

# L'allevamento bovino da carne: l'esperienza cooperativa



**Giuseppe Borin**

Padova, 28 aprile 2011

# Mercato carni bovine

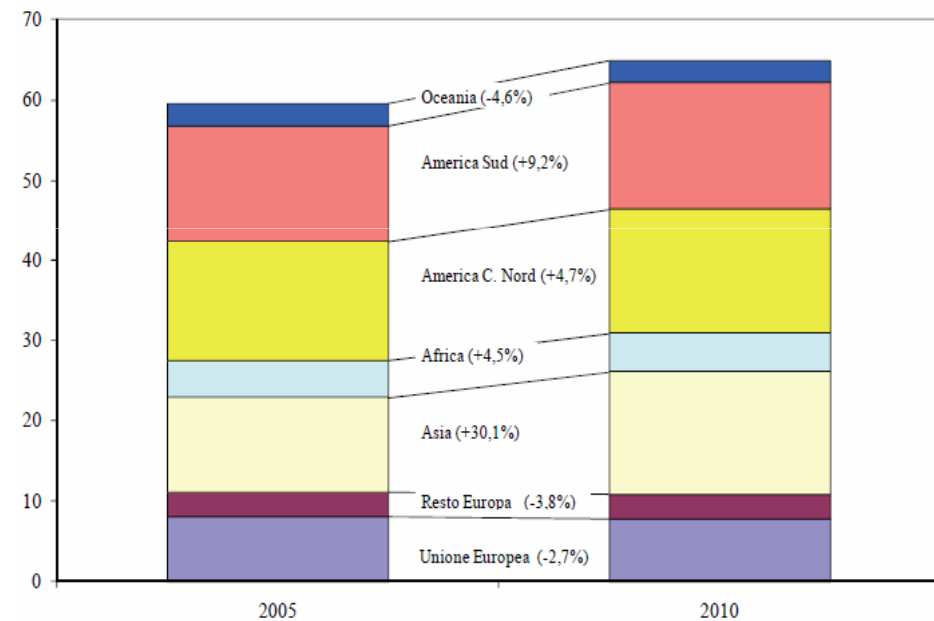


Alla continua crescita della domanda di carni bovine a livello mondiale fa fronte un forte aumento dell'offerta dell'Asia e dell'America Latina.

In leggera flessione invece il patrimonio bovino e l'offerta dell'UE.

In questo contesto si inserisce anche l'Italia, che registra nell'ultimo decennio un calo della consistenza del patrimonio bovino di oltre il 10%.

*Produzione mondiale di carne bovina per continente  
(milioni di tonnellate)*



Fonte: Ismea

# UE in deficit di carni bovine

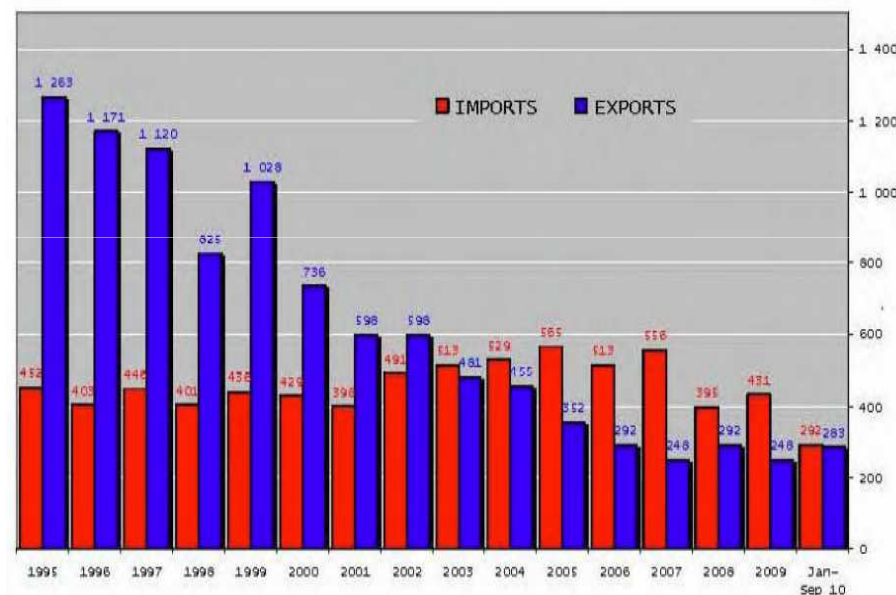


Dal 2003 l'UE è importatore netto, con un deficit destinato a crescere.

La stima per i prossimi anni è di una sensibile riduzione dell'indice di auto approvvigionamento dei paesi UE, sia per il calo della produzione sia per la perdita di competitività (elevati costi di allevamento, vincoli ambientali, diminuzione delle protezioni).

Diventa importante trovare il sistema di mantenere la produzione in Europa e in Italia per non avere una bilancia commerciale totalmente negativa, già oggi tra il 45 e 50 %.

Il deficit della bilancia commerciale



Fonte: DG AGRI

# La zootecnica bovina in Italia



Quando parliamo di zootecnica in Italia non si deve pensare solo alle 5 razze iscritte al libro genealogico (150.000 capi), ma anche e soprattutto **all'allevamento intensivo confinato.**

*Patrimonio bovino in Italia e ripartizione per area*

animali < 1 anno	1.800.000
animali da 1 a meno di 2 anni	1.400.000
animali di 2 anni e più	2.900.000
	<b>6.100.000</b>
Nord	72 %
Centro	8%
Sud	20%


*Fonte: Istat*

# La zootecnica bovina in Italia



In tale ambito un'esperienza significativa di cooperazione nella zootecnia da carne bovina è rappresentata da Azove.

Crescita della cooperazione	
anni 60	stalle sociali
anni 70	consorzio di cooperative
anni 80	allargamento alle aziende singole
anni 90	sviluppo della commercializzazione
anni 2000	trasformazione in OP

A large, dark blue downward-pointing arrow is positioned to the right of the table, spanning the height of all five rows, indicating a downward trend or progression over time.



# Distribuzione del valore lungo la filiera



La cooperazione si è mostrata un valido strumento per la crescita dell'allevatore e per l'ottenimento di una produzione di qualità.

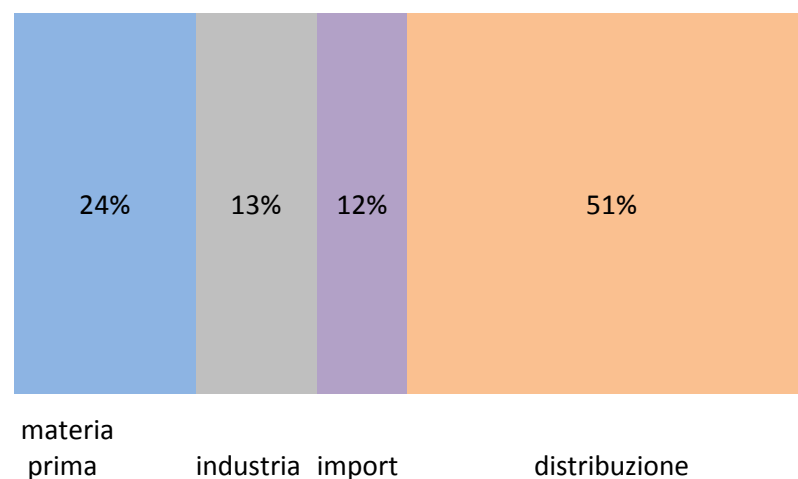
La produzione resta comunque frammentata.

Il prodotto carne è ancor oggi una commodity.

Manca innovazione di prodotto

Il valore lungo la filiera viene oggi intercettato per oltre la metà dalla distribuzione moderna.

*La catena del valore*



*Fonte: Ismea*

# Bilancio economico dell'allevamento



RISULTATO GESTIONE ALLEVAMENTO BOVINO DA CARNE		
( con prezzi medi 2010)		
Vitellone maschio CH da 400 a 720 Kg		
prezzo di vendita al kg	2,27	€ 1.634,40
prezzo di acquisto ristallo al kg	2,62	-€ 1.048,00
durata ciclo gg	229	
incremento Kg/die	1,4	
costo alimentare euro capo/die	2,00	-€ 458,00
mortalità	1%	-€ 20,00
infortuni	2%	-€ 40,00
spese sanitarie euro capo/ciclo	30	-€ 30,00
spese fisse a presenza	0,80	-€ 183,20
tasso di interesse	4%	-€ 25,00
		- 169,80

Ulteriori fattori che incidono sul bilancio

✓ stagionalità

✓ costo delle materie prime alimentari

✓ dimensioni aziendali

- incidenza costi fissi
- impossibilità di cogliere tutte le fasi del mercato

Da settembre 2010 aumento dei costi alimentari oltre il 30%

→ 2,40 euro capo/die

= - 261,4



# Bilancio economico dell'allevamento



## **Altri oneri**

- ✓ Norme igienico sanitarie sempre più rigide  
( benessere animale, condizionalità, direttiva nitrati, tracciabilità ecc.)
- ✓ Pesante burocrazia
- ✓ Elevati costi strutturali di investimento
- ✓ Elevato fabbisogno di capitale circolante



Il perdurare della perdita per l'allevatore



Uscita degli all.ti piccoli, marginali e non organizzati

# Energia da fonti rinnovabili



## Vincolo

Manca un piano territoriale

Impianti che funzionano solo a mais

➡ Aumento del costo dei cereali

➡ Aumento degli affitti dei terreni



## Opportunità

Integrazione al reddito dell'azienda zootecnica

Dimensioni adeguate all'uso dei reflui

Copertura stalle con fotovoltaico



# Sostegno dalla PAC



Dagli anni 90 ad oggi la PAC è passata attraverso varie fasi ( Riforma Mac Sharry, Agenda 2000, Riforma Fischler, Health Check) , ma costante e fondamentale è stato il sostegno alla zootecnia

## **Anni 80**

- interventi AIMA – politica dei prezzi
- inflazione elevata

## **Anni 90**

- premio speciale bovini maschi 108 ecu fino a 90 capi ( Reg. CE 714/89) – vincolo di superficie
- altri interventi ( prestiti agevolati per acquisto bovini, prestiti di conduzione, contributi speciali)

## **Dal 2000 al 2004**

- premio speciale bov. maschi 210 euro
- premio estensivizzazione 40 – 80 euro
- premio macellazione 80 euro
- premio supplementare 50 euro

## **Dal 2005**

- disaccoppiamento ( premio concesso sulla media dei premi percepiti nel periodo di riferimento)
- art. 68

## **2010**

- aumento dotazione finanziaria art. 68

# Sostegno dalla PAC



Oggi ancora di più, considerata la forte congiuntura economica, la zootecnia in Italia non può fare a meno di adeguate politiche

- Riconoscere un ruolo strategico al comparto
- Garantire la quota di autoapprovvigionamento
- Garantire la produzione agricola e tutto il valore indotto
- Garantire il reddito agli allevatori
- Garantire reciprocità nei confronti dei paesi extra UE sul piano delle norme di produzione
- Garantire una più equa ripartizione del valore all'interno della filiera

# Cosa chiediamo alla riforma PAC.....



1. Mantenimento di un budget adeguato
2. Ripartizione delle risorse per Paese
3. Intervento a favore dei produttori “attivi”
4. Mantenimento titoli speciali con parametro da individuare  
(consistenza capi o perdita di reddito ) – stesso status dei seminativi  
Intervento unico – Riaccoppiamento
5. No a tetti massimi
6. Mantenimento art. 68
7. Passaggio graduale

# Cosa chiediamo alla riforma PAC.....



## 8. Riconoscimento ruolo OP – strumenti di gestione dei mercati

- ✓ Programmazione e gestione dell'offerta
- ✓ Miglioramento commercializzazione
- ✓ Assicurazioni agevolate e fondi mutualistici
- ✓ Promozione
- ✓ Attenuazione delle oscillazioni di mercato
- ✓ Miglioramento qualitativo
- ✓ Gestione dei Piani Operativi ( modello ortofrutta)

# Cosa dobbiamo fare .....

senza aspettare che qualcuno decida per noi



1. Accrescere il potere contrattuale dei produttori
2. Programmare la produzione
3. Gestire la filiera
4. Promuovere l'innovazione di prodotto e servizio
5. Valorizzare il prodotto con una politica di marca ( es. Melinda) e non solo con una politica di qualità ( es. DOP – IGP )
6. Recuperare valore lungo la filiera

**AGGREGAZIONE  
su base economica  
con effettiva concentrazione dell'offerta  
unico venditore**