Contrazione della domanda di prodotti lattiero caseari, soprattutto latte fresco, anche a causa della diffusione di regimi alimentari che ne riducono o eliminano il consumo (allergie/intolleranze, dieta vegana)

²² EFSA, Special Eurobarometer. Food safety in EU, giugno 2019

https://www.efsa.europa.eu/sites/default/files/corporate_publications/files/Eurobarometer2019_Food-safety-in-the-EU_Full-report.pdf

²³ Fonte: elaborazione Ismea su dati Nielsen Market Track.

²⁴ Rapporto SINAB – ISMEA, *Bio in cifre 2020*.

²⁵ <https://www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/4878>



- M6. Introduzione di sistemi di etichettatura degli alimenti esclusivamente basati sui valori nutrizionali (p.e. *nutriscore*)
- M8. Necessità di ridurre sostanzialmente l'utilizzo di antimicrobici
- M9. Incremento dei costi a seguito dell'adozione di misure di benessere animale

Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore

Rapporti di filiera e catena del valore

La filiera lattiero casearia nazionale si presenta piuttosto articolata, sia in termini di struttura che di organizzazione. La fase di allevamento con la presenza di 26.530 allevamenti risulta evidentemente compressa tra i fornitori a monte, rappresentati essenzialmente dalle aziende mangimistiche che hanno una connotazione prevalentemente industriale (418 industrie), e la fase più a valle costituita dalle imprese di trattamento e trasformazione del latte (1.957 unità produttive) (**slide 6**). A fronte della presenza di grandi gruppi industriali, anche di dimensione internazionale, la fase di trasformazione è comunque caratterizzata da un elevato grado di polverizzazione in alcune aree del Paese, soprattutto al Centro-Sud, e ne consegue per queste realtà, oltre a una scarsa propensione all'innovazione di processo e di prodotto, la difficoltà a rispondere alla pressione esercitata dalla Grande Distribuzione Organizzata sia in termini di volumi di fornitura sia in termini di prezzo.

La debolezza della fase primaria si evidenzia soprattutto nella contrattazione dei prezzi alla stalla, almeno per quanto riguarda il latte conferito dagli allevatori alle industrie private, che rappresenta oltre un terzo delle consegne totali (i restanti due terzi sono destinati a strutture cooperative). Tale debolezza è ulteriormente accentuata dalle caratteristiche di deperibilità del latte, continuità produttiva nel corso dei 365 giorni dell'anno e dall'oggettiva difficoltà nell'adeguamento della produzione in stalla a eventuali mutamenti repentini di mercato sia in senso positivo che negativo.

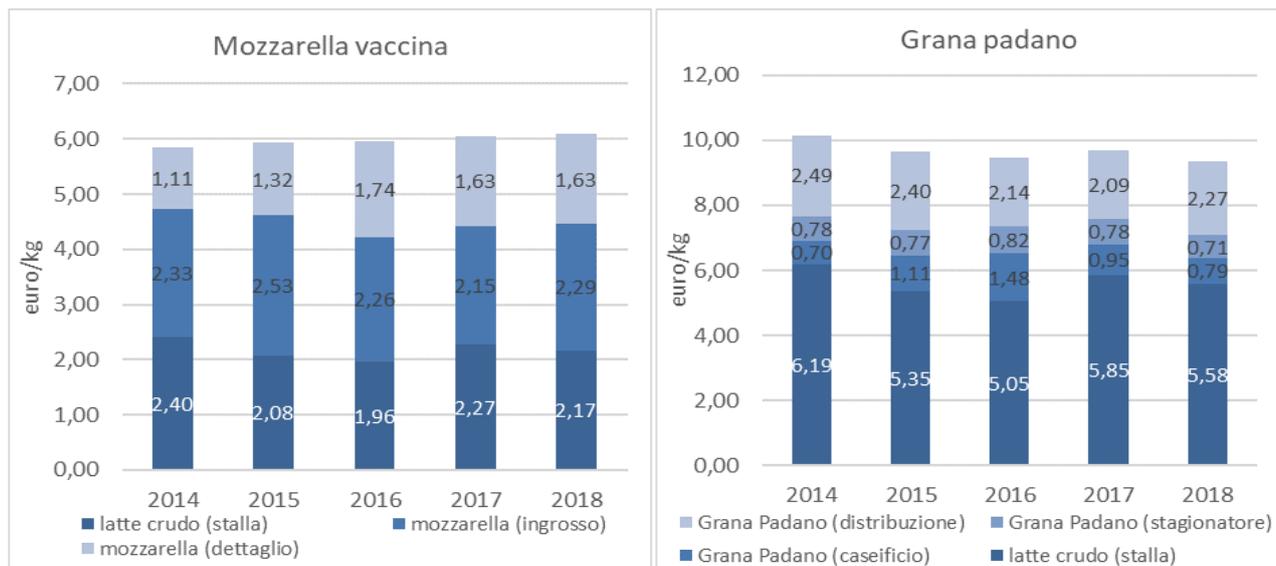
In Italia, dal 2005, mancano accordi interprofessionali nazionali o regionali per la fissazione del prezzo alla stalla. Negli ultimi anni si è assistito a un susseguirsi di accordi parziali a prevalente carattere aziendale e, in alcuni periodi di commercializzazione, la difficoltà di negoziazione tra la parte agricola e quella industriale ha portato anche a "vuoti contrattuali". In particolare, con il cosiddetto "Pacchetto Latte", successivamente inglobato nell'OCM Unica, sono state introdotte regole più stringenti per la stipula dei contratti tra produttori e trasformatori (articoli 148-149-152-153-154-156-159-161 Regolamento UE n. 1308/2013), che devono contenere almeno l'indicazione del prezzo da pagare alla consegna e la relativa formula di calcolo del prezzo, del volume di prodotto da consegnare, del calendario di consegna nel corso della campagna e della durata del contratto. A livello nazionale sono state introdotte ulteriori misure con l'art. 62 del Decreto-legge 24 gennaio 2012 e con il Decreto-legge 5 maggio 2015 n. 51, con cui si vieta l'adozione di condotte commerciali sleali (come la fissazione di un prezzo palesemente al di sotto dei costi medi di produzione) e si dispone che il contratto stipulato tra allevatori e acquirenti abbia obbligatoriamente forma scritta e durata minima di dodici mesi.

Attualmente, per l'intero settore è particolarmente influente l'accordo a livello industriale siglato in Lombardia (che rappresenta la principale regione produttiva con circa il 44% delle consegne nazionali), che ancora il prezzo del latte pagato agli allevatori per il 30% alle quotazioni mercuriali del Grana Padano e per il restante 70% al prezzo medio UE, determinato a sua volta come media ponderata dei prezzi alla stalla comunicati dai 27 Stati Membri sulla base del Reg. di esecuzione (UE) 2019/1746 della Commissione per la trasparenza dei mercati.

Il debole potere contrattuale della fase agricola si riflette anche nel posizionamento nella catena del valore lungo la filiera lattiero-casearia. Da una stima della distribuzione del valore complessivamente generato lungo la filiera lattiero casearia partendo dal cancello dell'azienda agricola fino all'acquisto da parte del consumatore finale emerge che la fase di allevamento rappresenta circa il 18%, a fronte del 32% costituito dalla fase industriale e del restante 50% costituito dalla distribuzione (elaborazione Ismea su fonti varie).



La formazione del prezzo dei prodotti lattiero-caseari, 2014-2018 (euro/Kg)



Fonte: elaborazione su dati Ismea

Tuttavia, la formazione del prezzo finale e la quota delle diverse fasi possono assumere connotazioni assai differenti a seconda del prodotto considerato. In particolare, il potere contrattuale degli allevatori è meno “squilibrato” nei confronti degli acquirenti industriali specializzati nella produzione di latte fresco alimentare o di formaggi DOP. Per tali produzioni, infatti, è necessario (formaggi DOP), o comunque preferibile (latte fresco), utilizzare materia prima nazionale e, nel caso delle produzioni tipiche, proveniente soltanto da specificate aree geografiche. Inoltre, per i prodotti DOP, la materia prima deve presentare caratteristiche qualitative e rispettare specifici disciplinari di produzione, rendendo difficoltosa anche per le imprese di trasformazione una rotazione frequente dei fornitori. Si sottolinea, a tale proposito, che quasi il 50% del latte prodotto a livello nazionale viene utilizzato per la produzione di formaggi tutelati cui si aggiunge un ulteriore 10% destinato al latte fresco (slide 7).

Nel caso dei prodotti a denominazione di origine, infatti, la fase agricola assume una rilevanza maggiore: nella filiera del Grana Padano, ad esempio, risulta che la materia prima agricola incide per circa il 60% sul prezzo medio al consumo, le attività di trasformazione industriale (caseificio) e stagionatura assorbono complessivamente il 16%, mentre la percentuale trattenuta dalla distribuzione è pari al restante 24%.

Se si considera, invece, un prodotto indifferenziato come la mozzarella, si evidenzia che la materia prima rappresenta poco più di un terzo del valore al consumo e, nonostante la rilevanza sul valore finale, il prezzo del latte alla stalla ha evidenziato una forte instabilità con tensioni al ribasso soprattutto nel periodo immediatamente successivo all’eliminazione delle quote latte (tra il 2014 e il 2018 è diminuito del 10%). Allo stesso tempo, i prezzi all’ingrosso della mozzarella pure hanno subito una contrazione, seppure di entità più contenuta (-6%), che non si è trasferita nella fase al consumo, dove i prezzi sono risultati in aumento (+4% tra il 2014 e il 2018).

Livello di aggregazione all’interno del settore

Lo squilibrio contrattuale tra parte agricola e parte industriale appare molto meno marcato per gli allevatori soci di cooperative di trasformazione, i quali hanno la certezza di collocare il proprio prodotto e vengono remunerati, in parte, in funzione della profittabilità della vendita dei prodotti finiti. La filiera presenta un buon livello di aggregazione, considerando che quasi i due terzi del latte prodotto in Italia (il 62%) è conferito a strutture cooperative.

Nell’OCM unica sono previste misure finalizzate a migliorare l’organizzazione della filiera produttiva e il potere contrattuale dei produttori agricoli, in particolare attraverso le Organizzazioni dei Produttori (OP) e le Organizzazioni Interprofessionali (OI), ma non è previsto (come nel caso del settore ortofrutticolo) uno specifico strumento di sostegno di carattere economico, come il finanziamento di un piano produttivo pluriennale. La normativa attuale prevede che le OP riconosciute e le Associazioni di OP (AOP) possono



negoziare collettivamente con le imprese le condizioni contrattuali, compresi i prezzi, purché il volume di latte crudo oggetto di contrattazione non superi il 33% della produzione nazionale. Norme specifiche sono previste anche per le Organizzazioni interprofessionali, costituite dai rappresentanti della fase agricola e rappresentanti di almeno un'altra fase della filiera agroalimentare (trasformazione oppure distribuzione), che consentono agli attori della filiera lattiero casearia di avviare un dialogo e svolgere una serie di attività congiunte, che possono riguardare la promozione, la ricerca, l'innovazione e il miglioramento della qualità, una maggiore trasparenza del mercato.

Attualmente nel settore del latte bovino sono riconosciute 45 OP e 2 AOP, con una copertura abbastanza diffusa sul territorio nazionale, mentre non è stato istituito nessun Organismo interprofessionale. Attraverso alcune indagini dirette e interviste a testimoni privilegiati, realizzate nell'ambito delle attività della Rete Rurale Nazionale, sono emerse alcune considerazioni rispetto al tema dell'aggregazione all'interno della filiera, comunque giudicato ancora insufficiente. In particolare, gli operatori auspicano una maggiore integrazione e interconnessione delle diverse fasi della filiera lattiero casearia, da supportare e incentivare attraverso gli strumenti di politica agricola, per il raggiungimento di dimensioni sufficienti alla realizzazione di progetti di innovazione, di ricerca e sviluppo e di comunicazione, soprattutto in tema di sostenibilità ambientale.

**PUNTI CHIAVE
DELL'ANALISI
SWOT PER
L'OS3**

- F3. Presenza di grandi gruppi industriali.
- F4. Elevato livello d'integrazione verticale in alcune organizzazioni di tipo cooperativo, soprattutto in alcune aree del Paese.
- D3. Frammentazione del sistema allevatorio e forte disparità regionale e territoriale tra le tipologie aziendali
- D5. Polverizzazione del sistema di trasformazione, soprattutto al Centro-sud, che riduce la disponibilità a investire in innovazione di prodotto e di processo
- D6. Mancanza di accordi interprofessionali tra gli operatori della filiera.
- D7. Elevato potere contrattuale della GDO.



Analisi SWOT Filiera lattiero casearia

Punti di forza	Punti di debolezza
<ul style="list-style-type: none"> ▪ F1. Forte rilevanza economica della filiera sul sistema agroalimentare nazionale ▪ F2. Elevato livello di know how (management, tecnologia, genetica) negli allevamenti nazionali ▪ F3. Buona presenza di grandi gruppi industriali, anche a carattere internazionale ▪ F4. Elevato livello d'integrazione verticale in alcune organizzazioni di tipo cooperativo, soprattutto in alcune aree del Paese ▪ F5. Elevata incidenza di riconoscimenti IG (50 Dop e 2 Igp) ▪ F6. Elevato riconoscimento e posizionamento dei prodotti caseari made in Italy sui principali mercati di sbocco 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ D1. Costi di produzione negli allevamenti mediamente più elevati rispetto ai concorrenti esteri per la presenza di vincoli strutturali (frammentazione della proprietà, minore disponibilità di pascoli e SAU foraggera, ecc.) e caratteristiche produttive (p.e. disciplinari DOP, sistemi di allevamento protetti) e negli allevamenti di montagna ▪ D2. Elevata concorrenza della materia prima estera per gli approvvigionamenti dell'industria nazionale senza vincolo d'origine ▪ D3. Frammentazione del sistema allevatorio e forte disparità regionale e territoriale tra le tipologie aziendali ▪ D4. Forte concentrazione della produzione in alcune aree del Paese, con elevato impatto dal punto di vista ambientale ▪ D5. Polverizzazione del sistema di trasformazione, soprattutto al Centro-sud, che riduce la disponibilità a investire in innovazione di prodotto e di processo ▪ D6. Mancanza di accordi interprofessionali tra gli operatori della filiera. ▪ D7. Elevato potere contrattuale della GDO
Minacce	Opportunità
<ul style="list-style-type: none"> ▪ M1. Instabilità del mercato su scala internazionale generata da variabili esogene (cambiamenti climatici, politiche protezionistiche, barriere non tariffarie, ecc.) ▪ M2. Impatto sui costi di produzione delle politiche green (riduzione delle emissioni di gas serra e ammoniaca, condizionalità rafforzata, ecc.) ▪ Rischio perdita biodiversità in caso di abbandono delle aree di montagna ▪ M4. Debole difesa delle IG sui mercati internazionali (agropirateria, contraffazioni) ▪ M5. Contrazione del consumo di lattiero caseari, soprattutto latte fresco, anche a causa della diffusione di regimi alimentari che riducono o eliminano (allergie/intolleranze, dieta vegana) ▪ M6. Introduzione di sistemi di etichettatura degli alimenti esclusivamente basati sui valori nutrizionali (es. nutriscore) ▪ M7. Forte competizione di prezzo dei prodotti esteri (formaggi, yogurt e semilavorati), soprattutto nel canale Horeca ▪ M.8 Necessità di ridurre sostanzialmente l'utilizzo di antimicrobici ▪ M9 Incremento dei costi a seguito dell'adozione di misure di benessere animale 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O1. Espansione della domanda internazionale di formaggi nei paesi "nuovi consumatori" (soprattutto Cina, Corea del Sud) ▪ O2. Aumento della richiesta di prodotti sostenibili e innovativi, rispondenti alle nuove esigenze di consumo (salubrità, origine, rispetto dell'ambiente, benessere animale) ▪ O3. Diffusione di programmi di educazione alimentare e campagne di informazione e comunicazione sugli aspetti nutrizionali legati al consumo di latte e derivati



FILIERA CARNE SUINA

Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare

Grado di dipendenza dall'estero e vulnerabilità alle oscillazioni dei prezzi internazionali

Il mercato suinicolo italiano è in genere soggetto a forti oscillazioni di prezzo che interessano soprattutto la fase agricola, e la frequenza con cui si osservano tali fluttuazioni testimonia sia la fragilità del settore e la sua dipendenza da fattori esogeni che ne determinano le dinamiche sia l'incapacità di avviare una riorganizzazione del comparto individuando un assetto in grado di limitare tali fluttuazioni.

L'elevata dipendenza dell'Italia dagli approvvigionamenti esteri di animali vivi (da Paesi Bassi e Spagna) e carni fresche (da Germania e Spagna) costituisce un fattore condizionante per la competitività del comparto. Le imprese di produzione e di trasformazione, infatti, sono costrette a confrontarsi con le dinamiche che interessano i principali mercati fornitori subendone, talvolta, *performance* e strategie di commercializzazione. In generale, il settore della carne suina ha assunto, ormai da diversi anni, una dimensione globale, per cui le dinamiche nazionali risultano fortemente influenzate dall'andamento della produzione e della domanda su scala europea e mondiale.

Le dinamiche del settore suinicolo a livello globale sono attualmente caratterizzate da una forte incertezza, causata principalmente dall'imprevedibilità degli effetti della diffusione della Peste Suina Africana (PSA) sia in Asia che in Europa. Dopo il crollo della produzione registrato nel 2019, la capacità produttiva cinese è previsto che progressivamente riparta, già dal 2021, con conseguente riduzione della domanda mondiale e, quindi, un allentamento della pressione sui prezzi della carne suina. D'altro canto, la diffusione in diversi paesi del Centro Europa della PSA, che dopo aver interessato Russia, Bielorussia, Paesi Baltici e Polonia, ora ha raggiunto anche la Germania, sta generando nuove perturbazioni sul mercato europeo e mondiale: il blocco delle esportazioni di carni dalla Germania verso la Cina imposto ad inizio 2021, ad esempio, sta generando un appesantimento del mercato europeo.

A fronte di queste dinamiche internazionali, fortemente condizionate dalla domanda cinese, il settore suinicolo italiano non risulta ancora direttamente coinvolto nei flussi di carne suina verso la Cina²⁶, tuttavia, risente dell'aumento delle quotazioni UE dei suini da allevamento (suinetti) e della carne suina fresca, di cui l'Italia è importatrice netta (**Scheda di settore filiera suina, slide 25-26**).

L'influenza delle dinamiche mondiali è stata piuttosto significativa sull'andamento del mercato nazionale, contribuendo ad accentuare il grado di instabilità dei prezzi nella fase agricola e conseguentemente della remunerazione degli allevatori.

²⁶ Nell'agosto del 2019 le Autorità doganali cinesi (GACC) hanno comunicato ufficialmente l'approvazione del certificato sanitario necessario per l'esportazione in Cina di carni suine congelate e sottoprodotti della macellazione di provenienza italiana e di una prima lista di macelli abilitati a esportare (Ministero della Salute). L'Italia ha ricevuto l'autorizzazione all'export di carne suina in Cina. Le autorità doganali cinesi hanno autorizzato alcuni stabilimenti italiani. Durante il mese di marzo 2020, un protocollo di intesa firmato a Roma tra l'Italia e una delegazione cinese ha stabilito l'iter necessario per ottenere l'autorizzazione ad esportare in Cina.

La GACC ha pubblicato una lista di stabilimenti italiani che non necessitano di ispezioni dirette da parte delle autorità cinesi. In questo senso, le autorità italiane hanno ricevuto l'autorizzazione a eseguire direttamente le valutazioni sanitarie preliminari per gli stabilimenti presenti nell'elenco e che sono abilitati all'export in Cina.

Questa misura, insieme all'approvazione del certificato sanitario necessario per l'esportazione in Cina di carni suine congelate e sottoprodotti della macellazione di provenienza italiana, danno una concretezza al protocollo di intesa firmato a Roma.



Deficit competitivo in termini di costi di produzione

Nelle analisi di redditività delle aziende zootecniche, generalmente si fa riferimento agli allevamenti di granivori nel complesso, che comprendono sia i suini sia il pollame²⁷. Tuttavia, i due settori presentano dinamiche e caratteristiche notevolmente differenti sia per quanto riguarda gli aspetti strutturali sia rispetto al quadro del mercato nazionale e internazionale.

Il sistema produttivo di riferimento, le caratteristiche del prodotto (suino pesante o suino leggero), la destinazione finale del prodotto (circuiti DOP e non DOP) sono i fattori che impattano sul livello e sulla composizione del costo di produzione sostenuto dagli allevatori suinicoli.

Sulla base dei risultati del programma InterPIG²⁸, gli allevatori suinicoli italiani sostengono costi di produzione più elevati rispetto ai *competitor* europei, arrivando a superare del 20% il costo di produzione medio UE (Regno Unito incluso) in allevamenti a ciclo chiuso (**slide 13**).

Dal confronto emerge uno svantaggio competitivo sul fronte dei costi per l'Italia, dovuto in larga parte alla **specializzazione verso il suino pesante tipico** e ai relativi vincoli previsti dai disciplinari di produzione che influenzano gli indici tecnici della fase dell'ingrasso. Le caratteristiche degli allevamenti italiani che ne rendono i costi mediamente superiori a quelli europei sono:

- la maggiore incidenza dei **costi per i mangimi**, che generalmente non sono autoprodotti come avviene invece in Francia, Germania, Regno Unito;
- la maggiore **durata del ciclo di ingrasso**, il peso alla macellazione dei suini (l'incremento di peso marginale è più basso nell'ultima fase) che risulta nettamente superiore rispetto al resto d'Europa, in cui prevale invece l'orientamento a favore dei suini leggeri.

Redditività degli allevamenti suinicoli

La filiera della carne suinicola è storicamente caratterizzata da margini bassi e soggetta a dinamiche esterne difficilmente controllabili, che agiscono da un lato sui prezzi di vendita e dall'altro sui costi di produzione. I vari attori della filiera (allevatori, macellatori e industria di trasformazione) sono soggetti ad alternanza dei risultati economici.

Sulla base di un'indagine condotta nel 2019 dall'Ismea su un campione di 12 aziende suinicole del circuito DOP specializzate nell'ingrasso dei capi emerge che la marginalità è mediamente pari a 0,05 euro/kg di peso vivo prodotto (**slide 12**). Inoltre, tale marginalità presenta una discreta variabilità tra le aziende, segnale che le scelte imprenditoriali sono in grado di influenzarne l'andamento anche nel caso di produzioni abbastanza standardizzate in termini di tecnica, localizzazione e destinazione finale. In particolare, l'esigua marginalità rende le aziende piuttosto vulnerabili e facilmente esposte a shock esogeni (emergenza Covid, epizootie, dazi doganali, ecc.) che possono provocare oscillazioni repentine di mercato sia sul fronte delle materie prime acquistate (ristalli, mangimi, prodotti energetici) sia sul fronte dei ricavi (prezzi dei suini pesanti).

Per quanto riguarda i prezzi di suini, esemplare è stata la dinamica registrata nel corso del 2019, che per gli allevatori si è sostanzialmente diviso in due parti: decisamente negativa la prima metà, indubbiamente

²⁷ L'Indicatore di contesto C.26 e l'indicatore di impatto I.4 per la PAC post 2020 prendono in considerazione il Valore aggiunto netto calcolato su dati RICA/FADN della classificazione OTE8 (type of farming), dove il settore suino è compreso all'interno del settore dei granivori insieme al settore avicolo. Cfr. RRN, *L'Italia e la Pac post 2020, Policy Brief 1, La redditività e l'incidenza degli aiuti del primo pilastro nelle aziende agricole del campione RICA Italia*, dicembre 2020.

²⁸ InterPIG è un progetto condiviso che coinvolge organizzazioni e/o istituti di ricerca per l'analisi dei costi di produzione dei suini in 17 Paesi selezionati. I costi di produzione sono espressi in euro per chilogrammo peso morto e fanno riferimento a sistemi di allevamento a ciclo chiuso. All'interno del progetto sono state adottate definizioni comuni al fine di rendere confrontabili i risultati (ad esempio la definizione di scrofa va dalla prima inseminazione alla macellazione e i risultati si basano sulla media delle scrofe presenti nell'anno di riferimento). In questo progetto i costi di produzione dei suini per l'Italia sono elaborati dal Centro Ricerche Produzioni Animali (CRPA).



positiva la seconda metà. In mezzo, non tanto come spartiacque ma quanto causa dell'inversione di tendenza c'è l'effetto sui mercati internazionali, e dunque anche su quello italiano, dell'impetuoso incremento della domanda cinese di suini e derivati per compensare la crisi dell'offerta interna dovuta alla grave epidemia di PSA. "L'effetto Cina" del 2019 è sembrato una sorta di manna dal cielo per la suinicoltura, ma allo stesso tempo si è rivelato un grosso problema per il resto della filiera: gli alti prezzi dei suini da macello hanno significato ricavi elevati per i suinicoltori, ma costi alle stelle per macellatori e trasformatori. Questo problema è particolarmente sentito tra i produttori di salumi, dove il maggior onere non può essere facilmente trasferito sui prezzi al consumo, a causa delle pressioni competitive sia interne al settore che esterne (ad esempio con altre tipologie di carni) o per i vincoli imposti da contratti pregressi con la GDO.

Nel 2020 si è poi innescato l'effetto Covid-19. A partire da febbraio 2020, infatti, l'intero comparto produttivo è stato coinvolto da azioni di riorganizzazione logistica e produttiva in adeguamento alle norme previste per fronteggiare la crisi dovuta al Covid-19. A fronte di ciò, ha registrato una tendenza al ribasso di tutti i prezzi dei capi vivi. I fattori che hanno influenzato maggiormente la dinamica sul mercato sono due: in primo luogo il pressoché totale azzeramento del canale Horeca; in secondo luogo, il rallentamento del ritmo di lavorazione degli impianti di macellazione e dell'industria.

La ridotta capacità di macellazione ha generato tra marzo e maggio 2020 un eccesso di disponibilità sul mercato di suini vivi che, non assorbiti dalle strutture di macellazione, sono stati portati a pesi molto elevati rischiando lo sfioramento dai parametri del disciplinare del DOP, con conseguente perdita di valore e di investimento sia per gli allevatori sia per i macellatori. Considerando che a dicembre 2019 il prezzo del suino pesante (160-176 Kg) destinato al circuito tutelato risultava pari a 1,72 euro/kg e che a inizio giugno 2020 a stento raggiungeva il valore di 1 euro/kg, la perdita di fatturato per gli allevatori registrata in meno di cinque mesi è stata notevole. Durante l'estate la riapertura di bar e ristoranti e la parziale ripresa delle attività turistiche ha determinato una risalita delle quotazioni (**slide 15**).

L'Unione Europea può ricorrere a una serie di meccanismi per proteggere alcuni settori agricoli comunitari qualora si presentino turbative del mercato²⁹. In particolare, l'intervento sui mercati fornisce una rete di sicurezza in caso di gravi squilibri. Nel caso delle carni suine il solo strumento che si può applicare è l'**ammasso privato** (articoli 17-18 del regolamento), contrariamente ad altri settori zootecnici a cui possono essere applicate anche misure di intervento pubblico. L'aiuto copre una parte delle spese di stoccaggio dei prodotti temporaneamente ritirati dal mercato. L'apertura di un regime di aiuto all'ammasso privato non è automatica e richiede l'adozione di un regolamento della Commissione europea. Le disposizioni, presenti nell'OCM unica, relative all'ammasso privato in periodi di crisi sono integrate dalle norme applicative presenti nel Regolamento delegato (UE) 2016/1238 e Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1240.

Rispetto alla crisi di mercato generata nel 2020 dalla diffusione del Covid-19 le carni suine non sono state oggetto di specifici interventi da parte della Commissione Europea. A livello nazionale, sono state introdotte due misure specifiche a sostegno della filiera: l'assegnazione di **risorse straordinarie per l'acquisto di derrate alimentari destinate agli indigenti** e le **misure del fondo emergenziale per le filiere in crisi** del settore zootecnico.

Con riferimento alle misure del fondo emergenziale di impatto più diretto sugli allevatori, si ricorda in particolare il decreto MIPAAF del 23 luglio 2020 relativo all'istituzione del Fondo emergenziale per le filiere in crisi, a seguito della sua istituzione prevista dal cosiddetto Decreto-Legge n. 34 del 2020, cosiddetto "Decreto Rilancio", convertito con la legge n. 77 del 2020. Il Fondo ha previsto, per le imprese di allevamento dei suini, un aiuto fino a 20 euro per ogni capo macellato nel periodo dal 1° maggio al 30 giugno 2020, nei

²⁹ Regolamento (UE) n. 1308/2013, Parte II - Mercato interno, Titolo I - Intervento sul mercato, Capo I - Intervento pubblico e aiuto all'ammasso privato.



limiti di spesa di 23 milioni di euro, e fino a 18 euro per ogni scrofa allevata nel periodo dal 1° gennaio al 30 giugno 2020, nei limiti di spesa di 7 milioni di euro.

Oscillazioni dei costi di produzione

Secondo un'indagine condotta nel 2019 dall'Ismea su un campione di 12 aziende suinicole del circuito DOP specializzate nell'ingrasso dei capi (in cui non si fa ricorso al contratto di soccida) situate in Lombardia, Emilia-Romagna e Piemonte, il costo di produzione totale del suino pesante in Italia (dato dalla somma di costi diretti, manodopera inclusa quella familiare, ammortamenti e interessi) è pari a 1,54 euro/kg di peso vivo prodotto (ovvero 1,47 euro/kg di peso vivo prodotto se si escludono i costi indiretti per ammortamenti e interessi sul capitale investito).

Il costo per l'acquisto dei ristalli (suinetti di 25-30 kg) è pari al 39% delle spese totali, mentre le spese per l'alimentazione incidono per il 44% del costo totale di produzione. L'alimentazione per i suini da ingrasso è a base di mais, orzo (o frumento) e componente proteica (nuclei a base di soia e farine di estrazione) e negli allevamenti nazionali la quota di autoproduzione è praticamente trascurabile, a differenza di quanto avviene per l'alimentazione dei bovini, pertanto tutte le componenti della razione sono acquistate sul mercato.

Le altre spese dirette incidono per il 7% sui costi di produzione e fra queste spese quelle più rilevanti riguardano lo spandimento dei liquami, le manutenzioni ordinarie e l'affitto delle strutture (a cui si ricorre in alternativa alla capitalizzazione che risulta alquanto contenuta in termini di incidenza sui costi totali). La manodopera incide sulle spese complessive per poco più del 5%; il residuale 4% è costituito da ammortamenti e interessi sul capitale investito (**slide 12**).

I costi degli allevamenti suinicoli nazionali sono fortemente influenzati dalle repentine fluttuazioni dei prezzi dei principali input produttivi (**slide 14**). In particolare, è importante sottolineare come i costi aziendali possano essere influenzati dalle fluttuazioni del mercato globale delle materie prime, soprattutto mais e soia, in considerazione della forte dipendenza dalle importazioni di entrambi i prodotti.

Come per tutte le *commodity*, i fondamentali che guidano il mercato del mais e della soia sono regolati da variabili estremamente incerte e fortemente influenzate dagli andamenti internazionali. Le variazioni di prezzo che si registrano sono da attribuire soprattutto allo squilibrio che si verifica tra offerta e domanda che va a impattare sulla consistenza delle scorte. Così come per l'intero comparto cerealicolo, anche il mercato nazionale del mais e della soia, sono di "derivazione", cioè risentono pienamente delle dinamiche di prezzo che si registrano a livello internazionale proprio in conseguenza degli elevati livelli di materia prima importata.

A queste considerazioni si aggiunge la questione della **disponibilità dei mangimi all'interno del circuito DOP**, poiché, in base ai disciplinari DOP, il 50% degli alimenti della razione devono provenire dal comprensorio. La tensione sui prezzi del mais, inoltre, è sostenuta dalla competizione con l'alimentazione delle bovine da latte, soprattutto laddove si verifica una sovrapposizione tra l'areale produttivo dei prosciutti e quello dei formaggi grana a denominazione, e dalla domanda crescente per l'impiego da parte dei digestori di biomasse per la produzione di biogas.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS1

- D1. Costi di produzione mediamente più elevati rispetto ai concorrenti esteri.
- D2. Dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento della materia prima per l'industria di trasformazione non appartenente al circuito DOP.
- D9. Rigidità del sistema produttivo che genera un eccesso di offerta di salumi IG e non risponde in maniera efficace alle esigenze di mercato.
- O2. Possibilità di valorizzare la reputazione dei prodotti nazionali mediante tracciabilità rinforzata e indicazione dell'origine della materia prima, sia per le carni fresche che per i prodotti trasformati.
- O4. Nuovi assetti geopolitici e accordi commerciali per il libero scambio.



- M1. Instabilità del mercato su scala internazionale generata da variabili esogene (emergenze sanitarie, politiche protezionistiche, barriere non tariffarie, ecc.) e conseguente variabilità del reddito.
- M7. Forte competizione di prezzo dei prodotti esteri, soprattutto per la carne fresca.

Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività

Elevata concentrazione del sistema produttivo nelle regioni del Nord Italia

In base ai dati dell'ultimo censimento dell'Anagrafe Nazionale Zootecnica (31/12/2019), in Italia sono presenti circa 8,6 milioni di suini in oltre 32,5 mila allevamenti. In particolare, la dimensione media degli allevamenti nazionali è di circa 268 capi/azienda, ma nelle aree di maggiore densità si arrivano mediamente a superare i 1.500 capi/azienda. La parte più rilevante in termini numerici della filiera è rappresentata da allevamenti da riproduzione a ciclo aperto e da allevamenti da ingrasso. I primi, sempre a fine 2019, erano 3.573, con una dimensione media pari a 642 capi; gli allevamenti da ingrasso, invece, erano 11.332 con una dimensione media di 512 capi. L'incidenza dei conduttori di azienda "giovani" (con età inferiore ai 40 anni) risulta essere del 11,5% sul numero totale di aziende suinicole italiane (7,9% per l'intero settore agricolo)³⁰, dato che testimonia come sia difficile il ricambio generazionale in questo settore, e che trova conferma nelle indicazioni degli operatori della filiera che riconoscono la scarsa attrattività dell'allevamento suinicolo per i giovani, anche a confronto di altre attività agricole.

Dal punto di vista della localizzazione si nota una situazione decisamente opposta tra il Nord e il Centro-Sud, con il patrimonio prevalentemente concentrato nelle regioni settentrionali (88% del totale), dove la dimensione media degli allevamenti è pari a 886 capi per azienda. La Lombardia è la principale regione coinvolta nella produzione di suini, con oltre la metà del patrimonio che insiste sul proprio territorio; a seguire per importanza Piemonte e Emilia-Romagna, rispettivamente con quote del 14,5% e del 12,8%. Al Centro-Sud è localizzato il maggior numero di aziende (il 74% del totale nazionale), caratterizzate da dimensioni decisamente minori (44 capi per azienda in media). Nelle aree centrali e meridionali si realizza poco più del 12% della produzione nazionale, con un contributo maggiore da parte di Umbria, Sardegna e Marche (slide 9).

In Italia è da tempo in atto un processo di concentrazione territoriale del patrimonio suinicolo dovuto all'elevata domanda che proviene dall'industria di trasformazione, collocata in larga parte al Nord del Paese. Infatti, l'industria di macellazione suina italiana non sfugge al modello di polarizzazione tipico di vari segmenti della nostra industria alimentare, caratterizzato dalla presenza di pochi operatori di dimensioni medio-grandi, prevalentemente concentrati al Nord e in grado di presiedere più stadi della filiera, e numerosissime piccole aziende, espressione soprattutto del Meridione.

Questa concentrazione dell'allevamento suino nelle regioni settentrionali d'Italia (Lombardia, Emilia-Romagna, Piemonte e Veneto) richiede una particolare attenzione per prevenire soprattutto in queste zone il rischio di inquinamento delle acque superficiali e della falda da parte dei nutrienti escreti, soprattutto azoto

³⁰ Eurostat (2016).



e fosforo. Infatti, oltre alla normativa comunitaria³¹ e alle Linee Guida promosse da Mipaaf³², in ambito locale nel 2017 è stato rinnovato dal Ministero dell'Ambiente e i Presidenti delle Regioni Lombardia, Emilia-Romagna, Piemonte e Veneto l'**Accordo di bacino padano** per l'attuazione di misure congiunte per il miglioramento della qualità dell'aria nel bacino Padano attraverso strategie di intervento a breve, medio e lungo periodo³³.

Elevata specializzazione produttiva

In Italia il sistema di allevamento di suini più diffuso è quello a ciclo aperto da ingrasso (**slide 11**). In particolare, l'attività di **ingrasso** è finalizzata soprattutto alla produzione di un **suino pesante** destinato alla trasformazione in **prosciutti e salumi**; tale destinazione condiziona la tecnica di allevamento, che deve risultare idonea a preparare suini con carni mature e debitamente coperte di grasso.

Le tecniche di allevamento sono, inoltre, condizionate dalle disposizioni dei disciplinari delle principali DOP, cui sono destinati circa il 70% dei suini italiani, che impongono restrizioni riguardo, ad esempio, la durata minima del ciclo di ingrasso, il range di peso dell'animale vivo al macello, l'approvvigionamento dei mangimi, ecc. Le razze prevalentemente impiegate sono *Duroc* e *Large White* e la durata dei cicli di ingrasso è di circa 180 giorni fino all'ottenimento di suini di peso mediamente di 160 kg di peso vivo. Fatto 100 il peso della carcassa di un suino pesante, si può stimare che il 20% è destinato alla produzione dei prosciutti DOP, il 60% alla trasformazione di salumi e insaccati e per il 20% al consumo fresco.

Da sottolineare come il consumo fresco rappresenti una quota ridotta in termini di destinazione finale del suino pesante in parte per le caratteristiche della carne che ne deriva (più saporita, più consistente, scarsa resa in cottura) sia per la forte pressione competitiva esercitata dalle carni fresche di provenienza estera.

Altra destinazione dei suini in allevamenti da ingrasso è il **circuito della carne fresca** (suino leggero). In questo caso il peso finale dei capi inviati al macello, generalmente di razza *Pietrain* e *Landrace* Belga (ibridi), è compreso tra 100-110 kg, come conseguenza di un ciclo di ingrasso di durata minore.

Sotto il profilo genetico, negli allevamenti nazionali sono attualmente presenti specie nate dalla selezione e dall'incrocio di suini di ceppo europeo e orientale, in cui è stata ricercata la precocità di sviluppo e un buon indice di conversione alimentare; tuttavia questo incrocio continuo ha portato nel tempo alla **sostituzione delle razze autoctone italiane** con quelle estere, causandone in alcuni casi una riduzione numerica e in altri la totale scomparsa. Negli ultimi anni, con il supporto di appositi progetti di recupero, sono state riprese molte razze autoctone (in particolare, Cinta Senese, Casertana, Nero di Calabria, La Mora Romagnola, Nero dei Nebrodi, Nero di Parma e Sarda), che grazie alla loro rusticità e al legame con il territorio rappresentano delle produzioni interessanti, non solo dal punto di vista organolettico e nutrizionale, ma anche sotto il profilo di tutela della biodiversità. Si tratta di allevamenti comunque totalmente differenti da quelli di grandissime dimensioni e intensivi descritti in precedenza, molto spesso organizzati con rilevanti spazi all'aperto, un numero limitato di capi e, talvolta, con integrazione alimentare proveniente dalla capacità delle razze stesse

³¹ Nell'ambito delle politiche europee per fronteggiare i cambiamenti climatici e l'inquinamento dell'aria, sono stati introdotti diversi strumenti normativi per il controllo e la riduzione delle emissioni derivanti dall'agricoltura e dalla zootecnia: la direttiva 2010/75/UE sulle emissioni industriali (IED), recepita in Italia con il D.Lgs. 152/06, poi modificato dal D.Lgs. 4 marzo 2014, n. 46 e s.m.i.; la direttiva 2016/2284/UE conosciuta come direttiva NEC (*National emission ceiling*), a livello nazionale recepita con il decreto legislativo n. 81 del 30/05/18, concernente la riduzione delle emissioni nazionali di determinati inquinanti atmosferici.

³² In Italia, in cui da sempre è alta l'attenzione dei vari Ministeri (MIPAAF, MATTM) alle tematiche ambientali e al loro rapporto con la produzione agricola, la normativa attuale non si è limitata al recepimento delle Direttive europee ma ha prodotto, avvalendosi della consulenza degli Enti di ricerca, Linee guida, Accordi quadro e diversi interventi normativi regionali, quest'ultimi soprattutto nelle regioni a maggiore vocazione agricola e zootecnica.

³³ Nen F. e Tinarelli S. (2020), *Impatto ambientale degli allevamenti suini italiani – Analisi e aggiornamenti sulla situazione nazionale*, studio realizzato nell'ambito del progetto "SUIS – Suinicoltura Italiana Sostenibile" (cofinanziato dal FEASR, sottomisura 10.2 del PSRN) promosso da ANAS e Mipaaf.



di procacciarsi in autonomia alimenti. In sostanza, si tratta di un modello di *business* totalmente differente da quello intensivo.

La struttura produttiva suinicola nazionale si caratterizza per un **elevato grado di specializzazione nell'ingrasso**, con il 36% degli allevamenti specializzato nella fase di ingrasso e un altro 52% degli allevamenti che opera a ciclo chiuso, quindi seguendo al suo interno tutto il ciclo produttivo: nascita, svezzamento e ingrasso. Va sottolineato che i dati dell'Anagrafe Zootecnica Nazionale sono relativi alle consistenze a una certa data, e non al numero di animali complessivamente allevati nel corso dell'anno. Nel caso della fase di ingrasso, infatti, nel corso di un anno si realizza più di un ciclo produttivo, come nella fase della riproduzione. In particolare, la produzione è orientata soprattutto ai capi di 160 Kg (suini grassi) realizzato soprattutto in Lombardia, Piemonte e Emilia-Romagna (che rappresentano per questa categoria l'82% del totale). Anche per quanto riguarda i suini leggeri di peso compreso tra 100-110 Kg, prevalentemente destinati alla produzione di carni fresche, la maggiore concentrazione dei capi si localizza in Lombardia, Piemonte ed Emilia-Romagna.

Dinamica dei consumi di carne suina e salumi

Nel quinquennio 2015-2019, gli acquisti domestici di carni suine fresche hanno fatto registrare una forte contrazione (-9% in volume) riconducibile sia alla crisi dei consumi del 2016 derivata dal comunicato da parte dell'Organizzazione Mondiale della Sanità (OMS) sul legame tra tumori e carni rosse, sia delle perdite importanti del 2019 (-4,5%) dovute al rialzo dei prezzi conseguente alle minor disponibilità di carne suina in ambito mondiale a causa della peste suina. Per quanto riguarda i salumi, nonostante la perdita in volume del 4% nel quinquennio 2015-2019, si è registrato un recupero dell'1% in termini di spesa, ottenuto grazie a una continua crescita dei prezzi medi, da ascrivere all'aumento della quota del prodotto confezionato rispetto a quella dei salumi sfusi.

In un recente studio dell'Ismea realizzato nell'ambito della Rete Rurale Nazionale³⁴ vengono presentati i risultati di un'indagine presso i principali operatori a valle della filiera suinicola (*buyer* della GDO per carni fresche e per salumi, Horeca, grossisti). Con riferimento alla **carne fresca** gli operatori hanno evidenziato che i principali fattori determinanti le dinamiche commerciali riguardano gli aspetti nutrizionali, il prezzo di vendita e il livello (scarso) di innovazione. Per quanto riguarda i **salumi**, si conferma che le dinamiche osservate negli ultimi anni sono state particolarmente influenzate, secondo il giudizio degli operatori, dall'annuncio dell'OMS del 2015 che ha offuscato l'immagine di un comparto già molto maturo. Le tendenze contemporanee, soprattutto per le giovani generazioni, sono prevalentemente orientate verso prodotti più leggeri, più innovativi, con più informazioni.

Nonostante l'entrata in vigore del decreto 6 agosto 2020 sull'indicazione obbligatoria in etichetta dell'origine della materia prima (fatta eccezione per i prodotti IGP), la categoria dei salumi presenta un *gap* di trasparenza nei confronti del consumatore, ad esempio in relazione ai sistemi di allevamento e alle condizioni di benessere animale. I retailer sottolineano una modesta attenzione dei fornitori nazionali di carne suina nei confronti delle attuali esigenze del consumatore, con una **bassa propensione a innovare** (fatta eccezione per coloro che hanno aderito a percorsi di filiera attivati dai retailer) e **l'assenza di una comunicazione** volta a rassicurare sui temi del **benessere animale**. Altro elemento ricorsivamente sottolineato è la scarsa valorizzazione dell'intero animale e l'eccessiva focalizzazione sulle cosce destinate al circuito di seconda trasformazione. La capacità di sviluppo e innovazione per i salumi viene riconosciuta solo ai *brand* dimensionalmente più rilevanti, mentre si registra molta staticità nella tradizione, modesta iniziativa e, in alcuni casi, poca attitudine allo scambio di informazioni con gli operatori a valle.

³⁴ RRN-Ismea, *La competitività del settore suinicolo: il quadro del settore, i trend emergenti e gli strumenti a supporto del rilancio della filiera nazionale*, dicembre 2020

<https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/22294>



Per il futuro gli operatori distributivi hanno affermato che, sia per le carni suine fresche che per i salumi, il benessere animale e l'*antibiotic free* saranno i valori principali su cui lavorare, oltre a un maggiore grado di trasparenza lungo la filiera (norme sulla tracciabilità degli elaborati).

Con particolare riferimento alle **carni suine fresche**, gli operatori segnalano spazi di mercato per prodotti con carne intenerita o provenienti da animali più leggeri, in concomitanza di una migliore valorizzazione dei tagli (linee *premium* oppure tagli innovativi). Inoltre, territorialità e localismo sono diventati valori sempre più importanti per il consumatore, da tenere in considerazione per lo sviluppo di linee di suino autoctono e allo stato brado. L'innovazione nell'offerta di carne suina è ridotta: gli elaborati precotti e/o ricettati sono, infatti, limitati a pochi *brand*, che non riescono a spingere la categoria, e a nuovi player in ingresso.

Per quanto riguarda i **salumi** gli operatori sottolineano l'importanza di azioni orientate alla valorizzazione del prodotto 100% italiano, che possono spingere anche i prodotti IGP, attualmente esentati dall'obbligo, ad aumentare l'impiego di materie prime italiane per non perdere competitività a scaffale. In risposta alle esigenze salutistiche, i prodotti *free-from* hanno opportunità di aumentare la propria quota di mercato, ma in generale gli operatori auspicano un orientamento produttivo volto a ridurre il numero di ingredienti utilizzati (con eliminazione di polifosfati, glutammato e conservanti, ecc.) e la quantità di plastica nelle confezioni per il prodotto affettato.

Sul fronte della filiera, le aree tematiche su cui investire prioritariamente attengono alle **indicazioni sulle modalità di allevamento e alimentazione degli animali**, al trasferimento al consumatore del concetto stesso di filiera con informazioni chiare sul ciclo di vita e di lavorazione del suino e a una maggiore trasparenza su ingredienti e modalità di preparazione. A questi aspetti si aggiunge, poi, l'opportunità di "narrare" le caratteristiche distintive dei prodotti derivanti da **razze autoctone** (Mora Romagnola, Cinta Senese, ecc.), anche grazie all'impiego dei nuovi strumenti digitali, come ad esempio QR Code e simili.

L'allevamento suino biologico non riscontra ancora particolare attenzione da parte del consumatore, anche perché risulta ancora ridottissima la presenza di prodotto biologico nei punti vendita, per l'eccessivo differenziale di prezzo rispetto al convenzionale.

Dinamica delle esportazioni e propensione all'export

Il settore suinicolo nazionale è caratterizzato da una strutturale dipendenza dall'estero, come evidenziato dall'indice di autoapprovvigionamento (**slide 7**): la produzione nazionale soddisfa il 64% dei fabbisogni interni, mentre il restante 36% è soddisfatto dalle importazioni di carne (fresca e refrigerata) e suini vivi (da allevamento e da macello).

Questa forte dipendenza dall'estero per le importazioni di materia prima destinata all'industria di trasformazione determina un forte deficit della bilancia commerciale del settore: nel 2019 questo disavanzo tra l'export e l'import del settore ha fatto registrare un ulteriore peggioramento fino a raggiungere il valore di 597 milioni di euro. Infatti, il valore del disavanzo è aumentato di 228 milioni di euro, imputabile sia a un notevole aumento delle importazioni del settore (+13,5% in valore), soprattutto a causa dei prezzi elevati, sia alla minore crescita del valore delle esportazioni, pari a +3,2% rispetto al 2018 (**slide 25-26**).

Nello scenario internazionale l'Italia si caratterizza per una riconosciuta specializzazione produttiva di preparazioni a base di carni suine e per una forte dipendenza dall'estero in relazione all'approvvigionamento di suini vivi e carni fresche. Nel segmento delle carni suine trasformate, l'Italia è il secondo paese esportatore mondiale grazie al forte traino delle produzioni di prosciutti e salumi tipici che rappresentano l'85% del valore totale delle esportazioni del settore.

Entrando nel dettaglio della tipologia "preparazioni e conserve suine" i principali prodotti esportati sono rappresentati da prosciutti disossati, speck e culatelli (41%), salsicce e salumi stagionati (19%), seguono



mortadella, wurstel, cotechini e zampone (8%) e prosciutti cotti (8%), il restante 4% è rappresentato da pancette e prosciutti con osso stagionati.

Francia e Germania si confermano i principali mercati di sbocco per la categoria di prodotto “prosciutti disossati, speck e culatelli”, assorbendo insieme circa il 40% delle esportazioni italiane (in valore). Questa categoria produttiva nel 2019 ha mostrato alcuni segnali di cedimento sul mercato tedesco e su quello britannico, mentre sono cresciute le esportazioni verso gli Stati Uniti (+7,3% in valore e +11,3% in volume rispetto al 2018). Per la categoria di prodotto “salsicce e salumi stagionati” i principali paesi di destinazione sono Germania e Regno Unito con una quota rispettivamente del 28,4% e del 14,4% sul totale delle esportazioni. In generale, l'Italia rappresenta il primo fornitore di salumi sia per il mercato tedesco che per quello francese, posizionandosi in entrambi casi su una fascia di prezzo elevata rispetto ai principali competitor europei (**slide 27**).

I due principali mercati di sbocco, localizzati nell'ambito dei confini comunitari, sono Germania e Francia, nei quali l'Italia vede assorbiti, rispettivamente, il 21% e il 18% delle vendite in valore per la categoria “preparazioni e conserve suine”. In particolare, la Germania è il primo mercato di sbocco per le “carni di suino salate, essiccate e affumicate”, in cui rientrano i prosciutti crudi stagionati. Per questa categoria di prodotti (codice doganale HS6 021019) l'Italia risulta il primo fornitore del mercato tedesco con una quota in valore del 44% e un prezzo medio all'import pari ad 11,4 euro/kg, decisamente superiore rispetto a quello degli altri competitor dell'UE. Ancora più ampia è la quota di mercato di “salsicce e salami stagionati” di provenienza italiana sul mercato francese (46%), e anche in questo caso i prodotti *made in Italy* si posizionano su una fascia di prezzo all'import più elevata rispetto alla media dei prodotti provenienti da altri paesi dell'Unione (**slide 29-30**).

Appare evidente come i prodotti della salumeria nazionale rappresentino un'eccellenza dell'agroalimentare *made in Italy* cui viene riconosciuto anche oltre i confini nazionali, un valore di mercato superiore a quello degli altri prodotti stranieri concorrenti. Tuttavia, va ricordato come i fenomeni dell'agropirateria e della contraffazione delle indicazioni di origine rappresentino una vera minaccia per le produzioni di qualità italiane e per il settore dei salumi in particolare. I produttori agroalimentari che operano all'estero e che adottano la strategia dell'*Italian sounding* per sfruttare l'elevata reputazione dei prodotti agroalimentare italiani, commercializzando prodotti con nomi italiani o usando loghi che richiamano la bandiera italiana, erodono quote di mercato ai prodotti italiani autentici sfruttando la confusione generata nei consumatori. Per ridurre queste distorsioni di mercato, negli ultimi anni l'UE è stata promotrice di alcuni importanti accordi commerciali per tutelare i prodotti ad IG nel mondo, che possono creare i presupposti necessari per l'espansione del commercio dei prodotti DOP e IGP della salumeria italiana. Tra i principali ci sono l'EPA (*Economic Partnership Agreement*), l'Accordo di libero scambio tra UE e Giappone, entrato in vigore il 1° febbraio 2019, e l'accordo bilaterale tra UE e Cina, firmato a settembre 2020, per proteggere da imitazioni e usurpazioni 100 IG europee in Cina e 100 IG cinesi nell'UE. In questo contesto è giusto ricordare anche un altro importante accordo commerciale entrato in vigore in via provvisoria il 21 settembre 2017: si tratta del CETA (*Comprehensive Economic Trade Agreement*), l'accordo di libero scambio tra il Canada e l'UE mediante il quale sono state introdotte alcune norme di tutela e riconoscimento delle IG del settore della carne suina e attualmente sono 11 i salumi italiani tutelati di cui il CETA garantisce la protezione.

Per quanto riguarda l'importazione di carne nel mercato unico, l'UE all'interno degli accordi commerciali internazionali e bilaterali di solito attua, sempre con l'obiettivo di preservare la competitività della carne suina prodotta in Europa, un sistema di contingenti di importazione con assegnazioni specifiche per paese o aperto a tutti i produttori. Le carni suine importate sono soggette a **dazi all'importazione** (articolo 182 dell'OCM unica), con l'obiettivo di garantire la competitività della carne suina prodotta in Europa sul mercato interno rispetto a quella proveniente dai paesi extra-UE.



Produzioni di qualità certificata

La forte specializzazione nel comparto della salumeria, cui viene destinato circa il 70% delle macellazioni (pari a 1,45 milioni di tonnellate in equivalente carcassa nel 2019), e **l'elevata incidenza delle produzioni a Indicazione Geografica (IG)**, cui viene destinato circa il 70% dei suini nati e allevati in Italia, sono i tratti caratteristici della filiera suinicola nazionale.

In dettaglio, i prodotti IG a base di carne suina (21 DOP e 20 IGP³⁵) rappresentano quasi un quarto del fatturato dell'industria dei salumi e circa il 16% dei volumi complessivamente realizzati. Il restante 30% della carne suina prodotta in Italia è avviato al consumo fresco, sotto forma di carni fresche e/o refrigerate. Anche per le carni fresche è presente una certificazione di origine, la **Cinta Senese DOP**, sebbene abbia un'incidenza contenuta rispetto al comparto delle carni fresche IG (pari al 3,6% in termini di quantità certificata e 2,4% in termini di valore all'origine) e del tutto trascurabile rispetto al settore suinicolo nazionale. Piuttosto, assume però il ruolo di indicatore di grande interesse rispetto a un modello alternativo d'allevamento basato sulla valorizzazione di alcune razze tipiche che sta trovando un certo seguito nelle aree del Centro-Sud meno specializzate nell'allevamento suinicolo intensivo.

Oltre il 90% dei capi macellati è costituito da **suini pesanti** e, di questi, circa l'80% è inserito nel circuito tutelato per la produzione di prosciutti e altri salumi DOP; la parte restante dell'offerta è rappresentata da suinetti e suini leggeri per la produzione di porchette o per il consumo fresco. L'industria di seconda trasformazione italiana (esclusa quindi la bresaola), nel 2019, ha generato un fatturato di 7,2 miliardi, con una produzione pari 1,16 milioni tonnellate di salumi. In coerenza con la dinamica della domanda interna, il 2019 ha visto il sorpasso del prosciutto cotto in termini di volumi prodotti (pari al 25% del totale salumi esclusa la bresaola), ma il prosciutto crudo continua a detenere il primato in termini di fatturato (pari al 28% del totale salumi esclusa bresaola). L'offerta nazionale di salumi è caratterizzata da questo forte grado di tipicità e dalla presenza di un elevato numero di indicazioni geografiche, particolarmente concentrate in Emilia-Romagna e Lombardia. A fronte della numerosità delle certificazioni, i primi quattro prodotti IG a base di carne suina – il Prosciutto di Parma DOP, la Mortadella di Bologna IGP, il Prosciutto di San Daniele DOP e lo Speck dell'Alto Adige IGP – costituiscono ben l'86% della quantità totale certificata e l'85% del valore all'origine del settore (**slide 20**).

Nel 2019, la produzione certificata di salumi IG si è attestata a quasi 197 mila tonnellate (+3,2% rispetto al 2018), generando un fatturato all'origine di 1,7 miliardi di euro (-5,5% rispetto al 2018, principalmente a causa della contrazione dei prezzi del Parma DOP). Dopo l'incremento della produzione – soprattutto nel 2016-2017 – avvenuto anche in corrispondenza di elevati livelli di prezzo, si è verificato un **crollò della domanda interna** in parte a causa del cambio delle abitudini alimentari – come il minore consumo di grassi, ridotto consumo di carni rosse e, in generale, di derivati animali – e di una perdita di fiducia da parte dei consumatori (problematiche sanitarie, controlli di qualità, attacchi mediatici, ecc.) e in parte a causa di una perdita di competitività sui mercati esteri a vantaggio di altri produttori europei (soprattutto Spagna).

Il Regolamento UE n. 1308/2013, art. 172, ha introdotto la possibilità di regolamentare l'offerta di prosciutto DOP o IGP al fine di adeguare l'offerta di tale prodotto alla domanda. In base al suddetto regolamento comunitario, il Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali, con Decreto n. 35 del 4 gennaio 2016, ha emanato le disposizioni per la corretta redazione dei **piani di regolazione dell'offerta dei prosciutti** che beneficiano di una denominazione di origine protetta o di un'indicazione geografica protetta. Una norma che consente ai prosciutti DOP di regolamentare le produzioni tutelate in funzione dell'andamento del mercato.

Attualmente il comparto delle produzioni tutelate si trova da una parte a fronteggiare la crisi dovuta agli effetti della pandemia e dall'altra a gestire una importante **fase di riqualificazione**. In particolare, i Consorzi dei prosciutti di Parma DOP e San Daniele DOP hanno adottato l'iniziativa di aggiornare, attraverso il confronto

³⁵³⁵ Escluso Bresaola della Valtellina IGP e Salame d'oca di Mortara IGP.



interprofessionale, i disciplinari di produzione rafforzando gli elementi che distinguono qualitativamente il prodotto. La competitività e sostenibilità nel medio e lungo periodo delle produzioni DOP richiede una più definita **distinguibilità qualitativa** del prodotto, come indicato dai nuovi disciplinari in coerenza con lo spirito delle norme europee sulle Indicazioni geografiche. Le norme previste dai nuovi disciplinari dei prosciutti di Parma e San Daniele e la più puntuale tracciabilità prevista dai piani di controllo, in tutte le fasi produttive, offre l'opportunità per comunicare al consumatore l'origine dalle filiere dei prosciutti DOP anche degli altri tagli della carcassa e quindi di poter generare maggior valore per tutti gli operatori della filiera.

Inoltre, la recente introduzione dell'**obbligo di indicazione dell'origine** anche per i prodotti trasformati di carni suine³⁶ apre nuove prospettive di sviluppo per la suinicoltura italiana. La nuova situazione può favorire sia una ripresa della produzione di suini italiani per l'industria nazionale, con riduzione dell'approvvigionamento dall'estero, sia un riequilibrio dell'offerta per il circuito DOP con conseguente migliore specializzazione e aderenza ad indirizzi produttivi che sono diversi tra gli allevamenti aderenti alle DOP e gli altri.

Nell'accezione di "qualità" rientrano non solo i concetti di tradizione, tipicità e origine dei prodotti alimentari ma, soprattutto se si parla di produzioni zootecniche, per i consumatori sono sempre più pregnanti gli aspetti ambientali ed etici, come uso di pesticidi e antibiotici, emissione di gas effetto serra e benessere degli animali. I consumatori chiedono più trasparenza sull'intera catena di approvvigionamento, per essere sicuri di acquistare "cibo sano" in cui sia minima o nulla la presenza di residui di antibiotici, pesticidi, conservanti, e, in generale, di sostanze dannose per la propria salute e per l'ambiente³⁷.

Il Regolamento (UE) n. 1305/2013 del Parlamento Europeo e del Consiglio all'art. 16 introduce la possibilità di certificare la qualità dei prodotti zootecnici attraverso l'adesione volontaria a un **Sistema di Qualità Nazionale (SQN)**, aperto a tutti i produttori dell'UE³⁸. Tuttavia, il sistema di certificazione non ha trovato applicazione nella filiera del suino, sebbene in passato ci siano stati dei tentativi per introdurre l'SQN nell'ambito della produzione della carne fresca suina³⁹. Recenti sviluppi della normativa stanno indirizzando l'utilizzo del SQN anche per le produzioni che rispettano specifici parametri in tema di benessere animale, con l'introduzione della certificazione **Sistema di Qualità Nazionale di Benessere Animale (SQNBA)**. Con il DL 34/2020, convertito con modificazioni dalla Legge 77/2020, è stata data concretezza alla possibilità di definire uno schema base di produzione di carattere nazionale, che favorisca un recupero di competitività della fase allevatoria, migliori la sostenibilità dei processi produttivi e promuova la trasparenza nei confronti dei consumatori; obiettivi particolarmente importanti in situazioni di emergenza come quella generata dalla pandemia da Covid-19. L'adesione al sistema è volontaria e richiede il rispetto di un articolato disciplinare che richiede investimenti sia materiali (per es. strutture) che immateriali (per es. formazione e competenza).

Considerando altre certificazioni di qualità, quella biologica risulta ancora poco diffusa tra gli allevatori suinicoli italiani: la produzione biologica, l'allevamento all'aperto e quello di suini delle razze autoctone e locali costituiscono, tuttavia, nicchie di mercato potenzialmente promettenti. Purtroppo, la frammentazione e polverizzazione produttiva ostacolano la piena affermazione di queste realtà, che sono particolarmente importanti anche sotto il profilo della conservazione della biodiversità e di territori marginali, ma che devono fare i conti con un modello di *business* basato su costi molto più elevati e la necessità di valorizzare la

³⁶ Decreto Ministeriale recante "Disposizioni per l'indicazione obbligatoria del luogo di provenienza nell'etichetta delle carni suine trasformate" del 6 agosto 2020.

³⁷ EFSA, Special Eurobarometer. Food safety in EU, giugno 2019

https://www.efsa.europa.eu/sites/default/files/corporate_publications/files/Eurobarometer2019_Food-safety-in-the-EU_Full-report.pdf

³⁸ <https://www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/4878>

³⁹ Nel 2013 l'Organizzazione Interprofessionale del Gran Suino Padano aveva elaborato la proposta di un disciplinare del Sistema Qualità Nazionale per il Mipaaf, allo scopo di valorizzare i tagli di carne fresca del suino pesante non destinati alla produzione di salumi DOP o IGP. Tuttavia, la certificazione non è mai stata realizzata.



peculiarità del prodotto (fresco o trasformato) a un pubblico di amatori disposti a spendere molto più che per l'acquisto di un prodotto standard.

In relazione alla crisi settoriale legata alla pandemia e vista la rilevanza delle produzioni IG per il settore suinicolo nazionale, il decreto ministeriale Mipaaf dell'8 aprile 2020 ha destinato 9 milioni di euro all'acquisto di prosciutto DOP e 4 milioni di euro per l'acquisto di altri salumi DOP e IGP per la distribuzione agli indigenti. Il successivo decreto del 6 ottobre 2020 ha stanziato ulteriori 36 milioni di euro per l'acquisto di prosciutto crudo DOP, prosciutto cotto 100% italiano e altri salumi DOP e IGP. Inoltre, il "Decreto rilancio"⁴⁰ ha anche destinato 10 milioni di euro di aiuti all'ammasso privato di prosciutti DOP al fine di contribuire a fronteggiare la crisi del settore determinata dal crollo delle vendite al canale Horeca.

Anche il Fondo suinicolo nazionale⁴¹, creato con lo scopo di fare fronte alla perdita di reddito degli allevatori di suini in seguito all'emergenza sanitaria ed economica causata dal Covid-19, include un intervento mirato a sostenere il consumo dei prodotti DOP: prevede infatti lo stanziamento di 1,5 milioni di euro per il finanziamento di campagne di comunicazione istituzionale e attività di informazione e promozione presso i consumatori volte alla valorizzazione della filiera suinicola e in particolare delle produzioni di prosciutto DOP.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS2

- F1. Elevato livello di know-how e professionalità negli allevamenti nazionali specializzati in suino pesante orientato alla produzione di salumi di qualità.
- F3. Buona presenza di grandi gruppi industriali nella fase della trasformazione
- F4. Elevata incidenza di riconoscimenti IG (22 DOP e 21 IGP).
- F5. Elevato riconoscimento e posizionamento dei salumi *made in Italy* sui principali mercati di sbocco.
- F6. Recupero dell'allevamento di razze suine autoctone attraverso un modello produttivo sostenibile (rafforzamento legame con il territorio, tutela biodiversità, minore impatto ambientale dell'allevamento).
- D2. Dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento della materia prima per l'industria di trasformazione non appartenente al circuito DOP.
- D3. Scarso presidio del segmento di mercato destinato alla produzione di carne fresca di suino.
- D4. Forte concentrazione della produzione al Nord, con maggiore difficoltà di gestione di problematiche ambientali.
- D7. Insufficiente valorizzazione dei tagli di carne e scarsa propensione all'innovazione di prodotto (preparazioni, free from, tagli premium).
- D9. Rigidità del sistema produttivo che genera un eccesso di offerta di salumi IG e non risponde in maniera efficace alle esigenze di mercato.
- D11. Scarsa attrattività del settore suinicolo per i giovani.
- O1. Possibilità di rispondere efficacemente alla maggiore attenzione per innovazione, sostenibilità, salubrità e benessere animale sempre più richieste dai consumatori.
- O2. Possibilità di valorizzare la reputazione dei prodotti nazionali mediante tracciabilità rinforzata e indicazione dell'origine della materia prima, sia per le carni fresche che per i prodotti trasformati.
- M3. Rischio perdita di biodiversità a causa della forte specializzazione produttiva (poche razze selezionate).
- M4. Debole difesa delle IG sui mercati internazionali (agropirateria, contraffazioni).
- M5. Diffusione di regimi alimentari che riducono o eliminano il consumo di carne e derivati.
- M6. Introduzione di sistemi di etichettatura degli alimenti esclusivamente basati sui valori nutrizionali (es. *nutriscore*).
- M8. Deterioramento della reputazione del settore a cause di campagne mediatiche contro gli allevamenti intensivi e contro il consumo di carne.

⁴⁰ Decreto-Legge n. 34 del 2020, convertito con la legge n. 77 del 2020.

⁴¹ Istituito il 7 aprile 2020 con la pubblicazione del Decreto Ministeriale "Istituzione del Fondo nazionale per la suinicoltura" emanato dal Mipaaf a seguito dell'emergenza sanitaria ed economica per il Covid-19.



- O3. Diffusione di programmi di educazione alimentare e informazione sugli aspetti nutrizionali legati al consumo di carne e salumi.
- O4. Nuovi assetti geopolitici e accordi commerciali per il libero scambio.
- O5. Crescita dell'export verso i mercati esteri in cui aumenta la domanda di carne suina e salumi.

Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore

Rapporti di filiera sbilanciati a sfavore della parte agricola

In Italia, le aziende di allevamento suino generano un valore di circa 3 miliardi di euro, con un'incidenza pari al 5,7% del valore complessivo della produzione agricola nazionale. La fase industriale, in particolare quella che attiene alla seconda trasformazione delle carni, produce un fatturato che supera gli 8 miliardi di euro, pari al 5,6% del fatturato dell'industria agroalimentare (**slide 4**). Non sono al momento disponibili dati relativi al fatturato generato alla fase di prima trasformazione della carne suina (macellazione).

Come per altri settori, la fase agricola relativa all'allevamento dei suini risulta l'anello più debole della filiera produttiva, condizionata a monte dall'**industria mangimistica** (che opera spesso un'integrazione verticale attraverso contratti di soccida) e, a valle, dalle **aziende di macellazione e di trasformazione** prima, e dalla grande distribuzione poi, fino ad arrivare all'influenza della domanda del consumatore finale, che mai come negli ultimi anni ha decretato le sorti del settore delle carni suine, e delle carni in generale (**slide 6**).

Ne consegue un potere di contrattazione dei prezzi al macello spesso abbastanza debole da parte degli allevatori. Per questo, nel 2007, è stata istituita la **Commissione Unica Nazionale (CUN)**⁴² per il settore suinicolo, al fine di garantire maggiore correttezza e trasparenza nella definizione del prezzo di mercato delle diverse tipologie di capi vivi e dei principali tagli di carne, attraverso il confronto tra i rappresentanti della parte venditrice (allevatori) e quelli della parte acquirente (macellatori). Le CUN per regolare i prezzi del mercato suinicolo sono cinque (suinetti, suini da macello, tagli di carne suina fresca, grasso e strutti, scrofe da macello) e negli anni hanno contribuito a ridurre l'asimmetria informativa degli operatori del settore al fine di garantire quotazioni che rispondessero in maniera corretta ed equilibrata alla situazione di mercato. Tuttavia, nelle riunioni settimanali in cui si fronteggiano i rappresentanti della fase agricola e quelli della fase industriale non mancano i momenti di tensione e di discussioni sulla sintesi dei dati messi a disposizione dal Mipaaf e dalla Borsa merci telematica italiana (BMTI), con il contributo dell'Ismea, ad ogni incontro della CUN. A questo proposito, nel Fondo suinicolo nazionale istituito a luglio 2020 per far fronte all'emergenza Covid-19, è prevista una misura di sostegno, a cui sono destinati 500 mila euro, per il rafforzamento della trasparenza nella determinazione dei prezzi indicativi da parte delle CUN del settore suinicolo, attraverso il potenziamento dell'acquisizione e delle analisi dei dati oggettivi di mercato e dell'aggiornamento dell'equazione di stima, anche con utilizzo di software avanzati e accordi con università e centri di ricerca.

Livello di aggregazione all'interno del settore

Gli articoli 152-158 del Regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento e del Consiglio Europeo relativa alle Organizzazioni Comuni di Mercato (OCM) sono dedicati alle Organizzazioni dei Produttori (OP), alle loro associazioni (AOP) e alle Organizzazioni Interprofessionali (OI). Queste forme organizzative, fortemente volute da tempo dall'Unione Europea, possono perseguire diverse finalità, tra le quali, in particolare:

⁴² L'Ismea fornisce settimanalmente una serie di informazioni sul mercato suinicolo nazionale a supporto delle attività della Commissione (per maggiori informazioni consultare la pagina dedicata sul sito di Ismeamercati al seguente link: <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/3378#MenuV>).



- assicurare che la produzione sia pianificata e adeguata alla domanda;
- concentrare l'offerta;
- ottimizzare i costi di produzione e la redditività dell'investimento in risposta alle norme applicabili in campo ambientale e di benessere animale e stabilizzare i prezzi alla produzione;
- svolgere ricerche e sviluppare iniziative su metodi di produzione sostenibili;
- promuovere e fornire assistenza tecnica sia per l'adozione di tecniche finalizzate al miglioramento del benessere animale che all'adozione di standard produttivi o miglioramento della qualità, soprattutto per prodotti con indicazione geografica (DOP e IGP) o protetti da un sistema di qualità nazionale;
- provvedere alla gestione dei sottoprodotti e dei rifiuti;
- sviluppare iniziative nell'ambito della promozione e della commercializzazione;
- gestire fondi di mutualizzazione.

In passato i produttori suinicoli italiani hanno fatto scarso ricorso a queste forme di aggregazione promosse dalle politiche dell'UE. Infatti, in Italia esistono solo quattro OP e una OI per il settore suinicolo. Tuttavia, questa scarsa diffusione di forme organizzative rappresenta un forte punto di debolezza per il settore, soprattutto per la parte allevatoriale.

In questa filiera sarebbe quindi opportuno promuovere un forte rafforzamento delle forme organizzative tra gli allevatori, mediante lo sviluppo ulteriore delle OP; tuttavia, va evitato il rischio, già corso in passato, di fissare soglie dimensionali minime molto basse per la costituzione di nuove OP. In questo modo, se è vero che si riduce la complessità iniziale che può portare alla nascita di nuove OP, è anche vero che eventuali OP troppo piccole non potrebbero ottenere i risultati necessari per garantire la loro sopravvivenza e il loro sviluppo rispondendo alla loro missione principale.

Integrazione verticale

Una forma di integrazione verticale della filiera sempre più diffusa nel comparto suinicolo è la soccida. La soccida è un contratto di tipo associativo⁴³ in cui due soggetti (il *soccidante*, proprietario dei capi allevati, e il *soccidario*, allevatore dei capi) “si associano per l'allevamento e lo sfruttamento di una certa quantità di bestiame e per l'esercizio delle attività connesse, al fine di ripartire l'accrescimento del bestiame e gli altri prodotti e utili che ne derivano. L'accrescimento consiste tanto nei parti sopravvenuti, quanto nel maggior valore intrinseco che il bestiame abbia al termine del contratto”.

La soccida semplice, che è il contratto più diffuso, prevede che il soccidante conferisca il bestiame e assuma la direzione d'impresa e che il soccidario presti il lavoro occorrente per l'allevamento del bestiame seguendo le direttive del soccidante. Le due parti si dividono poi gli accrescimenti, i prodotti, gli utili e le spese secondo le proporzioni stabilite nella convenzione fatto salvo il prelievo di bestiame riservato al soccidante corrispondente alla consistenza del bestiame apportato all'inizio della soccida. In ogni caso le proporzioni di divisione fra le parti devono essere le stesse per le spese e per i guadagni. La soccida è, quindi, un contratto in cui entrambi i contraenti si assumono i rischi dell'allevamento in proporzione alle quote stabilite. Questo significa che il soccidario deve avere autonomia imprenditoriale nel provvedere alla cura degli animali e che a fine ciclo debba ricevere una parte degli animali stessi.

Le motivazioni dei rapporti di integrazione, sia che siano stati stimolati, almeno inizialmente, a monte della fase di allevamento per opera di mangimifici (come Veronesi o Martini) sia a valle (come nel caso di Amadori o Cremonini), si basano sulla convenienza che tutti i soggetti del rapporto (agricoltore integrato e industria integrante) trovano nella sicurezza offerta dal rapporto di integrazione rispetto ai rischi del mercato. Riducendo i rischi gli allevatori vedono contrarsi anche i vantaggi che possono derivare da eventuali utili, ma questo accade perché è l'industria integrante ad affrontare la fase della distribuzione, sempre controllata

⁴³ Regolato dagli articoli dal 2170 al 2186 del Codice Civile.



dalla GDO che, tra l'altro, tramite accordi fra diversi operatori del settore, si è ulteriormente organizzata accentrando l'attività di acquisto in poche centrali coordinate. In generale l'agroindustria è più attrezzata per gestire questo confronto sia in termini di organizzazione commerciale che in termini di capacità di offerta, intesa come quantità e come gamma disponibile.

Progetti di collaborazione per la sostenibilità

Nel 2012, un gruppo di operatori del settore zootecnico (aziende e associazioni) si è organizzato per supportare studi scientifici che hanno permesso di arrivare, dopo la pubblicazione dello studio "La sostenibilità delle carni e dei salumi in Italia", all'avvio del progetto "Carni Sostenibili"⁴⁴. Inoltre, Assica (Associazione Industriali delle Carni e Salumi) ha di recente ottenuto un finanziamento da parte del Ministero dell'Ambiente sul bando *Made Green in Italy* (Decreto 21 marzo 2018, n. 56), regolamento per l'attuazione dello schema nazionale volontario per la valutazione e la comunicazione dell'impronta ambientale dei prodotti che ha come obiettivo la stima dell'impatto ambientale del prodotto "carne fresca", lasciando poi ai singoli privati la possibilità di estendere lo studio ai salumi. Il *Made Green in Italy* rappresenta un sistema certificativo utilizzabile in etichetta per le aziende che producono in modo sostenibile. Partendo dalla fase di allevamento e analizzando trasporto e macellazione, dovranno essere stimati e misurati tutti gli elementi di impatto necessari ad arrivare a produrre 1 kg di carne.

Sempre Assica, attraverso l'Istituto Valorizzazione Salumi Italiani (IVSI) sta promuovendo il programma *Measure What Matters* (misura ciò che conta)⁴⁵, un percorso di formazione verso la sostenibilità dedicato alle imprese del settore della salumeria italiana, ideato per arrivare a creare un modello di sviluppo del settore nuovo e sostenibile, per diffondere la cultura della sostenibilità e aiutare le aziende a misurare il loro impatto sulle persone e sull'ambiente. Il programma, ideato e sviluppato attraverso Nativa, azienda di consulenza per lo sviluppo di modelli e progetti di sostenibilità, si basa sugli strumenti di misurazione delle *B Corp*, aziende che rispettano i migliori standard di sostenibilità al mondo.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS3

- F1. Elevato livello di *know how* e professionalità negli allevamenti nazionali specializzati in suino pesante orientato alla produzione di salumi di qualità.
- F2. Livello significativo d'integrazione verticale secondo il modello di soccida (riduzione dei rischi d'impresa) e mediante alcuni casi importanti di cooperazione.
- F3. Buona presenza di grandi gruppi industriali nella fase della trasformazione.
- D5. Scarsa propensione all'aggregazione e all'associazionismo nella fase primaria.
- D6. Elevato potere contrattuale della GDO.
- D8. Assenza di forme efficaci di interprofessione e di collaborazione strategica di filiera
- D10. Asimmetria informativa e debolezza contrattuale degli operatori della fase agricola.
- O1. Possibilità di rispondere efficacemente alla maggiore attenzione di innovazione, sostenibilità, salubrità e benessere animale sempre più richieste dai consumatori.
- O2. Possibilità di valorizzare la reputazione dei prodotti nazionali mediante tracciabilità rinforzata e indicazione dell'origine della materia prima, sia per le carni fresche che per i prodotti trasformati.

⁴⁴ www.carnisostenibili.it. Nato dalla comunione di intenti delle tre principali associazioni di categoria, Assocarni, Assica e Unaitalia, si tratta di un sito che si propone di trattare in modo trasversale tutti gli argomenti legati al mondo delle carni: un progetto senza precedenti, in Italia, che con un approccio formativo e informativo vuole contribuire a una informazione equilibrata su salute, alimentazione e sostenibilità.

⁴⁵ <https://www.salumi-italiani.it/salumiamo/news/measure-what-matters-il-programma-ivsi-verso-la-sostenibilita/>



Analisi SWOT Filiera carne suina

Punti di forza	Punti di debolezza
<ul style="list-style-type: none"> ▪ F1. Elevato livello di <i>know-how</i> e professionalità negli allevamenti nazionali specializzati in suino pesante orientato alla produzione di salumi di qualità. ▪ F2. Livello significativo d'integrazione verticale secondo il modello di soccida (riduzione dei rischi d'impresa) e mediante alcuni casi importanti di cooperazione. ▪ F3. Buona presenza di grandi gruppi industriali nella fase della trasformazione. ▪ F4. Elevata incidenza di riconoscimenti IG (22 DOP e 21 IGP). ▪ F5. Elevato riconoscimento e posizionamento dei salumi <i>made in Italy</i> sui principali mercati di sbocco. ▪ F6. Recupero dell'allevamento di razze suine autoctone attraverso un modello produttivo sostenibile (rafforzamento legame con il territorio, tutela biodiversità, minore impatto ambientale dell'allevamento). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ D1. Costi di produzione mediamente più elevati rispetto ai concorrenti esteri. ▪ D2. Dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento della materia prima per l'industria di trasformazione non appartenente circuito DOP. ▪ D3. Scarso presidio del segmento di mercato destinato alla produzione di carne fresca di suino. ▪ D4. Forte concentrazione della produzione al Nord, con maggiore difficoltà di gestione di problematiche ambientali. ▪ D5. Scarsa propensione all'aggregazione e all'associazionismo nella fase primaria. ▪ D6. Elevato potere contrattuale della GDO. ▪ D7. Insufficiente valorizzazione dei tagli di carne e scarsa propensione all'innovazione di prodotto (preparazioni, <i>free from</i>, tagli <i>premium</i>). ▪ D8. Assenza di forme efficaci di interprofessione e di collaborazione strategica di filiera. ▪ D9. Rigidità del sistema produttivo che genera un eccesso di offerta di salumi IG e non risponde in maniera efficace alle esigenze di mercato. ▪ D10. Asimmetria informativa e debolezza contrattuale degli operatori della fase agricola. ▪ D11. Scarsa attrattività del settore suinicolo per i giovani.
Minacce	Opportunità
<ul style="list-style-type: none"> ▪ M1. Instabilità del mercato su scala internazionale generata da variabili esogene (diffusione di malattie, politiche protezionistiche, barriere non tariffarie, ecc.) e conseguente variabilità del reddito. ▪ M2. Impatto sui costi di produzione delle politiche green (riduzione delle emissioni di gas serra, condizionalità rafforzata, ecc.) e di quelle a favore del benessere animale e della riduzione dell'impiego di antibiotici. ▪ M3. Rischio perdita di biodiversità a causa della forte specializzazione produttiva (poche razze selezionate). ▪ M4. Debole difesa delle IG sui mercati internazionali (agropirateria, contraffazioni). ▪ M5. Diffusione di regimi alimentari che riducono o eliminano il consumo di carne e derivati. ▪ M6. Introduzione di sistemi di etichettatura degli alimenti esclusivamente basati sui valori nutrizionali (es. nutriscore). ▪ M7. Forte competizione di prezzo dei prodotti esteri, soprattutto per la carne fresca. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ O1. Possibilità di rispondere efficacemente alla maggiore attenzione di innovazione, sostenibilità, salubrità e benessere animale sempre più richieste dai consumatori. ▪ O2. Possibilità di valorizzare la reputazione dei prodotti nazionali mediante tracciabilità rinforzata e indicazione dell'origine della materia prima, sia per le carni fresche che per i prodotti trasformati. ▪ O3. Diffusione di programmi di educazione alimentare e informazione sugli aspetti nutrizionali legati al consumo di carne e salumi. ▪ O4. Nuovi assetti geopolitici e accordi commerciali per il libero scambio. ▪ O5. Crescita dell'export verso i mercati esteri in cui aumenta la domanda di carne suina e salumi.



- M8. Deterioramento della reputazione del settore a cause di campagne mediatiche contro gli allevamenti intensivi e contro il consumo di carne.

FILIERA CARNE BOVINA

Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare

Forte dipendenza dall'estero e redditività incerta

L'Italia è il quarto produttore di carne bovina in ambito europeo, ma è quello che più di altri mostra un'asimmetria nella composizione del patrimonio e una marcata dipendenza dal prodotto estero. Il deficit strutturale settoriale comporta un inevitabile ricorso a forniture estere sia di ristalli sia di carni, con un impatto significativo a monte sui costi di allevamento e, a valle, sulla competitività delle carni nazionali nei confronti di quella di importazione.

La bilancia commerciale italiana del comparto bovino si caratterizza per un'elevata consistenza dei volumi movimentati, derivanti principalmente dalle importazioni, che contribuiscono nella misura dell'82% alla formazione del totale degli scambi. L'Italia si configura, pertanto, come un importatore netto sia di bovini da allevamento - destinati all'ingrasso - che di carni fresche, refrigerate e congelate, con un tasso di autoapprovvigionamento che si attesta intorno al 52%, mentre le esportazioni assumono un ruolo marginale negli scambi commerciali. In particolare, le importazioni italiane espresse in valore hanno raggiunto nel 2020 oltre i 3 miliardi di euro, mentre per le esportazioni hanno sfiorato i 580 milioni di euro, facendo registrare un deficit commerciale del comparto superiore ai 2,48 miliardi di euro, pari quasi al 60% del disavanzo totale della bilancia commerciale del settore agroalimentare. L'import di animali vivi – prevalentemente costituito da capi destinati all'ingrasso – rappresenta circa il 36% degli esborsi complessivi, mentre il restante 64% è costituito da carni e preparazioni. Il tasso di autoapprovvigionamento (prossimo al 52%) è il più basso tra i prodotti agroalimentari (**Scheda di settore Bovino da carne, slide 8**).

Alcune forme di tutela sono previste nella disciplina degli scambi con l'estero nel Regolamento 1308/2013 (OCM unica). In particolare, sulla base dell'art. 182 le carni bovine importate sono soggette a dazi all'importazione per evitare o neutralizzare eventuali effetti pregiudizievoli sul mercato dell'Unione nel caso in cui tali importazioni siano realizzate ad un prezzo inferiore rispetto al prezzo comunicato dall'Unione all'Organizzazione mondiale del commercio (WTO) o se il volume delle importazioni realizzate nel corso di un anno supera un determinato livello. Secondo l'articolo 200 e in merito all'esportazione di carni bovine, la concessione e il pagamento di restituzioni all'esportazione di animali vivi sono subordinati al rispetto del diritto dell'Unione in materia di benessere degli animali, in particolare di protezione degli animali durante il trasporto.

La dipendenza dai mercati esteri per l'acquisto dei ristalli per la produzione del vitellone è frutto anche di scelte imprenditoriali che nel tempo hanno sempre più privilegiato il **sistema produttivo a ciclo aperto** anziché chiuso, con la conseguente scarsa presenza di vacche nutrici. L'acquisto dei ristalli pesa sul valore finale del capo venduto per il 67% dei costi di produzione ed è perciò determinante per la definizione del margine di redditività⁴⁶ (**slide 27**). Inoltre, questa voce si riflette sul reddito non solo come componente di

⁴⁶ Nell'ambito dell'Osservatorio economico della zootecnia istituito presso l'Ismea, dal 2014 è stato elaborato un sistema per la rilevazione e il monitoraggio periodico dei costi di produzione del bovino da carne, che presenta elementi di innovazione rispetto alle consuete stime dei costi di produzione in agricoltura. La novità consiste nel monitorare e rilevare con cadenza trimestrale i costi di allevamento per partite di capi che, vendute nel corso dell'anno, vengono



costo diretto, ma anche indiretto, a fronte degli interessi sul capitale anticipato, costi di assicurazione e perdite per infortuni e mortalità a cui gli allevatori sono soggetti. Infine, sulle modalità e le condizioni di trasporto del bestiame si sono spesso focalizzate le critiche dei movimenti più sensibili al benessere animale e alla componente etica degli allevamenti, trovando frequente riscontro anche da parte dei media.

Il confronto tra i costi e i ricavi, rapportati al capo o al peso vivo venduto, mostra che nel corso degli ultimi cinque anni il prezzo al macello non ha quasi mai coperto interamente i costi di produzione totali (inclusi i costi per l'acquisto del ristallo). Per quanto riguarda i centri di ingrasso di vitelloni Charolaise e Limousine, il prezzo di vendita ha coperto mediamente il 93% del costo totale, un margine sufficiente a recuperare le spese sostenute per l'acquisto dei mezzi correnti e dei servizi alla produzione, ma solo parte del costo del lavoro (compreso il costo imputabile alla manodopera familiare). Il ricavo unitario non ha, inoltre, consentito la remunerazione del capitale investito. Il ricavo per capo è dunque sufficiente a coprire i soli costi diretti comprensivi del lavoro salariato, ma non riesce a remunerare interamente la manodopera familiare alla tariffa prevista per gli operai agricoli qualificati e il capitale investito dall'allevatore in azienda. Il punto di pareggio può essere raggiunto nella maggior parte dei casi solo grazie ai pagamenti diretti.

In particolare, in base alle opzioni previste dall'art. 52 del Regolamento 1307/2013, l'Italia ha attribuito un pagamento accoppiato per il settore dei bovini da carne, al fine di ridurre il rischio di abbandono dell'attività di allevamento a causa della ridotta marginalità e al fine di mantenere gli attuali livelli di produzione e assicurare un approvvigionamento stabile all'industria di macellazione, evitando conseguenze economiche e sociali negative. Il premio è stato indirizzato alle vacche nutrici (quindi al circuito a ciclo chiuso) e ai bovini (tra uno e due anni di età) che siano stati allevati per almeno sei mesi in Italia prima della macellazione, con premi aggiuntivi per i capi di aziende aderenti a sistemi di certificazione di qualità IG o volontari (SQN)⁴⁷.

L'esigua marginalità rende le aziende piuttosto vulnerabili e facilmente esposte a shock esogeni (emergenza Covid, epizootie, dazi doganali, ecc.) che possono provocare oscillazioni repentine di mercato sia sul fronte delle materie prime acquistate (ristalli, mangimi, prodotti energetici) sia sul fronte dei ricavi (prezzi dei capi al macello). In particolare, per quanto riguarda l'alimentazione del bestiame è importante sottolineare come

dettagliate per razza e per sesso. Preliminare a tale attività di monitoraggio c'è una rilevazione dei costi aziendali annuali condotta a consuntivo.

<http://www.pianidisettoe.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/875>

⁴⁷ Il sostegno accoppiato nel comparto dei bovini da carne riguarda:

- Vacche Nutrici: il premio è concesso sull'intero territorio nazionale a favore delle vacche nutrici, iscritte ai libri genealogici e al registro anagrafico, che hanno partorito e i cui vitelli sono registrati entro i termini previsti dalla regolamentazione nazionale e comunitaria. Il plafond destinato alla misura è di 40,5 milioni di € (il 9,5% del massimale disponibile) e i capi ammissibili sono circa 200 mila. Un importo aggiuntivo, non superiore al 20% del premio di base, può essere concesso con l'obiettivo di attuare piani selettivi o gestione delle razze. Nel 2015-2016, tale importo è stato destinato a un piano di risanamento del virus responsabile della Rinotracheite Infettiva del Bovino (IBR) per le seguenti razze: Chianina, Marchigiana, Romagnola e Podolica al fine di gestirne la loro biodiversità.
- Bovini di età compresa tra i 12 e i 24 mesi: il premio, anch'esso valido sull'intero territorio nazionale, è concesso ai bovini di età compresa tra i 12 e 24 mesi al momento della macellazione, allevati presso le aziende dei richiedenti per un periodo non inferiore ai 6 mesi prima della macellazione. Il plafond destinato alla misura è di 66,4 milioni di euro (il 15,6 % del massimale) e un numero di capi ammissibile alla misura di 1,12 milioni. Sono previsti due importi aggiuntivi, tra loro non cumulabili:
 - extra 30% per i capi allevati per almeno 12 mesi nelle aziende dei richiedenti o aderenti a Sistema di Qualità Nazionale o Regionale o a sistemi di etichettatura facoltativi riconosciuti;
 - extra 50% per capi certificati come IG.

Non sono stati previsti specifici aiuti accoppiati, nell'ambito delle risorse del primo pilastro per i bovini di età compresa tra 6 e 8 mesi.



i costi aziendali possano essere influenzati dalle fluttuazioni del mercato globale delle materie prime, soprattutto mais e soia, in considerazione della forte dipendenza dalle importazioni.

Nel caso in cui si manifestino eccezionali turbative del mercato delle carni bovine l'Unione Europea può ricorrere a due strumenti: l'intervento pubblico (art. 11) e l'ammasso privato (art. 17-18)⁴⁸. Nel primo caso l'intervento può essere attivato dalla Commissione in qualsiasi momento dell'anno se il prezzo medio di mercato in uno stato membro è inferiore all'85% rispetto alla soglia di riferimento che è 2224 €/t come da art. 7 Comma 1 lettera d, su carni bovine fresche o refrigerate di cui ai codici NC 02011000 e da 02012020 a 02012050.

La concessione di aiuti all'ammasso privato per carni bovine fresche o refrigerate di animali di età non inferiore a 8 mesi tiene conto dei prezzi medi di mercato rilevati nell'UE, delle soglie di riferimento e dei costi di produzione dei rispettivi prodotti e/o della necessità di rispondere tempestivamente ad una situazione di particolare difficoltà del mercato o agli sviluppi economici aventi un notevole impatto negativo sui margini del settore. A seguito della chiusura dei canali di ristorazione nel periodo di emergenza sanitaria per Covid, la misura è stata attivata, ma non si hanno ancora elementi per valutarne l'effettiva efficacia.

Nel caso in cui gravi turbative sui mercati si presentino come conseguenza di malattie degli animali e perdita di fiducia da parte dei consumatori in seguito a rischi per la salute pubblica, per la salute degli animali e delle piante, la Commissione può adottare atti di esecuzione che stabiliscano misure eccezionali di sostegno per le carni bovine, e in caso di lotta contro l'afta epizootica l'Unione contribuisce al finanziamento del 60% delle spese⁴⁹.

Alla luce di queste evidenze e considerato che dalla Francia proviene l'80% dei ristalli, è fondamentale per il settore stringere un'alleanza commerciale con la filiera francese del *broutard*, oppure trovare una via alternativa al "monopolio" francese nell'acquisto dei capi destinati all'ingrasso. In particolare, le linee strategiche e gli obiettivi di transizione ecologica fissati dalla Commissione Europea sembrerebbero incentivare lo sviluppo della linea vacca-vitello, funzionale al duplice obiettivo della tutela della biodiversità e della sostenibilità ambientale, economica e sociale. Seppure di difficoltosa diffusione in Italia per la necessità di ampi spazi a disposizione degli animali in questa tipologia di allevamento, consentirebbe di ridurre l'approvvigionamento estero di ristalli, consentendo anche di ottenere un prodotto completamente *made in Italy*, largamente apprezzato dal consumatore, rappresentando una valida alternativa economica in aree svantaggiate e con scarse alternative produttive.

Un'altra possibilità per ridurre la dipendenza dall'estero è quella di una maggiore sinergia con la filiera latte, attraverso incroci con tori da carne (utilizzo di seme sessato che permetta lo sviluppo di due linee: una finalizzata alla rimonta per la produzione latte e una finalizzata alla nascita di incroci con caratteristiche più idonee all'ingrasso) che permettano al vitello nato di esser ingrassato per un periodo più lungo, con una resa e una qualità superiori a quelle dell'attuale vitello pezzato nero. Al fine di individuare la tipologia di allevamento su cui incentrare lo sviluppo dei prossimi anni, in uno studio dell'Ismea sono state comparate tre tipologie di allevamento inserite in tre diversi contesti geografici analizzandone i punti di forza e di debolezza. Un buon risultato si è riscontrato in alcuni allevamenti in Sardegna, dove l'integrazione delle due

⁴⁸ Regolamento (UE) n. 1308/13, Parte II – Mercato Interno, Titolo I – Intervento sul Mercato, Capo I – Intervento pubblico e aiuto all'ammasso privato.

⁴⁹ Regolamento 1308/2013 (OCM unica), sezione 2 articolo 220.



linee latte-carne (con utilizzo di strutture già esistenti) ha incentivato molto la presenza di riproduttori al punto di essere ad oggi la seconda regione nazionale per nascite di vitelli di razze da carne⁵⁰.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS1	<ul style="list-style-type: none">• F4. Attitudine alla valorizzazione delle aree svantaggiate, in particolare nel caso di allevamenti della linea vacca-vitello incentrati sulle razze autoctone.• F7. Immagine consolidata del prodotto “bovino allevato e macellato in Italia”, cui si attribuiscono elevati standard di qualità, tracciabilità e salubrità.• D1. Elevata dipendenza dall'estero per l'approvvigionamento di ristalli e carni fresche e concentrazione su un unico fornitore (provenienza dell'80% dei ristalli dalla Francia).• D2. Ridotta disponibilità di terreni per lo sviluppo della linea vacca-vitello (e con alti costi di affitto).• D5. Mancanza di sinergia con la filiera latte.• M4. Volatilità dei prezzi degli input (mangimi, energetici, ecc.).• O6. Compensazione parziale dei costi di produzione con produzione di energie rinnovabili (biogas).• O7. Le sinergie con la filiera latte permetterebbero la produzione di capi da portare a livello “vitellone leggero” e alleggerendo la categoria “vitello a carne bianca” sul quale c'è domanda in decremento• O8. Ricerca scientifica e innovazione, finalizzate al miglioramento genetico (maggiore resa alla macellazione razze autoctone e degli incroci) e della qualità della carne ottenuta, nonché alla valorizzazione degli scarti di macellazione.
---	--

Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività

La destrutturazione in atto della domanda interna

Se da un lato la crisi economica ha educato il consumatore a prestare maggior attenzione al prezzo, altri fattori sociali – quali l'invecchiamento della popolazione, l'attenzione all'ambiente, la maggior sensibilità verso il mondo animale – stanno inducendo i consumatori a una riduzione sempre più evidente dei volumi acquistati di carni rosse; solo negli ultimi cinque anni (2015-2019) la **contrazione dei consumi** domestici di carni fresche bovine è stata del 7% (**slide 18**). Il 2020 è da considerarsi un anno eccezionale per l'emergenza sanitaria Covid, che se da un lato ha permesso un recupero dei consumi domestici, dall'altro ha visto ridursi drasticamente il consumo fuori casa, causando al comparto carni bovine un ulteriore riduzione della materia prima circolante.

Il consumo pro capite di carne bovina è passato in 10 anni da 25 a 17 Kg, anche se dal 2016 sembra essersi arrestata la caduta. Tante le campagne mediatiche per la riduzione/eliminazione della carne dalla dieta, che mettono in luce la necessità di equilibrata informazione in grado di individuare gli argomenti chiave, lo stato delle conoscenze e le più recenti tendenze e orientamenti tecnico scientifici, con l'intento di mostrare che la produzione e il consumo di carne possono essere sostenibili, sia per la salute che per l'ambiente. A tal proposito Ismea insieme al Mipaaf ha portato avanti una campagna informativa istituzionale “Carne Rossa⁵¹” affidando ad un Comitato Scientifico Nazionale specializzato sull'alimentazione d'origine Animale (COSNALA) il compito di ripristinare un'informazione corretta e basata su dati scientifici, riguardo l'alimentazione in generale e quella basata su prodotti di origine animale in particolare.

Sempre più importante si rivela un sistema di certificazione che offra garanzie sul fronte della tutela della salute degli animali e dei consumatori; a tal proposito un primo passo è stato fatto con l'istituzione di un marchio nazionale che garantisce una Qualità superiore, anche sul fronte del benessere animale (**SQNBA**).

⁵⁰ RRN-Ismea, *La competitività dell'allevamento bovino da carne in Italia. Sistemi aziendali a confronto* (2017)

<https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/16998>

⁵¹ <http://www.carnerossa.info/>



L'adesione alla piattaforma ClassyFarm rappresenta il requisito di base per il rilascio della certificazione SQNBA, "Sistema di qualità nazionale per il benessere animale", che è stato previsto dal Decreto Rilancio (Legge del 17 luglio 2020 numero 77 articolo 224 bis). L'obiettivo del SQNBA è quello di favorire un recupero di competitività dell'attività di allevamento, attraverso l'adozione di idonei manuali di buone pratiche e di corretta gestione degli animali e l'attivazione di specifici strumenti di sostegno della PAC.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS2

- F1. Elevato know-how negli allevamenti intensivi del Nord Italia specializzati nell'ingrasso di vitelloni di razze francesi.
- F2. Forte caratterizzazione e tipicità di alcune realtà produttive nel Centro Italia (circuiti IGP) con sbocchi commerciali consolidati.
- F3. Ruolo strategico dell'allevamento per l'attivazione di indotto a monte (industria mangimistica) e a valle (macelli) della filiera.
- F4. Attitudine alla valorizzazione delle aree svantaggiate, in particolare nel caso di allevamenti della linea vacca-vitello incentrati sulle razze autoctone.
- F7. Immagine consolidata del prodotto "carne italiana", cui si attribuiscono elevati standard di qualità, tracciabilità e salubrità.
- F8. Sostanziale tenuta della distribuzione tradizionale (macellerie), grazie al rapporto di fiducia e prossimità nei confronti del consumatore.
- D10. Insufficiente politica di differenziazione, carenza di marchi riconoscibili e azioni di comunicazione, soprattutto nei canali di vendita della DM dove è molto presente la carne di provenienza estera.
- O1. Possibilità di rispondere efficacemente alla maggiore attenzione di innovazione, sostenibilità, salubrità e benessere animale sempre più richieste dai consumatori.
- O2. Diffusione di programmi di educazione alimentare e informazione sugli aspetti nutrizionali legati al consumo di carne e sulle specificità del prodotto (per es. marchio IGP/DOP).
- O3. Sviluppo di filiere incentrate su sistemi di qualità certificati riconosciuti in ambito internazionale, che soddisfino le nuove esigenze dei consumatori anche oltreconfine.
- O4. Espansione del mercato di alta fascia per le carni di qualità.
- M1. Affermazione di modelli di consumo, che per motivi etico, religiosi e/o di salute sono orientati a ridurre o eliminare la carne dalla dieta (vegetarianismo, veganismo).

Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore

Livello di aggregazione all'interno del settore

Il settore delle carni bovine, in Italia, presenta diverse criticità riconducibili alla struttura organizzativa e alla frammentarietà della filiera, sia nella fase di allevamento che nell'attività di macellazione, che risulta particolarmente accentuata in alcune aree. Se in Francia l'80% degli allevatori è associato in cooperative o aderisce a organizzazioni commerciali, in Italia l'aggregazione è ancora poco diffusa, con conseguente ridotto margine decisionale in fase di contrattazione con gli anelli più a valle della filiera. L'allevamento è concentrato nella Pianura Padana ma è importante anche nell'economia di altre regioni, dove il peso del patrimonio da carne sul totale bovino è molto elevato. Nelle aree meridionali le aziende sono molte ma di piccole dimensioni (**slide 13**). Si riscontra proprio negli areali del Centro-Sud la frammentarietà della filiera, sia nella fase di allevamento che nell'attività di macellazione.

L'aggregazione dell'offerta, la sua pianificazione, l'ottimizzazione dei costi di produzione, lo sviluppo di metodi di allevamento e smaltimento rifiuti sostenibile e altri servizi quali la promozione, la gestione dei fondi di mutualità e l'assistenza tecnica per l'accesso ad altri strumenti finanziari, sono tutti elementi necessari a garantire un futuro alle aziende zootecniche. Gli articoli 152-158 del Regolamento (UE) n. 1308/2013 del Parlamento e del Consiglio Europeo relativa alle Organizzazioni Comuni di Mercato (OCM) sono dedicati alle Organizzazioni dei Produttori (OP), alle loro associazioni (AOP) e alle Organizzazioni Interprofessionali (OI). Un'organizzazione di produttori del settore delle carni bovine (art.170), che persegue uno o più degli obiettivi



di concentrare l'offerta e immettere sul mercato la produzione dei propri aderenti e ottimizzare i costi di produzione, può negoziare a nome degli aderenti, per la totalità o parte della loro produzione aggregata, contratti per la distribuzione di bovini vivi del genere *Bos taurus* destinati alla macellazione di età inferiore a 12 mesi e di età pari o superiore a 12 mesi.

Una OP ha la funzione di generare significativi guadagni in termini di efficienza, il che può essere reso possibile da una delle seguenti attività svolte dall'OP stessa: distribuzione comune, promozione comune, organizzazione comune del controllo qualità, uso comune delle attrezzature o degli impianti per lo stoccaggio, gestione comune dei rifiuti direttamente connessi alla produzione di bovini vivi, appalti comuni dei mezzi di produzione. Dette attività sono significative per il quantitativo di bovini vivi in questione e il costo di produzione e immissione del prodotto sul mercato.

Le forme di associazionismo nel settore della carne bovina sono in graduale crescita, ma al momento le **OP** riconosciute sono solo 11, di cui 5 localizzate nella Regione Veneto.

Nel 2018 in Veneto è stata costituita anche la prima **AOP** del settore bovino (Italia Zootecnica). All'Associazione di Organizzazioni Produttori Italia Zootecnica aderiscono le principali Associazioni e Organizzazioni Produttori italiane, 11 organizzazioni⁵² che abbracciano da Nord a Sud le più importanti realtà dell'allevamento di bovini da carne italiani e rappresentano oltre il 57% della produzione di carne in Italia. Una produzione d'eccellenza che però non riesce a soddisfare l'intero fabbisogno nazionale, tant'è vero che nel 2019 il nostro Paese ha acquistato all'estero il 47% del totale della carne consumata in Italia: in pratica, una bistecca su due in vendita nei supermercati è straniera.

A dicembre 2019, il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali ha convalidato la richiesta di riconoscimento per la prima Organizzazione Interprofessionale per il settore delle carni bovine: "INTERCANITALIA".

Diversamente dalle OP, di cui fanno parte solo gli agricoltori, le organizzazioni interprofessionali raccolgono intere sezioni o la totalità della filiera: agricoltori, trasformatori, distributori e dettaglianti. Le OI hanno, nella maggior parte dei casi, lo scopo di riunire i soggetti attivi nell'intera catena produttiva e possono svolgere un ruolo utile facilitando il dialogo tra gli attori della filiera, promuovendo le buone pratiche e la trasparenza del mercato.

Rapporti di filiera sbilanciati a sfavore della parte agricola

In Italia le aziende di allevamento bovino generano un valore di quasi 3 miliardi di euro, con un'incidenza pari al 5,5% del valore complessivo della produzione agricola nazionale. La fase industriale produce un fatturato che supera i 6 miliardi di euro, pari al 4,2% del fatturato dell'industria agroalimentare (**slide 4**).

Come per altri settori, la fase agricola relativa all'allevamento dei bovini risulta l'anello più debole della filiera produttiva, condizionata a monte dall'industria mangimistica e a valle dalle aziende di macellazione e di trasformazione prima, e dalla Grande Distribuzione poi, fino ad arrivare all'influenza della domanda del consumatore finale, che mai come negli ultimi anni ha decretato le sorti del settore delle carni rosse in generale.

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.

Nella catena del valore è possibile osservare come negli anni l'anello finale della distribuzione abbia acquistato sempre più quota a discapito dei produttori, a sottolineare che solo in fase distributiva si è riusciti

⁵² OP Azove, OP Scaligera, OP Unicarve, OP Bovinmarche, OP Vitellone di Marca, OP APZ Calabria, Asprocarne Piemonte, Consorzio Carni Qualità Piemonte, Associazione Produttori Boccarone, Associazione Produttori Unicarve, Consorzio Carni di Sicilia.



a creare valore aggiunto al prodotto carne, mentre i primi due anelli della filiera perdono marginalità, quindi anche potere di mercato (**slide 15**).

**PUNTI
CHIAVE
DELL'ANALISI
SWOT PER
L'OS3**

- D2. Ridotta dimensione degli allevamenti, soprattutto nelle aree marginali.
- D7. Elevata frammentazione delle strutture di macellazione, soprattutto nelle aree meno vocate, con conseguente sottodimensionamento della capacità produttiva.
- D8. Per gli allevamenti estensivi del Sud lontananza dai circuiti distributivi moderni, assenza di servizi di conservazione.
- D9. Scarso livello organizzativo nella concentrazione dell'offerta (soprattutto al Sud) e scarso potere contrattuale nei confronti della DM.
- M2. Crescente concorrenza internazionale, da parte sia dei paesi UE (ad es. Polonia) sia dei paesi del Mercosur, soprattutto per quanto riguarda la carne fresca.
- M4. Delocalizzazione della produzione di tagli e semilavorati in altri Paesi.



Analisi SWOT Filiera carne bovina

Punti di forza	Punti di debolezza
<ul style="list-style-type: none"> • F1. elevato know-how negli allevamenti intensivi del Nord Italia specializzati nell'ingrasso di vitelloni di razze francesi. • F2. Forte caratterizzazione e tipicità di alcune realtà produttive nel Centro Italia (circuito IGP/DOP) con sbocchi commerciali consolidati. • F3. Ruolo strategico dell'allevamento per l'attivazione di indotto a monte (industria mangimistica) e a valle (macelli) della filiera • F4. Attitudine alla valorizzazione delle aree svantaggiate, in particolare nel caso di allevamenti della linea vacca-vitello incentrati sulle razze autoctone. • F5. Elevato livello di specializzazione della fase industriale e impiego di tecnologie avanzate nel trattamento dei tagli e dei semilavorati carnei. • F6. Integrazione verticale dell'industria di macellazione e lavorazione. • F7. Immagine consolidata del prodotto "carne italiana", cui si attribuiscono elevati standard di qualità, tracciabilità e salubrità. • F8. Sostanziale tenuta della distribuzione tradizionale (macellerie), grazie al rapporto di fiducia e prossimità nei confronti del consumatore. 	<ul style="list-style-type: none"> • D1. Elevata dipendenza dall'estero e approvvigionamento concentrato su un unico fornitore (per i ristalli, l'80% dell'import proviene dalla Francia) • D2. Ridotta disponibilità di terreni e con alti costi di affitto. • D3. Presenza di vincoli legislativi restrittivi (benessere degli animali, gestione dei reflui e nitrati) con impatto negativo sui costi e sulla gestione economico-finanziaria degli allevamenti. • D4. Scarso ricambio generazionale nella conduzione delle aziende agricole. • D5. Mancanza di sinergia con la filiera latte. • D6. Ridotta dimensione degli allevamenti, soprattutto nelle aree marginali. • D7. Elevata frammentazione delle strutture di macellazione, soprattutto nelle aree meno vocate, con conseguente sottodimensionamento della capacità produttiva. • D8. Per gli allevamenti estensivi del Sud lontananza dai circuiti distributivi moderni, assenza di servizi di conservazione. • D9. Scarso livello organizzativo nella concentrazione dell'offerta (soprattutto al Sud) e scarso potere contrattuale nei confronti della Distribuzione Moderna. • D10. Insufficiente politica di differenziazione, carenza di marchi riconoscibili e azioni di comunicazione, soprattutto nei canali di vendita della DM dove è molto presente la carne di provenienza estera.
Minacce	Opportunità
<ul style="list-style-type: none"> • M1. Affermazione di modelli di consumo, che per motivi etico, religiosi e/o di salute sono orientati a ridurre o eliminare la carne dalla dieta (vegetarianismo, veganismo). • M2. Crescente concorrenza internazionale, da parte sia dei paesi UE (ad es. Polonia) sia dei paesi del Mercosur, soprattutto per quanto riguarda la carne fresca. • M3. Volatilità dei prezzi, soprattutto con riferimento agli input produttivi (mangimi e prodotti energetici). • M4. Delocalizzazione della produzione di tagli e semilavorati in altri Paesi. • M5. Riduzione delle risorse finanziarie destinate alla ricerca scientifica. • M6. Impatto sui costi di produzione delle politiche green (riduzione delle emissioni di gas serra, condizionalità rafforzata, benessere animale, ecc.). • M7. Liberalizzazione del mercato con eliminazione di 	<ul style="list-style-type: none"> • O1. Possibilità di rispondere efficacemente alla maggiore attenzione di innovazione, sostenibilità, salubrità e benessere animale sempre più richieste dai consumatori. • O2. Diffusione di programmi di educazione alimentare e informazione sugli aspetti nutrizionali legati al consumo di carne e sulle specificità del prodotto (per es. marchio IGP). • O3. Sviluppo di filiere incentrate su sistemi di qualità certificati riconosciuti in ambito internazionale, che soddisfino le nuove esigenze dei consumatori anche oltreconfine. • O4. Espansione del mercato di alta fascia per le carni di qualità. • O5. Produzione di energie rinnovabili (biogas). • O6. Ricerca scientifica e innovazione, finalizzate al miglioramento genetico (maggiore resa alla macellazione razze autoctone e degli incroci) e della



<p>barriere tariffarie e conseguente apertura del mercato a nuovi fornitori (Usa).</p>	<p>qualità della carne ottenuta, nonché alla valorizzazione degli scarti di macellazione.</p> <ul style="list-style-type: none">• O7. Le sinergie con la filiera latte permetterebbero la produzione di capi da portare a livello “vitellone leggero” e alleggerendo la categoria “vitello a carne bianca” sul quale c’è domanda in decremento.• O8. Sviluppo di canali di vendita alternativi alla DM (GAS, vendita diretta, vendita on line).
--	--



FILIERA OVICAPRINA

Obiettivo Specifico 1: Sostenere un reddito agricolo sufficiente e la resilienza in tutta l'Unione per migliorare la sicurezza alimentare

Dipendenza dalle dinamiche dei mercati esteri

Sebbene il ruolo del settore ovicaprino risulti poco significativo nell'ambito degli scambi commerciali dell'agroalimentare italiano – i flussi sia in entrata che in uscita incidono solo per lo 0,5% circa sugli scambi totali –, le dinamiche del settore nazionale risultano fortemente influenzate dall'andamento dei mercati esteri.

Per quanto riguarda le carni, l'Italia risulta deficitaria sia in termini di capi vivi che di carni fresche e congelate⁵³. I flussi d'importazione di capi vivi provenienti dall'Est Europa rappresentano circa il 43% dei capi avviati ai macelli, mentre gli acquisti dall'estero di carni fresche e congelate rappresentano circa i 2/3 dei consumi totali nazionali (**Scheda di settore - Settore ovicaprino slide 29**). Considerando la concentrazione della domanda in periodi legati alle festività natalizie e pasquali, il ricorso alle importazioni è particolarmente evidente nei periodi di maggiore richiesta e il prodotto italiano risulta fortemente minacciato dalla concorrenza estera, poiché i prezzi dei principali fornitori possono presentare un differenziale di oltre il 30% rispetto alla media nazionale.

Per quanto riguarda i formaggi, il tasso di autoapprovvigionamento pari al 126% indica che le esportazioni di pecorini costituiscono una variabile strategica per l'equilibrio e la performance economica dell'intera filiera. Circa il 38% dei formaggi pecorini prodotti in Italia - di cui il 95% è Pecorino Romano - è, infatti, inviato all'estero con una destinazione prevalente costituita dal mercato USA che assorbe circa il 70% dei quantitativi esportati. Tale concentrazione in termini di sbocco di mercato fa sì che le fluttuazioni della domanda internazionale – quella USA in particolare - siano in grado di influenzare l'intera filiera ovina italiana.

Redditività degli allevamenti ovini

La redditività degli allevamenti ovini da latte è fortemente influenzata dal lato sia dei ricavi che dei costi. Per quanto riguarda i ricavi le principali criticità sono connesse alle oscillazioni del prezzo del latte ovino, influenzato soprattutto dall'andamento del mercato del Pecorino Romano che costituisce la principale destinazione produttiva, ma anche dalla produttività per capo che dipende dalla diponibilità di pascolo e dalle condizioni di salute degli animali, considerando che il settore è stato spesso oggetto di emergenze sanitarie, (come la *blue tongue*) con conseguente abbattimento dei capi. Per quanto riguarda i costi di produzione, la principale criticità è rappresentata dalla disponibilità di alimenti, che è particolarmente influenzata dalle condizioni climatiche e del pascolo e dal conseguente ricorso all'acquisto di mangimi e concentrati. Secondo i risultati di un'indagine realizzata dall'Ismea⁵⁴ su un campione di aziende localizzate in Sardegna

La componente preponderante del costo di produzione è rappresentata dal costo del lavoro, che può incidere anche oltre il 50% nelle aziende più piccole soprattutto per la difficoltà ad ammodernare le operazioni di gestione degli animali (alimentazione e mungitura in particolare), sia per motivi oro-geografici che di disponibilità di strutture. Inoltre, nelle aziende più piccole l'impiego dell'unità lavorativa risulta meno efficiente in termini di numero capi ovini che riesce a gestire e, quindi, proporzionalmente più costosa. I costi di alimentazione (incluse le spese di coltivazione per i mangimi autoprodotti), che possono rappresentare

⁵³ L'autoapprovvigionamento a livello nazionale, sulla base dei dati disponibili, risulta inferiore al 50%; tuttavia, è da considerarsi sottostimato a causa della difficoltà di valutazione delle macellazioni domestiche - molto frequenti nelle micro realtà di allevamento - che contribuiscono a soddisfare una parte della domanda a livello locale soprattutto nei periodi di maggiore richiesta.

⁵⁴ L'indagine è stata realizzata nell'ambito del Programma "Piano di settore zootecnico" su un campione di aziende specializzate nell'allevamento di ovini per la produzione di latte, localizzate in Sardegna. Il campione è composto da 18 aziende, di cui 7 di dimensioni medio-piccole (da 100 a 300 capi) e 11 medio-grandi (oltre 300 capi). Il periodo di riferimento dei dati raccolti è l'annata agraria 2017/2018 (ottobre-settembre).

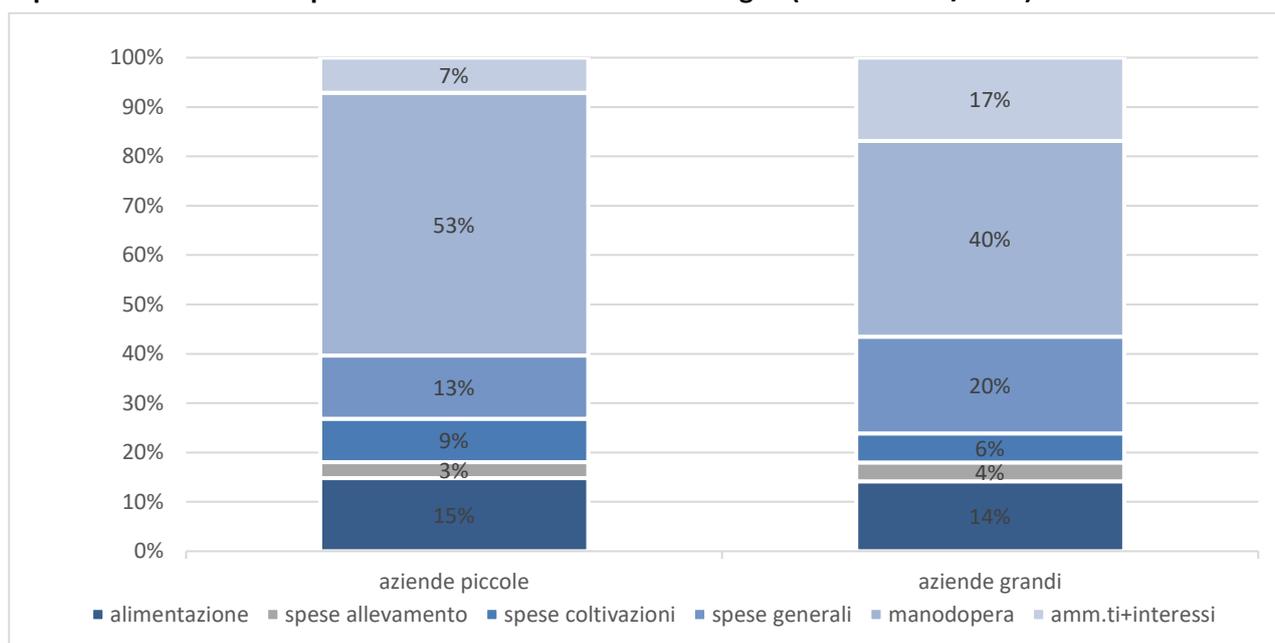


circa ¼ dei costi totali di produzione, sono molto meno influenzati dalla dimensione aziendale e dipendono in maniera notevole dal fatto che gli alimenti siano autoprodotti o acquistati sul mercato.

Il costo totale di produzione del latte munto (ossia il costo riferito esclusivamente alla produzione di latte, non considerando gli animali da macello e i prodotti vegetali eventualmente destinati alla vendita) si aggira attorno a 1,48 euro/kg prodotto, oscillando tra i 1,57 euro/kg delle aziende medio piccole e 1,43 euro/kg delle aziende medio grandi. Da considerare che nello stesso periodo di riferimento, i ricavi derivanti dalla vendita del latte oscillavano in un range di 68-75 euro/kg. La PLV aziendale (dove i ricavi derivanti dalla vendita del latte si integrano con i ricavi provenienti dalla vendita degli agnelli e dei prodotti vegetali in esubero rispetto al fabbisogno aziendale di alimenti) è in grado di coprire i costi diretti di produzione e la manodopera salariata, lasciando scoperti i costi della manodopera familiare e i costi indiretti (rappresentati da ammortamenti e remunerazione del capitale investito in terra e capitale agrario). La situazione della redditività può variare a seconda delle zone di produzione (Sardegna, Toscana e Lazio sono le aree maggiormente vocate) in parte influenzata dalla differente organizzazione aziendale dei fattori produttivi (SAU in proprietà o in affitto, maggiore grado di meccanizzazione, ecc.) in parte dalla differente destinazione produttiva del latte (formaggi DOP o altri pecorini generici).

In generale, i bilanci aziendali hanno mostrato una forte sofferenza e di conseguenza le aziende rivelano una scarsa possibilità di nuovi investimenti e di introduzione di innovazioni sia tecniche che tecnologiche. In particolare, le aziende più piccole non disponendo di adeguate dotazioni in termini di macchinari e attrezzature per le coltivazioni sono più esposte e vulnerabili rispetto alle oscillazioni di mercato per l'approvvigionamento di mangimi e foraggi.

Ripartizione del costo di produzione del latte ovino in Sardegna (annata 2017/2018)



Fonte: elaborazione RRN-Ismea su dati Ismea

Il sostegno PAC (primo e secondo pilastro) può arrivare a rappresentare quasi un terzo dei ricavi complessivi. In particolare, in base alle opzioni previste dall'art. 52 del Regolamento 1307/2013, l'Italia ha attribuito un pagamento accoppiato al settore ovicaprino⁵⁵ al fine di ridurre il rischio di abbandono dell'attività di allevamento a causa della ridotta marginalità e al fine di mantenere gli attuali livelli di produzione e assicurare un approvvigionamento stabile all'industria di trasformazione locale, evitando conseguenze economiche e sociali negative. Il premio viene assegnato, inoltre, per ridurre i rischi sanitari derivanti dalla diffusione della

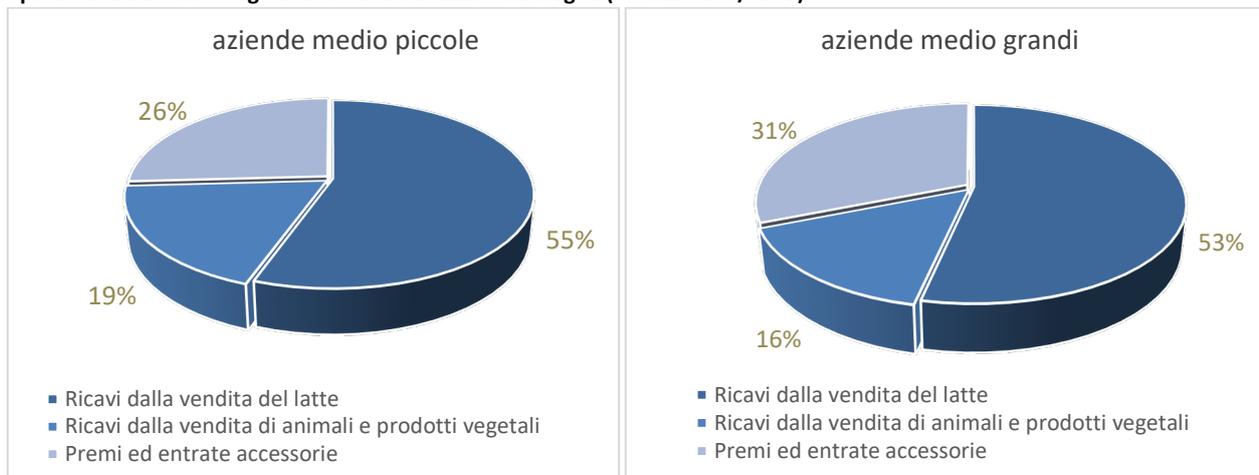
⁵⁵ I premi accoppiati previsti per il settore ovicaprino sono articolati in due tipologie di aiuto:

- per le agnelle da riproduzione appartenenti a greggi che seguano piani di selezione per la resistenza alla scrapie;
- per i capi macellati destinati alle produzioni Dop e Igp.



scrapie, una malattia neurodegenerativa che colpisce gli ovini e che rappresenta un fattore di rischio elevatissimo per la sopravvivenza degli allevamenti stessi.

Ripartizione dei ricavi negli allevamenti da latte in Sardegna (annata 2017/2018)



Fonte: elaborazione RRN-Ismea su dati Ismea

Oscillazioni dei costi di produzione

I costi degli allevamenti da latte nazionale sono fortemente influenzati dalle repentine fluttuazioni dei prezzi dei principali input produttivi (slide 15). In particolare, risulta determinante l'andamento dei prezzi dei mangimi, che a loro volta sono fortemente influenzati dalle condizioni climatiche (temperature elevate e stress idrico) che causano spesso uno stentato sviluppo dei pascoli, spingendo verso un maggiore ricorso a insilati e concentrati che, vista la crescente domanda, possono raggiungere quotazioni piuttosto elevate.

Ad esempio, nell'annata agraria 2016/2017 che è stata per la Sardegna una delle più siccitose del secolo, con interruzione delle piogge e della crescita dell'erba già dai mesi invernali, i costi di produzione hanno raggiunto livelli eccezionali⁵⁶.

PUNTI CHIAVE DELL'ANALISI SWOT PER L'OS1	<ul style="list-style-type: none">• D6. Eccessiva specializzazione di prodotto (Pecorino Romano) e di mercato (USA)• D7. Scarsa redditività dell'attività di allevamento e conseguente rischio spopolamento delle aree marginali• M2. Instabilità dei prezzi degli input produttivi (mangimi, energetici) e forte dipendenza dalle condizioni meteo-climatiche• M4. Elevata esposizione a rischi sanitari e diffusione di epizoozie (p.e. blue tongue)• M6. Dinamiche internazionali (domanda USA e cambio euro/dollaro) con forte impatto sulla variabilità dei prezzi nazionali dei pecorini• M7. Competizione di prezzo da parte dei Paesi fornitori di animali vivi e carni
---	--

⁵⁶ Costi e ricavi di gestione degli allevamenti ovini destinati alla produzione di latte, Ismea (2018): <http://www.pianidisettoe.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/169>



Obiettivo Specifico 2: Migliorare l'orientamento al mercato e aumentare la competitività

Produzioni di qualità certificata

Il settore ovicaprino si caratterizza per l'elevata incidenza delle produzioni a Indicazione Geografica (17 IG per il comparto dei lattiero caseari⁵⁷ e 3 IG per il comparto delle carni fresche⁵⁸, con un valore complessivo di 272 milioni di euro nel 2019, di cui l'84% generato dal comparto lattiero caseario e la restante parte dalle carni.

Pur avendo un ruolo poco significativo in termini di fatturato (41 milioni di euro), la produzione di carni ovine fresche IG rappresenta il 47% del volume totale di carni fresche a IG. Le quantità certificate nel 2019 ammontano a oltre 6,5 mila tonnellate e l'apporto più significativo è rappresentato dall'Agnello di Sardegna IGP (circa i 2/3 del totale). Le esportazioni di carni fresche certificate rappresentano una ristrettissima nicchia (poco più del 2% del totale food IG destinato ai mercati esteri), che riguarda esclusivamente le vendite di Agnello di Sardegna IGP (**slide 12**).

Per quanto riguarda i pecorini le indicazioni geografiche rappresentano circa il 7% della produzione totale di formaggi IG italiani con 33,3 mila tonnellate nel 2019, pari ad oltre il 40% di tutti i formaggi ovicaprini. Il Pecorino Romano rappresenta oltre l'80% dei volumi certificati di formaggi ovini IG, con più del 95% della produzione realizzato in Sardegna (la restante quota è attribuibile al Lazio), e la forte specializzazione produttiva rende l'intera filiera fortemente influenzata dalle relative dinamiche di mercato (**slide 13**).

Il Pecorino Romano è l'unico formaggio a base di latte ovino ad essere disciplinato da un Piano di regolazione dell'offerta, ai sensi dell'art. 150 del Reg. 1308/2013, con lo scopo di favorire l'adeguamento tra domanda e offerta sul mercato e garantire una maggiore stabilità complessiva, a vantaggio dell'intera filiera. In sintesi, il Piano produttivo definisce un punto di equilibrio (280.000 quintali per l'annata 2017/2018) e attribuisce ai singoli caseifici inseriti nel sistema di controllo una quota di produzione, il cui superamento determina il pagamento di una contribuzione "aggiuntiva" destinata a finanziare attività promozionali per l'ampliamento degli sbocchi di mercato. Tuttavia la definizione della contribuzione aggiuntiva – pari a 0,16 euro/kg di formaggio in esubero nel piano produttivo 2015-2018 – è risultata poco incisiva e l'attuazione della programmazione produttiva non ha tutelato la filiera del Pecorino Romano dalle repentine fluttuazioni di mercato, come ad esempio è accaduto nel 2017, che hanno avuto riflessi negativi anche sulla performance economica delle altre DOP del settore ovino e, soprattutto, sulla remunerazione degli allevatori (**slide 16-17**).

Dinamica dei consumi interni e driver di scelta

Le carni ovicaprine continuano a rappresentare un segmento residuale della domanda di carni fresche (circa il 2%) e subiscono una progressiva disaffezione dei consumatori italiani con un calo ormai strutturale degli acquisti e occasioni di consumo concentrate quasi esclusivamente nei periodi legati alle festività natalizie e pasquali. Per quanto riguarda i pecorini, in media una famiglia italiana acquista 1,9 kg di pecorino all'anno a fronte di una spesa media annua di 22,8 euro, prediligendo le promozioni (1 caso su 2) con visite al punto vendita piuttosto rarefatte (poco più di 5 volte all'anno) e una spesa media per atto di acquisto di circa 4 euro. In generale, per questo segmento esistono ancora dei margini di espansione del mercato, considerando che presenta una penetrazione del 53%, nettamente inferiore a quella degli altri formaggi duri (mediamente pari al 70% delle famiglie italiane).

Dal punto di vista territoriale i consumi sia di carni ovicaprine sia di formaggi pecorini restano molto ancorati alle aree di produzione: nel Centro-Sud si realizzano, infatti, oltre i 3/4 degli acquisti di carni ovicaprine e oltre i 2/3 di quelli per i pecorini.

⁵⁷ Canestrato pugliese, Casciotta d' Urbino, Fiore Sardo, Murazzano, Pecorino Romano, Pecorino Sardo, Pecorino Siciliano, Pecorino Toscano, Pecorino di Filiano, Canestrato di Moliterno, Vastedda della Valle del Belice, Formaggella del Luinese, Piacentinu Ennese, Pecorino di Picinisco, Pecorino Crotonese, Pecorino delle Balze Volterrane, Ricotta Romana.

⁵⁸ Agnello di Sardegna IGP, Abbacchio Romano IGP, Agnello del Centro Italia IGP.



Nel 2020 durante l'emergenza Covid anche i prodotti della filiera ovicaprina sono stati interessati da un balzo in avanti, facendo registrare una crescita degli acquisti che è stata più evidente per i formaggi. Se al Sud gli acquisti sono apparsi relativamente stabili, nelle aree settentrionali sembra essersi innescato un rinnovato interesse verso i formaggi pecorini (**slide 21-22**).

Scendendo nel dettaglio, sulla base dei risultati di un'indagine realizzata dall'Ismea⁵⁹, il consumo di pecorino è maggiormente diffuso nelle preferenze degli acquirenti più maturi, con età superiore ai 65 anni e famiglie con figli maggiorenni, per i quali si conferma quale driver di scelta il forte legame con la tradizione. Gli acquirenti più giovani (soprattutto famiglie con bambini piccoli, under 34 anni e coppie giovani) risultano meno inclini al consumo di pecorino, soprattutto per una conoscenza limitata delle caratteristiche del prodotto (uso in cucina, gusto, proprietà nutrizionali) e una difficile riconoscibilità dei prodotti DOP in un panorama produttivo che risulta molto variegato; tuttavia in un'ottica di sviluppo del settore le fasce di consumo "giovani" rappresentano quelle più interessanti, soprattutto per i prodotti più innovativi (e/o meno stagionati) e per la ricerca di elementi distintivi e/o valori intrinseci (benessere animale, sostenibilità ambientale, ecc.) che sono ben rappresentati dai formaggi pecorini e che andrebbero maggiormente enfatizzati (etichette, confezioni, loghi, certificazioni, ecc.).

Sul mercato nazionale i principali fattori di successo appaiono connessi, da un lato, alla percezione e alla riconoscibilità dei prodotti DOP presso il consumatore finale e, dall'altro, all'opportunità di ampliare le fasce di consumo per il pecorino sia livello territoriale (Nord Italia) sia in termini di età (giovani), nonché di funzione d'uso (consumo da tavola), puntando anche sulle caratteristiche distintive di una produzione che risulta estremamente in linea con le attuali direttrici di consumo, tipicità, legame col territorio e sostenibilità ambientale.

Ruolo chiave e andamento delle esportazioni

Per quanto riguarda il settore lattiero-caseario, l'Italia è un esportatore netto di formaggi ovicaprini identificandosi nel contesto internazionale prevalentemente con le esportazioni di Pecorino Romano, che ne rappresenta l'80%. La principale destinazione dei pecorini italiani è rappresentata dagli Stati Uniti, cui viene indirizzato quasi il 70% delle esportazioni e, come già evidenziato, l'andamento di questo mercato è in grado di condizionare le sorti dell'intero comparto.

Nel periodo 2015-2019 le esportazioni hanno evidenziato un trend in costante crescita in volume (+31%), soprattutto grazie all'incremento che ha interessato i flussi diretti verso gli USA (+46,6%); (**slide 30**). A dispetto della dinamicità dimostrata sul fronte dei quantitativi, gli introiti derivanti dalle esportazioni di pecorino hanno evidenziato un calo, soprattutto nel triennio 2015-2017 (-8%), imputabile alla contrazione dei prezzi medi, passati da 9,50 euro/kg del 2015 a 6,65 euro/kg del 2017. I Paesi UE assorbono circa un quarto delle esportazioni, sebbene si tratti di sbocchi particolarmente strategici soprattutto per le aziende di dimensioni più ridotte. In ambito comunitario, la Germania è il primo mercato di destinazione del pecorino italiano, con 1.928 mila tonnellate inviate nel 2019 con un trend in aumento (+26,6% nel 2019 vs 2018). Altre destinazioni europee interessanti per i pecorini sono rappresentate da Regno Unito, Paesi Bassi, Belgio e Svizzera. Tra i paesi extra-UE, oltre agli USA, hanno evidenziato una tendenza di crescita interessante anche Canada e Giappone.

Focalizzando l'attenzione sul mercato statunitense, si evidenzia che la maggior parte dei volumi acquistati da fornitori esteri sono rappresentati da formaggi pecorini da grattugia (principalmente impiegati come ingrediente dall'industria di seconda trasformazione o dal canale Horeca.), mentre una quota minore è costituita da prodotti per il consumo diretto da tavola. I pecorini di importazione sono destinati sia alla ristorazione che alla GDO, mentre le aree di maggiore diffusione sono gli Stati ricchi di immigrati italiani provenienti dal Centro-Sud, come il New Jersey. L'Italia detiene la *leadership* nel segmento dei formaggi da grattugia di importazione con una quota in valore pari al 53% e, data anche la pressione esercitata da prodotti locali (come ad esempio il Romano Cheese a base di latte vaccino), la leva del prezzo è fondamentale per la competitività del pecorino *made in Italy* (**slide 31**). La Spagna, solitamente più presente nel segmento dei pecorini da tavola, sta crescendo rapidamente (variazione a due cifre nell'ultimo quinquennio) anche nel

⁵⁹ ISMEA, *Il mercato dei formaggi pecorini. Scenario attuale e potenzialità di sviluppo tra tradizione e modernità dei consumi*, dicembre 2019 <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/10114>



segmento da grattugia. L'Italia è *follower* nel segmento da tavola, ma sta progressivamente conquistando spazi di mercato, principalmente a discapito dei competitor francesi (**slide 32**).

Le problematiche connesse alla commercializzazione dei formaggi pecorini sono state oggetto di una specifica indagine⁶⁰, realizzata nell'ambito del programma Rete Rurale Nazionale 2014/2020, di cui si riportano i principali risultati⁶¹.

Per quanto riguarda i **canali di sbocco**, l'indagine conferma che l'export è la destinazione prevalente del Pecorino Romano, con un trend in aumento a discapito del mercato nazionale che si sta progressivamente ridimensionando a causa di diverse problematiche, tra cui l'aggressività delle politiche di prezzo praticate dalle catene della GDO. Diversamente per il Toscano, e soprattutto per il Sardo, prevale in misura quasi esclusiva il mercato nazionale; le esportazioni sono prevalentemente dirette verso paesi comunitari; per il Toscano si tratta di Germania, Regno Unito e Austria, mentre, sebbene l'export sia poco rilevante, per il Sardo è prevalente l'invio verso la Germania.

Dal punto di vista della **commercializzazione**, un elemento strategico rilevante è la diversificazione dei mercati all'estero e della produzione esportata, sia per l'acquisizione di nuove fasce di consumo (ad es. segmento dei pecorini da tavola) in mercati consolidati come quello nordamericano, sia per la penetrazione di nuovi mercati, come quelli asiatici che si stanno avvicinando sempre di più al consumo di formaggi.

Nei mercati di sbocco tradizionali le criticità principali sono collegate alla tutela delle denominazioni e alla logistica, considerando da un lato il fenomeno dell'*Italian sounding* e dall'altro l'accentramento degli acquisti in alcuni grandi importatori. Ma esistono anche grandi opportunità da cogliere, in considerazione dell'ampiezza di questi mercati e della capacità di spesa dei consumatori medi, e che riguardano la diffusione di ristoranti italiani e ricette tradizionali a base di pecorino (anche grazie a format televisivi di successo e di siti internet dedicati) oltre che le maggiori richieste di prodotto meno stagionato (negli ultimi cinque anni le importazioni di pecorino da tavola negli USA sono aumentate di oltre il 40% in valore). Nei paesi comunitari, in Germania in particolare, le principali opportunità sono legate alla presenza di comunità di immigrati italiani; tuttavia considerando l'attenzione al prezzo dei consumatori tedeschi, il fattore critico di successo in questo mercato è rappresentato dalla valorizzazione della qualità (dal design della confezione alla chiarezza dell'etichetta): il consumatore è disposto a spendere di più solo se ha la percezione reale di una qualità superiore. Inoltre, per il distributore tedesco è fondamentale il rispetto delle condizioni contrattuali (tempi, volumi, ecc.). Nei mercati emergenti, invece, le principali barriere all'ingresso (non tariffarie) possono essere rappresentate dalla richiesta di certificazione sanitarie specifiche o dalla scarsa conoscenza del prodotto che richiederebbe un maggiore sostegno sia pubblico sia privato per campagne informative, educative (per es. formazione ai banconisti della GDO, *tasting* nei punti vendita) e promozionali (per es. partecipazioni a fiere internazionali).

Frammentazione del sistema produttivo e forte concentrazione territoriale

L'offerta nazionale di prodotti ovicaprini si caratterizza per una forte concentrazione territoriale nel Centro Sud del Paese, dove sono presenti anche il maggior numero di aziende di grandi dimensioni: in particolare, Sardegna, Sicilia, Lazio e Toscana rappresentano i tre quarti del patrimonio ovino nazionale, mentre per i caprini la diffusione territoriale è leggermente più ampia, considerando che le prime quattro regioni (Sardegna, Sicilia, Calabria e Lombardia) rappresentano oltre il 60% dei capi totali (**slide 10**). Nel caso dei caprini, l'incidenza delle regioni del Nord risulta più significativa rispetto a quanto registrato per gli ovini, in considerazione della capacità di adattamento di questo tipo di allevamento alle aree alpine e subalpine.

In base ai dati censuari dell'Anagrafe Zootecnica Nazionale, in Italia sono presenti 140 mila allevamenti con un patrimonio di 6,6 milioni di ovini e oltre 1 milione di caprini. In particolare, oltre 87 mila aziende risultano specializzate nell'allevamento di ovini, mentre oltre 53 mila aziende allevano prevalentemente caprini. Il numero di aziende è in evidente flessione (5.000 allevamenti in meno tra il 2017 e il 2019) e tra le principali cause, oltre alla scarsa redditività, vanno menzionate la scarsa reperibilità di manodopera e il mancato

⁶⁰ L'indagine qualitativa è stata realizzata attraverso interviste dirette ai Consorzi di tutela (Pecorino Romano, Pecorino Sardo e Pecorino Toscano) e ad alcune delle principali realtà produttive del comparto dei formaggi ovini e misti.

⁶¹ ISMEA-RRN, *La competitività della filiera ovina in Italia*, dicembre 2018

<https://www.reterurale.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/19086>



ricambio generazionale. Ciononostante, l'allevamento ovicaprino continua ad assumere una rilevanza strategica dal punto di vista della sostenibilità ambientale (tutela del paesaggio e presidio del territorio) e sociale (evitando lo spopolamento aree marginali), poiché costituisce un'alternativa economica in zone in cui non sarebbe possibile realizzare altre attività.

Il sistema produttivo si presenta piuttosto frammentato. La dimensione media degli allevamenti è di circa 75 capi/azienda per gli ovini e di circa 17 capi/azienda per i caprini. In particolare, gli allevamenti ovini di piccole dimensioni (inferiori ai 100 capi) costituiscono la maggioranza delle aziende, pur rappresentando poco meno del 16% del patrimonio di capi nazionale (**slide 9**). Nelle aree maggiormente vocate la dimensione media risulta nettamente superiore alla media nazionale, come ad esempio in Sardegna dove si raggiunge una dimensione media superiore ai 200 capi ovini per azienda. Gli allevamenti ovini di grandi dimensioni (> 300 capi) incidono solo per il 7% sulla numerosità totale, ma rappresentano la metà del patrimonio complessivo. L'orientamento produttivo prevalente degli ovini in allevamento si conferma il latte (53% del totale), seguito da orientamento misto (29%) e carne (17%).

Considerando il sistema di alimentazione, la localizzazione geografica e la specificità delle razze allevate, possono essere individuati sul territorio nazionale almeno tre differenti sistemi aziendali di riferimento (**slide 11**). La prima tipologia è rappresentata dall'allevamento semintensivo ubicato in Sardegna, caratterizzato da consistenze mediamente elevate di bestiame (circa 250 capi/azienda), elevata produttività e disponibilità di ampie superfici investite a foraggiare, anche se in determinati periodi dell'anno o in particolari condizioni non manca il ricorso a mangimi conservati. La valorizzazione della produzione è soggetta a forti oscillazioni da un anno all'altro legate essenzialmente al mercato del Pecorino Romano, che costituisce la destinazione prevalente del latte. La seconda tipologia è rappresentata dall'allevamento semintensivo dell'appennino centrale, principalmente ubicato nelle aree di media e bassa collina di Toscana e Lazio. Grazie a una buona organizzazione dell'offerta e a politiche della qualità, le aziende appartenenti a questa tipologia riescono a mantenere livelli elevati di remunerazione, anche grazie alla realizzazione di attività di multifunzionalità (soprattutto in Toscana) e/o di ampliamento e diversificazione della gamma produttiva da parte dei caseifici a cui conferiscono (soprattutto nel Lazio). Alcune aziende sono, infatti, integrate a valle e dispongono di un piccolo caseificio aziendale, spesso associato a forme di vendita diretta (spaccio aziendale, punto vendita specializzato) e attività agrituristica. La terza categoria, infine, è rappresentata dall'allevamento estensivo, diffuso soprattutto nelle regioni meridionali, dove è ancora frequente la pratica della transumanza; in questo caso la trasformazione del latte avviene direttamente nelle aziende agricole, solitamente di ridotte dimensioni e con bassa produttività. La sopravvivenza di queste realtà è molto spesso legata a produzioni con un'elevata connotazione di tipicità e territoriale, in grado di garantire una buona remunerazione del latte prodotto.

**PUNTI CHIAVE
DELL'ANALISI
SWOT PER
L'OS2**

- F1. Forte rilevanza sociale e ambientale dell'attività di allevamento in aree marginali e svantaggiate
- F3. Forte legame con il territorio e apprezzamento delle caratteristiche di tipicità presso il consumatore finale sia nazionale sia estero
- F4. Elevata presenza di certificazioni di qualità (17 DOP per i lattiero caseari e 3 IGP per le carni)
- D1. Frammentazione e senilizzazione degli allevamenti
- D2. Scarsa riconoscibilità sul mercato nazionale delle produzioni DOP rispetto a quelle prive di denominazione
- D6. Eccessiva specializzazione di prodotto (Pecorino Romano) e di mercato (USA)
- O2. Crescente attenzione del consumatore verso produzioni sostenibili (benessere animale, tutela dell'ambiente) e legate al territorio di produzione
- O3. Crescente potenzialità di mercato per prodotti a base di latte ovicaprino nel segmento del "senza lattosio"
- O4. Espansione della domanda internazionale di formaggi nei paesi "nuovi consumatori" (p.e. paesi asiatici)
- O5. Potenziale interesse delle fasce di consumatori più giovani per prodotti innovativi (per es. creme, meno sale, senza lattosio) e nuovi packaging (per es. monoporzione, zip)
- O6. Maggiore attenzione da parte del canale Horeca, attraverso linee dedicate e valorizzazione delle DOP attraverso percorsi di formazione



- M1. Stagionalità dei consumi (soprattutto per la carne) concentrati nelle festività
- M5. Debole difesa delle DOP sui mercati internazionali (contraffazioni, *italian sounding*), in particolare sul mercato USA (concorrenza da parte di formaggi locali a base di latte vaccino come il *Romano cheese*)

Obiettivo Specifico 3: Migliorare la posizione degli agricoltori nella catena del valore

Rapporti di filiera e catena del valore

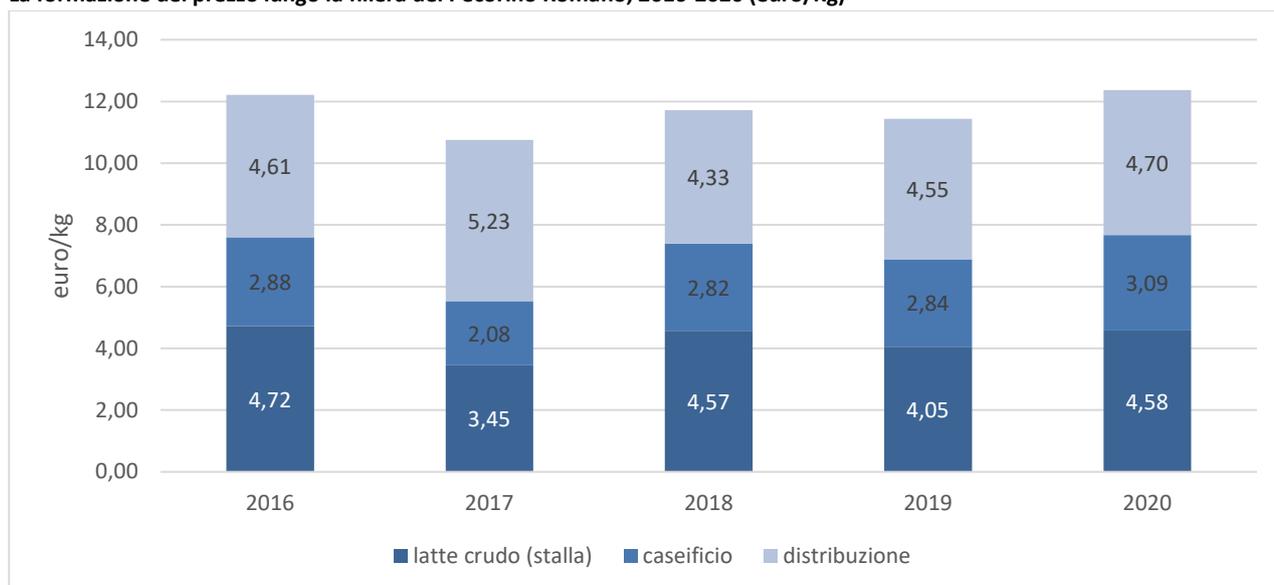
La fase di allevamento è strutturalmente l'anello più debole della filiera, sia dal punto di vista dei rapporti contrattuali con la fase di trasformazione sia per la maggiore esposizione alle fluttuazioni di mercato.

La forte specializzazione produttiva determina un legame strettissimo tra l'andamento della remunerazione alla stalla e l'andamento del mercato del Pecorino Romano DOP (che rappresenta la principale destinazione del latte ovino) e, sebbene le relazioni contrattuali tra gli agricoltori e le imprese cui viene consegnato il latte crudo siano disciplinate dell'OCM (Reg. UE 1308/2013) non sono mancati conflitti nella definizione dei prezzi alla stalla.

Per quanto riguarda gli aspetti contrattuali è interessante sottolineare come da alcune interviste dirette sia emerso un tentativo da parte dei caseifici di destagionalizzare l'offerta di latte ovino introducendo un incentivo contrattuale alla produzione nei mesi di minore disponibilità (lug-ago-set-ott), con l'obiettivo di assicurarsi la materia prima in tutti i mesi dell'anno - soprattutto per la produzione di formaggi freschi e ricotta - e assicurare nel contempo un reddito costante agli allevatori.

Da una stima della distribuzione del valore complessivamente generato lungo la filiera del Pecorino Romano, partendo dal cancello dell'azienda agricola fino all'acquisto da parte del consumatore finale, emerge che la fase di allevamento rappresenta circa il 37% (media ultimi tre anni), a fronte del 25% costituito dalla fase industriale e del restante 38% costituito dalla distribuzione (elaborazione Ismea su fonti varie). Negli ultimi anni, anche le politiche commerciali della Grande Distribuzione Organizzata hanno avuto un ruolo cruciale nella ripartizione del valore lungo la filiera e molto spesso le tensioni nei rapporti tra la GDO e le industrie di trasformazione hanno finito con il riflettersi sulla marginalità della fase agricola.

La formazione del prezzo lungo la filiera del Pecorino Romano, 2016-2020 (euro/Kg)



Fonte: elaborazione su dati Ismea

Dal punto di vista organizzativo, le Organizzazioni dei Produttori (OP), le loro associazioni (AOP) e le Organizzazioni Interprofessionali (OI), a cui sono dedicati gli articoli 152-158 del Regolamento (UE) n.



1308/2013, risultano scarsamente diffuse tra gli allevatori e di fatto questa scarsa propensione all'aggregazione rappresenta un'enorme criticità per il settore.

Con decreto MIPAAFT del dicembre 2018, la prima **Organizzazione Interprofessionale** del latte ovino sardo di Oristano (OILOS)⁶², con l'obiettivo di delineare le strategie della produzione, trasformazione e commercializzazione del latte ovino in Sardegna e assicurare una maggiore capacità organizzativa alle imprese pastorali sul piano della programmazione e degli investimenti. L'organizzazione non ha avuto finora concreta attuazione operativa.

**PUNTI CHIAVE
DELL'ANALISI
SWOT PER
L'OS3**

- D1. Frammentazione e senilizzazione degli allevamenti
- D4. Rapporti di filiera conflittuali e sbilanciati a sfavore della parte agricola
- D5. Presenza di numerose imprese di trasformazione dotate di impianti di modesta dimensione tecnica ed economica
- M3. Politiche di prezzo praticate dalla GDO nazionale e conseguente contrazione dei margini di redditività dei caseifici

⁶² L'organizzazione è composta da 25 soggetti che hanno designato a loro volta 11 rappresentanti: 5 del mondo della cooperazione; 3 per la parte privata dell'industria e 3 per i produttori primari (le Organizzazioni dei produttori composte dai pastori). Fanno parte di Oilos anche i Consorzi di tutela del Pecorino Romano, Pecorino Sardo e Fiore Sardo, e le associazioni di categoria agricola.



Analisi SWOT Filiera ovicaprina

PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
<p>F1. Forte rilevanza sociale e ambientale dell'attività di allevamento in aree marginali e svantaggiate</p> <p>F2. Buoni livelli standard di qualità e sanità degli allevamenti nazionali</p> <p>F3. Forte legame con il territorio e apprezzamento delle caratteristiche di tipicità presso il consumatore finale sia nazionale sia estero</p> <p>F4. Elevata presenza di certificazioni di qualità (17 DOP per i lattiero caseari e 3 IGP per le carni)</p> <p>F5. Ingresso nel settore di industrie leader della trasformazione lattiero casearia</p> <p>F6. Forte propensione all'export ed elevato posizionamento di prezzo nei mercati di sbocco tradizionali</p>	<p>D1. Frammentazione e senilizzazione degli allevamenti</p> <p>D2. Scarsa riconoscibilità sul mercato nazionale delle produzioni DOP rispetto a quelle prive di denominazione</p> <p>D3. Forte stagionalità e dipendenza dalle condizioni climatiche, in termini di produzione, rese e costi di alimentazione</p> <p>D4. Rapporti di filiera conflittuali e sbilanciati a sfavore della parte agricola</p> <p>D5. Presenza di numerose imprese di trasformazione dotate di impianti di modesta dimensione tecnica ed economica</p> <p>D6. Eccessiva specializzazione di prodotto (Pecorino Romano) e di mercato (USA)</p> <p>D7. Scarsa redditività dell'attività di allevamento e conseguente rischio spopolamento delle aree marginali</p>
MINACCE	OPPORTUNITÀ
<p>M1. Stagionalità dei consumi (soprattutto per la carne) concentrati nelle festività</p> <p>M2. Instabilità dei prezzi degli input produttivi (mangimi, energetici) e forte dipendenze dalle condizioni meteorologiche</p> <p>M3. Politiche di prezzo praticate dalla GDO nazionale con conseguente contrazione dei margini di redditività dei caseifici</p> <p>M4. Elevata esposizione a rischi sanitari e diffusione di epizootie (p.e. <i>blue tongue</i>)</p> <p>M5. Debole difesa delle DOP sui mercati internazionali (contraffazioni, <i>italian sounding</i>), in particolare sul mercato USA (concorrenza da parte di formaggi locali a base di latte vaccino come il <i>Romano cheese</i>)</p> <p>M6. Dinamiche internazionali (domanda USA e cambio euro/dollaro) con forte impatto sulla variabilità dei prezzi nazionali dei pecorini</p> <p>M7. Competizione di prezzo da parte dei Paesi fornitori di animali vivi e carni</p>	<p>O1. Attenzione dei cittadini per le attività agricole multifunzionali e canali diretti di acquisto dei prodotti agroalimentari (p.e. trasformazione aziendale, vendita diretta, agriturismo, fattorie didattiche)</p> <p>O2. Crescente attenzione del consumatore verso produzioni sostenibili (benessere animale, tutela dell'ambiente) e legate al territorio di produzione (es. turismo enogastronomico)</p> <p>O3. Crescente potenzialità di mercato per prodotti a base di latte ovicaprino nel segmento del "senza lattosio"</p> <p>O4. Espansione della domanda internazionale di formaggi nei paesi "nuovi consumatori" (p.e. paesi asiatici)</p> <p>O5. Potenziale interesse delle fasce di consumatori più giovani per prodotti innovativi (per es. creme, meno sale, senza lattosio) e nuovi packaging (per es. monoporzione, zip)</p> <p>O6. Maggiore attenzione da parte del canale Horeca, attraverso linee dedicate e valorizzazione delle DOP attraverso percorsi di formazione</p>



Conclusioni: strategie d'intervento e possibili politiche per il settore zootecnico

Al fine di favorire una risposta forte alle sfide poste dall'Unione Europea per la transizione verso un sistema alimentare più sano e sostenibile è necessario promuovere l'adozione di una strategia d'intervento complessiva e integrata in termini di strumenti e di risorse volta al rafforzamento sia delle competitività che della sostenibilità, spesso inevitabilmente connesse tra loro, della filiera zootecnica.

La sopravvivenza e soprattutto lo sviluppo delle filiere zootecniche nazionali sono vincolati dalla **sostenibilità ambientale** delle diverse fasi produttive e dall'attenzione al **benessere animale**, ma trasformare questi due vincoli in opportunità di differenziazione produttiva e valorizzazione a livello di filiera nazionale rappresenta la sfida maggiore per il futuro. Per realizzare ciò è necessario uno sforzo considerevole per le strutture produttive, soprattutto in termini di nuovi investimenti, sia strutturali che tecnologici, tali da permettere di adottare modelli di allevamento innovativi e tecniche di gestione più sostenibili, sia dei reflui zootecnici che degli animali. Negli anni recenti è stato fatto molto lavoro in termini di innovazione e attualmente sono disponibili molte soluzioni in grado di migliorare il livello di benessere degli animali in allevamento e ridurre l'impatto ambientale della gestione zootecnica; tuttavia la loro adozione è ostacolata, sia dai vincoli di natura economica e finanziaria, sia dall'elevato grado di incertezza e rischio che influenza la redditività del settore. Inoltre, l'applicazione di innovazioni in allevamento e il raggiungimento di livelli di benessere più ambiziosi richiedono un adeguato livello di **formazione** aziendale (dal conduttore agli addetti) e il supporto di **consulenti** e tecnici specializzati.

Da considerare, al margine della zootecnia concentrata nelle aree maggiormente vocate, anche l'esistenza di allevamenti estensivi di razze autoctone, che proprio per il ridotto numero di animali e per l'esiguità delle performance produttive non trovano un'adeguata collocazione di mercato, soprattutto all'interno dei punti vendita della GDO. Queste realtà allevatoriali, che generalmente operano in aree disagiate anche dal punto di vista territoriale e sociale, contribuiscono tuttavia al mantenimento di un patrimonio genetico antico e di una **biodiversità** che deve essere salvaguardata e sviluppata attraverso un adeguato sostegno.

Dall'analisi dei fabbisogni delle principali filiere zootecniche emerge, inoltre, la necessità di promuovere un **rafforzamento delle forme organizzative tra gli allevatori**, mediante lo sviluppo ulteriore delle Organizzazioni di Produttori. Non sembra sufficiente, come già fatto in passato, fissare soglie dimensionali minime molto basse per la costituzione di nuove OP, poiché se è vero che si riduce la complessità iniziale che può portare alla nascita di nuove OP, è anche vero che eventuali OP troppo piccole non potrebbero ottenere i risultati necessari per garantire la loro sopravvivenza e il loro sviluppo. A tal fine, appare utile promuovere un coordinamento - anche interregionale - volto a uniformare le norme per la costituzione di nuove OP, sia con riferimento alle dimensioni minime che con riferimento alle modalità operative. La creazione e il rafforzamento delle OP è già previsto nella PAC attuale, tuttavia manca un adeguato sistema incentivante, sia diretto che indiretto. L'appartenenza a una OP nel settore zootecnico non comporta significativi vantaggi in termini di accesso a risorse della PAC e, quindi, per superare la naturale resistenza degli agricoltori/allevatori ad organizzarsi sarebbe particolarmente importante identificare risorse specifiche per rafforzare le forme di collaborazione nella filiera, promuovendo l'adozione di un modello di cofinanziamento simile a quello per le OP del settore ortofrutticolo. Un secondo strumento operativo efficace potrebbe essere l'adozione diffusa attraverso un approccio coordinato tra le diverse Regioni, di premialità significativamente più elevate per gli allevatori che siano soci di OP per il sostegno degli investimenti nell'ambito delle risorse dello sviluppo rurale.

Lo sviluppo delle OP potrebbe, poi, favorire anche il passaggio organizzativo successivo, quello della creazione di **Organizzazioni Interprofessionali (OI)** di filiera, in grado di comprendere e coordinare le diverse fasi, dall'allevamento alla fase di trasformazione, con capacità di interlocuzione anche con le fasi a monte - dalla genetica alla mangimistica -, e a valle fino alla GDO e all'Horeca. Nonostante la carenza organizzativa rappresenti una forte criticità della maggior parte delle filiere agroalimentari, in Italia queste forme organizzative sono in genere molto rare, compresa la zootecnia. L'attuale PAC non prevede la possibilità di forme di sostegno diretto delle OI, ma dalle discussioni in atto tra Parlamento Europeo e Commissione sembra essersi aperta una possibilità in tal senso per il prossimo periodo di programmazione.

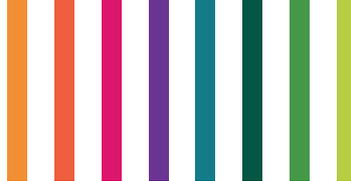


Un'interprofessione forte potrebbe poi dare un contributo importante anche in termini di identificazione di adeguate strategie di diversificazione e valorizzazione dei prodotti delle singole filiere zootecniche nazionali, partecipando a un dialogo aperto anche con altri soggetti e puntando a uno sviluppo anche in direzioni nuove ma complementari.

Lo sviluppo di forme organizzative tra allevatori potrà certamente facilitare l'adozione di strumenti idonei a gestire in modo strutturale e organico il rischio - soprattutto quello di mercato - come ad esempio strumenti di stabilizzazione dei redditi, attualmente in fase di avvio in altri comparti, e i fondi di mutualizzazione. Anche per questa ragione, quindi, è ugualmente necessario promuovere lo sviluppo e l'adozione di **strumenti di gestione del rischio**.

Con riferimento agli strumenti che la nuova PAC potrebbe introdurre per la gestione di improvvise crisi di mercato, vi potrebbero essere anche nuove modalità di intervento più rapide ed efficaci, che hanno avuto applicazione nell'ultimo anno a fronte dell'emergenza Covid-19, come ad esempio lo strumento introdotto in Italia per l'**integrazione dei ricavi** degli allevatori colpiti dal crollo dei prezzi dei suini determinati dalla prima ondata della pandemia. Tale strumento, si è rivelato efficace, relativamente semplice e flessibile. Meccanismi di integrazione di prezzo erano tradizionalmente previsti nella politica agricola USA, ma lo strumento introdotto in Italia la scorsa estate (con i 20 euro per capo macellato nel periodo compreso tra il 1° maggio e il 30 giugno), con la sua applicazione post evento imprevisto, la possibilità di delimitarne temporalmente l'applicazione e con la sua flessibilità per le diverse tipologie di prodotto, può forse rappresentare uno strumento atto a diventare più strutturale e "più europeo". Gli aiuti all'ammasso privato per le carni suine e bovine, per il burro e per il latte scremato tendono, infatti, ad avere un impatto decisamente modesto sul mercato e, soprattutto, un effetto indiretto e tardivo per gli allevatori.

Per facilitare la diversificazione produttiva della filiera, sarebbe importante promuovere – anche attraverso un impiego più mirato delle risorse e delle misure che la PAC già mette a disposizione – l'adozione di **strumenti per la valorizzazione di prodotti delle filiere zootecniche provenienti da circuiti diversi da quelli DOP**, come ad esempio il Sistema di Qualità Nazionale (SQN), e utilizzare risorse anche pubbliche al fine di realizzare efficaci **campagne promozionali e di comunicazione**. Le indagini realizzate hanno evidenziato, infatti, che il consumatore è sempre più spesso influenzato da messaggi mediatici negativi, da contrastare mettendo in luce non solo le caratteristiche nutrizionali e gastronomiche dei prodotti zootecnici, ma anche le caratteristiche di sicurezza, salubrità e sostenibilità in tutte le fasi della filiera.



Rete Rurale Nazionale
Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali
Via XX Settembre, 20 Roma

    RETERURALE.IT

Pubblicazione realizzata con il contributo FEASR (Fondo europeo per l'agricoltura e lo sviluppo rurale)
nell'ambito del Programma Rete Rurale Nazionale 2014-2020

