



**Francesco Ansaloni, Andrea Arzeni, Carla Sopranzetti**

# **L'ALLEVAMENTO LINEA VACCA-VITELLO NELLE AREE INTERNE DELLE MARCHE**

**Rapporto di analisi 2009**

# **O&A**

L'Osservatorio Agroalimentare delle Marche nasce nel 2002 da una collaborazione tra INEA e Regione Marche, al fine di costituire un centro studi capace di far fronte alle esigenze conoscitive e di analisi dei fenomeni socio-economici che caratterizzano il sistema agricolo e agro-alimentare della regione.

Il principale obiettivo è quello di produrre informazione scientifica e di diffonderla, nelle forme più facilmente accessibili, non solo tra gli operatori di settore ma verso tutti coloro che sono interessati a vario titolo alle tematiche dello sviluppo rurale.

La realizzazione del rapporto annuale sul Sistema agricolo e alimentare delle Marche, rappresenta il maggiore impegno per l'Osservatorio in quanto riassume e accoglie le attività di ricerca intraprese nel corso dell'anno. L'opera è il frutto del lavoro congiunto di numerosi ricercatori e intende essere uno strumento conoscitivo di riferimento per il settore grazie al rigore delle analisi scientifiche ed al dettaglio delle informazioni statistiche.

Parallelamente a questo lavoro, l'Osservatorio realizza alcuni approfondimenti raggruppandoli in una linea editoriale denominata "Osservazioni & Analisi". Questi rapporti propongono una lettura sintetica di alcuni fenomeni evolutivi con un approccio che integra gli strumenti di indagine statistica con la conoscenza diretta dei soggetti che operano sul territorio e delle questioni che essi percepiscono ed esprimono.

L'intenzione è quella di realizzare una linea di documenti agili ed essenziali, che non richiedono una particolare conoscenza degli strumenti di analisi e che vogliono stimolare la riflessione e lo spirito critico, cercando, per quanto possibile, di affrontare le questioni in modo oggettivo e razionale.

A questo proposito sono estremamente graditi consigli e suggerimenti per migliorare la qualità e l'utilità di questi lavori ed è possibile farlo inviando i messaggi al seguente indirizzo di posta elettronica:  
OAM@Assam.Marche.it.

*Questo rapporto di analisi è stato realizzato nell'ambito del programma di studi e ricerche dell'Osservatorio agroalimentare delle Marche a supporto delle attività di programmazione della Regione Marche.*

*Hanno partecipato alla stesura del documento:*

*Francesco Ansaloni - docente di economia agraria presso la Struttura Autonoma Responsabile di Ricerca e Formazione (SARRF) di Scienze Ambientali dell'Università degli Studi di Camerino - "Analisi microeconomica" e "Considerazioni di sintesi";*

*Andrea Arzeni - ricercatore INEA - "Introduzione" e "Considerazioni di sintesi";*

*Carla Sopranzetti - collaboratrice di ricerca INEA - "Analisi del contesto regionale" e "Analisi qualitativa".*

*Chiara Corpacci ha curato l'editazione del documento ed ha messo a punto il collegamento tra modello informatico di analisi e gli archivi RICA.*

## Indice

<b>Introduzione .....</b>	<b>4</b>
<b>Analisi del contesto regionale.....</b>	<b>6</b>
Allevamenti e consistenza zootecnica.....	6
▶ Macellazione e trasformazione.....	10
▶ Commercializzazione e consumi.....	12
Caratteristiche generali degli allevamenti.....	15
<b>Analisi microeconomica .....</b>	<b>20</b>
La metodologia adottata.....	23
▶ I criteri di selezione.....	23
▶ Metodi e strumenti di analisi.....	28
Analisi dei risultati .....	29
▶ Le risorse aziendali e l'indirizzo produttivo.....	29
▶ Utile lordo di stalla (ULS).....	33
▶ Produzione lorda vendibile.....	35
▶ Costi variabili .....	38
▶ Costi fissi.....	40
▶ Reddito netto.....	40
▶ Costo di produzione del capo bovino da carne .....	42
▶ Perfezionamento del modello di analisi.....	45
<b>Analisi qualitativa .....</b>	<b>47</b>
L'indagine diretta .....	47
<b>Considerazioni di sintesi.....</b>	<b>52</b>
Fattori imprenditoriali .....	52
Fattori extraziendali.....	53
Proposte di intervento .....	55
<b>Riferimenti.....</b>	<b>60</b>
Bibliografici.....	60
<b>Allegati.....</b>	<b>62</b>
Adesione al marchio collettivo .....	62
Appendice statistica.....	63
Traccia per le interviste ai testimoni qualificati.....	69

## INTRODUZIONE

L'agricoltura in montagna e nelle aree di alta collina offre minori opportunità reddituali per gli imprenditori a causa degli svantaggi naturali che limitano la gamma delle attività e ne riducono la produttività.

La zootecnia estensiva rientra in quel limitato numero di attività aziendali che è possibile intraprendere, anzi trova in particolare nell'ambiente montano alcuni fattori che ne privilegiano la diffusione ed il mantenimento.

Ci si riferisce ad esempio all'esigenza di utilizzare adeguate superfici a pascolo ma anche alle ricadute positive che l'allevamento estensivo ha sul paesaggio, sulla biodiversità e in generale sull'equilibrio ambientale.

Purtroppo è una attività che nel corso del tempo ha diminuito la sua rilevanza economica sia per la contrazione degli allevatori ma soprattutto per la sua minore redditività nei confronti di analoghe attività zootecniche condotte con modalità più intensive e con tecniche che non sono generalmente sostenibili nelle aree svantaggiate.

Il presente studio ha focalizzato l'attenzione sugli allevamenti bovini estensivi da carne che adottano la cosiddetta "linea vacca-vitello". Si tratta di allevamenti tradizionali, legati all'uso delle risorse locali e quindi di specie autoctone quale è la razza marchigiana.

I principali obiettivi dell'analisi del reddito delle aziende marchigiane con allevamento bovino da carne estensivo "linea vacca-vitello" sono due. Il primo consiste nell'analisi della capacità di produzione di reddito, delle caratteristiche e dei problemi di mercato delle aziende con allevamento bovino da carne che adottano questa tecnica di allevamento. Il secondo obiettivo è quello di suggerire delle proposte di interventi privati e pubblici per rispondere ai problemi degli allevatori e impiegare in modo efficace le risorse pubbliche.

Il metodo di allevamento "linea vacca-vitello", di cui successivamente si fornirà una breve definizione tecnica utilizzata per identificare un gruppo omogeneo di allevamenti su cui si è svolta l'analisi di gestione, è forse una delle poche tecniche di allevamento bovino da carne, o l'unica, che nel territorio pedemontano marchigiano può offrire una sostenibilità economica e sfruttare, rispettando i vincoli ambientali, le aree collinari e montane a vocazione foraggera ed integrate nelle riserve naturali. Infine, le risorse naturali rappresentano un bene pubblico e di libero accesso e, pertanto, sono meritevoli di attenzione da parte dell'istituzione pubblica.

Nel territorio marchigiano il modello di allevamento bovino da carne più diffuso non è quello della "linea vacca-vitello" ma quello caratterizzato dall'impiego della superficie agricola utilizzabile (SAU) dell'azienda per la coltivazione di foraggere avvicendate per la produzione di foraggi freschi ed affienati e dalla stabulazione libera del bestiame, che eventualmente dispone di paddock esterni alla stalla. Pertanto, in questo modello, il pascolo, a causa della maggiore competizione produttiva delle colture avvicendate, raramente è disponibile. Infine, è diffuso l'eventuale acquisto sul mercato di vitelli da ristallo per provvedere alla fase di ingrasso.

Questo studio è orientato specificatamente all'analisi delle capacità di reddito della tipologia di allevamento "linea vacca-vitello" e non sono state effettuate analisi comparative con altre tipologie di allevamento diffuse nella regione.

L'obiettivo di suggerire delle proposte di interventi per rispondere ai problemi degli allevatori e per impiegare razionalmente le risorse pubbliche, è orientato a rafforzare la produzione locale della carne bovina di qualità e valutare le capacità produttive del territorio.

Lo studio nel complesso è stato condotto valutando dapprima il contesto regionale e il ruolo della zootecnia mettendo in evidenza la diffusione sul territorio e la sua recente evoluzione.

Successivamente è stato realizzato un approfondimento su un gruppo selezionato di allevamenti per coglierne i punti di forza e debolezza attraverso una metodologia di analisi mirata a valutare i risultati di gestione.

Le evidenze scaturite da queste prime analisi sono state poi messe a confronto con l'opinione di esperti ed operatori del settore per far emergere ciò che solitamente non è possibile scoprire attraverso la sola lettura dei dati statistici o gestionali.

Le considerazioni di sintesi riassumono quanto è scaturito dallo studio non solo in termini di analisi dei problemi ma anche proponendo alcune possibilità di intervento da parte del Decisore pubblico.

## ANALISI DEL CONTESTO REGIONALE

### Allevamenti e consistenza zootecnica

Dai dati ISTAT risulta che nel 2007 le aziende agricole marchigiane in cui sono presenti allevamenti zootecnici sono 11.071, le quali rappresentano il 22,5% delle imprese agricole della Regione Marche. Di queste il 26,6% (2.940 imprese) allevano bovini per complessivamente 74.138 capi<sup>1</sup>. Riguardo agli allevamenti biologici presenti nella Regione Marche, dall'analisi dei dati Assam, risultano attive nelle Marche, sempre nel 2007, 260 imprese concentrate per il 38,4% nella provincia di Macerata, seguita da quella di Pesaro Urbino (22,8%).

Le imprese marchigiane con allevamenti, a livello nazionale, pesano per il 2,0% in termini di aziende e l'1,2% in termini di capi allevati.

Rispetto al 2003 nelle Marche si rileva un calo delle aziende (-14,4%), valore in controtendenza a quanto verificatosi a livello italiano dove, per contro, nel triennio si registra un incremento delle imprese zootecniche del +2,2%. I capi bovini totali, nel periodo 2007-2003, registrano un calo (-2,0%), anche in questo caso in controtendenza a all'aumento verificatosi a livello medio italiano (2,5%).

Articolando l'analisi per classi di capi bovini allevati si rileva che, nello stesso periodo, nella regione sono le imprese con allevamenti composti da pochi capi a subire la maggiore contrazione (le imprese con meno di 9 capi nel quinquennio si dimezzano), mentre raddoppiano le imprese con un numero medio di bovini compresi tra 20-49 capi e quelle con oltre 500 capi<sup>2</sup>.

Riguardo alla tipologia di aziende agricole che presentano tra le loro attività allevamenti di bovini, come era da attendersi, la maggioranza dei capi allevati nelle Marche è detenuta dalle imprese più grandi (quelle con una SAU maggiore di 100 ettari), le quali pur rappresentando soltanto il 4,6% delle aziende zootecniche detengono il 31,4% del bestiame: tale percentuale è superiore a quella registrata a livello nazionale dove le aziende con più di 100 ettari detengono il 18,9% dei capi totali allevati.

<sup>1</sup> L'ISTAT riporta le statistiche sugli allevamenti bovini nel loro complesso. non permettendo di distinguere i soli allevamenti bovini da carne.

<sup>2</sup> Anche in questo caso le variazioni registrate nella regione Marche sono avvenute con valori più ampie a quelle verificatesi a livello italiano.

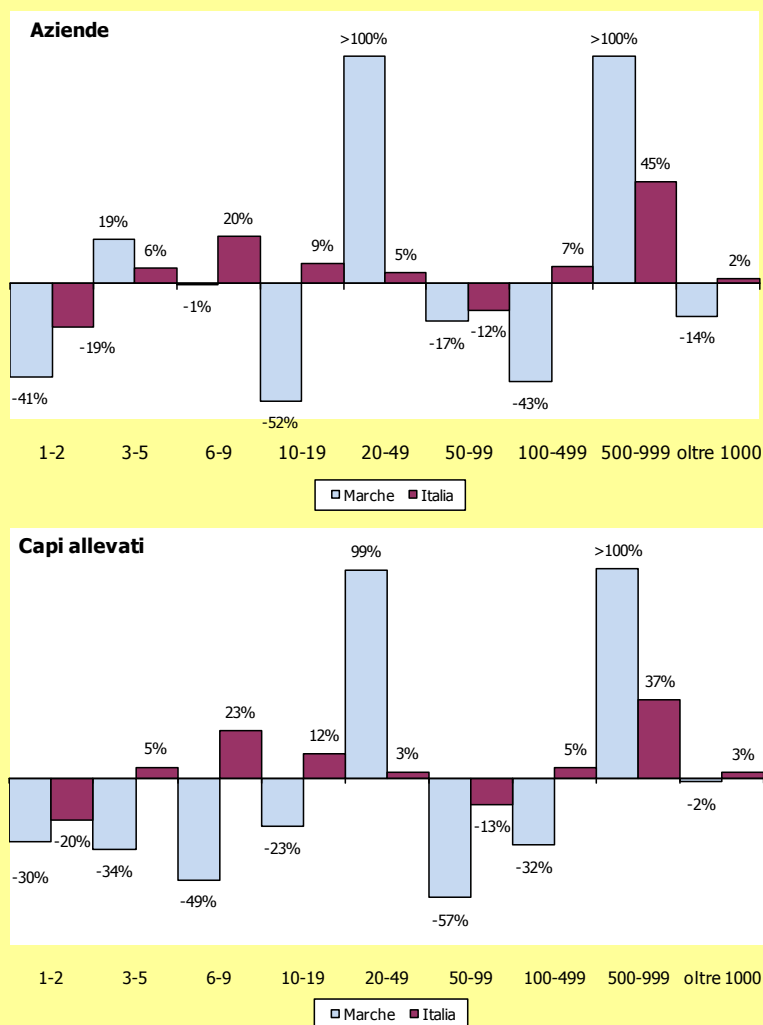


Figura 1 – Variazione percentuale delle aziende con bovini e dei relativi capi per classi di capi. Anni 2003-2007  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Ciò ha comportato un incremento della dimensione media imprese degli allevamenti bovini che nelle Marche è risultata, nel 2007, pari a 25 capi per azienda, rispetto ai 19 del 2005. Tale dimensione è in linea con il valore medio degli allevamenti di bovini delle regioni del centro Italia mentre è di molto inferiore alla dimensione media registrata a livello nazionale (42 capi).

Le Marche risultano, inoltre, importatrici nette di capi bovini; nel 2008 dai dati riportati nell'anagrafe nazionale zootecnica sono stati importati circa 7.000 capi provenienti prevalentemente dalla Francia (84,4%). Presumibilmente larga parte di questi capi sono rappresentati da soggetti giovani destinati all'ingrasso e successiva macellazione<sup>3</sup>.

Dall'analisi delle principali coltivazioni praticate dalle imprese agricole marchigiane risulta che, nel 2007, per la produzione di foraggere avvicendate, sono stati utilizzati 91 mila ettari, la quasi totalità rappresentata da erba medica ed altri prati avvicendati<sup>4</sup>. Si rileva, inoltre, che nelle Marche la Sau a

<sup>3</sup> Riguardo all'export va evidenziato che nel 2008 sono stati esportati solo 86 capi, tutti destinati alla Repubblica di San Marino.

<sup>4</sup> Si è focalizzata l'attenzione sulle foraggere poiché la loro produzione è strettamente legata agli allevamenti bovini con linea vacca-vitello.

foraggiere avvicendate rappresenta il 23,5% di quella a seminativi, percentuale simile a quella registrata a livello italiano.

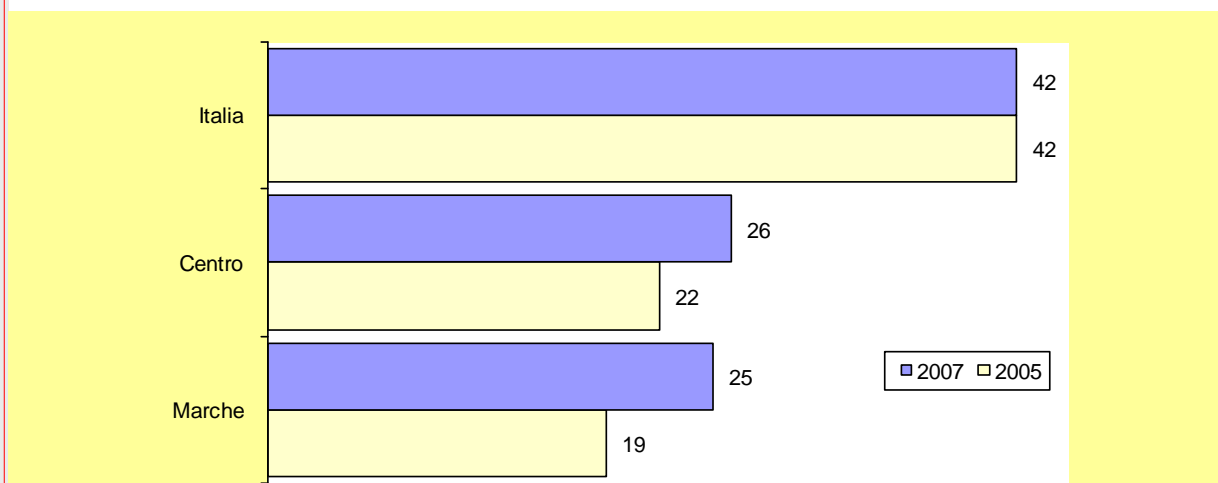


Figura 2 – Numero medio di capi bovini totali per azienda. Anno 2007 e 2005

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Rispetto al 2003 sono solo le superfici ad erbaio ad incrementarsi mentre quelle ad erba medica ed altri prati avvicendati diminuiscono.

Tali valori sono in controtendenza a quelli registrati a livello nazionale dove la SAU a foraggiere avvicendate si incrementa di un +6,1% per effetto del contemporaneo aumento sia delle superfici a erba medica che degli erbai.

	2003	2005	2007	Var. % 2003-07
<b>Marche</b>				
Seminativi	411.639	384.129	386.985	-6,0%
Foraggiere avvicendate	99.881	93.173	91.123	-8,8%
Erba medica ed altri prati avvicendati	95.535	88.968	83.685	-12,4%
Erbai	4.346	4.205	7.438	71,1%
<b>Italia</b>				
Seminativi	7.277.912	7.040.398	6.938.831	-4,7%
Foraggiere avvicendate	1.692.983	1.788.250	1.796.193	6,1%
Erba medica ed altri prati avvicendati	909.738	955.377	946.570	4,0%
Erbai	783.244	832.873	849.623	8,5%

Tabella 1 – SAU articolata per principali coltivazioni praticate (ettari)

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Per quanto concerne la tipologia degli allevamenti, dall'analisi dei dati forniti dalla Regione Marche<sup>5</sup>, risulta che nel 2008 il 92,8% sono ad Orientamento Produttivo Carne e di questi il 26,8% con linea vacca vitello. Negli allevamenti condotti con questa tecnica sono presenti il 34,0% dei bovini da carne allevati nelle Marche.

<sup>5</sup> I dati forniti dalla Regione Marche sono stati elaborati dalle informazioni contenute nell'Anagrafe Nazionale Bovina. A tale proposito si ricorda che la tipologia di allevamento bovino viene dichiarata dall'agricoltore al momento dell'iscrizione del bestiame all'anagrafe stessa.



A livello provinciale gli allevamenti con linea vacca-vitello sia in termini numerici che di capi sono concentrati principalmente nella provincia di Pesaro Urbino, seguita da quella di Macerata.

Come era da attendersi, date le caratteristiche degli allevamenti linea vacca-vitello, la maggioranza dei capi allevati (75,9%) sono concentrati prevalentemente nelle aree interne della Regione.

	Allevamenti	Capi
Aree svantaggiate	74	13.988
Altre aree della regione	44	4.450

Tabella 2 - Distribuzione degli allevamenti bovini linea vacca vitello nella Regione Marche. Anno 2008

Fonte: nostre elaborazioni su dati INEA

Relativamente alla presenza di capi di razza marchigiana presenti negli allevamenti della regione, essi rappresentano poco meno del 42% e risultano, nel biennio 2006-08, in costante crescita (+3,3%)<sup>6</sup>. Nello stesso periodo notevole è stato, inoltre, l'incremento dei capi di razza maremmana (+45,6%) e chianina (+41,5%).

A livello di valore, le produzioni zootecniche nelle Marche hanno rappresentato nel 2007 il 32,8% della produzione agricola totale, valore in crescita del +3,8% rispetto al 2005. All'interno degli allevamenti zootecnici la produzione delle carni rappresenta la quota parte principale (81,3%), mentre quella di latte pesa solo per il 7,1%.

Nel lungo periodo (2000-07) si rileva che il valore della produzione (a prezzi costanti) di tutti gli aggregati analizzati sono in calo, ma con variazioni differenti. Sono in particolare le coltivazioni foraggere a registrare la diminuzione maggiore (-13,8%), mentre le coltivazioni agricole si attestano ad un -9,4%<sup>7</sup>.

Il valore della produzione del settore zootecnico registra, invece, una maggiore tenuta (-7,0%) e al suo interno le carni reggono ancora maggiormente (-1,3%). A livello italiano, per contro, si verifica una crescita del valore delle produzioni zootecniche di un +1,7% ed in particolare l'aggregato carni registra un incremento del +2,3%.

<sup>6</sup> Va sottolineato che a livello complessivo nello stesso periodo il numero dei bovini allevati nelle Marche diminuiscono del 2,2%.

<sup>7</sup> Tali valori sono in linea con gli andamenti registrati nello stesso periodo a livello italiano (-5,2% coltivazioni agricole, -16,5% coltivazioni foraggere).

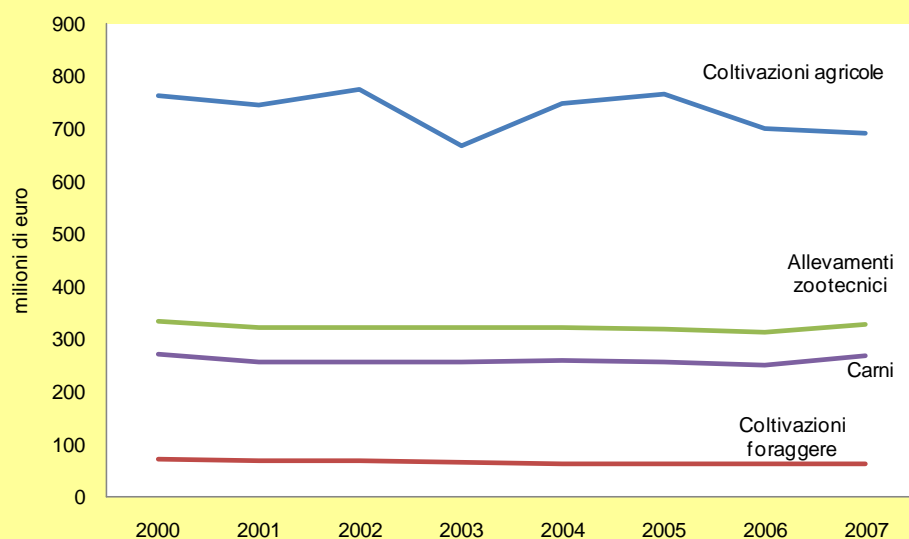


Figura 3 – Valore della produzione agricola nelle Marche ai prezzi base (milioni di euro), valori concatenati base 2000  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Dall'analisi precedente emerge come nel settore zootecnico marchigiano sia in atto un processo di riorganizzazione delle strutture produttive volto alla ricerca di adeguate condizioni di efficienza tecnico-economica in grado di rispondere maggiormente ai mutamenti del mercato, ristrutturazione accompagnata nel contempo da una maggiore attenzione all'allevamento di razze per l'ottenimento di marchi di qualità<sup>8</sup>.

Anche nell'ultimo quinquennio si registra, infatti, una fuoriuscita delle imprese zootecniche con allevamenti di pochi capi e il contemporaneo incremento di quelle più grandi, fattore che ha determinato un aumento della dimensione media regionale degli allevamenti bovini. Nello stesso periodo si registra, inoltre, una crescita del numero di capi allevati delle razze previste nel disciplinare dell'IGP Vitellone Bianco dell'Appennino Centrale, segnale di un orientamento verso produzioni di qualità.

#### Macellazione e trasformazione

Nella regione Marche, nel 2008, risultano aperti 29 stabilimenti di macellazione bovina di cui soltanto il 34,5% hanno il bollino CEE<sup>9</sup>.

Essi sono concentrati prevalentemente nella provincia di Macerata, seguita da quella di Ascoli Piceno e i rimanenti sono equamente distribuiti tra quella di Ancona e Pesaro Urbino.

Dall'analisi dei dati dell'Anagrafe bovina risulta che gli stabilimenti di macellazione delle Marche hanno lavorato, nel 2008, complessivamente 37.109 capi bovini di cui 74,3% provenienti da allevamenti marchigiani.

Soltanto 9 sono stati i capi macellati provenienti dall'estero e tutti provenienti dalla Francia<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Si ricorda che la riforma di medio termine della PAC ha determinato un ulteriore ridimensionamento degli allevamenti e l'uscita dal mercato delle aziende più marginali, incapaci di rispondere ai mutamenti del mercato.

<sup>9</sup> Si ricorda che a questi stabilimenti vanno aggiunti ulteriori 15 stabilimenti per la macellazione di specie non indicata e 11 per la macellazione di suini.

Tra il 2005 e il 2007, si registra nella regione, un aumento lieve nel numero dei capi macellati (+0,3%), mentre maggiore è l'incremento registrato sia in termini di peso vivo (+4,9%) che di peso morto (+4,4%), segnale di che il peso medio dei capi macellati nel 2007 era superiore di quelli macellati nel 2005<sup>11</sup>.

Il dato peraltro è in controtendenza rispetto a quello nazionale, almeno in termini di capi macellati (-2,9%), mentre in termini di peso morto a livello italiano si registra una crescita minore (+1,5%).

Le imprese operanti, nella regione Marche, nella categoria *produzione, lavorazione e conservazione di carne e di prodotti a base di carne* dopo un quinquennio di relativa stabilità, nel 2007 hanno mostrato segnali di crescita attestandosi a 196 aziende<sup>12</sup>.

Articolando il dato complessivo nelle tre voci che la compongono risulta che in prevalenza le imprese ricadono nell'ambito della produzione di *prodotti a base di carne* (76 unità), seguiti dalla categoria *prima trasformazione di carni diverse da quelle avicole* (60 unità).

Rispetto al 2002 si registra un riallineamento del settore della carni rispetto all'andamento dell'intero aggregato dell'industria agroalimentare, anche se con tassi di crescita inferiori (+5,40% del comparto carni rispetto al +18,5% del settore agroalimentare nel suo complesso).

La situazione meno favorevole ha riguardato il segmento della Produzione, lavorazione e conservazione di carne, esclusi i volatili (-25,90%), mentre, sempre nel periodo 2002-07, è solo il comparto produzione di *prodotti a base di carne* a registrare un incremento di imprese (+13,4%).

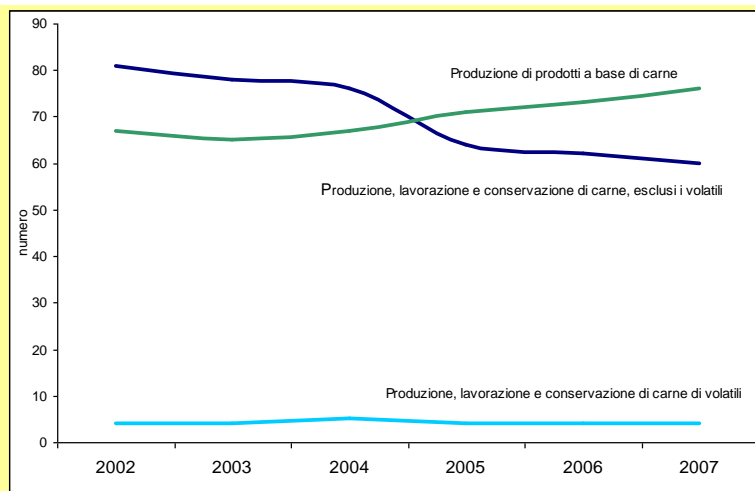


Figura 4 – Imprese presenti nell'industria marchigiana delle carni

Fonte: nostre elaborazioni su dati Infocamere

<sup>10</sup> L'attività di macellazione consiste nella trasformazione dell'animale vivo in carcasce, mezzene o, al massimo in quarti. Le attività di disosso, ulteriori tagli e porzionatura delle carni rientrano invece nell'attività di sezionamento, che può essere effettuata esclusivamente in impianti appositamente autorizzati. Nelle strutture tecnologicamente più avanzate le due attività (quella della macellazione e quella del sezionamento) sono funzionalmente e strutturalmente collegate e perfettamente integrate e risultano spesso completate da un deposito frigorifero.

<sup>11</sup> I dati relativi alla macellazione dei capi bovini vengono rilevati dall'Istat attraverso una apposita indagine condotta presso i mattatoi pubblici e privati nazionali.

<sup>12</sup> L'analisi sulle caratteristiche strutturali dell'industria delle carni marchigiana è stata effettuata sulla base delle informazioni riportate nella banca dati Infocamere–Stockview. La scelta di utilizzare tali dati è nata dall'esigenza di disporre di informazioni maggiormente aggiornate rispetto a quelle riportate nell'ultimo censimento dell'Industria e dei Servizi dell'Istat che, come noto, sono riferite al 2001.

Le aziende marchigiane operanti nel comparto *produzione, lavorazione e conservazione di carne e di prodotti a base di carne* sono ditte individuali (37,8%). Le società di capitali pesano solo per il 24,0%, mentre quelle di persone rappresentano il 30,1%. Si sottolinea che, rispetto al 2002, il peso delle imprese individuali si è ridotto del 6,9%, mentre le società nel loro complesso si sono incrementate del 6,7%<sup>13</sup>.

Le imprese dell'industria della carne risultano nel 2007 maggiormente diffuse nella provincia di Ascoli Piceno seguita da quella di Ancona. La provincia dove, per contro, si trovano il minor numero di imprese in questo comparto è quella di Pesaro Urbino (16,8%).

Rispetto a quanto rilevato nel 2002, crescono le imprese presenti nella provincia di Ascoli Piceno, Ancona e Macerata, mentre diminuiscono in quella di Pesaro Urbino (-13,2%).

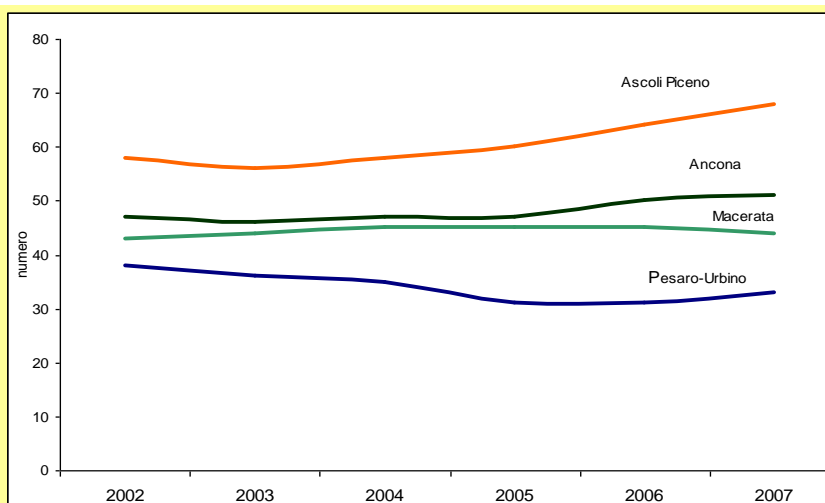


Figura 5 – Ripartizione provinciale delle imprese nell'industria della carne  
Fonte: nostre elaborazioni su dati Infocamere

L'analisi dei dati conferma come il settore della macellazione bovina, si presenti ancora nella realtà marchigiana particolarmente polverizzato e caratterizzato dalla presenza di molteplici strutture. Ciò segnala che, ad eccezione di alcune realtà, esse lavorando quantità limitate di carni hanno costi di produzione più elevati oltre a difficoltà ad investire nell'adeguamento degli impianti agli standard minimi previsti dall'UE per l'ottenimento del bollino CEE.

Tutto ciò sottolinea come è necessario procedere ad una razionalizzazione delle strutture al fine di renderle maggiormente competitive e rispondenti alle esigenze del mercato che richiede prodotti trasformati (ad esempio attraverso la dotazione di laboratori di selezionamento), riequilibrando la loro dislocazione per aree di produzione e/o per circoscrizione geografica<sup>14</sup>.

#### ► Commercializzazione e consumi

Nella regione Marche vi sono 898 esercizi che trattano carne e prodotti a base di carne che rappresentano il 18% dei negozi che commercializzano beni

<sup>13</sup> A questa crescita ha contribuito in modo prevalente le società di capitali.

<sup>14</sup> Il segmento della macellazione sta vivendo una situazione particolarmente critica con una forte tensione sui costi di produzione che non trovano copertura nei prezzi di vendita della carne alla distribuzione.

alimentari. Tale percentuale risulta inferiore a quelle registrata a livello nazionale (21,7%).

I fenomeni che hanno caratterizzato il commercio al dettaglio delle carni bovine negli ultimi anni, anche se risentono inevitabilmente delle strategie della Grande Distribuzione Organizzata (GDO) che tendono ormai a condizionare il funzionamento complessivo di tutte le filiere agro-alimentari, ha seguito un modello particolare. Le ragioni di questa differenziazione vanno ricercate nella struttura della distribuzione tradizionale che si è sempre basata, quasi esclusivamente, sui negozi specializzati (le macellerie)<sup>15</sup>.

Tutto questo non significa che le macellerie non stiano vivendo una fase difficile poiché anche nel biennio 2005-07 continuano a ridursi (0,8%).

E' soprattutto nella provincia di Ancona, dove maggiore è la presenza di strutture della Grande Distribuzione Organizzata (GDO), dove si registra il calo più consistente, seguita da quella di Pesaro Urbino. Per contro nelle province di Ascoli Piceno e Macerata si assiste ad una crescita degli esercizi.

	Anno 2007	Variazione 2005-2007
Ancona	195	-6,20%
Ascoli Piceno	271	1,10%
Macerata	211	1,90%
Pesaro Urbino	221	-0,90%
<b>Regione Marche</b>	<b>898</b>	<b>-0,8%</b>

Tabella 3 - Consistenza degli esercizi di carne e prodotti a base di carne con sede fissa nella regione Marche suddivisi per province

Fonte: nostra elaborazione su dati Osservatorio nazionale del commercio

Relativamente ai canali commerciali, da una indagine svolta da Ismea-AcNielsen<sup>16</sup>, a livello italiano risulta che la distribuzione moderna continua a convogliare ben oltre la metà delle vendite di carne bovina, guadagnando, rispetto all'anno precedente, ulteriore spazio nei confronti del dettaglio tradizionale.

Poiché negli ultimi anni nelle Marche, come in Italia e nel resto d'Europa, la GDO è una realtà in continua crescita e sta divenendo sempre più il canale preferenziale dei consumatori per gli acquisti al dettaglio, è possibile ipotizzare che anche nelle Marche la struttura degli acquisti di carne sia pressoché simile a quella registrata a livello italiano.

Il comparto *carni e prodotti a base di carne* rappresenta, nel 2008, il 20,2% del deficit agroalimentare marchigiano, mentre a livello italiano esso rappresenta una delle componenti più rilevanti (82,3%).

Rispetto al 2005 si rileva nelle Marche un incremento del deficit della voce *carni e prodotti a base di carne* (+56,9%) mentre a livello italiano il deficit diminuisce del 26,7%.

<sup>15</sup> Il radicamento di queste abitudini d'acquisto dei consumatori ha reso meno immediato il passaggio dall'acquisto presso le macellerie a quello presso i supermercati e gli ipermercati, e questo nonostante l'introduzione di specialisti della vendita al banco anche all'interno della distribuzione moderna.

<sup>16</sup> "Gli acquisti alimentari in Italia: tendenze recenti e nuovi profili di consumo", ISMEA 2007.

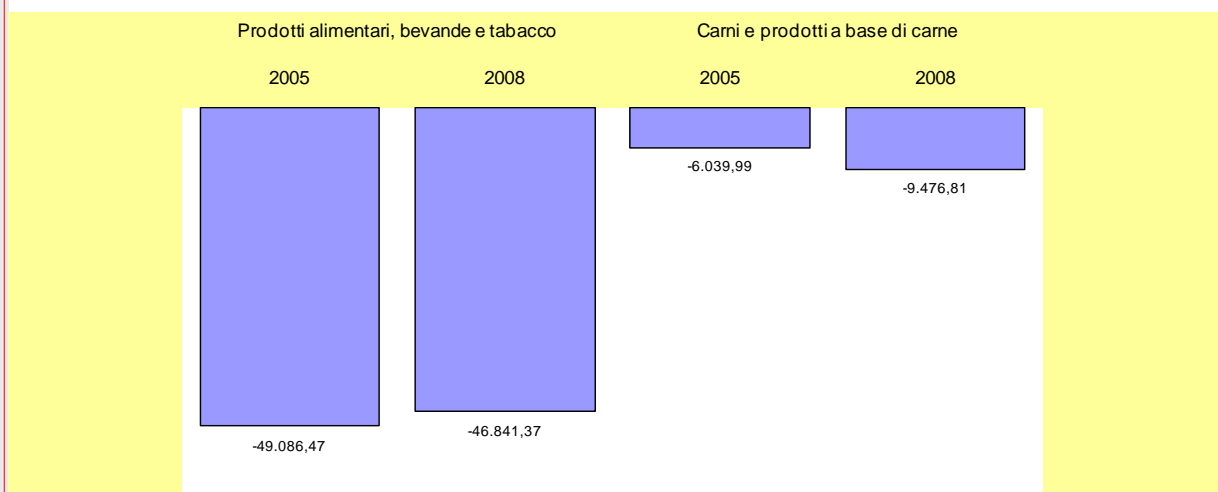


Figura 6 - Deficit agroalimentare e delle carni e prodotti a base di carne nelle Marche, migliaia di euro  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Ciò è stato determinato principalmente da un incremento delle importazioni ed un contemporaneo forte decremento delle esportazioni. Nel 2008, infatti, l'ammontare dei prodotti *carni e prodotti a base di carne* importati è stato nella regione pari a circa 20 milioni di euro (di cui il 72,1% proveniente dai paesi UE) con una crescita rispetto al 2005 del 3,3%.

Per le esportazioni il valore è stato di circa 10 milioni di euro (di cui il 68,2% destinato ai paesi UE), valore in notevole calo rispetto al 2005 (-20,7%).

Relativamente ai consumi di carne bovina, in Italia nel biennio 2005-06 si è verificata una contrazione delle quantità acquistate dalle famiglie, riconducibile principalmente ad una ripresa del consumo di carni avicole dopo la crisi legato all'aviaria. Contrasta tale andamento solo le carni bovine elaborate che, segnano un incremento sia dei volumi d'acquisto che della spesa dedicata.

Sul mercato regionale dal lato della domanda si rilevano comportamenti differenti da quelli sia nazionali, che delle altre regioni del centro Italia. Le Marche, rispetto ai valori medi italiani si caratterizzano per una spesa media mensile familiare maggiore sia per l'acquisto di beni alimentari e bevande (+31,60 euro) che per il settore carne (+17,07 euro).

Si rileva, inoltre, che all'interno della spesa media mensile delle famiglie marchigiane quella per la carne pesa per il 24,6% (22,6% a livello italiano).

	Marche	Centro Italia	Italia
Carne	122,57	111,16	105,50
Alimentari e bevande	498,49	474,34	466,89

Tabella 4 - Spesa media mensile familiare in euro nel 2006  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Il consumo annuo pro-capite di carne bovina delle famiglie marchigiane sempre nel 2006 risulta, pari a 21,3 Kg (18,3 kg dell'Italia), valore in crescita, rispetto al 2001 del 4,9%, valore superiore a quello verificatosi a livello italiano (+1,7%)<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> I dati riportati nell'ultima indagine Istat, confermano tale andamento, poiché risulta che nelle Marche le persone che dichiarano di consumare carne bovina almeno qualche volta alla settimana è maggiore nella regione rispetto sia al valore italiano che a quello del centro Italia.

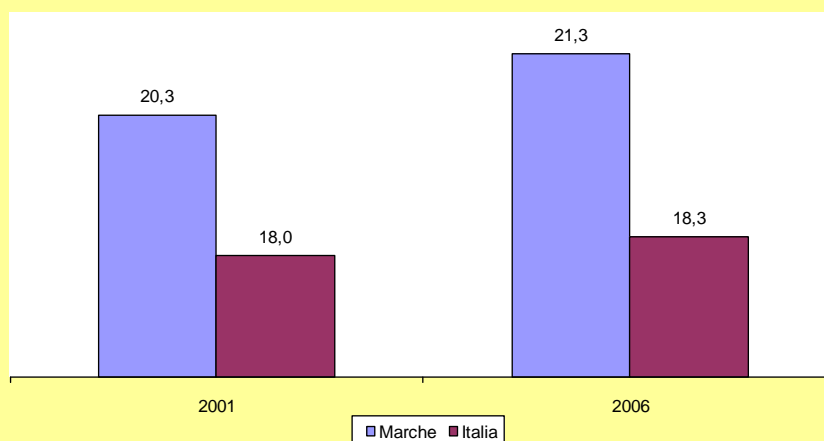


Figura 7 - Consumo annuo pro-capite di carne bovina delle famiglie italiane (in Kg)  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Nel comparto carni, come evidenziato precedentemente, anche se con difficoltà reggono ancora i negozi specializzati (macellerie) ai quali i consumatori riconoscono ancora il ruolo di garanti della qualità dei prodotti venduti<sup>18</sup>. Nonostante ciò anche in questo settore i volumi di affari maggiori sono ad appannaggio della GDO la quale però, generalmente, considera la carne di qualità come prodotto civetta, veicolando attraverso essa, carne spesso di provenienza estera, a prezzi inferiori<sup>19</sup>.

Il mercato marchigiano, nonostante i numeri ridotti, rimane comunque un mercato interessante anche grazie alla maggiore propensione dei marchigiani a consumare maggiori quantità di carne bovina rispetto alla media nazionale.

### Caratteristiche generali degli allevamenti

In questo capitolo si sono approfonditi alcuni aspetti specifici degli allevamenti bovini marchigiani attraverso l'analisi dei dati RICA<sup>20</sup>.

Dal database delle aziende agricole marchigiane sono state estratte quelle che risultano specializzate in allevamenti bovini da carne (OTE 42) al fine di evidenziare le caratteristiche peculiari di questa tipologia di aziende rispetto alle altre imprese agricole. Per far questo è stato effettuato un confronto tra gli allevamenti selezionati e tutte le imprese marchigiane comprese nella RICA.

Riguardo agli aspetti strutturali, dall'analisi delle frequenze, risulta che le imprese agricole specializzate in allevamenti bovini da carne hanno una dimensione aziendale, sia in termini di superficie totale che di SAU, maggiore delle aziende agricole ricadenti nel campione.

<sup>18</sup> Per il loro approvvigionamento, in genere, le macellerie preferiscono l'acquisto presso i produttori locali sia per facilitare alcuni aspetti logistici legati alle non sempre rilevanti quantità richieste, sia all'esigenza di freschezza dei prodotti e garanzia maggiore sulle produzioni.

<sup>19</sup> Il consumatore che fa acquisti nella GDO è mediamente poco informato e quindi non in grado di cogliere le differenziazioni qualitative della carne posta in vendita. In questi casi, come noto, l'acquirente non è disposto a spendere di più per un prodotto, ai suoi occhi, simile.

<sup>20</sup> La banca dati RICA, come noto, è composta da un campione rappresentativo di imprese agricole e fornisce informazioni circa gli aspetti economici e strutturali delle aziende ricadenti nel campione.

Risulta, infatti, che in termini percentuali le imprese con più di 20 ettari rappresentano tra quelle specializzate in allevamenti bovini il 55,3% in termini di SAT e il 53,2% in termini di SAU, mentre nelle imprese del campione l'incidenza è rispettivamente il 37,8% e il 33,8%.

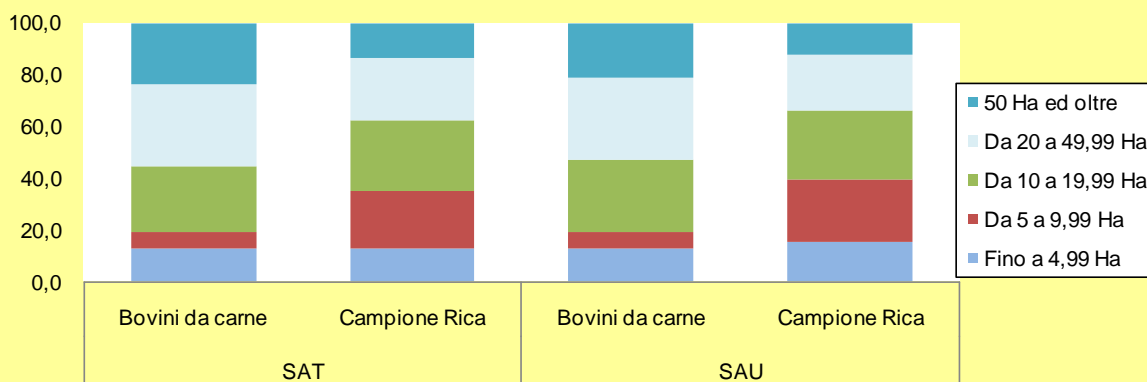


Figura 8 – Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA suddivise per classe di SAU E SAT. Anno 2006.  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Sono aziende maggiormente situate nelle aree interne: dall'analisi dei dati relativi all'altitudine delle imprese si rileva che le imprese ubicate sopra i 500 metri nel caso degli allevamenti bovini da carne rappresentano il 34,0% contro l'8,9% dell'intero campione.

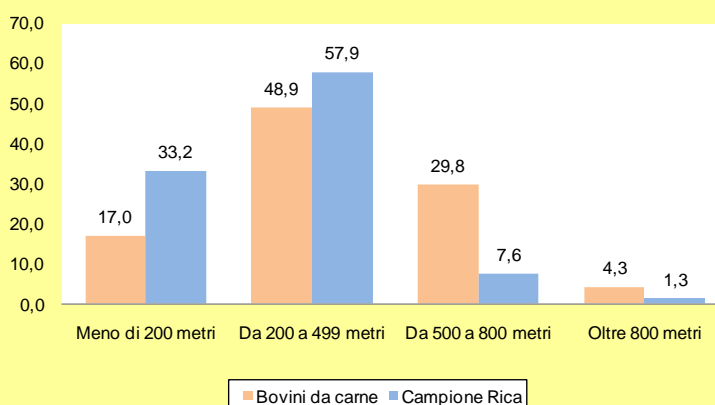


Figura 9 - Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA suddivise per altitudine. Anno 2006  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Sono aziende con conduttori più giovani: l'incidenza percentuale dei conduttori con meno di 40 anni nelle aziende specializzate in allevamenti zootecnici è il 21,3% (contro il 10,8% delle imprese ricadenti nel campione), mentre l'incidenza dei conduttori con più di 65 anni è inferiore nelle imprese con bovini da carne del 13,4% rispetto a quella dell'intero campione.



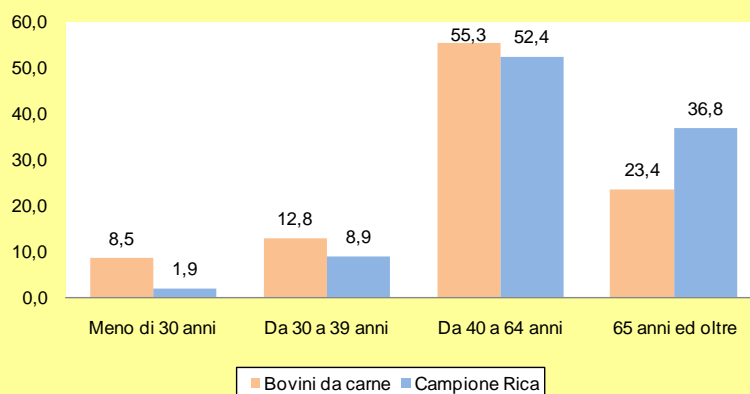


Figura 10 - Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA suddivise per età del conduttore. Anno 2006  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Dispongono di macchine agricole con una potenza in termini di CV maggiore<sup>21</sup>: dall'analisi dei dati RICA risulta, infatti, che quasi la metà delle imprese con bovini (42,6%) hanno una potenza macchine agricole compresa tra 250 a 499 CV, mentre per contro nel totale del campione il 44,9% delle imprese agricole risultano avere una potenza macchine agricole tra 100 a 249 CV.

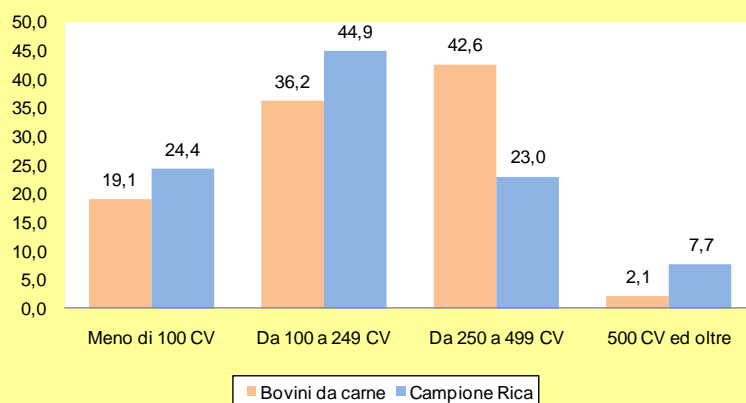


Figura 11 - Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA articolate per potenza delle macchine agricole. Anno 2006  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Per quanto concerne gli aspetti economici le imprese agricole marchigiane specializzate in allevamenti bovini da carne si caratterizzano rispetto ai valori medi del campione RICA per una maggiore incidenza delle imprese con una PLV annua compresa tra 25-50 mila euro (36,2% aziende con allevamenti bovini e 26,0% intero campione) e di quelle con oltre 250 mila euro. Per contro minore è l'incidenza degli allevamenti con una PLV minore a 10 mila euro (6,4%) rispetto al totale del campione (11,8%).

<sup>21</sup> Nei territori montani, come noto, date le caratteristiche orografiche dei territori c'è bisogno di macchine agricole di maggiore potenza, che comportano conseguentemente maggiori costi sia per il loro acquisto che utilizzo.

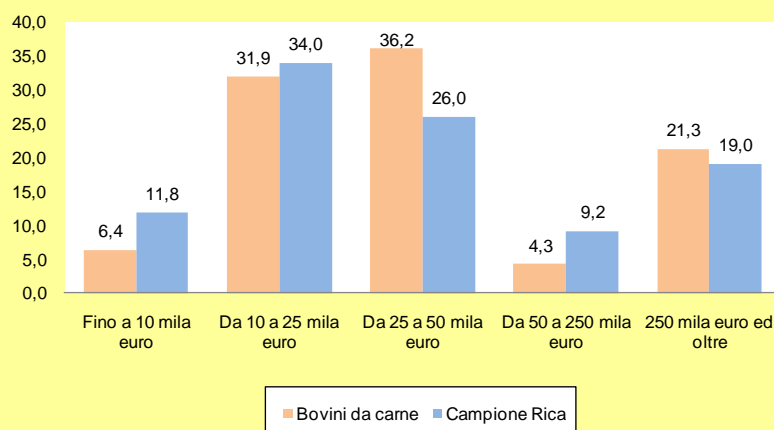


Figura 12 - Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA suddivise per classi di PLV. Anno 2006

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Sono caratterizzate anche da un peso più elevato delle imprese con un reddito netto annuo compreso tra 5 e 25 mila euro (46,8% contro il 36,1%) e di quelle che hanno registrato, negli anni analizzati, delle perdite (19,1% per gli allevamenti bovini, 14,7% per l'intero campione)

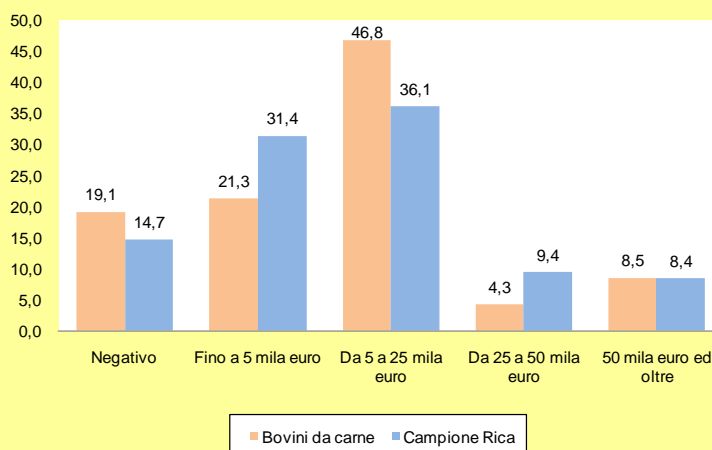


Figura 13 - Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA suddivise per classi di reddito netto. Anno 2006

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Infine mostrano una maggiore dotazione di capitale investito. Il 53,2% delle aziende zootecniche hanno, infatti, un capitale investito superiore a 200 mila euro, mentre tale incidenza scende del 43,3% nel totale delle imprese del campione.

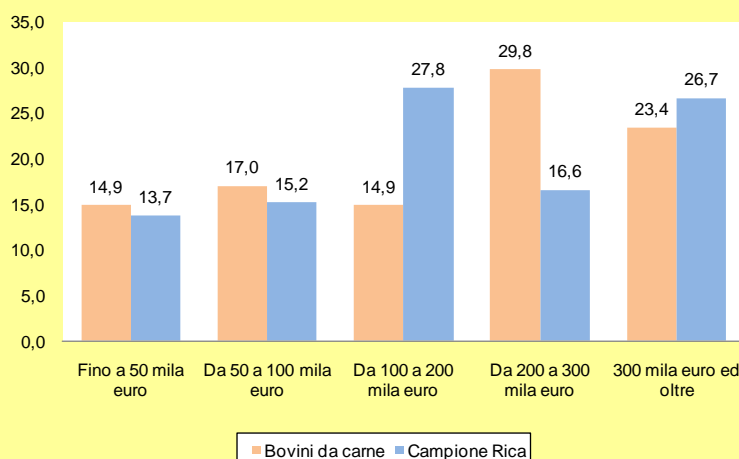


Figura 14 - Distribuzione percentuale delle imprese agricole ricadenti nel campione RICA suddivise per capitale investito. Anno 2006

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Da quanto riportato precedentemente emerge come le imprese specializzate in allevamenti bovini da carne nelle Marche, e ricadenti nel campione RICA, risultano più grandi e con una maggiore dotazione di capitale investito. Ciò è determinato principalmente dalla loro ubicazione in aree montane e dalla presenza dell'allevamento. In questi territori, come noto, date le loro caratteristiche orografiche, i terreni sono meno produttivi, (spesso destinabili solo al pascolo e/o prato-pascolo) e per la loro lavorazione c'è bisogno di macchine agricole di maggiore potenza. A ciò va aggiunto che l'attività di allevamento richiede una maggiore presenza di immobilizzazioni tecniche (es. stalla) la cui rilevanza è invece minore per le imprese orientate esclusivamente alle produzioni vegetali specie se annuali (es. cereali).

A livello economico questa tipologia di imprese, per contro, non mostrano performance migliori rispetto alle altre aziende agricole. Nel periodo in esame solo il 20% circa delle imprese con allevamenti bovini analizzate, hanno registrato un reddito netto annuo superiore a 25 mila euro. Ciò segnala che tutta una frangia di imprese sta vivendo una situazione finanziaria critica dovuta da un lato dalla costante crescita dei costi dei fattori produttivi e dall'altro da una difficoltà di valorizzazione delle proprie produzioni sul mercato.

## ANALISI MICROECONOMICA<sup>22</sup>

L'obiettivo principale di questa analisi consiste nel determinare le capacità di produrre reddito da parte delle aziende marchigiane con allevamento bovino da carne che adottano la tecnica di allevamento linea vacca-vitello.

I risultati di questo lavoro intendono:

- > evidenziare le caratteristiche di questa tipologia di aziende;
- > individuare gli interventi pubblici più utili per rispondere ai bisogni degli allevatori e per rafforzare la filiera locale della carne di qualità;
- > migliorare la percezione delle qualità produttive del territorio da parte della collettività;
- > favorire accordi di commercializzazione tra le associazioni e le cooperative dei produttori di bovini da carne e i soggetti del mercato tra i quali, in particolare, le imprese della trasformazione e della distribuzione (ristorazione e mense pubbliche).

Le tecniche di allevamento del bestiame bovino da carne sono numerose e spaziano dal sistema brado a quello del sistema confinato.

In generale, la tecnica di allevamento semibrado "linea vacca-vitello" si caratterizza, per il periodo dell'anno consentito dalle condizioni climatiche, il pascolamento del bestiame. E' un sistema di allevamento sviluppato per la valorizzazione delle risorse foraggere dei pascoli di collina e bassa montagna. La zootecnia bovina da carne di numerose realtà regionali italiane si fonda invece, in larga parte, sull'ingrasso di vitelli da ristallo di età variabile importati dall'estero, soprattutto dalla Francia, Irlanda e Paesi dell'Est, e che restano in allevamento fino a circa 20-22 mesi, quando vengono macellati come capi adulti. Lo scopo di questa definizione di carattere generale della tecnica "linea vacca-vitello" si giustifica per chiarire cosa si intende e sottolineare che l'obiettivo dell'analisi in oggetto non è di tipo zootecnico ma economico, in particolare per migliorare il reddito degli allevamenti e scegliere i criteri che consentono di identificare nella misura più soddisfacente possibile questi allevamenti sul territorio.

L'interesse per questo tipo di tecnica di allevamento dipende dai seguenti elementi:

- > domanda del consumatore. In particolare di sicurezza del prodotto carne (origine del prodotto), di qualità e di tecniche di allevamento in grado di fornire all'animale una condizione di benessere;
- > costo dei vitelli da ristallo destinati all'ingrasso di provenienza estera;
- > valorizzazione dei pascoli ed altre aree marginali collinari ed appenniniche prive di alternativa economica. Oltre i due terzi della superficie totale del nostro paese sono localizzate in collina e montagna.

Il sistema in "*plein air*" (stato brado) non prevede alcuna forma di stabulazione (Dell'Orto et al., 2008, 9-12). Gli animali vengono allevati su grandi superfici con circa 1-2 ettari disponibili a capo e con confini spesso naturali come fiumi, dislivelli impraticabili o fitta vegetazione. Il bovino stesso provvede a individuare

<sup>22</sup> Ringrazio il sig. Massimo Giorgi per la revisione critica dei risultati dell'analisi del reddito.

ripari naturali in caso di avversità climatiche. Questa tecnica di allevamento è diffusa nelle zone caratterizzata da inverni miti e con regimi pluviometrici e andamenti climatici che garantiscono la disponibilità di pascolo nel corso dell'intero anno. Per quanto concerne, l'alimentazione del pascolo l'allevamento può essere praticato anche in zone, da un punto di vista climatico, difficili sopperendo ad una limitata disponibilità di pascolo con l'irrigazione, quando il fattore limitante è la piovosità, e la somministrazione di alimento, quando la possibilità di auto approvvigionamento da parte dell'animale è ostacolata da inverni particolarmente rigidi o da estati torride.

Il sistema confinato si caratterizza per la dotazione di ricoveri, in grado di offrire agli animali elevati livelli di benessere, vista la notevole permanenza spesso abbinata a periodi di pascolo limitati o assenti, realizzati con strutture monofalda a fronte aperto, con zone di alimentazione in cemento, rastrelliera con autocatturante e paddock esterni su terra di dimensioni variabili.

L'alimentazione al pascolo - se disponibile - si svolge nei mesi primaverili estivi e durante il giorno e, spesso, il pascolo è rappresentato da appezzamenti demaniali o di proprietari confinanti o nelle vicinanze. Nel periodo invernale, l'alimentazione è composta da fieno, insilati e sottoprodotti agricoli e industriali (Dell'Orto et al., 2008, 9-12). Negli allevamenti che non sono in grado di offrire il pascolo, l'alimentazione, nell'arco dell'intero anno, è composta da fieno, insilati e sottoprodotti agricoli e industriali.

I principali obiettivi della tecnica di allevamento "linea vacca-vitello" consistono nel:

- > ottenere il maggior numero di vitelli svezzati per anno. Questo risultato dipende dalla fecondità e dalla prolificità delle fattrici e dal tasso di aborti e di mortalità neonatale e perinatale. In questo tipo di allevamento è presente il problema dell'elevata mortalità e morbilità e dalla ridotta efficienza riproduttiva;
- > produrre soggetti sani e ben conformati. Questo obiettivo è perseguibile attraverso un'adeguata gestione nutrizionale e sanitaria sia delle fattrici che dei vitelli;
- > ridurre i costi di produzione, in particolare di quelli degli interventi farmacologici e della manodopera.

La tecnica di allevamento del bovino da carne "linea vacca-vitello" è molto diffusa all'estero e in Italia è presente in prevalenza nelle aree pedemontane di tutte le regioni appenniniche del nostro Paese, non solo nelle Marche, dove l'allevamento semi-brado è una caratteristica diffusa.

Per quanto concerne l'alimentazione del bestiame, il legame con la terra è stretto: gli allevamenti senza terra sono esclusi e si osserva, appena l'andamento stagionale lo consente, il massimo sfruttamento possibile del pascolo. Larga parte degli allevamenti adotta una alimentazione costituita da prodotti aziendali, tra i quali, in particolare, i foraggi affienati, l'orzo, il mais, la fava, ecc. L'utilizzo di sottoprodotti industriali è praticamente nullo nei piccoli allevamenti e l'impiego di insilati è scarso.

Il pascolamento del bestiame si realizza per un periodo variabile, a seconda dell'altimetria della zona, da sei a otto mesi (140 - 240 giorni) dalla primavera

fino all'autunno inizio dell'inverno. Il pascolamento delle mandrie riguarda le vacche nutrici (fattrici) che, diffusamente, appartengono ad una razza ad orientamento carne, od ottenuta da un incrocio con una di tali razze ed appartenente ad una mandria destinata all'allevamento di vitelli per la produzione di carne. La sola produzione delle vacche consiste nei vitelli. Le vacche sono allevate per più parti e a fine carriera, previa fase finale di ingrasso, sono macellate. I vitelli sono svezzati in modo naturale e restano con le madri fino all'età di 6 mesi, nutrendosi prevalentemente di latte materno e di foraggio. Anche i capi in fase di ingrasso sono portati al pascolo. Infine, il toro è presente per la monta naturale ed i parti avvengono naturalmente senza assistenza dell'uomo. La quantità di lavoro necessaria dipende dal tipo di pascolo: può variare da una unità lavorativa coadiuvata da una seconda a tempo parziale nei momenti di maggior necessità ogni 200 o 400 fattrici compresa la rimonta (Dell'Orto et al., 2008, 9-12).

Ai primi freddi autunnali, quando il freddo e la mancanza di alimenti renderebbero difficile la sopravvivenza al pascolo degli animali, le mandrie sono ricoverate in stalle provviste di paddock. Gli animali, ad esclusione della fase di ingrasso, devono essere tenuti liberi sia nell'area coperta-stalla che nel paddock esterno, al quale devono poter accedere liberamente. I bovini vengono ospitati in specifici ricoveri di semplice fattura (Dell'Orto et al., 2008, 9-12):

- > zona coperta (4-6 m<sup>2</sup> capo) con pavimentazione in cemento in corrispondenza della corsia di alimentazione e dotata di rastrelliere con autocatturanti;
- > zona scoperta o zona di esercizio su terra con una superficie di 10-20 m<sup>2</sup> capo.

Nonostante queste indicazioni tecniche, non sorprende però osservare che ancora una larga parte delle piccole stalle è dotata di posta fissa.

Nella maggior parte degli allevamenti, la rimonta del bestiame è totalmente aziendale. Le vacche fattrici aziendali producono di vitelli da ristallo che sono svezzati con il latte prodotto dalle vacche nutrici. Segue poi la loro fase di ingrasso e, al termine, quella di macellazione. Generalmente, i parti delle vacche vengono fatti coincidere con la fine del periodo invernale per raggiungere i seguenti obiettivi:

- > per meglio gestire i vitelli e ridurre di conseguenza la mortalità neonatale (Dell'Orto et al., 2008, 9-12);
- > per garantire successivamente al binomio attrice-vitello nel momento di maggiore necessità di alimento;
- > per consentire la disponibilità del pascolo per sostenere la produzione latte e soddisfare i crescenti fabbisogni del vitello.

La produzione delle vacche fattrici a fine carriera consiste in carne (macellazione). In alcuni casi, si osserva l'acquisto di vitelli da altre aziende locali per l'ingrasso e eventuali manze gravide per migliorare il valore genetico della mandria.

Il prodotto finale principale dell'allevamento bovino da carne "linea vacca-vitello" consiste in capi bovini adulti di razza da carne nati ed allevati in azienda. Il finissaggio dei capi per l'ingrasso è la fase finale che si svolge stalla e dura alcuni mesi. I capi sono pronti per la macellazione a 18 mesi di vita circa e,

al massimo, a 36. Le scarse rese produttive in carne dei capi allevati esclusivamente al pascolo raramente soddisfano le richieste dei commercianti e dei macellatori.

### La metodologia adottata

L'analisi della capacità di produzione di reddito delle aziende con allevamento bovino da carne "linea vacca-vitello" è stata svolta su un gruppo omogeneo di aziende marchigiane con allevamento bovino da carne (Orientamento Tecnico Economico 42) estratto dalla banca dati delle aziende agricole della Rete di Informazione Contabile Agraria (RICA).

La banca dati RICA, curata dall'Istituto Nazionale di Economia Agraria, raccoglie e, dal punto di vista contabile, controlla l'andamento economico di un insieme di aziende agricole marchigiane.

Gli aspetti che giustificano la scelta di elaborare i dati delle aziende della RICA sono i seguenti:

- > raccolta di un elevato numero di aziende con allevamento bovino da carne da cui selezionare i casi che soddisfano i criteri di formazione di un gruppo omogeneo di allevamenti la cui dotazione di risorse e gli acquisti di mezzi tecnici rifletta in ampia misura le caratteristiche della tecnica di allevamento "linea vacca-vitello";
- > disponibilità di dati contabili aziendali dettagliati necessari per l'analisi del reddito aziendale;
- > distribuzione equilibrata delle aziende RICA sul territorio marchigiano.

La raccolta dei dati contabili aziendali della rete di aziende RICA-INEA mostra talvolta un livello di controllo diretto minore di quello desiderato, ed appare non aggiornata. Purtroppo, a causa delle norme fiscali che regolano le aziende agricole, e dell'elevato costo che comporterebbe una indagine diretta, non ci sono fonti contabili aziendali alternative alla rete RICA. Larga parte delle aziende agricole, infatti, ed in particolare le imprese di tipo familiare, che non hanno obblighi di bilancio, paga le imposte su base patrimoniale (superficie di terra, capi di bestiame). Un'indagine contabile diretta presso le aziende sarebbe d'altra parte complessa e costosa.

Il periodo di riferimento dell'analisi è quello delle annate 2006 e 2007.

Il principale obiettivo dello studio consiste nel mettere in luce la tendenza della capacità delle aziende di produrre reddito e non nella conoscenza puntuale ed aggiornata del livello di reddito di singole aziende. Perciò i limiti soprascritti non pregiudicano tale obiettivo.

#### ► I criteri di selezione

Nelle Marche il numero degli allevamenti che adottano la tecnica linea vacca-vitello è elevato. Tra gli operatori del settore zootecnico è diffuso il concetto generale di questa tecnica di allevamento, della quale i consumatori apprezzano particolarmente il forte legame del bestiame con la terra per il pascolamento, la sostenibilità ambientale, il contributo al benessere animale e l'origine geografica dei prodotti

Gli operatori non riconoscono però in modo univoco la ricetta ortodossa della “linea vacca-vitello”, e l’applicazione precisa di questa tecnica si osserva con scarsa frequenza mentre se ne adottano numerose varianti. A titolo di esempio, per soddisfare il fabbisogno alimentare del bestiame bovino da carne, molti allevatori, in particolare quelli della collina litoranea, non utilizzano il pascolo ma ricorrono alle colture foraggere avvicendate. Questi allevatori, alla domanda di quale tipo di tecnica di allevamento adottano, rispondono comunque: la “linea vacca-vitello”.

Per identificare gli allevamenti che adottano la tecnica “linea vacca-vitello” mancano indicazioni tecniche specifiche, e certificazioni extra aziendali. Anche i dati tecnici e contabili delle aziende agricole della banca dati RICA-INEA non prevedono la codificazione della tecnica di allevamento.

Le principali varianti alla tecnica “linea vacca-vitello” sono le seguenti:

- > aggiunta di capi acquistati sul mercato per l’ingrasso, nella forma più ortodossa, la “linea vacca-vitello” non acquista capi per l’ingrasso ma, eventualmente, solo il toro e qualche manza gravida per migliorare il valore genetico della mandria;
- > impiego del pascolo, le varianti si riferiscono al periodo di utilizzazione del pascolamento ed al numero di capi per unità di superficie. L’intensivazione del capitale bestiame per unità di superficie riduce il livello di autosufficienza foraggera aziendale;
- > pluralità delle attività produttive dell’allevamento, è il caso, per esempio, del prodotto carne talvolta considerato, per importanza economica, un sottoprodotto del prodotto principale latte;
- > pluralità delle specie di bestiame allevate ed altre attività economiche, raramente nelle aziende si osserva la presenza della sola specie bovina. Spesso, sono presenti anche altre specie (suini, ovini, cavalli, ecc.). Inoltre, sono diffuse anche altre attività economiche, tra le quali, per esempio, il turismo rurale. All’aumentare del numero di attività si riduce il livello di specializzazione dell’allevamento.

In assenza di un dato identificativo precostituito sulle aziende con allevamento bovino da carne secondo la tecnica “linea vacca-vitello”, si è proceduto ad una selezione indiretta delle aziende, a partire dal data base RICA. La scelta del gruppo di studio è caduta su aziende che, per taluni dati tecnici ed economici presenti nella banca dati RICA INEA (elementi che influenzano le variazioni dei costi e del reddito aziendale) ci hanno fatto presumere l’adozione da parte dell’azienda di una “linea vacca-vitello” più o meno ortodossa.

I criteri adottati nell’estrazione del gruppo di aziende sono stati i seguenti:

1. presenza di vacche nutrici in allevamento, infatti, le aziende senza vacche nutrici non hanno rimonta interna e acquistano bestiame per l’ingrasso. In quest’ultimo tipo di aziende, spesso, la tecnica di allevamento è intensiva. Ciò è confermato dallo squilibrio tra produzioni foraggere aziendali, uso del pascolo, e quantità di capi allevati;
2. aziende con un Utile lordo di stalla (Uls) bovini da carne superiore alla metà della Produzione lorda vendibile (Plv) delle aziende stesse, in termini economici, l’Uls rappresenta l’effettivo incremento di valore



del capitale bestiame realizzato in allevamento durante il ciclo produttivo, al lordo delle relative spese sostenute (spese di allevamento). Nel caso degli allevamenti bovini da carne, alla formazione dell'Uls contribuisce in modo determinante la vendita dei capi ingrassati e, in misura minore, la vendita dei capi ingrassati provenienti dalle categorie pre-riproduttive (vitelle, manze, ecc.) e dalle vacche nutrici a fine carriera.

La Produzione lorda vendibile (Plv) è composta dai seguenti elementi: - prodotti realizzati nel corso dell'annata e destinati alla vendita sul mercato (incluso l'Uls); - servizi forniti a terzi; - altre entrate; - consumo di prodotti all'interno dell'azienda (autoconsumo); - eventuali remunerazioni in natura (cessioni per prestazioni eseguite in azienda da lavoratori esterni).

Un elevato livello di Uls sul totale della Plv riflette una spiccata specializzazione dell'allevamento nella produzione di carne. L'eventuale incasso di denaro per la vendita di prodotti aziendali trasformati (carne fresca, carne macinata, bresaola, salumi, ecc.) riduce l'Uls. In questo caso, infatti, il capo pronto per la macellazione non è venduto ma è trasformato e, pertanto, rappresenta un prodotto intermedio dell'attività di trasformazione aziendale, cioè un costo e non un incasso;

3. rapporto equilibrato tra il numero delle vacche fattrici e quello dei capi totali della mandria, le aziende in cui il numero dei capi totali all'ingrasso è notevolmente superiore alla somma del numero dei nati e delle vacche testimonia che la rimonta interna è insufficiente per giustificare il carico totale di bestiame aziendale e che, necessariamente, parte del bestiame della mandria è stato acquistato sul mercato (vitelli per l'ingrasso). In questo caso, il numero dei capi per unità di superficie foraggera aziendale è elevato e, pertanto, può emergere la necessità di ricorrere al mercato per l'acquisto, più o meno consistente, del foraggio necessario per soddisfare il fabbisogno alimentare del bestiame. Pertanto, le aziende in cui il numero dei capi totali della mandria è risultato notevolmente superiore al numero dei nati e delle vacche sono state escluse dal gruppo omogeneo di aziende oggetto di studio.

Altri criteri che rispondono al medesimo scopo sono i seguenti:

- > valore percentuale del numero di unità bestiame adulto (UBA) totali bovine sul numero di UBA delle vacche nutrici;
- > rapporto tra il numero dei capi derivati dalla rimonta interna e dagli acquisti sul totale della mandria. In questo caso, si può considerare il valore di 100 per vacche nutrici, di 45 per i maschi, di 30 per le femmine all'ingrasso e di 15 per le femmine destinate alla riproduzione. Le aziende con valore superiore a 190 sono escluse dal gruppo di aziende omogenee;
- > percentuale del numero dei capi acquistati sul numero di vacche nutrici presenti. Le aziende con un valore superiore al 50 per cento del numero di vacche nutrici sono escluse dal gruppo di aziende oggetto di analisi;

4. numero di UBA bovini da carne per ettaro di SAU (superficie agricola utilizzabile), a seguito dell'assenza del dato diretto che qualifica le aziende in base all'impiego del pascolo per l'alimentazione del bestiame, questo criterio permette di selezionare le aziende che dispongono di un valore minimo di autosufficienza foraggera. La soddisfazione di questo criterio testimonia una tecnica di allevamento estensiva e, dal punto di vista economico, meno esposta al mercato per l'acquisto di foraggi. Nel caso in cui il numero di UBA bovini da carne per ettaro di SAU fosse superiore a 1,5 l'azienda è stata esclusa dal gruppo;
5. numero di ettari di SAU dell'azienda, dal punto di vista economico le aziende che dispongono di una scarsa quantità di risorse produttive sono fragili e scarsamente orientate al mercato (autoconsumo). In prospettiva, la loro permanenza sul mercato presenta maggiori difficoltà rispetto alle imprese che, invece, dispongono di maggiori quantità di risorse produttive. Le aziende di maggiori dimensioni sono quelle che presentano maggiori probabilità di permanenza sul mercato perché riescono a produrre un livello di reddito sufficiente per garantire una soglia minima di benessere economico. Quindi si sono escluse dal gruppo le aziende con un ammontare di SAU inferiore a cinque;
6. numero di UBA, anche per questo criterio, valgono le stesse considerazioni espresse per il numero di ettari di SAU. Per questo, nel gruppo omogeneo di aziende oggetto di analisi sono state accolte solo quelle che dispongono del valore minimo di cinque UBA;
7. reddito lordo standard aziendale per anno, come per i criteri di cui ai precedenti due punti, si ripete la necessità di escludere le aziende di scarsa dimensione produttiva. Il reddito lordo standard si determina come il prodotto tra risorse aziendali (superfici e capi) e le redditività medie regionali delle singole attività agricole. E' quindi un reddito potenziale e non deriva dalla contabilità dell'azienda. Nel gruppo di aziende omogenee sono state accolte quelle con un ammontare di reddito lordo standard per anno dell'azienda maggiore di 12.000 euro.

Il periodo contabile considerato per l'analisi dei dati delle aziende è il biennio 2006-07. Per ogni azienda selezionata sono stati elaborati i dati contabili dell'annata più recente.

Il numero totale delle aziende RICA-INEA con bestiame bovino della regione Marche ammonta a 145. Il gruppo omogeneo di aziende che ha superato i sette criteri sopra descritti ammonta a 22 aziende - 7 aziende dell'annata 2006 e 15 aziende del 2007 - pari al 15,2% del totale delle aziende con bestiame bovino.

Il numero esiguo di aziende selezionate rende evidente come solo una piccola parte degli allevamenti bovini da carne possiede tutte le caratteristiche della tecnica di allevamento "linea vacca-vitello". Ciò dipende dal sacrificio imposto all'allevatore dall'adozione di questa tecnica, soprattutto in merito alla gestione del pascolamento (conduzione, controllo e recupero alla stalla quando i capi risultano più selvatici) e dalla severità dei criteri di selezione adottati:

- > aziende di collina e montagna, la tecnica di allevamento “linea vacca-vitello” è diffusa soprattutto nelle aree marginali per le quali, spesso, non esiste una alternativa economica di maggiore convenienza;
- > aziende con una bassa densità di capi per unità di superficie foraggera, criterio adottato per mancanza del dato diretto che qualificasse l’impiego del pascolo per l’alimentazione del bestiame;
- > aziende con rimonta interna, esclusione di allevamenti che acquistano più di una certa quantità relativa di vitelli per l’ingrasso e, quindi, adottano tecniche intensive;
- > esclusione di aziende di piccole dimensioni produttive (SAU, UBA).

Criteri di selezione	Attributi ricercati
Presenza di vacche nutrici in allevamento	Rimonta interna
Utile lordo di stalla (ULS) bovini da carne superiore alla metà della Produzione lorda vendibile (PLV) aziendale	Specializzazione produttiva
Equilibrio tra il numero delle vacche fattrici e quello dei capi totali della mandria <ul style="list-style-type: none"> <li>• % numero UBA totali bovine / numero UBA vacche nutrici</li> <li>• numero dei capi derivati dalla rimonta interna / numero acquisti</li> <li>• % numero dei capi acquistati / numero vacche nutrici</li> </ul>	Autosufficienza del capitale bestiame
Numero di UBA bovini da carne per ettaro di SAU	Intensivazione
Numero di ettari di SAU Numero di UBA	Intensivazione Disponibilità risorse Orientamento al mercato
Reddito lordo standard	Orientamento al mercato

Tabella 5 - Sintesi dei criteri di selezione delle aziende con allevamento bovino da carne “linea vacca-vitello”  
Fonte: nostra elaborazione

La selezione delle aziende che adottano la tecnica di allevamento “linea vacca-vitello” si potrebbe affinare maggiormente con l’adozione dei seguenti ulteriori criteri che però in questo studio non sono stati applicati:

- > livello di integrazione alimentare per giorno per UBA nel periodo invernale di ricovero in stalla, nel periodo del pascolo, che ammonta in media a circa 150 giorni (maggio - settembre) il bestiame normalmente non dovrebbe necessitare di integrazione alimentare. Sono esclusi casi straordinari di siccità in cui si può intervenire con acqua per abbeverare il bestiame. Nel periodo di ricovero in stalla, invece, che ammonta in media a circa 210 giorni (ottobre - aprile) si può considerare l’ammontare della spesa per l’acquisto di mangimi e di foraggi extra aziendali per UBA per anno. Per il 2007, le aziende con una spesa superiore a 300,00 € possono essere escluse. Il consumo di mangime (kg) per UBA per giorno è calcolato come spesa giornaliera rapportata al prezzo per kg del mangime proteico concentrato. Per evitare di includere una azienda intensiva nel gruppo di quelle oggetto di analisi, possono essere esclusi i casi in cui si osserva un consumo invernale medio per giorno per capo superiore a 5 kg;
- > adesione dell’allevamento al disciplinare di produzione IGP Vitellone Bianco dell’Appennino Centrale, il dato è disponibile nella banca dati contabile RICA-INEA;
- > adozione della tecnica di allevamento della zootecnia biologica, questo dato riflette una delle tecniche di allevamento che presenta il maggior livello di sostenibilità ambientale. Il dato è disponibile nella banca dati contabile RICA-INEA;

- > bestiame iscritto al Registro Genealogico delle razza bovine da carne, questo criterio riflette, indirettamente, un elevato grado di specializzazione produttiva. Il dato non è disponibile nella banca dati contabile RICA-INEA;
- > età dell'allevatore, la scelta di aziende con imprenditori con età inferiore ai 50 anni rivela la preferenza per conduttori giovani che, presumibilmente, permarranno più a lungo sul mercato. Il dato è disponibile nella banca dati contabile RICA-INEA;
- > percentuale del numero di bovini maschi con età compresa tra 12 e 24 mesi sul totale delle vacche nutrici, è un indice che, in parte, replica i criteri precedenti relativi al rapporto capi totali della mandria e numero di vacche nutrici. Il dato è disponibile nella banca dati contabile RICA-INEA.

#### Criteria secondari

Livello di integrazione alimentare per giorno per UBA nel periodo invernale di ricovero in stalla
Adesione dell'allevamento al disciplinare di produzione IGP Vitellone Bianco dell'Appennino Centrale
Adozione della tecnica di allevamento della zootecnia biologica
Bestiame iscritto al Registro Genealogico delle razza bovine da carne
Età dell'allevatore
Valore percentuale del numero di bovini maschi con età compresa tra 12 e 24 mesi sul totale delle vacche nutrici

Tabella 6 - Elenco dei criteri secondari di selezione delle aziende con allevamento bovino da carne "linea vacca-vitello" (non applicati nello studio)

Fonte: nostra elaborazione

Dal punto di vista della significatività statistica, il gruppo omogeneo di aziende selezionato a partire dal data base RICA-INEA non riflette in modo adeguato l'universo delle aziende con allevamento bovino da carne del territorio. Dal punto di vista operativo, invece, questo gruppo omogeneo rende conto abbondantemente della realtà produttiva che applica in modo ortodosso la tecnica di allevamento "linea vacca-vitello". Nel caso di un eventuale futuro approfondimento dell'indagine, per rendere più robusta l'analisi del reddito del gruppo omogeneo di aziende, si potrebbe ampliare il numero dei casi aziendali RICA fino a raggiungere le 60-80 aziende localizzate nelle aree pedemontane di Emilia-Romagna, Toscana ed Umbria. Inoltre, mediante interviste dirette presso gli allevamenti, si potrebbe avviare un'indagine su un piccolo gruppo di aziende del gruppo RICA per controllarne ed aggiornarne i dati.

#### ► Metodi e strumenti di analisi

Il metodo di analisi impiegato per valutare la capacità produttiva ed il livello di reddito del gruppo omogeneo di aziende consiste nell'esame del bilancio economico consuntivo che consente di individuare la distribuzione del reddito aziendale (Bernardini 1960, Cianferoni 1978, De Benedictis e Cosentino 1979, Di Sandro 1999, Giacinti 1993, Giacinti *et al.* 1993, Zucchi 2006).

In economia agraria il bilancio economico si riferisce all'azienda, unità tecnica produttiva, nella sua realtà oggettiva. Gli elementi attivi del bilancio sono rappresentati dai prodotti e servizi realizzati nel ciclo di produzione e gli elementi passivi sono i mezzi messi a disposizione dell'attività produttiva (consumati e/o impegnati). Il bilancio consuntivo, redatto al termine del ciclo di

produzione, consente di valutare il reddito netto dell'imprenditore ed il costo di produzione del capo bovino adulto pronto per la macellazione.

Si è cercato di determinare il costo di produzione del capo venduto, considerato come il prodotto principale dell'azienda specializzata nella produzione di carne bovina. Eventuali altri prodotti aziendali sono considerati secondari e l'incasso per la loro vendita contribuisce a ridurre il costo di produzione del prodotto principale.

Il metodo di analisi adottato per stimare la capacità di produrre reddito ed il costo di produzione per capo bovino adulto venduto è quello tradizionale del bilancio economico consuntivo. La fonte dei dati elementari delle risorse aziendali è la banca dati RICA-INEA. Alcuni risultati economici aziendali intermedi sono derivati dall'analisi contabile RICA-INEA. L'ammontare dei costi fissi non espliciti (quote di manutenzione, quote di assicurazione, interessi sui capitali, beneficio fondiario e lavoro dell'imprenditore e dei famigliari che collaborano all'attività produttiva) è determinato, secondo il metodo adottato dalla fonte RICA-INEA, con metodi diversi da quelli che si usano in un bilancio economico consuntivo tradizionale. Perciò non è possibile confrontare i risultati derivati da un tale bilancio con quelli della contabilità RICA-INEA.

L'insieme dei dati tecnici e contabili della fonte RICA-INEA riguardante le aziende agricole marchigiane specializzate in allevamento bovino da carne con riproduzione e ingrasso (OTE 42), ed in particolare quelli relativi alle risorse aziendali ed ad alcuni risultati contabili intermedi e finali, è stato raccolto in forma di foglio elettronico.

L'elaborazione dei dati è stata realizzata con la preparazione di due programmi in formato di foglio elettronico. Il primo programma è servito per estrarre i dati elementari annuali di ogni singola azienda dal data base RICA, ed il secondo è stato utilizzato per elaborare i dati con i quali sono stati redatti i singoli quadri del bilancio economico di ogni azienda del gruppo omogeneo (Uls, costi variabili e fissi, reddito netto e costo di produzione).

I risultati così ottenuti sono stati discussi in riferimento ai valori medi di ogni singola variabile per il gruppo di aziende considerato. Anche i valori degli indici sono quelli medi di tutte le aziende, e non un rapporto dei corrispondenti valori medi del gruppo.

I due programmi in formato di foglio elettronico per estrarre i dati di ciascuna azienda dal data base RICA-INEA e per elaborare i dati tecnici e contabili costituiscono un prototipo in corso di perfezionamento.

La scelta dei valori medi stimati ai fini della determinazione di alcune voci del costo di produzione rappresenta una esperienza in corso che potrebbe, in futuro, comportare modifiche dell'analisi e suggerirne miglioramenti.

---

## Analisi dei risultati

### ► Le risorse aziendali e l'indirizzo produttivo

Il valore medio della SAU delle aziende del gruppo omogeneo è rilevante (51 ha), e indica la necessità degli allevamenti di disporre di una ampia superficie per la produzione di foraggi e per il pascolamento del bestiame ( Tabella 7). La gamma delle differenti situazioni aziendali è ampia. La variabilità indicata dal

coefficiente di variazione percentuale (c.v.%) - indice determinato dall'incidenza della deviazione standard sul valore medio della variabile - è notevole (c.v.% 105).

La specializzazione produttiva zootecnica bovina di queste aziende è confermata dall'elevata percentuale delle superfici foraggere sul totale della SAU, pari a all'83%, e dalla modesta variabilità (c.v.% 22).

I valori monetari complessivi per i terreni, i fabbricati e le macchine sono quelli di fonte RICA, "valori a nuovo" stimati dal rilevatore. Per questi ed altri valori, non volendo snaturare la logica dell'impianto RICA, e considerando che l'obiettivo del nostro studio consisteva nel valutare la tendenza della capacità di produrre reddito da parte delle aziende si è deciso, anche se tali valori sono inferiori a quelli attuali, di non procedere ad un loro aggiornamento, fermo restando che quest'ultimo consentirebbe una valutazione più reale del livello di reddito. L'aggiornamento del reddito potrebbe essere realizzato anche partendo dall'estrazione dalla contabilità RICA dei soli dati fisici del capitale fondiario ed agrario - integrandoli con stime del valore attuale di questi capitali - e, tramite visite aziendali, aggiornando i dati relativi ai mezzi tecnici acquistati, alle rese tecniche dei processi di trasformazione ed alle vendite.

In questa fase di illustrazione dei risultati dello studio, tale riflessione non è oggetto di approfondimento, ma sarà ricordata al momento dei suggerimenti per eventuali ulteriori future analisi.

		Valore medio	Dev. st.	coeff. var. % *	min	max
SAU	ha	51	54	105	12	250
SAU foraggera	ha	46	52	112	7	231
SAU foraggera sulla SAU	%	83	19	22	40	100
Valore dei terreni agricoli, forestali, piantagioni	€	113.740	148.883	131	0	657.310
Fabbricati e manufatti	€	93.900	109.262	116	0	407.500
Macchine e attrezzi	€	130.176	58.839	45	36.000	273.000
Terreni + Fabbricati + Macchine	€	337.815	232.555	69	36.000	955.990
TFM per ha di SAU	€	10.147	6.809	67	533	21.982
TFM per UBA totale	€	12.211	9.200	75	836	42.591
TFM per UL	€	289.388	232.092	80	36.000	955.990

\* ) Il coefficiente di variazione percentuale (c.v.%) è dato dal rapporto della deviazione standard sul valore medio ed è espresso in percentuale.

Tabella 7 - Superfici e valori delle aziende del campione. Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Il valore medio delle unità di bestiame adulto bovine (UBA) per azienda ammonta a 32 ( Tabella 8) ed è caratterizzato da una elevata variabilità (c.v.% 57).

La specializzazione produttiva bovina da carne delle aziende del gruppo è confermata dalla rilevante incidenza delle UBA bovine sulle UBA totali, pari al 95 per cento, e da una variabilità estremamente contenuta (c.v.% 10).

La bassa incidenza percentuale media del numero di UBA bovine totali sul numero di vacche nutrici (129), accompagnato da una modesta variabilità (c.v.% 17), testimonia la notevole diffusione della rimonta interna. Questo valore è molto più basso del tetto massimo assunto per la selezione del gruppo di aziende omogenee (190).

La tecnica di allevamento è estensiva, come conferma il basso valore medio di UBA per ettaro di SAU, e per ha di SAU foraggera, pari, rispettivamente, a 0,9 e 1,2 (anche se con c.v.% rilevanti).

		Valore medio	Dev. st.	coeff. var. %	Min	max
UBA Totale	n.	33	19	57	14	77
UBA Bovine	n.	32	20	61	13	77
Vacche nutrici (inventario iniziale)	n.	26	18	68	11	74
UBA Bovine su UBA Totale	%	95	10	10	62	100
UBA Bovine sul numero delle vacche nutrici	%	129	22	17	39	61
UBA per SAU	n.	0,9	0,3	38,5	0,3	1,5
UBA per SAU foraggera	n.	1,2	0,7	60,5	0,3	2,8

Tabella 8 - Unità di bestiame adulto delle aziende del campione. Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

La bassa densità di capitale bestiame per unità di superficie foraggera caratterizza larga parte delle aziende dell'intera regione Marche. Le aziende con bovini mostrano una tecnica di allevamento prevalentemente estensiva. Il numero di capi stimati<sup>23</sup> per ettaro di SAU è generalmente inferiore a 2 e questo è un interessante elemento distintivo degli allevamenti marchigiani che potrebbe essere sfruttato per caratterizzare la carne bovina di questo territorio. La presenza di una sola azienda nella classe da 1 a 2 ha di SAU rivela una mandria di ampie dimensioni caratterizzata dall'elevata intensivazione (689,3

<sup>23</sup> La densità zootecnica della classe tra 1 e 2 ha eccede le dimensioni del grafico (si veda la tabella 27 in appendice).

capi per ha di SAU) di un'azienda che probabilmente ricorre parzialmente al mercato per acquistare foraggi e mangimi che soddisfino il fabbisogno alimentare del bestiame.

La classe di SAU da 3 a 5 ha mostra 18.718 capi per 736 aziende mentre 20.742 capi sono collocati nella classe da 10 a 49 capi. La media dei capi per azienda della classe 3-5 ha SAU raggiunge il valore di 25,4. Questo dato potrebbe evidenziare una difficoltà di autosufficienza foraggera ed il tentativo, da parte di piccoli allevatori di accrescere la dimensione delle attività produttive attraverso l'intensivazione dell'allevamento.

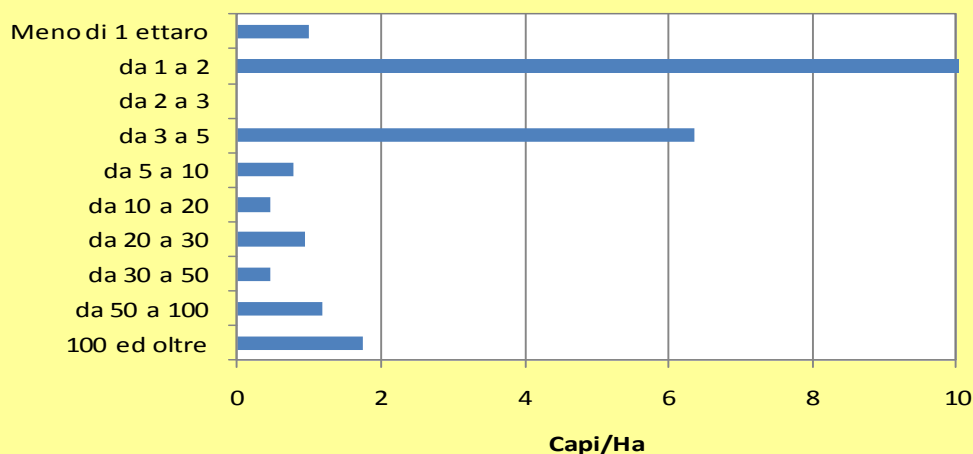


Figura 15– Aziende con bovini totali per classe di SAU nelle Marche. Anno 2007  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

La tecnica di allevamento "linea vacca-vitello" richiede, rispetto ad altre tecniche, minime quantità di lavoro per unità di bestiame allevato. Il numero medio di addetti per azienda ammonta a 1,5 ed è accompagnato da una elevata variabilità (c.v. % 59), sottolineata dal valore minimo di uno e quello massimo di cinque ( Tabella 9).

		Valore medio	dev. st.	coeff. var. %	min	max
Persone	n.	1,5	0,9	59,0	1,0	5,0
UL totale	n.	1	1	66	1	5
UL per 100 ha di SAU	n.	4,1	2,5	61,0	0,4	10,1
UL per 100 UBA	n.	4,7	2,3	48,1	1,3	10,7
Giornate totali	n.	441	273	62	200	1.500
Giornate per persona	n.	288	44	15	160	330
Giornate per persona su giornate totali	%	78	28	35	20	100
Giornate per 100 ha di SAU	n.	1.358	906	67	80	3.967
Giornate per 100 UBA	n.	1.561	818	52	260	3.684

Tabella 9 - Il fattore lavoro nelle aziende del campione. Biennio 2006-07.  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Il numero medio di unità lavorative (UL), corrispondenti a 1800 ore per anno, ammonta a uno con un c.v.% pari a 66.

Il numero di UL per ha di SAU e per 100 UBA ammontano, rispettivamente, a 4,1 e 4,7 e la loro variabilità è molto ampia.

Il numero medio di giornate di lavoro per persona impegnata in azienda ammonta a 288 con variabilità contenuta (c.v.% 15).



Le giornate di lavoro per 100 ha di SAU e per 100 UBA mostrano una elevata variabilità a causa, presumibilmente, delle differenti condizioni territoriali delle imprese e della caratteristica del tipo di impresa familiare. Il valore medio ammonta, rispettivamente, a 1.358 e 1.561. Il c.v. % è pari, rispettivamente, al 67 e 52 per cento. Notevoli sono le differenze tra i valori minimi e quelli massimi.

La forma prevalente di conduzione delle aziende è quella diretta del coltivatore, 20 aziende su 22. Una azienda è condotta con salariati e, di un'altra, i dati RICA non specificano la forma di conduzione.

Secondo la classificazione aziendale adottata dalla RICA, l'orientamento tecnico economico (OTE) prevalente è quello "Bov. Allev./carne Da Ingrassio" (13/22), seguono "Altri Erb.non Latte/agric.gen." (3/22), "Erbiv. Non Da Latte Parz. Dom." (2/22), "Agric.gen./altri Erb.non Latte" (2/22), "Coltiv. Permanenti/erbivori" (1/22) e, infine, "Erbivori Diversi" (1/22). Queste categorie evidenziano l'idoneità del gruppo per un'analisi del reddito di aziende con allevamento bovino da carne a tecnica "linea vacca-vitello".

► Utile lordo di stalla (Uls)

L'utile lordo di stalla è un elemento integrante della Plv. In termini fisici rappresenta l'incremento di peso (carne) degli animali ottenuto nel corso dell'anno ed è frutto dell'attività produttiva. In termini economici, l'Uls rappresenta l'effettivo incremento di valore del capitale bestiame realizzato in allevamento durante il ciclo produttivo, al lordo delle relative spese sostenute (spese di allevamento).

Nel caso degli allevamenti bovini da carne, alla formazione dell'Uls contribuiscono in modo massiccio le vendite dei capi ingrassati e, in misura minore, l'ingrassamento dei capi in allevamento (bestiame delle categorie pre-riproduttive e delle vacche nutrici a fine carriera).

L'Uls considera le variazioni quantitative e qualitative della mandria. Le prime corrispondono all'incremento di peso vivo dei capi dovuto all'allevamento dei vitelli, all'ingrassamento di altri capi, all'aumento o alla diminuzione dei capi delle differenti categorie presenti in stalla (al netto di eventuali acquisti) e alla vendita del bestiame aziendale. Le variazioni qualitative consistono nella variazione di valore degli eventuali capi migliorati o peggiorati qualitativamente. Non fanno parte dell'utile lordo di stalla altri prodotti zootecnici anche se rientrano nella produzione lorda vendibile, tra i quali, per esempio, il latte ed i derivati del latte (formaggio, ricotta, ecc.).

La determinazione dell'Uls si svolge prima in termini di variazione fisica del numero dei capi e poi di variazione in termini di valore finanziario. L'Uls si calcola come differenza tra due entità:

1. somma dell'inventario finale dei capi in allevamento, delle vendite dei capi nel corso dell'annata e dell'eventuale auto consumo aziendale (IF+V+A);
2. somma dell'inventario iniziale dei capi in allevamento, dei capi nati e degli acquisti (II+A+N).

I valori intermedi considerati, sia fisici che monetari, sono quelli desunti dal data base RICA.

Ad inizio annata, il numero medio dei capi bovini totali della mandria delle aziende ammontava a 47 con un C.V.% di 56 con il valore minimo di 20 e quello massimo di 104. Al termine dell'annata il numero totale dei capi, includendo i capi nati e quelli venduti, raggiungeva il valore di 64 con un c.v. % di 51.

			Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Inventario iniziale	Di cui vacche nutrici	n.	26	18	68	11	74
Inventario iniziale	Di cui altri capi	n.	20	14	69	0	55
Acquisti	Capi	n.	1	1	183	0	4
<b>Passivo (Inventario iniziale + Acquisti)</b>		<b>n.</b>	<b>47</b>	<b>26</b>	<b>56</b>	<b>20</b>	<b>104</b>
Inventario finale	Di cui vacche nutrici	n.	26	17	65	11	74
Inventario finale	Di cui altri capi	n.	19	12	63	0	46
Vendite	Capi vivi totali	n.	20	12	61	5	45
<b>Attivo (Inventario finale + Vendite)</b>		<b>n.</b>	<b>64</b>	<b>33</b>	<b>51</b>	<b>26</b>	<b>128</b>

Tabella 10 - Utile lordo di stalla - Bilancio fisico dei capi - Capi bovini in allevamento nel campione di aziende (n.) - Biennio 2006-07

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Il numero medio di vacche nutrici del gruppo omogeneo di aziende ammontava a 26 (Tabella 11) con una variabilità elevata (c.v.% 68). Dal numero di vacche nutrici dipende il numero dei vitelli nati - la principale fonte di reddito dell'allevamento - che esprime la produttività delle vacche e, in larga parte dei casi, dipende dal loro livello di fertilità.

Il numero medio di capi venduti per anno per azienda ammontava a 20 e la variabilità di questo valore, a causa delle differenti ampiezze delle mandrie delle aziende, era elevata: si osserva un valore minimo di 5 e quello massimo di 45 (c.v.% 61).

La percentuale del numero dei capi di bestiame venduti sul totale del numero delle vacche nutrici dell'azienda ammontava mediamente all'80% con un c.v.% di 28. Indirettamente, questo indice manifesta quanto il bestiame riproduttivo aziendale contribuisce alla formazione dell'Uls. Il numero dei capi venduti è inferiore a quello delle vacche nutrici pertanto, le imprese non acquistano vitelli da ristallo sul mercato per svolgere solo la fase finale di ingrasso. Una parte di nati può essere destinato all'allevamento ed alla successiva sostituzione di capi a fine carriera. Poi, occorre considerare un eventuale tasso di infertilità e di mortalità neonatale.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Capi venduti bovini	n.	20	12	61	5	45
Vacche nutrici inventario iniziale	n.	26	18	68	11	74
Numero dei capi venduti su Vacche nutrici inventario iniziale	%	80	23	28	33	123

Tabella 11 - Utile lordo di stalla - Bilancio fisico dei capi - Capi bovini in allevamento nel campione di aziende (n.) - Biennio 2006-07

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Dal punto di vista finanziario il valore medio del capitale iniziale del bestiame del gruppo di aziende (inclusi gli acquisti) ammontava a circa a 48 mila euro e la variabilità di questo dato, a seguito delle notevoli differenze tra le aziende, è rilevante (c.v.% 54): dal valore minimo di 18.300 si raggiunge 106.027 euro (Tabella 12).

L'ammontare del valore medio del capitale bestiame alla fine dell'annata, incluse le vendite dei capi superava i 75 mila euro con una variabilità molto elevata (c.v.% 54).

Il valore medio per azienda dell'Uls ammontava a poco più di 28 mila euro, ed è caratterizzato da una elevata variabilità: il c.v.% è di 59 ed il valore minimo e quello massimo ammontano, rispettivamente, a poco più di 8 mila euro e poco meno di 77 mila euro.

In generale, spesso le aziende zootecniche allevano più specie di bestiame. L'idoneità del gruppo omogeneo di aziende selezionato per lo scopo dello studio è confermata dall'elevata incidenza percentuale dell'Uls della specie bovina sull'Uls totale, l'Uls cioè che include tutte le specie animali allevate. Il valore medio dell'Uls bovino sull'Uls totale ammonta al 97 per cento ed il c.v.% raggiunge appena il valore di 6. Nel gruppo di aziende si osservano un Uls ovino e suino pari, rispettivamente, al 2 ed all'1 per cento dell'Uls totale.

			Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Inventario iniziale	Di cui vacche nutrici	€	30.305	22.172	73	10.800	88.800
Inventario iniziale	Di cui altri capi	€	18.595	11.680	63	0	47.700
Acquisti	Capi	€	359	710	198	0	2.700
Passivo (II+Acq)		€	48.372	26.352	54	18.300	106.027
Inventario finale	Di cui vacche nutrici	€	31.140	20.402	66	11.200	88.800
Inventario finale	Di cui altri capi	€					
Vendite	Capi vivi totali	€	24.506	15.773	64	5.762	73.500
Autoconsumo		€	0	0	0	0	0
Attivo (IF+V+Auc)		€	75.676	40.533	54	30.562	162.300
ULS Bovini (attivo - passivo)		€	28.391	16.827	59	8.363	76.759

Tabella 12 - Utile lordo di stalla - Bilancio finanziario - Valore di incremento del peso di bestiame del campione di aziende (euro) - Biennio 2006-07

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

### ► Produzione lorda vendibile

La produzione lorda totale dell'azienda definisce l'ammontare globale del valore dei prodotti e dei servizi realizzati dall'azienda dall'inizio alla fine del ciclo di produzione, tra i quali, in particolare, i beni ed i servizi venduti sul mercato ed altri beni e servizi che non potranno essere disponibili per destinazioni extra aziendali (consumo aziendale [prodotti intermedi] e prodotti di scorta [impieghi]). Il termine "lorda" sta ad indicare che questo valore è al lordo delle spese sostenute dall'impresa per realizzarla.

La produzione lorda vendibile (Plv) è composta dai seguenti elementi:

- > prodotti realizzati nel corso dell'annata e destinati alla vendita al mercato;
- > servizi forniti a terzi;
- > altre entrate;
- > consumo di prodotti all'interno dell'azienda (autoconsumo);
- > eventuali remunerazioni in natura (cessioni per prestazioni eseguite in azienda da lavoratori esterni).

La Plv esprime la capacità produttiva manifestata dai mezzi di produzione che costituiscono l'azienda. Il termine "vendibile" sta ad indicare che questo valore si riferisce all'insieme dei prodotti e dei servizi che possono essere venduti sul mercato senza diminuire le risorse iniziali con le quali l'impresa ha avviato

l'attività produttiva. Una parte dei prodotti, tra i quali, per esempio, alcune vitelle nate in stalla, potrebbero, al contrario, per decisione dell'allevatore, non essere vendute per aumentare la mandria ed ampliare l'attività zootecnica.

Tornando al nostro gruppo di aziende, l'ammontare medio del contributo derivante dalla vendita di prodotti dell'allevamento alla Plv totale ammonta a circa 31 mila euro annui, e la variabilità è molto elevata (c.v.% 61): il valore minimo è di poco meno di 10 mila euro e quello massimo è di circa 80 mila euro ( Tabella 13). A questo ammontare di Plv l'Uls bovini contribuisce per il 92 per cento e il piccolissimo indice di variazione (c.v.% 8) sottolinea una netta specializzazione produttiva bovina da carne del gruppo di aziende oggetto di indagine.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Incasso specifico delle produzioni animali	€	31.157	18.960	61	9.614	80.244
Di cui ULS bovini	€	28.391	16.827	59	8.363	76.759
ULS bovini sull'incasso specifico delle produzioni animali	%	92	7	8	75	99
Valore dei capi venduti bovini sul "ULS bovini"	%	85	19	22	54	128
Valore dei capi venduti bovini sul "ULS totale"	%	83	20	24	54	128

Tabella 13 - Utile lordo di stalla - Bilancio finanziario - Valore di incremento del peso di bestiame del campione di aziende (euro) - Biennio 2006-07

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Il valore totale medio annuale della Plv per azienda con bovini ammonta a circa 50 mila euro ( Tabella 14) e la variabilità tra le aziende è rilevante (c.v.% 55): il valore minimo è di poco meno di 15 mila e quello massimo di oltre 115 mila euro.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Incasso specifico delle produzioni vegetali	€	7.575	4.852	64		17.799
Incasso specifico delle produzioni animali	€	31.157	18.960	61	9.614	80.244
Incasso specifico altra attività	€	11.345	7.537	66	2.560	33.124
TOTALE (PV+PA+AA)	€	50.078	27.521	55	14.609	115.744
Produzioni vegetali	%	15	10	70	-8	31
produzioni animali	%	62	8	13	48	79
Altre attività	%	23	8	37	9	43

Tabella 14 - Produzione lorda vendibile del campione di aziende (euro) - Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

La fonte che contribuisce maggiormente alla formazione della Plv è quella delle produzioni animali, che raggiunge il 62% del totale ed è caratterizzata da una elevata omogeneità all'interno del gruppo omogeneo di aziende (c.v.% 13). Il valore minimo e massimo ammontano, rispettivamente, al 48 e 79 per cento.

Tale contributo è importante ma non sufficiente a soddisfare gli standards di specializzazione in bovini da carne. Il raggiungimento di questa specializzazione produttiva dipende dalle risorse aziendali, in particolare dalla SAU e dall'UBA.

Il dato statistico della regione Marche - già illustrato in precedenza - mostra che le aziende collocate nella classe di SAU oltre cinque ettari presentano una tecnica di allevamento prevalentemente estensiva. La classe di SAU da 3 a 5 ettari dispone di 18.718 capi distribuiti in 736 aziende, e la media dei capi per azienda vi raggiunge il valore di 25,4.

Il tipo di allevatore in questione, la cui azienda è di piccole o medie dimensioni, tende ad impiegare tecniche di allevamento intensive (elevata quantità di input

per unità di superficie e/o capo bestiame). In queste aziende si possono manifestare difficoltà di autosufficienza foraggera e può aversi una tendenza ad accrescere la dimensione delle attività produttive con l'intensivazione dell'allevamento. La scelta della piccola impresa di adottare una tecnica più intensiva dipende dalla difficoltà di acquistare terra, dalla necessità di aumentare il livello assoluto di reddito e dalla quantità di lavoro disponibile in seno alla famiglia dell'imprenditore. In genere, la quantità di lavoro è superiore al necessario e il piccolo allevatore aumenta il livello di impiego degli input, tra i quali, per esempio, il numero dei capi della mandria, con l'acquisto di vitelli da ristallo nonché di foraggi e mangimi per soddisfare l'aumentato fabbisogno alimentare.

L'incasso medio che deriva dalle attività produttive vegetali è modesto ed è pari 15% del totale della Plv per un importo di circa 7.500 euro per anno; inoltre, la variabilità è elevata (c.v.% 64) ed il valore massimo è pari a poco meno di 18 mila euro.

Questi risultati non sorprendono perché le coltivazioni sono destinate principalmente alla produzione di foraggi per l'alimentazione del bestiame aziendale (prodotto intermedio). Naturalmente, in conseguenza della normale rotazione colturale, si hanno anche coltivazioni i cui prodotti sono destinati al mercato, tra le quali, in particolare, i seminativi. In altre aziende manca del tutto la vendita di prodotti vegetali e, quindi, si osservano solo dei costi che si giustificano per la produzione di foraggi funzionali all'alimentazione del bestiame.

L'ammontare medio annuo incassato dalle aziende del gruppo omogeneo alla voce "altre attività" raggiunge il 23% del totale della Plv. Questa voce è costituita dai contributi disaccoppiati che sono stati aggregati nei "Contributi non specifici" e, eventualmente, dall'attività di turismo rurale. Sorprende che questo gruppo di aziende, per quanto filtrato allo scopo di evidenziarne una specializzazione, mostri comunque un valore medio di incasso per "altre attività" superiore a 11 mila euro annui, anche se con una variabilità particolarmente elevata (c.v.% 66): il valore minimo e quello massimo, infatti, ammontano rispettivamente a circa 2.500 e oltre 33 mila euro.

Il valore della Plv fornito dalla contabilità RICA-INEA ammonta a circa 38 mila euro ( Tabella 15) ed è estremamente variabile tra le aziende del gruppo (c.v.% 56). Questo ammontare è minore di quello calcolato con il metodo del bilancio economico aziendale<sup>24</sup>.

L'ammontare medio per SAU, per UBA bovina e per UL ammontano, rispettivamente, a circa 1.000, 1.200 e 31 mila euro e la variabilità di questi valori è ampia (c.v.% 40, 36 e 59).

<sup>24</sup> Piccole differenze tra le due modalità di calcolo sono possibili, a causa della scomposizione dei dati contabili nel modello di analisi che non ha considerato qualche aspetto gestionale di minore importanza come ad esempio le vendite dei sottoprodotti.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Plv fonte RICA	€	37.964	21.384	56	8.382	89.926
Per SAU	€	1.055	621	59	325	2.638
Per UBA totali	€	1.229	486	40	455	2.216
Per UBA bovine	€	1.282	464	36	501	2.216
Per UL	€	30.918	18.259	59	8.823	89.926

Tabella 15 - Produzione lorda vendibile del campione di aziende (euro) Dato RICA - Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

### ► Costi variabili

La voce di spesa di tipo variabile più importante, che dipende cioè dal quantitativo di mezzi tecnici acquistati ed impiegati proporzionalmente alla dimensione dell'attività produttiva, è quella per l'acquisto di mangimi ed è pari al valore medio del 59 per cento del costo variabile totale ( Tabella 16). La variabilità di comportamento tra le aziende è rilevante (c.v.% 43) ed il valore minimo e massimo ammontano, rispettivamente, a 15 e 100.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Incidenza percentuale delle principali spese delle produzioni animali sul totale costi variabili specifici dell'allevamento						
Totale acqua, elettricità e carburanti	%	4	7	170	0	23
Mangimi bovini	%	59	25	43	15	100
Foraggi bovini	%	7	17	243	0	57
Spese sanitarie bovini	%	8	7	92	0	24
Salariati avventizi	%	0	0	0	0	0
Altre spese bovini	%	18	14	80	0	51
Costi variabili specifici allevamento totali	€	5.640	3.762	67	558	13.600
Costi variabili specifici allevamento per UBA bovini	€	203	137	68	33	567

Tabella 16 - Costi variabili delle produzioni animali delle aziende del campione. Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Gli allevatori che raggiungono il livello minimo di spesa evidenziano che la tecnica di allevamento adottata comprende anche altre spese e l'uso del mangime, dal punto di vista finanziario, non è ciò che determina la spesa più importante. Indirettamente, potrebbe riflettere una tecnica di allevamento relativamente meno intensiva. Gli allevatori che con la spesa del mangime raggiungono il 100 per cento della spesa totale variabile testimoniano, invece, una tecnica di allevamento eccessivamente semplice perché costituita unicamente da questo mezzo di produzione, e, se il livello assoluto di spesa è elevato, potrebbe evidenziare una tecnica di allevamento intensiva.

I valori percentuali medi di ogni voce del costo di produzione rappresentano il valore medio delle aziende del gruppo. Pertanto la loro somma non necessariamente raggiunge il valore di 100.

Dal punto di vista finanziario, la spesa media per azienda per mangimi per anno ammonta a 3.327,6 euro. Considerando un prezzo medio di 291 euro per tonnellata per l'acquisto di mangime proteico concentrato per bovini, il quantitativo di mangimi per anno per azienda ammonta a 11,44 tonnellate<sup>25</sup> ed è possibile stimare il consumo fisico di mangimi per UBA per anno e, indirettamente, valutare, il livello di intensivazione della tecnica di allevamento. La quantità totale di mangime per UBA totali ammonta a 346,52 kg

<sup>25</sup> Prezzo per tonnellata del mangime proteico concentrato per bovini - dicembre 2006 - dicembre 2007 - euro - fonte: Borsa merci, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Mantova, <http://www.borsamerchi.mn.it>

(11.435,05 kg di mangime per anno / 33 UBA totali). Considerando che con la tecnica "linea vacca-vitello" la distribuzione del mangime si riscontra soprattutto nel periodo invernale, pari a 210 giorno da ottobre ad aprile, il consumo per giorno per UBA risulta appena di 1,65 kg. Questo basso valore di consumo di mangime, anche se medio tra le diverse categorie di bestiame in allevamento, evidenzia un elevato livello di estensivazione della tecnica di produzione.

Le spese variabili medie per le coltivazioni delle aziende del gruppo omogeneo ammontano a circa 4.300 euro ( Tabella 17) e la variabilità è elevatissima (c.v.% 87): il valore minimo e massimo, infatti, variano da 250 a poco meno di 16 mila euro per anno. Le principali voci di spesa sono quelle generali e fondiari (33%) e sementi (25%). In generale, tra le aziende del gruppo omogeneo tutte le voci del costo variabile si caratterizzano per una estrema variabilità.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Incidenza percentuale delle principali spese delle produzioni vegetali sul totale costi variabili specifici delle coltivazioni						
Totale acqua, elettricità e carburanti	%	6	9	153	0	31
Sementi	%	25	19	77	0	62
Concimazione	%	15	11	72	0	33
Antiparassitari, anticrittogamici	%	5	8	153	0	26
Spese generali e fondiari	%	33	28	84	0	100
Servizio noleggi	%	9	10	114	0	31
Altre spese vegetali	%	7	11	147	0	36
Costi variabili specifici produzioni vegetali totali	€	4.313	3.770	87	250	15.779
Costi variabili specifici produzioni vegetali per ha di SAU	€	137	134	98	4	568

Tabella 17 - Costi variabili delle produzioni vegetali delle aziende del campione. Biennio 2006-07.  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Il valore medio dei costi variabili totali delle aziende del gruppo per anno è molto variabile. Per la maggior parte delle voci, il valore di c.v.% supera il 50 per cento della media (Tabella 18). La voce più importante consiste nelle attività di allevamento (57%). Questo risultato conferma l'efficacia dei criteri adottati per la selezione del gruppo omogeneo di aziende specializzato nella produzione di capi bovini da carne. Poi, segue la voce delle coltivazioni (43%).

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Costi variabili specifici allevamento totali	€	5.640	3.762	67	558	13.600
Costi variabili specifici produzioni vegetali totali	€	4.313	3.770	87	250	15.779
Costi variabili specifici per altra attività	€	0	0	0	0	0
<b>COSTI VARIABILI TOTALI (PV+PA+AA)</b>	€	9.953	5.141	52	2.283	18.706
Costi variabili totali per ha di SAU	€	305	227	74	50	974
Costi variabili totali per UBA totali	€	341	191	56	118	828
Costi variabili totali per UL	€	8.771	6.025	69	2.403	23.988
Produzioni animali	%	57	23	40	14	98
Produzioni vegetali	%	43	23	55	2	86
Altra attività	%	0	0	0	0	0
<b>COSTI VARIABILI TOTALI (PV+PA+AA) RICA</b>	€	10.839	5.034	46	4.217	20362

Tabella 18 - Costi variabili delle aziende del campione. Biennio 2006-07.  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Dai dati RICA-INEA, a fronte di un incasso importante che deriva da "Altre attività" aziendali non si riscontra però un ammontare per le corrispondenti spese variabili. Come illustrato in precedenza, ciò può dipendere dall'inclusione in questa voce degli aiuti disaccoppiati e, inoltre, la RICA non rileva i costi delle attività non caratteristiche. Il valore medio dell'ammontare dei costi variabili

totali forniti direttamente dalla contabilità Rica è superiore a quello calcolato con il metodo dell'analisi del bilancio economico. Questo risultato non desta sorpresa perché - come anticipato all'inizio del capitolo - il modello di analisi adotta una riclassificazione che non coincide con quella adottata dal bilancio RICA. Questa variazione dipende anche dall'inclusione nella voce di bilancio delle spese generali, tra le quali, in particolare, nelle spese per la meccanizzazione.

#### ► Costi fissi

Il costo medio fisso per azienda del gruppo omogeneo per anno ammonta a poco meno di 23 mila euro ( Tabella 19) ed è formato dalla somma dei costi delle quote (reintegrazione, manutenzione ed assicurazione), del lavoro fisso salariato (extra familiare) ed altri costi fissi. La variabilità tra le aziende è elevata: il valore minimo e massimo, corrispondono, infatti, rispettivamente a circa 8 mila e 72 mila euro.

La voce di costo fisso di maggiore importanza consiste nelle quote di reintegrazione totale. Il valore adottato è quello contabile RICA. Le quote di reintegrazione corrispondono alla parte della Plv destinata a ricostituire l'entità dei beni capitali fissi andati distrutti o consumati nel ciclo di produzione. Questo costo rappresenta l'ammontare di denaro necessario per mantenere costante l'entità dei capitali fissi, una volta che essi hanno esaurito la loro potenzialità produttiva. Il valore percentuale della quota di reintegrazione totale sul totale dei costi fissi ammonta al 38 per cento e la variabilità tra le aziende è contenuta (c.v.% 23).

Seguono poi le voci del lavoro fisso (19 per cento) e della quota di assicurazione (19 per cento).

La comparazione degli indici di costo fisso medio per ha di SAU, per UBA totali e per UL consente un confronto omogeneo tra le aziende ed evidenzia un intenso livello di variabilità tra le aziende.

		Valore medio	dev. st.	c.v. %	min	max
Quota di reintegrazione totale	%	38	9	23	18	54
Quota di manutenzione totale	%	10	9	88	0	37
Quota di assicurazione totale	%	19	5	26	10	35
Lavoro fisso	%	19	10	56	0	51
Altri costi fissi	%	13	10	76	0	38
TOTALE COSTI FISSI	€	22.700	14.338	63	8.090	71.648
TOTALE COSTI FISSI per ha di SAU	€	660	424	64	120	1.957
TOTALE COSTI FISSI per UBA totali	€	762	372	49	188	1.644
TOTALE COSTI FISSI per UL	€	18.144	10.464	58	7.353	46342

Tabella 19 - Costi fissi delle aziende del campione. Biennio 2006-07.  
Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

#### ► Reddito netto

Il principale obiettivo del bilancio economico consuntivo consiste nell'analisi quantitativa dei risultati economici dell'azienda agraria, da calcolare con riferimento alla concreta figura imprenditoriale che gestisce l'azienda e che accentra in sé, generalmente, più d'una delle figure economiche attrici del processo produttivo.

L'insieme dei fattori produttivi apportati dall'imprenditore concreto è il seguente:



- > lavoro, manuale (salario) e intellettuale (stipendio);
- > capitale di esercizio (interesse);
- > capitale fondiario, beneficio fondiario.

La grandezza aggregata che ha la natura di remunerazione complessiva di tutti i fattori produttivi apportati dall'imprenditore concreto all'attività economica è rappresentata dal Reddito netto (Rn). Il Rn rappresenta la prima informazione circa il livello di efficienza raggiunto nel ciclo produttivo appena concluso ed è determinato dalla differenza tra

- > il valore globale dei prodotti e dei servizi ottenuti (Plv);
- > il totale dei costi relativi ai fattori produttivi conferiti da persone economiche diverse dall'imprenditore.

Per realizzare un confronto omogeneo del livello di Rn tra i tipi di impresa delle aziende del gruppo omogeneo sono state escluse dal gruppo due aziende: una con forma di conduzione non specificata e l'altra con salariati. I successivi risultati di Rn riguardano pertanto 20 aziende tutte diretto-coltivatrici. Il Rn dell'imprenditore diretto-coltivatore compensa i seguenti fattori di produzione impiegati nell'attività produttiva:

- > il lavoro dell'imprenditore e della sua famiglia;
- > il capitale fisso investito;
- > il terreno impegnato.

Nel caso in cui il Rn sia superiore ai compensi dei fattori di produzione impiegati la parte residua rappresenta il profitto.

A causa dell'eliminazione di due aziende i valori di Plv e costo variabile risultano differenti rispetto ai risultati illustrati in precedenza.

Il valore medio di Rn per azienda per anno risulta positivo ma, dal punto di vista finanziario, non appare soddisfacente per compensare adeguatamente tutti i fattori di proprietà aziendale immessi nell'attività produttiva (lavoro familiare aziendale, capitale agrario e fondiario e rischio d'impresa).

Il valore medio di Rn ammonta a poco più di 18 mila euro ( Tabella 20) e la variabilità tra le aziende è molto elevata (c.v.% 129): il valore minimo e massimo corrispondono, rispettivamente, a -31.337 e 69.043. Nel gruppo di aziende, due mostrano un risultato negativo: la prima con il valore soprascritto e la seconda con un valore negativo di -1.888 euro.

Per un migliore apprezzamento del valore del Rn, sarebbe necessario un aggiornamento del valore di alcuni dati tra i quali, in particolare, come già detto, quelli della terra, dei fabbricati e delle macchine. Il Rn di fonte contabile RICA-INEA risulta poco superiore a quello del Rn calcolato con il bilancio economico (20.469) e mostra la stessa intensità di variabilità tra le aziende (c.v.% 115). Come già affermato, ciò dipende dal fatto che le modalità di calcolo del modello e quelle del bilancio gestionale elaborato dalle strumentazioni RICA sono differenti.

L'incidenza percentuale dei costi fissi sul Rn risulta molto elevata. Nell'insieme dei costi fissi è incluso, oltre alle Quote, anche il Lavoro fisso e Altri costi fissi.

Il valore medio di Rn per anno per UL ammonta a 14.239 euro e la variabilità tra le aziende è molto elevata (c.v.% 116): il valore minimo e massimo sono, rispettivamente, di -20.218 e 56.858 euro.

I valori medi degli indici di Rn per ha di SAU, per ha di SAU foraggera e per UBA totali risultano estremamente variabili tra le aziende del gruppo.

Il Reddito da lavoro e impresa è determinato dalla differenza tra:

- > Rn;
- > L'insieme del compenso per l'utilizzazione del capitale fondiario (Bf) e del capitale agrario (I).

Il reddito da lavoro e da impresa compensa il lavoro dell'imprenditore e della sua famiglia ed il rischio d'impresa. Anche se il valore è positivo, il valore medio del Reddito da lavoro e da impresa, circa 7.500 euro per anno, è modesto ed estremamente variabile tra le aziende del gruppo (c.v.% 263).

		Valore medio	dev. st.	C.V. %	min	max
Totale incassi Plv	€	51.984	28.175	54	14.609	115.744
Totale costo variabile	€	9.673	5.300	55	2.283	18.706
Reddito lordo	€	42.311	25.932	61	12.326	103.200
Reddito al lordo delle quote *	€	34.389	24.740	72	131	90.650
Reddito netto °	€	18.308	23.588	129	-31.337	69.043
Costi variabili	%	29	12	43	13	55
Costi fissi	%	71	12	18	45	87
UDE RICA	€	29.028	12.910	44	12.701	56.986
RN RICA	€	20.469	23.627	115	-28.707	70.341
Reddito netto per ha di SAU totali	€	435	391	90	-368	1.087
Reddito netto per ha di SAU foraggere	€	577	627	109	-373	2.387
Reddito netto per UBA totali tutte le specie	€	538	494	92	-554	1.647
Reddito netto per UL	€	14.239	16.537	116	-20.218	56.858
Reddito da lavoro e impresa	€	7.563	19.900	263	-48.647	46591

\*) Il Reddito al lordo delle quote è determinato dalla differenza tra il Reddito lordo e l'insieme del costo del Lavoro fisso, Imposte, Interessi sui prestiti bancari ed Altri costi fissi.  
°) Il Rn è determinato dalla differenza tra il Reddito al lordo delle quote e l'insieme delle quote di reintegrazione, manutenzione e di assicurazione.

Tabella 20 - Reddito delle aziende dirette coltivatrici del campione. Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

#### ► Costo di produzione del capo bovino da carne

Il costo di produzione totale è determinato dall'insieme dei costi delle quote, dei costi variabili e fissi, del costo del lavoro salariato (costo esplicito), del costo del lavoro familiare (costo stimato), di altri costi fissi, della remunerazione del capitale investito (interessi) e della remunerazione della terra (beneficio fondiario).

Data l'ipotesi che l'azienda sia specializzata nell'allevamento bovino da carne, il prodotto principale consiste nel capo bovino adulto ingrassato, pronto per la macellazione e venduto. In particolare, si tratta di maschi adulti, ma anche di femmine non destinate alla rimonta e vacche a fine carriera. Raramente le aziende agricole mostrano una forte specializzazione produttiva e, pertanto, non sempre si osserva la vendita di un solo prodotto. Nel nostro caso, nella Plv delle aziende del gruppo si evidenziano anche le entrate determinate con le vendite di capi ovini e suini, i premi ed integrazioni disposti da interventi di politica agricola, le vendite di prodotti trasformati derivati della specie bovina, ovina e suina e le vendite di prodotti delle coltivazioni non reimpiegate in azienda per l'alimentazione del bestiame.

Definito il prodotto principale "capo bovino da carne venduto", una eventuale entrata monetaria aziendale, che deriva da produzioni diverse (secondarie), contribuisce a ridurre il costo di produzione del prodotto principale.

Il costo di produzione totale include alcune voci di costo non esplicitate ma calcolate, secondo un criterio di prudenza, su livelli minimi. L'ammontare del costo del lavoro aziendale fornito dalle unità lavorative (UL) famigliari è stimato ad un costo di 18.000 euro per UL per anno. Il costo degli interessi è calcolato ad un tasso del 1,50% sul valore del capitale agrario. Il costo del beneficio fondiario, il compenso per l'uso della terra nel caso in cui il terreno sia di proprietà del coltivatore, è stimato per un importo di 150 euro per ettaro di SAU.

In realtà, è assai raro che l'allevatore decida di calcolare il costo totale di produzione stimando l'ammontare dei costi dei fattori di produzione aziendali sulla base del costo opportunità. Si assiste, con l'ammontare del reddito netto, ad una retribuzione «residuale» dei fattori e dei mezzi produttivi di proprietà. Accade che ai membri della famiglia sia distribuita la differenza tra i ricavi ed i costi monetari espliciti. Questo spiega perché nell'azienda a base familiare prosegua l'attività zootecnica nonostante un costo totale di produzione elevato e spesso superiore al prezzo di vendita dei prodotti dell'allevamento. Nelle aziende famigliari si osserva il ricorso a fattori e mezzi produttivi a basso costo esplicito. Nelle aziende con prevalente lavoro salariato la produzione è basata sull'impiego di fattori ad elevata produttività. A causa dell'adozione dei valori stimati del lavoro familiare, del capitale agrario e fondiario, la valutazione del risultato del costo di produzione, come già è stato scritto anche per i risultati del reddito netto, richiede cautela. Per lo scopo della nostra analisi il risultato dell'analisi del costo di produzione va considerato soprattutto per valutare in termini relativi la capacità di produzione di reddito delle imprese del gruppo omogeneo. Per rispondere ad una eventuale esigenza di conoscenza aggiornata del costo di produzione delle singole aziende è necessario rinviare ad una diversa indagine specifica, su alcuni significativi casi di studio da reperire sul territorio, per i quali sia possibile aggiornare i dati contabili e stimare appropriatamente i valori di costo stimati dei fattori di proprietà dell'imprenditore.

L'ammontare medio del costo totale di produzione per capo bovino venduto per anno è estremamente variabile: il valore minimo e quello massimo corrispondono, rispettivamente, a 1.084 e 7.283 € ( Tabella 21). Il valore medio è pari a 2.974 euro con un c.v.% di 61.

L'importo medio incassato per la vendita di un capo bovino ammonta appena a 1.335 €, pari a 2,05 euro per kg di un bovino di 650 kg di peso vivo e la variabilità tra le aziende del gruppo omogeneo è elevata (c.v.% 38). Il valore minimo e massimo, ammontano, rispettivamente, a 634 e 2.286 euro per capo bovino venduto. Nel 2007 sul mercato di Macerata, i prezzi al kg (€), per bestiame bovino a peso vivo, per i capi da macello di razza marchigiana risultano più elevati. I vitelloni ed i manzi di prima qualità raggiungono il prezzo di € 3,50 ed i vitelloni di razze pregiate estere € 3,15.

La differenza tra Uls e costo totale di produzione è negativa, pari a -1.328 € per capo. Anche in questo caso, la variabilità è notevole: il c.v.% ammonta a 107 ed i valori minimo e massimo corrispondono, rispettivamente a -4.493 e +396 euro.

Una differenza positiva si osserva solo in quattro aziende e il valore medio ammonta a 265 euro.

Se all'Uls togliamo il costo totale di produzione privo dei costi delle quote, degli interessi e del beneficio fondiario la differenza raggiunge +213 €. La variabilità tra le aziende raggiunge un valore enorme evidenziato dal c.v.% 480 ed il valore minimo e massimo ammontano, rispettivamente, a -1.880 e 2.219 €.

Se all'Uls togliamo il costo totale di produzione privo del costo del lavoro familiare la differenza ammonta a +322 € ed il valore minimo e massimo ammontano, rispettivamente, a -139 e +2.710 €.

		Valore medio	dev. st.	coeff. var. %	min	max
Prodotto principale: ULS capi bovini	€	1.646	778	47	596	3.628
Costo di produzione totale	€	2.974	1.819	61	1.084	7.283
<b>Utile (perdita)</b>	<b>€</b>	<b>-1.328</b>	<b>1.416</b>	<b>-107</b>	<b>-4.493</b>	<b>396</b>
Prodotto principale: ULS capi bovini	€	1.646	778	47	596	3.628
Costo di produzione totale senza Q, I, e BF	€	1.434	1.242	87	-47	4.641
<b>Utile (perdita) senza Q, I e Bf</b>	<b>€</b>	<b>213</b>	<b>1.021</b>	<b>480</b>	<b>-1.880</b>	<b>2.219</b>
Prodotto principale: ULS capi bovini	€	1.646	778	47	596	3.628
Costo di produzione totale senza lavoro familiare	€	1.325	775	58	-139	2.710
<b>Utile (perdita) senza costo del lavoro familiare</b>	<b>€</b>	<b>322</b>	<b>815</b>	<b>253</b>	<b>-1.520</b>	<b>1.816</b>

Tabella 21 - Costo di produzione totale per capo da carne venduto nelle aziende del campione. Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

Il costo totale di produzione per capo bovino da carne venduto nelle aziende del gruppo omogeneo è maggiore delle entrate calcolate con l'Uls. Questo risultato si osserva nonostante che l'ammontare del costo totale di produzione sia diminuito grazie all'importante flusso di denaro incassato con le vendite di prodotti e servizi diversi da quelli dei capi ingrassati. Questo contributo alla riduzione del costo totale di produzione ammonta in media al 50% circa delle spese del totale dei consumi dell'attività economica di produzione della carne. La variabilità del contributo alla riduzione del costo di produzione è elevata (c.v.% 52) ed il valore minimo e massimo ammontano, rispettivamente, al 21 ed al 123% delle spese del totale dei consumi.

Tra i consumi per la produzione di carne bovina, la voce di costo più importante è rappresentata - pur avendo considerato un costo modesto - dal lavoro familiare, pari al 37 per cento del totale del costo dei consumi ( Tabella 22). Seguono poi le quote di reintegrazione (13%), nonostante che il valore dei capitali non sia adeguatamente aggiornato, il beneficio fondiario (10%) e i costi variabili delle produzioni animali (9%).

		Valore medio	dev. st.	coeff. var. %	min	max
Q reint	%	13	4	32	3	19
Q man	%	4	4	106	0	17
Q ass	%	6	2	30	3	10
Costi variabili PV	%	7	6	89	1	24
Costi variabili PA	%	9	6	71	2	22
Costi variabili AA	%	0	0	0	0	0
Lavoro fisso totale	%	6	5	76	0	23
Lavoro familiare aziendale	%	37	10	27	15	54
Altri costi fissi	%	4	4	87	0	16
Interessi sul capitale agrario	%	5	1	20	3	7
Bf	%	10	6	63	3	31
Totale consumi	€	4.221	2.188	52	1.755	9.715

Tabella 22 - Costi dei consumi totali per capo da carne venduto nelle aziende del campione. Biennio 2006-07.

Fonte: nostre elaborazioni su dati RICA Marche

### ► Perfezionamento del modello di analisi

Per rafforzare la robustezza dei risultati dell'analisi sembra utile ampliare il gruppo omogeneo di aziende bovine da carne "linea vacca-vitello" costruendo un campione che interessi il settore appenninico delle regioni centro-settentrionali (l'Emilia-Romagna, la Toscana, le Marche e l'Umbria).

Per svolgere l'analisi del reddito delle aziende si potrebbero approfondire i seguenti aspetti: le risorse, la Plv, i costi ed il reddito netto.

Per determinare la capacità attuale di reddito di ogni singola azienda, l'aggiornamento dei valori a prezzi di mercato consentirebbe una valutazione più reale. In tal senso, per svolgere più velocemente l'analisi del livello di reddito, dalla contabilità RICA-INEA si potrebbero estrarre solo i dati fisici del capitale fondiario ed agrario integrandoli con delle visite aziendali per aggiornare i dati dei mezzi tecnici acquistati sul mercato e delle rese produttive dei prodotti trasformati e di quelli venduti.

Inoltre, in relazione alle risorse disponibili è interessante l'analisi di correlazione tra:

- > aziende con relativa minore superficie e maggiore quantità di UL e il livello di intensivazione (UBA per ha SAU foraggera), per stabilire se questi fattori influenzano il livello di intensivazione produttiva;
- > il rapporto superficie foraggera/SAU, per valutare l'autosufficienza foraggera aziendale;
- > il rapporto UBA bovine/UBA nutrici, per valutare l'autosufficienza dei capi in allevamento;
- > il valore totale delle risorse e la percentuale dell'ULS sulla Plv, per conoscere il legame tra disponibilità di risorse e grado di specializzazione produttiva.

Il valore della Plv fornito dalla contabilità RICA ammonta a circa 38 mila euro ed è estremamente variabile tra le aziende del gruppo omogeneo (c.v.% 56). Questo ammontare è minore di quello calcolato con il metodo del bilancio economico aziendale. Piccole differenze, a causa della scomposizione dei dati contabili nel modello di analisi e, eventualmente, del non aver considerato qualche aspetto gestionale di minore importanza (tra i quali, per esempio, i sottoprodotti), sono

accettabili. Se la differenza, viceversa, è rilevante occorre rivedere la scomposizione dei dati.

Altri aspetti della Plv consistono nell'analisi di correlazione tra la specializzazione produttiva (livello di ULS sulla Plv) e SAU ed UBA, per valutare se esiste un legame tra grado di specializzazione e dimensione delle principali risorse.

Per quanto concerne i costi di produzione, potrebbe essere interessante identificare le aziende che presentano minori costi variabili per capo di bestiame adulto venduto. Inoltre, per i costi fissi si potrebbe rivedere la scelta di adottare l'ammontare delle quote di ammortamento calcolate secondo la metodologia RICA. Infine, sarebbe interessante analizzare i rapporti tra costi fissi per ha di SAU, per dimensione SAU per capi della mandria e per UL.

A fini dell'analisi del reddito netto, si potrebbero identificare le aziende per gruppi di SAU foraggera e di UBA per SAU o, più in generale, per dimensione delle risorse disponibili per stabilire i fattori di successo delle imprese.

Infine, dal punto di vista strumentale, allo scopo di calcolare gli indici di un campione di aziende selezionate dal data base RICA-INEA è necessario costruire un programma informatico in formato di foglio elettronico di estrazione dei dati elementari dell'intero campione riferito ad una lista specifica di aziende mirato all'elaborazione automatica dei singoli quadri del modello del bilancio economico consuntivo.

## ANALISI QUALITATIVA

### L'indagine diretta

L'analisi sugli allevamenti linea vacca-vitello è stata affiancata da una indagine qualitativa<sup>26</sup> effettuata sul territorio regionale attraverso colloqui con un panel di testimonial operanti nei diversi ambiti della filiera produttiva (lo schema intervista è presente tra gli allegati).

I referenti da intervistare sono stati individuati, di concerto con le strutture regionali, in quanto maggiormente rappresentativi delle principali associazioni del settore della produzione (associazione provinciale allevatori di Macerata e Ancona) e della commercializzazione associata (Bovinmarche).

Le prime, come noto, forniscono servizi ai propri associati volti al miglioramento nella gestione del proprio allevamento, in particolar modo fornendo assistenza tecnica (l.r. 37/1999) e servizi di supporto all'attività (tenuta dei libri genealogici e relativi controlli funzionali, recapito del materiale seminale, ecc.). La seconda commercializza carne bovina cercando di concentrare l'offerta e porsi nel mercato come interlocutore "unico" nei confronti dei *buyer* dei diversi canali di vendita.

Agli intervistati sono state poste alcune domande aperte volte all'individuazione:

- > delle funzioni svolte dall'organizzazione in cui operano (tipologie di servizi/prodotti erogati, destinatari di tali attività, ecc.);
- > delle criticità ed aspetti determinanti per lo sviluppo della filiera bovina estensiva da carne;
- > delle categorie di soggetti all'interno della filiera che maggiormente possono determinarne lo sviluppo;
- > di potenziali interventi da sviluppare lungo la filiera.

Di seguito sono riportati i risultati dell'indagine suddetta evidenziando e schematizzando le principali questioni che gli intervistati hanno segnalato.

Riguardo alla tipologia prevalente di servizi richiesti dagli allevatori e che, a detta degli intervistati, andrebbero sviluppati ulteriormente si evidenziano quelli relativi:

1. all'assistenza tecnica e veterinaria specialistica, per l'allevatore è necessaria una assistenza tecnica in grado di rispondere ad esigenze puntuali che emergono nello svolgimento della propria attività;
2. a supportare le attività legate agli adempimenti richiesti per lo svolgimento dell'attività di allevamento bovino quali ad esempio per le procedure legate allo smaltimento dei reflui previsti nella direttiva nitrati;
3. alla valorizzazione e commercializzazione delle produzioni attraverso una politica di vendita che coinvolga differenti canali. Ci si riferisce ad esempio ai servizi di supporto volti allo sviluppo:

<sup>26</sup> L'indagine ha permesso di rilevare aspetti qualitativi su alcuni aspetti della filiera che non sarebbero emersi dalla sola analisi degli aspetti quantitativi.

- > di forme di commercializzazione associata (ad esempio con macellerie esclusive) in grado di garantire prezzi maggiori della GDO;
- > della vendita diretta in azienda e/o consegna a domicilio;
- > di prodotti maggiormente elaborati e quindi con maggiore valore aggiunto. Poiché non tutti gli allevatori possono fare vendita diretta (è un “*altro lavoro*” che richiede tempi aggiuntivi e manodopera di supporto) è necessario integrarsi di più a valle ad esempio sviluppando joint venture con i laboratori (si garantisce il prodotto e lo si lavora insieme) per i differenti canali di vendita<sup>27</sup>.

Lo sviluppo di tali servizi inciderebbe positivamente, grazie ad una maggiore razionalizzazione dell'attività in stalla, sui costi di produzione. Nel contempo i servizi volti alla valorizzazione della carne bovina proveniente da questa tipologia di allevamenti, contribuirebbero ad incrementare il reddito degli agricoltori.

Dall'indagine è emerso, inoltre, che un'altra tipologia di servizi da fornire agli allevatori è l'organizzazione di momenti di aggregazione (come ad esempio viaggi studio, visite ad altre realtà italiane). Esse permettono agli allevatori di confrontarsi sia tra loro (cosa che difficilmente fanno spontaneamente), sia con altre realtà produttive.

All'allevamento bovino estensivo da carne tutti gli intervistati assegnano un ruolo fondamentale sia perché è una forma di presidio del territorio (lega l'animale e l'uomo al territorio), che per la valenza ambientale (il mantenimento delle sostanze organiche legate anche alla rotazione delle colture). La montagna, inoltre, rappresenta l'habitat ideale per questa tipologia di allevamenti poiché, grazie al basso indice di antropizzazione, l'animale può essere allevato in libertà.

In particolare la linea vacca vitello è fondamentale per gli allevamenti biologici. Dai dati Assam dei 150 allevamenti bovini biologici attualmente operativi nelle Marche, un terzo circa è con linea vacca-vitello.

Attraverso l'indagine, si è successivamente, tentato di analizzare le principali criticità della filiera in esame. Dall'analisi delle informazioni reperite con le interviste è emerso che dal punto di vista della produzione le maggiori criticità sono rappresentate:

- > dal degrado e mancato recupero dei pascoli legato all'abbandono dell'allevamento nelle aree montane (minore biodiversità, invasione di alcune specie come ad esempio il ginepro, ecc.),
- > dalla carenza di punti da abbeveramento che determinano in molteplici casi un incremento dei costi dell'allevamento (ad es. l'acqua viene portata con le cisterne),
- > dalla bassa dimensione media degli allevamenti, dimensione non in grado di assicurare un reddito minimo all'allevatore se l'allevamento non fosse integrato con altre attività e/o con i contributi pubblici,
- > da tecniche di allevamento non sempre “razionali”. L'allevatore accetta con difficoltà di formarsi su tecniche di conduzione

<sup>27</sup> E' opinione comune fra gli imprenditori agricoli che la vendita diretta è un ulteriore impegno lavorativo che raramente è possibile affrontare con la sola manodopera familiare. Questa considerazione è ancora più fondata considerando le incombenze che derivano dalla gestione degli allevamenti.



- maggiormente “innovative” (modalità di sfalcio dell’erba, tenuta al pascolo del bestiame, ecc.),
- > dalla mancanza di un ricambio generazionale (difficoltà di vivere per le giovani famiglie nelle aree montane, soprattutto se l’allevamento non è in grado di fornire un reddito minimo sufficiente);

Invece dal punto di vista della commercializzazione le principali criticità emerse sono:

- > certezza della collocazione del prodotto sul mercato ad un prezzo remunerativo<sup>28</sup>;
- > filiera scarsamente integrata. Ad eccezione di alcune realtà di vendita diretta e di ristorazione, mancano politiche integrate di valorizzazione delle produzioni locali;
- > vendita di prodotti non sezionati (ad esempio il pronto taglio per la GDO);
- > carenza di servizi collegati alla macellazione. Ci sono molti mattatoi piccoli e poco razionalizzati, mentre i mattatoi grandi non riescono a lavorare una quantità di carne tale da coprire i costi fissi. Ciò comporta le spese per la macellazione più elevate di quelle sostenute in altre regioni d’Italia;
- > scarsa presenza nelle mense della carne bovina locale sia per una carenza legislativa regionale sia per una scarsa conoscenza tecnica di scrive l’appalto;
- > formazione carente negli addetti al reparto carni della GDO, che non permette la valorizzazione della carne come quella marchigiana.

In particolare poi per il settore biologico la mancanza di un reddito adeguato legato alla difficoltà di valorizzazione del prodotto fa sì che in genere agli allevamenti biologici non conviene commercializzare le proprie produzioni come prodotto biologico (risparmiano così sui costi di certificazione del capo avviato al macello), ma con il marchio IGP poiché a queste produzioni, essendo di provenienza locale, il consumatore riconosce una maggiore qualità.

Un ulteriore aspetto indagato con l’intervista è stato quello relativo all’individuazione dei quegli elementi cruciali che potrebbero comportare lo sviluppo della filiera regionale.

Di seguito sono riportati i principali elementi chiave, articolati per tematiche, emersi dalle interviste.

Relativamente agli aspetti produttivi i principali elementi individuati sono:

- > recupero e corretta gestione dei pascoli (ad esempio attraverso iniziative pilota);
- > uso di pascoli attrezzati con punti di captazione per l’acqua;
- > miglioramento genetico;
- > assistenza tecnica qualificata e specialistica;

<sup>28</sup> Attualmente, per meglio programmare l’offerta di prodotto e assicurare all’allevatore la vendita dei capi allevati, la BovinMarche richiede che annualmente gli allevatori, acquisiscano un diritto annuale di prenotazione alla macellazione dove viene indicato il numero di capi, Igp/non Igp, maschi/femmine, pagando un diritto di prenotazione, che viene restituito al momento del conferimento del capo. Sulla base dei diritti di macellazione, la BovinMarche programma la produzione trimestrale.

- > formazione degli allevatori sugli aspetti di gestione e conduzione dell'allevamento e delle attività legate alla valorizzazione delle produzioni (ad esempio vendita diretta);
- > eliminazione delle proprietà private all'interno degli usi civici dei pascoli;
- > creazione di occasioni di incontro tra gli agricoltori per lo sviluppo di iniziative in comune per la gestione dell'allevamento, della commercializzazione del bestiame, ecc..

Riguardo, invece, agli aspetti della commercializzazione gli elementi emersi sono:

- > uniformità delle produzioni. Poiché la carne proviene da molteplici stalle e da capi allevati con alimentazione differente (anche se all'interno del disciplinare IGP), non permette di avere un prodotto "omogeneo" riconoscibile dal consumatore;
- > forte sinergia tra la fase di trasformazione e commercializzazione (capacità imprenditoriale nell'affrontare il mercato);
- > creazione di punti vendita nei centri urbani gestiti in forma comune dagli allevatori;
- > valorizzazione dei prodotti. Ad esempio attualmente non c'è sinergia tra il marchio IGP e QM, marchio che a detta di alcuni intervistati è troppo generico ed in alcuni casi potrebbe incentivare i produttori agroalimentari marchigiani che non sempre utilizzano prodotto locale);
- > promozione di "corsi di educazione al gusto" dei bambini nelle mense;
- > collocazione nel mercato di prodotti sempre più "elaborati" per creare maggiore valore aggiunto (ad esempio vendere non la mezzena, ma il pronto taglio).

In particolare poi per gli allevamenti biologici il problema maggiore è che i due disciplinari previsti per le produzioni IGP e Biologici sono differenti e per alcuni aspetti in antitesi. Quindi andrebbero razionalizzati così al fine di poter avere carne IGP biologica.

Relativamente ai soggetti che maggiormente possono determinare lo sviluppo della filiera regionale è emerso dall'intervista che tutti gli operatori della filiera, ognuno per le proprie competenze, giocano un ruolo importante. E' necessario da un lato un confronto costante tra tutti i soggetti che operano nella filiera e dall'altro una loro maggiore sinergia.

In particolare, al fine di recuperare margini di guadagno per gli allevatori nella razionalizzazione dell'allevamento, le APA potrebbero oltre che fornire un'attività di assistenza tecnica e veterinaria specialistica, sviluppare (per conto degli allevatori) forme di commercializzazione di filiera corta anche attraverso forme di fidelizzazione dei macellai alle produzioni locali<sup>29</sup>.

Per quanto concerne la normativa di settore, tutti gli intervistati concordano che attualmente essa pone dei forti vincoli all'attività di allevamento, da ricondurre principalmente dalle procedure determinate dalla disciplina:

<sup>29</sup> Essi svolgono un ruolo importante poiché i consumatori gli riconoscono il ruolo di garanti della qualità della carne venduta e sono anche in grado di "dirottare" le scelte dei consumatori verso un tipo di carne o taglio, ecc.

- > sul benessere animale
- > sullo smaltimento dei reflui zootecnici
- > sul movimento del bestiame (epizoozia)

A detta degli intervistati alcune aziende non hanno le risorse necessarie per adeguarsi al rispetto di tutte le norme previste e rischiano di chiudere.

E' stato chiesto, infine, quale intervento di valorizzazione della filiera si potrebbe attivare se fossero disponibili risorse consistenti. Dall'analisi delle risposte sono emerse le seguenti tipologie di interventi:

- > iniziative di recupero dei pascoli (ad esempio pulitura dalle specie invasive, creazione di punti di abbeveramento, ecc.) e della loro gestione in forma associata (ad esempio per la sorveglianza dai predatori, furti, ecc.)<sup>30</sup>;
- > campagne di informazione dei consumatori volti alla valorizzazione della carne bovina regionale, in particolare di quella proveniente dalla marchigiana;
- > iniziative volte all'inserimento della carne bovina marchigiana nelle mense (scuole, ospedali, ecc.);
- > promozione di un logo da utilizzarsi nei punti di ristorazione che servono carne locale e/o marchigiana. Importante però è il controllo costante che chi usufruisce del marchio rispetti quanto previsto;
- > sviluppo del canale di vendita legato ai gruppi di acquisto solidali, dei dipendenti di enti, aziende, ed altre forme organizzative.

---

<sup>30</sup> La frammentazione della struttura produttiva, impedisce lo sfruttamento delle sinergie tra gli operatori e quindi il rafforzamento della posizione competitiva sia in termini di efficienza produttiva che di minimizzazione dei rischi.

## CONSIDERAZIONI DI SINTESI

I risultati del presente studio possono essere letti su due livelli: il primo è quello aziendale ed il secondo è quello di filiera e/o di territorio.

Sul piano strettamente gestionale, l'analisi ha messo in luce una modesta redditività di questa tipologia di allevamenti se comparata con altre attività imprenditoriali. Occorre però sottolineare che questa bassa redditività è comune a molte altre attività agricole specie nelle aree montane, ed è un problema trasversale che minaccia la maggior parte delle aziende agricole regionali.

Quindi sotto questo profilo lo studio ha confermato quella che è la tendenza generale ma consente anche di capirne le cause interne ed esterne al sistema aziendale.

---

### Fattori imprenditoriali

Un primo elemento di valutazione è dato dalla tecnica di allevamento che si basa su un rapporto equilibrato tra il bestiame allevato e le superfici foraggere necessarie per l'approvvigionamento alimentare. E' un vincolo superabile intensificando la produzione di foraggere e/o acquistando capi e mangimi, ma così facendo questo equilibrio viene compromesso e non sarebbero rispettate quelle caratteristiche associate solitamente ad un allevamento della linea vacca-vitello.

Questo vincolo non è una norma e quindi gli allevatori che sono nelle condizioni di intensificare l'uso dei fattori produttivi raggiungono sicuramente risultati economici più soddisfacenti.

In alcuni casi quindi la tipologia "vacca-vitello" è una scelta imprenditoriale ed in molti altri, una necessità perché non esistono quelle condizioni che consentono di "intensificare" il modello.

Lo studio si è occupato di valutare in particolare questa seconda casistica, ovvero quegli allevamenti compatibili con le consuete dotazioni delle aziende delle aree interne e con le risorse naturali dei territori su cui sono localizzate.

Questa scelta di fondo rende maggiormente chiaro l'obiettivo finale che non è stato quello di valutare genericamente la redditività degli allevamenti bovini estensivi delle aree interne ma specificamente quelli specializzati da carne della linea-vacca vitello.

Ritornando alla lettura trasversale dei risultati dello studio, la necessità da parte di questi allevamenti di utilizzare consistenti risorse aziendali e naturali ha evidenti ripercussioni sull'economicità della loro gestione.

Gli allevamenti infatti devono essere dotati di adeguate strutture, per dimensione, tecnologia e rispetto delle norme, che rappresentano un cospicuo capitale aziendale che non è facile da remunerare attraverso queste produzioni estensive. L'utile lordo di stalla, che misura il rendimento economico lordo degli allevamenti inseriti nelle aziende agricole, rapportato al valore dei capitali aziendali di proprietà è pari in media all'8%:

questo indicatore, seppur grossolano<sup>31</sup>, segnala chiaramente che la redditività dei capitali aziendali è molto bassa e tale da non giustificare nuovi investimenti in un contesto che presenta notevoli rischi.

Il basso apporto di manodopera, quasi esclusivamente familiare, rende tutto sommato accettabile il conseguimento di modesti risultati economici ma a patto di limitare la valutazione nel breve periodo e in un contesto dove le alternative imprenditoriali sono scarse o nulle e l'azienda è già sufficientemente strutturata.

Ampliando l'orizzonte tecnico-economico e considerando quindi anche una adeguata remunerazione dei capitali aziendali, la valutazione peggiora decisamente.

Si potrebbe giustamente sostenere che questa situazione è assai diffusa in agricoltura ma è certo che si tratta di un contesto insostenibile nel lungo periodo e che è uno dei principali motivi per cui le aziende agricole cessano la loro attività.

Dall'analisi di gestione non sembrano emergere suggerimenti tali che possano incrementare sostanzialmente l'efficienza di questi allevamenti. Sicuramente esistono margini di miglioramento da raggiungere attraverso una maggiore specializzazione e una razionalizzazione delle tecniche e nell'uso dei fattori produttivi. Ad esempio è fondamentale la disponibilità dei pascoli e la loro corretta gestione non può essere lasciata solo a carico degli allevamenti, in quanto si tratta solitamente di aree ad alta valenza ambientale.

---

### Fattori extraziendali

I maggiori limiti appaiono però esterni all'azienda, partendo innanzitutto da un mercato che raramente riconosce e valorizza la qualità di queste produzioni. La distanza tra luoghi di produzione e consumo non favorisce certo il raggiungimento di quella clientela che apprezza il prodotto e l'eventuale vendita diretta può essere una modalità valida solo in un numero limitato di casi.

L'azione di Bovinmarche è sicuramente valida in quanto coinvolge molti produttori ma chiaramente opera in un contesto concorrenziale dove la variabile prezzo è decisiva e la produttività zootecnica un criterio di scelta preferenziale. Sono elementi che penalizzano gli allevamenti che sono stati oggetto di studio in quanto sfavoriti dalla loro localizzazione.

Le questioni di fondo a cui si tenterà di dare una risposta in quest'ultima parte del lavoro sono:

- > quali sono le ragioni per cui gli allevamenti linea vacca-vitello debbano essere oggetto di intervento pubblico;
- > quali possono essere le proposte per migliorare le loro condizioni reddituali ed in generale per attenuare gli effetti degli svantaggi localizzativi a cui sono sottoposti.

Si è visto all'inizio di questo studio come la zootecnia da carne nelle Marche concorra significativamente al valore della produzione agricola regionale. In questo contesto però l'apporto di questa tipologia di allevamenti è ovviamente modesto, sia per la loro consistenza numerica ma soprattutto perché sono

---

<sup>31</sup> Il rapporto non considera altre eventuali attività aziendali e soprattutto è al lordo dei costi.

produzioni estensive che non possono competere sotto il profilo della produttività con altre modalità di allevamento.

Quindi non può essere la rilevanza economica a suggerire un intervento pubblico a tutela di queste produzioni né tantomeno appare opportuno privilegiare una determinata tipologia aziendale solo perché è sfavorita dal contesto territoriale. Sono di solito gli imprenditori a ricercare una localizzazione migliore.

In realtà l'interesse pubblico per questa tipologia di allevamenti non è tanto legato al loro ruolo di impresa economica tanto al fatto che con le loro attività producono benefici aziendali che non solo preservano beni di interesse collettivo ma in alcuni casi consentono un contenimento dei costi sociali.

Il beneficio prodotto dagli allevamenti consiste nell'insieme dell'offerta di esternalità positive: i servizi prodotti a favore della collettività senza l'imposizione di alcun prezzo.

Il carattere estensivo della tecnica di allevamento linea vacca-vitello determina un elevato livello di sostenibilità ambientale, a seguito della tutela delle risorse naturali e dello sfruttamento equilibrato di risorse rinnovabili (pascoli). La presenza dell'allevamento nelle zone interne marginali consente, inoltre, un controllo del territorio per la presenza dell'uomo in aree territoriali che non offrono attività economiche alternative. L'agricoltura locale, infine, in alternativa ad un mercato al consumo di prodotti alimentari largamente globalizzati, offre poi alimenti la cui qualità non si esaurisce con le caratteristiche chimico-fisiche o sanitarie dei prodotti ma comprende le tradizioni, la cultura e la cura delle risorse naturali del territorio da cui provengono.

Quando si acquista quindi la carne di uno di questi allevamenti, non si soddisfa solo un fabbisogno alimentare, ma si favorisce anche il mantenimento di un equilibrio ambientale che ha un valore di difficile quantificazione ma indubbio.

L'ammontare del reddito netto aziendale del gruppo omogeneo di aziende analizzato, anche se modesto, è positivo. Dal punto di vista contabile questo è un fatto confortante ma dal punto di vista privato dell'allevatore, questo basso livello di reddito non è considerato soddisfacente.

Il rischio sociale che si corre con un livello di reddito netto aziendale insoddisfacente può consistere nell'abbandono dell'attività zootecnica estensiva bovina da carne nei territori interni della regione Marche. Gli effetti dell'abbandono potrebbero essere i seguenti:

- > gli allevatori potrebbero decidere di cambiare settore e di dedicarsi alle sole coltivazioni e/o altre attività (servizi rurali, trasformazione aziendale delle materie prime, ecc.) caratterizzate da un maggior reddito;
- > la collettività potrebbe perdere irrimediabilmente i benefici ambientali e sociali soprascritti e la fornitura di prodotti di origine animale di qualità derivanti dalla linea vacca-vitello.

L'abbandono dell'agricoltura delle aree interne è in gran parte inevitabile perché non esistono le condizioni economiche e sociali capaci di invertire questa tendenza. Si tratta sicuramente di una grossa perdita per la collettività ma non esistono risorse pubbliche tali da evitarla del tutto. Occorre quindi individuare quegli aspetti cruciali sui quali è possibile effettivamente intervenire.

La cessazione delle attività delle aziende agricole non sempre comporta l'abbandono dei terreni che a volte vengono accorpati in aziende più grandi con un vantaggio in termini di competitività. Questo accade più raramente nelle aree interne perché la produttività di questi terreni è così bassa rispetto al loro valore fondiario che l'investimento non risulta conveniente sotto il profilo economico<sup>32</sup>. La mancata gestione dei terreni ed in particolare dei pascoli innesca il processo di naturalizzazione che se non fermato si completerà con il totale imboschimento.

Questo processo presenta vantaggi o svantaggi a seconda del punto di vista dell'osservatore, ma alcuni degli effetti sono ben noti:

- > minore biodiversità;
- > maggiore uniformità del paesaggio;
- > mutamento del regime idrico con conseguenti ripercussioni sullo stato e sul controllo idro-geologico del territorio;
- > maggiori oneri per la gestione del bosco e dei terreni incolti.

Le imprese zootecniche di montagna sono quindi un elemento la cui assenza comporta ripercussioni sull'intero comprensorio ed è ragionevole ritenere che sia prudentiale mantenere questo equilibrio, a meno che non venga ritenuto più interessante il raggiungimento di un altro stato ambientale.

Esistono anche ripercussioni sociali ma queste appaiono secondarie rispetto a quelle ambientali, ovvero è normale che una società locale cambi nel tempo ma occorre verificare la sostenibilità ambientale di questi mutamenti perché l'ambiente è un patrimonio di tutti e non solo dei residenti di quel territorio.

---

### Proposte di intervento

Il modello di allevamento bovino da carne "linea vacca-vitello" non è quello più diffuso nel territorio marchigiano ma è forse l'unico che nelle aree interne pedemontane e montane può dimostrare nel tempo una sostenibilità economica ed ambientale.

Pertanto se si ritiene importante preservare l'equilibrio ambientale e si riconosce il ruolo in questo contesto dell'allevamento della linea vacca-vitello, occorre riflettere sulle azioni che è possibile intraprendere per il mantenimento ed il consolidamento di questa attività produttiva.

Molte indicazioni sono già emerse dalle interviste con i testimoni qualificati tra le quali appaiono di particolare rilevanza:

- > il supporto alla commercializzazione e all'integrazione di filiera;
- > i fabbisogni di assistenza tecnica e di formazione;
- > l'adeguamento agli standard tecnologici e normativi (es. benessere animale);
- > la disponibilità e la gestione dei pascoli;
- > la comunicazione e l'educazione al consumo.

Dal lato degli allevatori, è importante favorire un aumento del reddito attraverso un rafforzamento del potere di mercato. Occorre sostenere, in tal

---

<sup>32</sup> Ciò non toglie che i terreni agricoli trovino un acquirente diverso da un agricoltore se possono essere destinati ad altri usi o considerati un bene rifugio.

senso, soprattutto i progetti e le iniziative delle associazioni di produttori che soddisfano i principali requisiti della tecnica di allevamento linea vacca-vitello - uso del pascolo, bassa densità di UBA per unità di superficie, capi venduti derivati dai nati dell'azienda, localizzazione dell'azienda nelle aree interne del territorio - e giustificandoli sulla base delle esternalità positive ambientali di cui la società può beneficiare.

Una possibile proposta consiste nella creazione di gruppi di allevatori che decidono di organizzare insieme le vendite dei loro capi di bestiame sul mercato. L'organizzazione comune dell'offerta sul mercato consente di aumentare la capacità di contrattazione del prezzo e di aumentare il numero dei clienti. Ciò può essere realizzato con l'adesione degli allevatori a tradizionali forme associative: associazioni di produttori e cooperative.

Altre proposte di intervento che, invece, prevedono la partecipazione degli operatori e delle istituzioni pubbliche possono essere:

- > la costituzione di progetti comuni di contratti di fornitura tra operatori della filiera carne bovina;
- > il sostegno alle attività di trasformazione aziendale dei capi vivi in carne fresca ed altri prodotti trasformati e la vendita diretta ai consumatori.

La costituzione di progetti comuni di contratti di fornitura tra operatori della filiera carne bovina potrebbe consistere, per esempio, nella definizione di accordi commerciali tra allevatori, trasformatori e distributori per la vendita di carne locale di qualità facilmente identificabile dal consumatore. Un caso concreto di questa proposta consiste, per esempio, nell'attività realizzata nel 2009 dalla Cooperativa Agricola di Firenzuola, Le Mugellane® Carni del Mugello. In termini di ipotesi, un marchio collettivo marchigiano potrebbe essere quello della provincia interessata, per esempio, della "Carne bovina dei pascoli dell'Alto Appennino Maceratese".

Le modalità organizzative di questa proposta sono contenute in una scheda inserita in appendice.

Il sostegno delle istituzioni pubbliche allo sviluppo delle attività di trasformazione aziendale dei capi vivi in carne fresca ed altri prodotti trasformati e vendita diretta ai consumatori (filiera corta) rappresenta un ulteriore possibile percorso per favorire lo sviluppo degli allevamenti che adottano la tecnica "linea vacca-vitello".

Dal punto di vista del consumatore "salutista", la carne fresca ed altri prodotti trasformati in azienda derivati dalla carne bovina (salami, hamburger, carne macinata, bresaola, salami) sono apprezzati perché sono considerati più magri, realizzati con tecniche di allevamento e di trasformazione non industriali e di origine geografica facilmente riconoscibile.

In generale, agli occhi del consumatore, la filiera corta della carne bovina marchigiana è interessante perché, almeno intuitivamente, egli ritiene che sia prodotta con un metodo di allevamento in equilibrio con l'ambiente e che soddisfi il concetto di prossimità, estensione cioè del concetto di sostenibilità ambientale dallo stadio della produzione (azienda agricola) allo stadio della trasformazione e a quello della vendita. La filiera corta, inoltre, soddisfa la



domanda del consumatore di poter acquistare prodotti a chilometri zero, rendendolo attore di una riduzione dell'inquinamento.

Dal punto di vista tecnologico la professionalità richiesta all'allevatore per trasformare in azienda dei capi vivi in prodotti di buon livello di qualità sembra raggiungibile.

Infine, dal punto di vista economico, secondo alcuni casi di studio, la trasformazione aziendale del capo bovino vivo in carne fresca ed altri prodotti trasformati è risultata vantaggiosa (Ansaloni et al. 2008b).

A causa di alcune difficoltà il modello produttivo della trasformazione aziendale del capo vivo in carne fresca ed altri prodotti non può però essere consigliato indistintamente a tutti gli allevatori. Le principali difficoltà consistono nell'acquisizione di una adeguata qualificazione professionale, nella disponibilità di risorse, tra le quali, in particolare, quella del lavoro e della professionalità di mercato per la vendita diretta ai consumatori.

Le forme di vendita diretta possono essere due:

- > vendita individuale. Questa strada prevede la presenza dell'allevatore-trasformatore presso il locale di vendita aziendale e/o i farmers' market settimanali presso i centri urbani;
- > rete di allevatori-trasformatori. Un gruppo di allevatori potrebbe riunirsi in associazione e delegare la lavorazione delle mezzene e la preparazione dei prodotti trasformati ad un laboratorio extra aziendale locale. Spesso, infatti, il piccolo numero di capi allevati nelle aziende è insufficiente a coprire i costi fissi di un impianto di trasformazione aziendale. La carne fresca, invece, in particolare quella del quarto anteriore meno richiesta dal consumatore, potrebbe essere stoccata presso le celle frigorifere dell'associazione in attesa di raggiungere il volume minimo necessario per la vendita e/o la trasformazione, per esempio in salame cotto (bovotto) e mortadella (bovella) derivati da carne congelata (Ansaloni 2009). I prodotti trasformati che necessitano di stagionatura, tra i quali, per esempio la bresaola e gli insaccati, potrebbero tornare nelle aziende per la maturazione e per la vendita diretta.

L'operatore pubblico potrebbe intervenire nel periodo necessario ad avviare l'attività di trasformazione provvedendo al pagamento di consulenze tecniche, fiscali, logistiche per avviare la vendita attraverso la rete di allevatori-trasformatori nonché fornendo agevolazioni fiscali.

I criteri che le imprese dovrebbero soddisfare per beneficiare dell'intervento pubblico potrebbero identificarsi nel miglioramento della qualità dei prodotti, nella valorizzazione dei prodotti tipici e nell'applicazione di tecniche di allevamento e di trasformazione sostenibili dal punto di vista ambientale.

L'applicazione di una politica per la valorizzazione della qualità dei prodotti (tipicità, produzione locale, tecniche di coltivazione, biologico, certificazioni, ecc.) potrebbe portare alla creazione di un marchio territoriale ed al contrasto delle frodi commerciali.

Uno sforzo va comunque compiuto da parte degli stessi allevatori alla ricerca di una maggiore efficienza tecnico-economica che consenta il controllo dei costi di produzione.

La riduzione dei costi aziendali di produzione deve essere valutata in funzione del prodotto che si decide di portare sul mercato. L'offerta tradizionale dell'allevamento bovino da carne consiste in un capo adulto del peso medio di circa 600 kg di peso vivo e, nel caso di capi a fine carriera (vacche), del peso vivo minimo di circa 500 kg di peso vivo. Per alcuni allevatori, un'alternativa potrebbe essere quella della vendita del capo in fase di ingrassamento (prodotto intermedio dell'allevamento), con un peso vivo variabile da 200 a 250 kg. I vantaggi consistono nel prezzo, superiore a quello dei capi adulti, e nel minore periodo di allevamento, che consente di ridurre il rischio di impresa.

Il miglioramento dei risultati aziendali può avvenire anche attraverso un supporto di assistenza tecnica specialistica che tenga conto delle specificità di questi allevamenti e favorisca la diffusione di tecniche capaci di migliorare la qualità e la quantità delle produzioni.

Occorre inoltre compensare le aziende per il sostenimento di alcuni oneri, quali la gestione e la pulizia dei pascoli, che non sono solo di interesse privato, a questo si aggiunga la necessità di realizzare alcuni interventi infrastrutturali quali ad esempio l'approvvigionamento idrico, senza i quali la zootecnia non può sostenersi.

Dal lato del consumo infine, è utile che le istituzioni locali promuovano la conoscenza dei prodotti locali di qualità, stimolando una domanda specifica che riconosca il valore complessivo che giustifica un prezzo più elevato.

Gli interventi delle istituzioni pubbliche per favorire la diffusione degli allevamenti bovini da carne "linea vacca-vitello" potrebbero consistere nella valorizzazione e nella tutela delle produzioni tipiche locali.

Le azioni possibili sono le seguenti:

- > entrata dei prodotti locali nei supermercati. Le istituzioni potrebbero pagare diritti di ingresso per facilitare l'entrata di nuovi prodotti negli scaffali della distribuzione moderna (listing fee);
- > sostegno per la creazione di una rete di ristorazione per l'offerta di piatti tipici preparati con prodotti locali. Le istituzioni potrebbero valutare la riduzione di imposte;
- > lotta alla contraffazione dei prodotti alimentari con il coordinamento delle associazioni di categoria degli operatori di tutta la filiera della carne bovina.

Per quanto concerne le decisioni di acquisto dei prodotti alimentari in funzione della qualità, il consumatore appare estremamente confuso. In particolare incontra difficoltà nel riconoscere le differenze tra i diversi metodi di coltivazione e di allevamento esistenti. Ciò dipende dalla scarsa conoscenza dei cicli biologici, delle tecniche di coltivazione (agricoltura convenzionale, integrata e biologica) e del valore nutrizionale degli alimenti. Infine, la confusione aumenta anche per effetto dell'elevata numerosità dei marchi collettivi e commerciali dei prodotti presenti sul mercato.

In tal senso possono essere realizzate diverse iniziative che facilitino l'incontro tra domanda ed offerta, come ad esempio:

- > trasformazione aziendale di materie prime e vendita diretta dei produttori agricoli;
- > farmers' market permanenti nei centri urbani;
- > svolgimento di seminari ed esperienze di analisi sensoriale dei prodotti alimentari presso le scuole;
- > campagne divulgative sulle caratteristiche nutrizionali del prodotto locale, sul suo contesto produttivo e sugli aspetti salutistici connessi al suo consumo;
- > realizzazione di eventi promozionali, di convegni, preparazione di materiale divulgativo cartaceo e campagne pubblicitarie sui quotidiani locali.

In conclusione, l'allevamento della linea vacca-vitello così come è stato identificato in questo lavoro, non appare avere quelle risorse proprie sufficienti a concorrere nel medio-lungo periodo in un mercato, quello della carne bovina di qualità, che dipende molto dall'immagine del prodotto piuttosto che dalla sua provenienza.

Il consumatore è normalmente influenzato dal prezzo, dal colore e dalla consistenza della carne ed infine dal marchio, e raramente si informa sulla provenienza e ancora meno sulle modalità di allevamento.

Si tratta di un aspetto culturale che lentamente sta cambiando anche in seguito a noti eventi sanitari che hanno avuto notevoli ripercussioni sui consumi di carne negli ultimi anni.

Per cogliere quella che sembra essere una tendenza dei consumi ancora debole ma significativa, è necessario che questa tipologia di prodotti abbia una chiara identificazione che il consumatore sia in grado di riconoscere.

Esistono già marchi apprezzati e richiesti come l'IGP del Vitellone Bianco dell'Appennino Centrale, ma occorre verificare se l'incremento della domanda induca effettivamente una maggiore offerta proveniente dagli allevamenti di montagna oppure si stanno creando le condizioni per lo sviluppo di una zootecnia di qualità ma più intensiva nelle aree collinari, che inevitabilmente penalizzerà quella delle aree interne.

Questa eventualità non può essere certo considerata negativamente sotto il profilo dello sviluppo socio-economico regionale ma vanno valutate le altre eventuali ripercussioni sul territorio.

Il Decisore pubblico può quindi scegliere se attuare interventi di politica economica per favorire la nascita e lo sviluppo di imprese zootecniche più competitive, oppure mantenere e/o favorire il difficile equilibrio tra sostenibilità economica ed ambientale.

Lo sviluppo della linea vacca-vitello va inquadrata in questo secondo ambito di intervento e una eventuale scelta di compromesso rischia di confondere gli obiettivi economici con quelli ambientali rendendo meno efficaci le azioni di intervento.

## RIFERIMENTI

### Bibliografici

Ansaloni F., Chiorri M., Galioto F., Guccione G., Menghi A., Pyszny F., Schifani G. (2008a)

Strategie imprenditoriali delle aziende zootecniche biologiche - Atti del 3° Workshop GRAB-IT, Sostenibilità e qualità delle produzioni agricole biologiche, pagg.113-117, Roma.

Ansaloni F., Pyszny F. (2008b)

Il reddito delle aziende da carne aumenta con la filiera corta, L'Informatore Agrario, n.33: pagg.25-28.

Ansaloni F., Pyszny F., Testa U. (2008c)

Market Relationship Organic Beef Cattle Breeders in the Region of The Marches (Italy), 16th IFOAM Organic World Congress, Modena, Italy.

Ansaloni F. (2009)

Trasformazione aziendale e filiera corta della carne bovina, *agrireregionieuropa*, ISSN: 1828-5880, <http://agrireregionieuropa.univpm.it/>, Anno 5, Numero 18, Settembre, pp.74-77.

Arzeni A. (2004)

Il sistema agricolo e alimentare nelle Marche - Rapporto 2003, a cura di, Regione Marche, Studi & Ricerche INEA, ESI.

Assalzoo (2008)

*Annuario*

Anabic - Regione Marche (2008)

Atti del convegno "Marchigiana: il valore della qualità", Abbadia di Fiastra.

Bernardini C. (1960)

Esercitazioni di economia agraria, Istituto di Economia e Politica Agraria, Officine Grafiche Calderini, Bologna.

Cianferoni R. (1978)

Guida allo studio dell'Economia e politica agraria, Cedam, Padova.

De Benedictis M., Cosentino V. (1979)

Economia dell'azienda agraria, Il Mulino.

Dell'Orto, V., Savoini, G., Sgoifo Rossi, C.A., Cheli, F., Agazzi, A., Pozzi, S., Campagnaoli, A., Vandoni, S., Innocenti, M. (2008)

Bovini da carne nati in Lombardia: strategie nutrizionali per i periodi del periparto e svezzamento, (a cura di), Quaderni della ricerca, n.85, Regione Lombardia, Agricoltura.

Di Sandro G. (1999)

Analisi e pianificazione dell'impresa agraria, Franco Angeli editore.

Federici C., Rama D. (2007)

Il mercato della carne bovina - Rapporto 2007, Franco Angeli editore.

Giacinti R. (1993)

L'amministrazione economica dell'azienda agraria, Franco Angeli editore.

Giacinti R., Tellarini V., Salvini E., Di Iacovo F., Andreoli M., Moruzzo R., Olivieri D. (2002)

Analisi e gestione economico-contabile per l'impresa agro-zootecnica, Franco Angeli editore.

- Guthrie, J., Guthrie, A. and Lawson, R. (2006)  
Farmers' markets: the small business counter-revolution in food production and retailing British Food Journal, Vol. 108 No. 7, pp. 560-573, Emerald Group.
- Henke, R., Macrì, M.C. (2009)  
Redditività, qualità e sicurezza nel comparto delle carni bovine in Italia, (a cura di), INEA, Osservatorio PAC.
- INEA (2002)  
La filiera carni bovine di qualità - Rapporto di analisi 2002, Osservatorio agroalimentare Marche.
- ISMEA (2005)  
Analisi del costo e della redditività della produzione di carne bovina in Italia, Indagine 2005.
- ISMEA (2006)  
Analisi del costo e della redditività della produzione di carne bovina in Italia, Indagine 2006.
- ISMEA (2007)  
Outlook dell'agroalimentare italiano - Rapporto Annuale. Volume I - Volume II "Indicatori del sistema agroalimentare italiano".
- ISTAT (anni 2002-2007)  
Dati annuali sulla macellazione.
- ISTAT  
Struttura e produzioni delle aziende agricole (annata agraria 2006-2007).
- ISTAT  
La vita quotidiana nel 2006.
- ISTAT  
Valore aggiunto ai prezzi base dell'agricoltura per regione.
- Ministero delle Attività Produttive e Unioncamere (2006)  
La filiera del fresco ittico e delle carni bovine e suine.
- Povellato A. (2005)  
La zootecnia biologica bovina e suina in Italia. Tecniche e mercato, (a cura di), Edizioni Scientifiche Italiane.
- Pyszny F., Ansaloni F., Bonanni P., Testa U., Cecconi F. (2006)  
I bio allevamenti marchigiani continuano a crescere, AZBio, n.12, pagg. 49-53.
- Regione Marche (2008)  
Progetto Marcbal. La marchigiana una razza da esportare
- SMEA (2008)  
Il mercato della carne bovina. Rapporto 2008.
- Solustri A. (2002)  
La filiera carni bovine di qualità, Osservatorio Agroalimentare Marche, Osservazioni e Analisi, INEA, Regione Marche.
- Zucchi G. (2006)  
Zooeconomia - Economia del sistema delle produzioni animali, Ed. Avenue Media.

## ALLEGATI

### Adesione al marchio collettivo

Le modalità di adesione ad un ipotetico marchio collettivo “Carne bovina dei pascoli dell’Alto Appennino Maceratese” sono specificate di seguito.

Un gruppo di allevatori decide di aderire ad una associazione di produttori di bovini da carne per fornire capi bovini pronti per la macellazione nati ed allevati con la tecnica “linea vacca-vitello” in uno specifico territorio. Gli strumenti per la realizzazione di questa differenziazione di prodotto sono quelli abituali di adozione di un disciplinare di produzione e di un marchio di qualità locale e geograficamente limitato, per evitare l’aumento della confusione nel consumatore. Per trovare maggiore disponibilità a pagare un maggior prezzo al dettaglio, i distributori al dettaglio che aderiscono al progetto di fornitura dovrebbero essere localizzati preferibilmente presso i centri urbani.

Gli articoli del contratto dovrebbero specificare il prodotto fornito (quantità per periodo e qualità), la durata (almeno biennale) e il prezzo (sconti, contributi promozionali, ecc.).

Il contributo dell’istituzione pubblica potrebbe coprire la spesa di avviamento di questo progetto per il reperimento dei servizi organizzativi, legali, amministrativi, le ricerche di mercato e assistenza tecnica per migliorare la qualità del prodotto e le rese produttive.

La giustificazione dell’intervento pubblico per sostenere l’applicazione ortodossa della tecnica di allevamento “linea vacca-vitello” consiste nel fatto che essa, nei territori pedemontani e marginali del territorio regionale, privi di attività economiche alternative, produce per la collettività servizi di tutela ambientale e prodotti di qualità.

Le imprese che partecipano al progetto di fornitura dovrebbero soddisfare le caratteristiche specifiche della tecnica di allevamento “linea vacca-vitello”. La precisazione delle caratteristiche della tecnica di allevamento consentirebbe di indirizzare correttamente gli investimenti pubblici sulle aziende. I principali requisiti potrebbero consistere nei seguenti punti:

- > localizzazione dell’allevamento nelle aree interne del territorio a maggiore rischio ambientale e di spopolamento;
- > uso del pascolo;
- > bassa densità di UBA per unità di superficie;
- > capi venduti derivati dai capi nati nell’azienda. L’eventuale acquisto di capi da ristallo per il successivo ingrasso aziendale non dovrebbe alterare l’equilibrio tra fabbisogno alimentare del bestiame e le produzioni foraggere aziendali e/o locali;
- > periodo minimo triennale di adesione ad un progetto di contratto di fornitura tra operatori della filiera.

## Appendice statistica

Indicatore	Misura	Valore	Fonte
<b>Produzione</b>			
Aziende con allevamenti	unità	2.940	Istat, 2007
<i>di cui con meno di 20 capi</i>	percentuale	62%	Istat, 2007
Capi bovini allevati	numero	74.138	Istat, 2007
<i>di cui vacche da latte</i>	numero	4.627	Istat, 2007
Dimensione media allevamenti bovini	ettari	25	Elaborazioni su dati Istat, 2007
Capi di razza marchigiana	numero	30.028	Anagrafe nazionale zootecnica, 2008
SAU a foraggiere avvicendate	ettari	91.123	Istat, 2007
<i>di cui erba medica ed altri prati</i>	ettari	83.685	Istat, 2007
PLV (a prezzi base 2000) allevamenti zootecnici	milioni di euro	327,58	Istat, 2007
<i>di cui PLV (a prezzi base 2000) Carni</i>	milioni di euro	266,19	Istat, 2007
<b>Trasformazione</b>			
Stabilimenti di macellazione	numero	29	Anagrafe nazionale zootecnica, 2008
<i>di cui a bollo CEE</i>	numero	10	Anagrafe nazionale zootecnica, 2008
Capi macellati	numero	44.611	Istat, 2007
Produzione carne bovina (peso morto)	quintali	248.348	Istat, 2007
Imprese di trasformazione nel comparto carni	numero	196	Movimpresa, 2007
<b>Scambi con l'estero - Carni e prodotti a base di carni</b>			
Importazioni	'000 di €	20.188	Istat, 2008
<i>Peso sul totale agroalimentare</i>	%	10,40%	Elaborazioni su dati Istat, 2008
Esportazioni	'000 di €	10.711	Istat, 2008
<i>Peso sul totale agroalimentare</i>	%	7,30%	Elaborazioni su dati Istat, 2008
Saldo	'000 di €	-9.477	Istat, 2008
<i>Peso sul totale agroalimentare</i>	%	20,20%	Elaborazioni su dati Istat, 2008
<b>Domanda</b>			
Spesa annua per carne delle famiglie	€	122,57	Istat, 2006
<i>Peso sul totale agroalimentare</i>	%	24,60%	Istat, 2006
Consumo di carne bovina delle famiglie	Kg	18,3	Istat, 2006
<b>Commercializzazione e consumi</b>			
Esercizi di vendita carne e prodotti a base di carne	numero	898	Osservatorio nazionale commercio, 2007
Spesa annua per carne delle famiglie	€	122,57	Istat, 2006
<i>Peso sul totale agroalimentare</i>	%	24,60%	Istat, 2006
Consumo di carne bovina delle famiglie	Kg	18,3	Istat, 2006

Tabella 23 - Indicatori di sintesi della filiera (annate varie)  
Fonte: fonti varie

	Marche	Centro	Italia
<b>Numero</b>			
<i>Aziende</i>			
con allevamenti bovini	2.940	19.720	145.282
di cui vacche da latte	183	3.527	60.627
<i>Capi</i>			
Bovini	74.138	502.861	6.080.762
di cui Vacche da latte	4.627	110.371	1.702.657
<b>Variazioni percentuali 2007/2005</b>			
<i>Aziende</i>			
Aziende con allevamenti bovini	-27,4	-12,0	2,2
di cui vacche da latte	-34,9	-11,5	2,4
<i>Capi</i>			
Bovini	-2,0	1,1	2,5
di cui Vacche da latte	-3,7	-3,5	0,7

Tabella 24 - Aziende con allevamenti bovini e numero di capi - Anno 2007  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

	CLASSI DI CAPI								Totale
	1-2	3-5	6-9	10-19	20-49	50-99	100-499	500 e più	
<b>Valore assoluto</b>									
<i>Aziende</i>									
Marche	838	303	402	285	841	142	111	20	2.940
Italia	18.361	20.845	20.348	25.742	31.197	13.868	13.912	1.221	145.282
<i>Capi</i>									
Marche	1.174	1.194	2.829	3.765	27.775	9.854	14.838	13.991	74.138
Italia	28.191	80.260	151.292	364.458	939.139	944.414	2.537.240	1.312.278	6.080.762
<b>Variazione Percentuale 2007/2003</b>									
<i>Aziende</i>									
Marche	-41,1%	19,3%	-0,7%	-51,8%	116,2%	-17,0%	-43,4%	233,3%	-14,4%
Italia	-19,0%	6,5%	20,5%	8,9%	4,7%	-11,7%	7,3%	44,7%	2,2%
<i>Capi</i>									
Marche	-30,2%	-34,3%	-48,7%	-23,0%	99,4%	-57,5%	-32,2%	407,3%	-2,0%
Italia	-20,0%	5,2%	22,5%	11,5%	2,9%	-12,9%	5,0%	37,3%	2,5%

Tabella 25 - Aziende con allevamenti bovini e relativo numero di capi allevati. Anno 2003-2007  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

	Aziende con allevamento di bovini			Numero Bovini in termini di UBA	
	Carne	Carne e latte	Totale	Biologico	Convenzionale
Pesaro Urbino	57	4	61	1.280,3	788,8
Ancona	34	1	35	837,7	410,4
Macerata	102	1	103	1.702,2	1.406,7
Ascoli Piceno	37	2	39	280,8	716,3
<b>Regione Marche</b>	<b>260</b>	<b>8</b>	<b>268</b>	<b>2.820,7</b>	<b>2.533,4</b>

Tabella 26 - Aziende con allevamenti bovini biologici nella Regione Marche. Anno 2007  
Fonte: nostre elaborazioni su dati Assam



Classe di SAU (ha)	Capi (n.)	Aziende (n.)	Capi per azienda per classe (n.)	Media stimata dei capi per ha SAU °
Senza superficie	-	-	-	-
Meno di 1 ettaro	81	81	1,0	1,0
da 1 a 2	1.034	1	1.034,0	689,3
da 2 a 3	-	-	-	-
da 3 a 5	18.718	736	25,4	6,4
da 5 a 10	1.867	317	5,9	0,8
da 10 a 20	5.781	847	6,8	0,5
da 20 a 30	7.815	334	23,4	0,9
da 30 a 50	7.146	394	18,1	0,5
da 50 a 100	8.405	95	88,5	1,2
100 ed oltre	23.291	134	173,8	1,7
<b>TOTALE</b>	<b>74.138</b>	<b>2.940</b>	<b>25,2</b>	

° Capi per azienda della classe / Media ha SAU della classe (stima). Per esempio, per la classe da 1 a 2 ha: 1.034,0 / 1,5 = 689,3. Per le classi estreme sono stati utilizzati rispettivamente i limiti superiori ed inferiori.

Tabella 27 - Capi bovini ed aziende nella regione Marche. Anno 2007.

Fonte: ISTAT

	Pesaro Urbino	Ancona	Macerata	Ascoli Piceno	Totale	Pesaro Urbino	Ancona	Macerata	Ascoli Piceno	Totale
	<b>Allevamenti</b>					<b>Capi</b>				
Produzione latte	17	1	13	3	34	4.742	148	2.124	506	7.520
Ingrasso	16	17	17	4	54	626	768	538	130	2.062
Ingrasso per autoconsumo	13	7	13	9	42	74	20	92	20	206
Linea vacca-vitello	44	18	30	26	118	8.668	2.888	5.876	1.006	18.438
Non indicato	52	45	57	73	227	8.496	6.642	10.361	8.048	33.547
<b>Totale</b>	<b>142</b>	<b>88</b>	<b>130</b>	<b>115</b>	<b>475</b>	<b>22.606</b>	<b>10.466</b>	<b>18.991</b>	<b>9.710</b>	<b>61.773</b>

Tabella 28 - Numero di allevamenti e capi di bovini, suddivisi per tipologia. Regione Marche, Anno 2008

Fonte: nostre elaborazioni su dati Regione Marche

	Pesaro Urbino	Ancona	Ascoli Piceno	Macerata	Regione Marche
Austria	41				41
Francia	1.110	3.555	1.172	292	6.129
Germania	146			209	355
Paesi Bassi				1	1
Belgio			52		52
Polonia			60		60
Romania			257		257
Repubblica CECA		506			506
Ungheria	36				36
<b>Totale</b>	<b>1.333</b>	<b>4.061</b>	<b>1.541</b>	<b>502</b>	<b>7.437</b>

Tabella 29 - Provenienza dei Capi importati da altri Paesi nella Regione Marche. Anno 2008

Fonte: nostre elaborazioni su dati anagrafe nazionale zootecnica

	Maschi	Femmine	Totale
<b>2008</b>			
Numero bovini	20.724	50.698	71.422
di cui			
- Chianina	333	649	982
- Marchigiana	8.267	21.761	30.028
- Maremmana	97	74	171
- Romagnola	205	687	892
<b>variazione 2008/06</b>			
Numero bovini	-5,3%	-0,9%	-2,2%
di cui			
- Chianina	56,2%	34,1%	41,5%
- Marchigiana	5,4%	2,6%	3,3%
- Maremmana	86,6%	-8,1%	45,6%
- Romagnola	-6,8%	1,5%	-0,4%

Tabella 30 - Numero bovini suddiviso per sesso e per razza nella Regione Marche, 2008  
Fonte: nostre elaborazioni su dati Anagrafe Nazionale Zootecnica

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Marche</b>								
Coltivazioni agricole	764,01	745,90	774,05	666,27	748,24	765,70	700,89	692,01
Coltivazioni foraggere	71,15	67,95	68,62	63,22	61,45	61,65	61,10	61,30
Allevamenti zootecnici	334,03	319,98	321,13	319,91	320,36	317,10	311,57	327,58
Carni	269,82	254,01	255,97	254,81	257,46	254,92	250,20	266,19
<b>SETTORE AGRICOLO</b>	<b>1.271,64</b>	<b>1.228,22</b>	<b>1.251,76</b>	<b>1.144,35</b>	<b>1.227,76</b>	<b>1.230,82</b>	<b>1.166,34</b>	<b>1.182,53</b>
<b>Italia</b>								
Coltivazioni agricole	26.361,67	25.944,80	25.167,99	23.566,40	27.528,38	26.604,80	25.788,49	24.991,15
Coltivazioni foraggere	1.882,38	1.860,21	1.810,75	1.511,10	1.628,28	1.630,05	1.618,76	1.571,58
Allevamenti zootecnici	14.046,54	14.287,97	14.186,05	14.147,66	14.096,50	13.868,03	13.830,17	14.286,94
Carni	8.850,22	9.003,51	8.999,40	8.951,84	8.885,78	8.651,51	8.567,12	9.052,99
<b>SETTORE AGRICOLO</b>	<b>45.039,56</b>	<b>44.509,42</b>	<b>43.481,06</b>	<b>41.895,75</b>	<b>46.019,73</b>	<b>44.546,52</b>	<b>43.763,98</b>	<b>43.647,32</b>

Tabella 31 - Valore della produzione agricola nelle Marche ai prezzi base (in milioni di euro), valori concatenati base 2000  
Fonte: nostra elaborazione su dati ISTAT

	Macerata	Ascoli Piceno	Ancona	Pesaro Urbino	Regione Marche
Numero stabilimenti	10	7	6	6	29
- di cui a bollo CEE	2	3	1	4	10

Tabella 32 - Stabilimenti di macellazione dei bovini presenti nella Regione Marche suddivisi per provincia. Anno 2008  
Fonte: nostre elaborazioni su dati Anagrafe Nazionale Zootecnica

	Capi	Peso vivo (valori in quintali)		Resa media %	Peso morto (valori in quintali)
		Complessivo	Medio a capo		
<i>Anno 2007</i>					
Marche	44.611	248.348	5,57	58,2	144.548
ITALIA	3.960.225	19.798.369	5,00	56,5	11.185.238
Centro Italia	238.829	1.177.570	4,93	57,3	674.792
<i>Anno 2005</i>					
Marche	44.493	236.688	5,32	58,5	138.460
ITALIA	4.077.960	19.585.565	4,80	56,3	11.019.722
Centro Italia	247.254	1.187.682	4,80	57,4	682.148
<i>Variazione 2007-2005</i>					
Marche	0,3%	4,9%	4,6%	-0,3	4,4%
ITALIA	-2,9%	1,1%	4,1%	0,2	1,5%
Centro Italia	-3,4%	-0,9%	2,6%	-0,1	-1,1%

Tabella 33 - Macellazione di bovini. Anno 2007 e 2005  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

PAESE	Prodotti alimentari, bevande e tabacco		Carni e prodotti a base di carne		Prodotti alimentari, bevande e tabacco		Carni e prodotti a base di carne	
	import	export	import	export	import	export	import	export
<b>Marche</b>					<b>Italia</b>			
<i>2008</i>								
Totali	193.655	146.814	20.188	10.711	17.989.250	15.200.416	3.837.936	1.543.924
di cui UE	121.865	76.845	14.559	7.307	13.982.633	10.148.876	3.330.118	1.238.693
<i>2005</i>								
Totali	189.546	140.460	19.548	13.508	20.569.240	16.496.755	4.821.673	1.692.952
di cui UE	117.172	92.835	11.769	11.042	16.464.201	10.923.931	4.171.857	1.404.008
<i>variazione % 2008-05</i>								
Totali	2,2%	4,5%	3,3%	-20,7%	-12,5%	-7,9%	-20,4%	-8,8%
di cui UE	4,0%	-17,2%	23,7%	-33,8%	-15,1%	-7,1%	-20,2%	-11,8%

Tabella 34 - Import ed export di prodotti a base di carne e dell'industria alimentare nel suo complesso (migliaia di euro)  
Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var.% 2002/2007
Produzione, lavorazione e conservazione di carne, esclusi i volatili	81	78	76	64	62	60	-25,90%
Produzione, lavorazione e conservazione di carne di volatili	4	4	5	4	4	4	0,00%
Produzione di prodotti a base di carne	67	65	67	71	73	76	13,40%
<i>Produzione, lavorazione e conservazione di carne e di prodotti a base di carne</i>	186	2150	2189	2188	2196	196	5,40%

Tabella 35 - Imprese presenti nel comparto carni nelle Marche suddivise per singoli aggregati. Anno 2002-07  
Fonte: nostre elaborazioni su dati Infocamerie

	2004		2005		2006		Var % 2006-04	
	t	000 €	T	000 €	t	000 €	quantità	valore
carne bovina	408.297	3.488.529	411.815	3.644.604	405.353	3.850.846	-0,7%	10,4%
naturale	379.466	3.270.035	381.600	3.407.175	372.367	3.580.185	-1,9%	9,5%
elaborata	28.829	218.494	30.217	237.426	32.984	270.666	14,4%	23,9%
manzo+vitellone	242.123	1.945.063	240.631	2.024.971	237.152	2.139.488	-2,1%	10,0%
vitello	166.172	1.543.466	171.185	1.619.634	168.203	1.711.358	1,2%	10,9%

Tabella 36 - Evoluzione dei consumi domestici di carne in Italia  
Fonte: nostre elaborazioni su dati Ismea-AcNielsen

	Carni bianche	Carni bovine	Carni di maiale
Marche	82,2	78,7	59,2
Centro	78,0	77,7	51,9
Italia	74,3	74,1	48,3

Tabella 37 - Persone di 3 anni e più per consumo di carni almeno qualche volta alla settimana. Anno 2006 (per 100 persone della stessa zona)

Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT

Ancona	Ascoli Piceno	Macerata	Pesaro Urbino	Regione Marche
<i>Anno 2007</i>				
195	271	211	221	898
<i>Variazione 2005-2007</i>				
-6,2%	1,1%	1,9%	-0,9%	-0,8%

Tabella 38 - Consistenza degli esercizi di carne e prodotti a base di carne con sede fissa nella regione Marche suddivisi per province

Fonte: nostra elaborazione su dati Osservatorio nazionale del commercio

	Bovina		Manzo+Vitellone		Vitello	
	Quota %	Var. 2006/05	Quota %	Var. 2006/05	Quota %	Var. 2006/05
Distribuzione moderna <sup>1</sup>	66,3	1,4	72,8	1,2	57	1,7
Distribuzione tradizionale <sup>2</sup>	31,9	-1	25,6	-0,8	40,9	-1,2
Altro <sup>3</sup>	0,8	-0,1	0,8	-0,3	0,7	0,2

<sup>1</sup>Super+iper+lib.servizio+discount

<sup>2</sup>Totale tradizionali+ambulanti+mercati rionali

<sup>3</sup>Cash&carry+grossisti+spacci

Tabella 39 - Ripartizione percentuale degli acquisti domestici di carne bovina per area geografica e canali distributivi

Fonte: Ismea-AcNielsen

## Traccia per le interviste ai testimoni qualificati

1. Presentazione dell'intervistatore e della ricerca (anticipata via e-mail)
2. Le funzioni dell'organizzazione in cui opera l'intervistato, rapporti con altri soggetti/o istituzioni (sistema produttivo).
3. Posizionamento nel sistema
4. Il ruolo dell'intervistato nell'organizzazione
5. Caratteristiche generali dell'organizzazione nell'ambito della filiera, anche per i quesiti che seguono (es. risorse umane, presenza sul territorio, dimensione aziendale)
6. Tipologie dei servizi/prodotti erogati
7. Destinatari dei servizi/prodotti (per categorie e per area).
8. Quali servizi/prodotti sono maggiormente richiesti e da chi (anche in termini dinamici)
9. Quali eventuali nuovi servizi/prodotti bisognerebbe sviluppare e perché
10. Che valore/ruolo assegna all'allevamento bovino estensivo da carne regionale in relazione alla sua esperienza professionale?
11. Elencare le principali criticità che riguardano la filiera bovina estensiva da carne (in ordine di priorità decrescente)
12. Quali sono le parole chiave per lo sviluppo della filiera regionale ?
13. Quali sono le categorie di soggetti che maggiormente possono determinare lo sviluppo ?
14. Vincoli e opportunità della normativa di settore e del PSR in particolare
15. Se fossero disponibili risorse consistenti per cofinanziare un intervento specifico lungo la filiera, come si potrebbe agire e perché?
16. Nel PSR è prevista una priorità per progetti integrati di filiera (ricordare il concetto): quali sono le principali questioni che possono determinare o meno il successo di questo approccio?
17. C'è una domanda che non è stata fatta che invece bisognerebbe porsi?
18. Consigli per altri referenti da contattare (elenco rappresentanti dei gruppi di categorie di operatori e istituzioni)
19. Consigli per altri imprenditori zootecnici da contattare
20. Indirizzo e-mail e altri riferimenti utili