

FiBio

Le filiere biologiche: progetto per l'analisi della  
distribuzione del valore, lo studio della certificazione di  
gruppo, la formazione e la tracciabilità

# Catena del valore della filiera carne bovina biologica

**Ismea, 2022**



**Coordinamento tecnico**

Antonella Giuliano

**Gruppo di lavoro**

Antonella Giuliano, Riccardo Meo, Alessandro Trotta

**Hanno collaborato**

Giuseppe Fornaciari, Gianluigi Sagarriga Visconti, Franco Torelli

## Sommario

Introduzione.....	5
Executive summary .....	5
Il contesto della filiera della carne bovina .....	9
Il quadro delle principali grandezze .....	9
Allevamenti e consistenze .....	9
I sistemi di allevamento in Italia .....	11
Ripartizione geografica degli allevamenti.....	12
La macellazione.....	13
Distribuzione al dettaglio e consumi .....	15
Il quadro dei rapporti di filiera.....	16
La filiera della carne bovina biologica.....	19
Le consistenze e i volumi .....	19
Le caratteristiche degli allevamenti.....	22
Le barriere .....	22
La barriera dei costi .....	23
Make or buy.....	24
La diversificazione nelle imprese di macellazione e di lavorazione.....	26
I canali commerciali.....	27
Le tendenze del consumo .....	28
I prezzi .....	29
I risultati dell'indagine svolta sul campione .....	30
I modelli oggetto di indagine .....	30
Le metodologie per il campionamento delle aziende .....	32
La fase dell'allevamento.....	32
Le caratteristiche di base del campione .....	32
Razze allevate.....	35
Esterneizzazione delle attività di lavorazione .....	36
Canali di vendita.....	36
Le principali considerazioni degli allevatori intervistati .....	37
La fase della macellazione.....	39
Costi e catena del valore.....	43
Allevamenti nella filiera non integrata.....	43
Allevamenti integrati.....	44

Costi dell'impresa di macellazione .....	45
Lavorazione per disosso - sottovuoto e per preparazione di vaschette pronte al consumo .....	46
Catena del valore nella filiera non integrata.....	47
La logistica.....	49
Trasporto da allevamento non integrato a valle al cliente .....	49
Trasporto fra azienda integrata e soggetti terzi.....	49
Trasporto del capo in macello .....	50
Trasporto da macello/laboratorio e clienti.....	51
Il rapporto con la Gdo.....	51
Numero consegne settimanali da macelli/laboratorio a clienti.....	52
Costi del biologico e del convenzionale .....	53
Conclusioni .....	53

## Introduzione

Il presente report riguarda la filiera della carne bovina biologica e si compone di una parte descrittiva (frutto di un'analisi desk e di 15 interviste con operatori e testimoni privilegiati) e di sezioni di maggior dettaglio finalizzate a evidenziare, per alcuni percorsi di filiera, la distribuzione del valore tra i vari operatori economici.

## Executive summary

Il numero di capi bovini biologici (latte e carne) in Italia per il 2021 si aggira intorno alle 400.000 unità, con un'incidenza di circa il 7% sul patrimonio bovino complessivo. Di questi, circa 160 mila possono essere attribuiti ad allevamenti da carne o misti.

Nel settore della carne bovina biologica sono prevalenti le aziende di piccola dimensione a conduzione familiare (la media dei capi presenti si colloca sui 21-22 capi); non mancano però allevamenti di dimensioni ben più consistenti. La dimensione intermedia può essere problematica; per esempio, nel caso degli allevamenti integrati, non consente di servire la grande distribuzione e rende allo stesso tempo difficile collocare l'intera produzione tramite vendita diretta.

Una parte dei produttori è entrata in questa filiera per un fatto etico/ideologico; altri per ricevere i contributi relativi a questo tipo di produzione; più recentemente stanno emergendo imprenditori che hanno convertito o stanno convertendo le loro aziende per una precisa scelta imprenditoriale.

Il differenziale di prezzo tra bio e convenzionale è però ritenuto da molti produttori insufficiente per fare fronte alle spese da sostenere, probabilmente a causa di una domanda non sufficientemente sensibilizzata sulle valenze del bio. Tale percezione è cresciuta nel primo semestre del 2022.

Tra le barriere alla conversione al bio, si segnala il timore di molti allevatori convenzionali di fare un salto nel vuoto, ossia di andare a produrre con una complessità maggiore e a un costo superiore senza avere la sicurezza di spuntare un prezzo sufficiente sul mercato.

L'insieme dei costi fa sì che l'Italia non possa essere competitiva rispetto a un capo biologico polacco o austriaco, tanto che la distribuzione si rivolge anche alla carne estera, che ha prezzi inferiori. La filiera è resa complessa proprio dal flusso in entrata proveniente da altri paesi.

Un problema attuale è dato dal consistente incremento avvenuto nei costi di produzione (in modo particolare cereali ed energia), mentre i prezzi di vendita sono rimasti sostanzialmente stabili.

Il mercato finale della carne bovina biologica italiana si colloca attorno alle 8 mila tonnellate, per un valore, stimato in base ai prezzi al consumo, pari a 160 milioni di euro, ossia lo 0,8% della carne bovina complessivamente consumata.

La domanda della carne bovina biologica è in crescita; una crescita leggera in termini di quantità. Da un lato, il consumo di carne rossa è in fase di contrazione. Dall'altro, è aumentato l'interesse verso il biologico, in virtù di una maggiore sensibilità del consumatore rispetto alla salute e all'alimentazione. Non si può tuttavia ignorare un problema, sottolineato da diversi operatori: parte dei consumatori biologici sono vegani o vegetariani, e vivono quindi con indifferenza la presenza di carne bovina biologica.

È anche per questo che la carne bovina biologica ha una presenza sugli scaffali poco rilevante, gli stessi punti vendita specializzati nel bio hanno un numero di referenze ridotto, in certi casi non la trattano affatto.

Non essendovi una domanda vivace di biologico, talvolta la carne proveniente da capi biologici viene venduta come convenzionale, perdendo così l'auspicato valore aggiunto. In altri termini, essendo in Italia l'organizzazione della filiera bio piuttosto carente, una parte degli allevatori si certifica bio, poi vende il prodotto come convenzionale in quanto è difficile fare un percorso di filiera senza un'organizzazione efficiente.

Se la destinazione è l'Horeca o una parte della Gdo, poi, spesso non si riescono a utilizzare tutte le parti del capo come bio, per cui le restanti sono vendute come carne convenzionale.

Molte grandi imprese di macellazione non hanno linee biologiche o al massimo hanno linee bio con quantitativi veramente minoritari rispetto al loro volume di attività. Si stima che le imprese di macellazione italiane che macellano capi bovini biologici siano comprese in un range fra 60 e 70 unità, includendo sia gli impianti che macellano in conto proprio, sia quelli che macellano in conto terzi.

Per l'analisi dei costi e della catena del valore, questo studio ha affrontato due modelli:

- la filiera non integrata, o filiera lunga, composta a monte da allevamenti a ciclo chiuso e a valle da imprese di macellazione e/o sezionamento/lavorazione (come attività in conto proprio); nella filiera lunga, quindi, gli allevamenti non sono integrati a valle e vendono i capi vivi a grossisti o a imprese di macellazione;
- la filiera integrata, costituita dagli allevamenti (anche essi a ciclo chiuso) che si occupano anche delle attività a valle rispetto a quella zootecnica, quindi della macellazione e del sezionamento della carne, e naturalmente della commercializzazione della carne.

Questa seconda tipologia è costituita da aziende zootecniche biologiche che vendono una parte significativa della loro produzione in canali commerciali corti o diretti. Per queste imprese, si pongono alcune scelte di tipo "make or buy" relative soprattutto alle fasi della macellazione e della lavorazione successiva. Nella maggior parte dei casi, la macellazione, per tutta una serie di fattori legislativi, sanitari ed economici, è in misura preponderante realizzata all'esterno dell'allevamento, ricorrendo a macellatori in conto terzi, mentre più variegata è la situazione riguardante il laboratorio di sezionamento e preparazione dei tagli.

La fase del sezionamento e della lavorazione in tagli può essere effettuata dall'impresa di macellazione, dall'allevatore che dispone di un proprio laboratorio, da cooperative di allevatori, da commercianti, macellerie o da imprese il cui core business è proprio questa attività.

L'indagine svolta ha evidenziato che, nell'ambito della filiera non integrata, gli allevamenti vedono un totale di costi espliciti, diretti e generali, pari a 660 euro a capo, a cui si devono aggiungere 74 euro attribuibili alla manodopera familiare e soprattutto 580 euro come valore della produzione propria di foraggi. Considerando un prezzo medio di vendita del capo di poco inferiore a 1.400 euro, si ricava un margine netto (differenza fra il prezzo di vendita e i costi espliciti e impliciti) di 72 euro (sempre per capo). Non si devono però dimenticare il meccanismo di compensazione dell'Iva, i contributi pubblici e le diverse tipologie di premi, sensibilmente variabili da azienda ad azienda.

Il costo di macellazione non presenta sostanziali differenze fra capi biologici e capi convenzionali. Per la sola macellazione vera e propria, il costo si colloca sui 110 euro per capo, a cui occorre aggiungere le spese di distribuzione e di vendita, oltre a un margine netto di qualche punto percentuale.

La lavorazione che consente di ottenere il prodotto sezionato e disossato nei vari tagli ha mediamente un costo complessivo di 270 euro a capo. La fase successiva, per ottenere le vaschette pronte per il consumo, ha un costo di 830 euro a capo. In entrambi i casi, la componente più rilevante è quella del lavoro.

Per quanto riguarda la catena del valore, la vendita di carne bio al consumatore finale porta a un ricavo medio di poco meno di 4.600 euro a capo (Iva esclusa), di cui il 30% (circa 1.400 euro) è costituito dal ricavo dell'allevatore. Considerando che in diversi casi fra allevatore e macello intervengono intermediari, il prezzo di acquisto dell'impresa di macellazione si colloca sui 1.600-1.700 euro.

Il prezzo di vendita del capo, dopo la sua macellazione, attorno ai 1.850 euro a capo, rappresenta il 40% di quello che sarà il suo prezzo al consumatore finale. Il margine netto del macellatore cresce se si tengono in considerazione i ricavi derivanti dalla valorizzazione dei sottoprodotti, molto difficili da stimare.

Aggiungendo le attività legate al sezionamento e al confezionamento in vaschetta si arriva a un valore di 3.120-3.130 euro, ovvero il 68% del valore del capo a prezzi finali.

In diversi casi intervengono, prima del distributore al dettaglio, intermediari logistici/commerciali (oppure la piattaforma distributiva - Ce.Di.), il cui margine commerciale (differenza tra il prezzo di vendita del prodotto e il suo costo di acquisto) è stimabile intorno ai 250 euro.

Si arriva così a un prezzo medio d'acquisto del prodotto in vaschetta da parte della distribuzione al dettaglio sui 3.400 euro (sempre con riferimento a un capo), cifra che costituisce il 74% del prezzo finale al consumatore.

Infine, il retailer si caratterizza per un margine commerciale stimabile sui 1.200 euro, corrispondente a un ricarico del 38-39%.

Presso gli allevatori integrati, il principale capitolo di spesa è rappresentato dai costi diretti, i cui tre item principali sono l'acquisto degli alimenti con il 14%, la voce energia e acqua con quasi il 10% (dati riferiti al 2021) e la commercializzazione e lavorazione in azienda con il 9%. Ci sono poi i costi generali con il 16% e i costi impliciti attribuiti alla manodopera familiare (quasi il 14%) e alla produzione di foraggi (10%). In valori assoluti, il costo medio sostenuto dall'allevatore è pari a circa 2.400 euro. Il prezzo di vendita si colloca sui 2.650 euro, media dei capi commercializzati come tali alle imprese di macellazione e della carne che invece è venduta al consumatore finale o al retailer.



## Il contesto della filiera della carne bovina

### Il quadro delle principali grandezze

**TABELLA 1. LE PRINCIPALI GRANDEZZE DEL SETTORE, 2020-2021**

N. allevamenti bovini da carne	92.451
N. allevamenti bovini misti carne e latte	17.682
N. capi in allevamenti bovini da carne - milioni	2,46
N. capi in allevamenti bovini misti carne e latte - milioni	0,49
N. capi destinati alla macellazione - milioni	2,67
N. imprese di macellazione carni rosse	1.020
N. stabilimenti di sezionamento	1.837
Consumo apparente pro capite - kg/anno	16,8

Fonte: elaborazioni Ismea su dati ISTAT e Anagrafe Nazionale Zootecnica

**TABELLA 2. LE GRANDEZZE DEL SETTORE IN MIGLIAIA DI TONNELLATE EQUIVALENTI CARNE, 2020**

Produzione interna	514
Importazioni di animali vivi	240
Esportazioni di animali vivi	1
Produzione netta	753
Importazioni di carne	383
Esportazioni di carne	145

Fonte: elaborazioni Ismea su dati ISTAT e BDN Anagrafe Nazionale

Il tasso di autoapprovvigionamento, ovvero la quota di animali vivi, nati e cresciuti in Italia, si colloca sul 53%.

L'import di animali vivi - prevalentemente costituito da capi destinati all'ingrasso - rappresenta circa un terzo dei volumi complessivi di importazione, mentre i restanti due terzi sono costituiti da carni e preparazioni (fonte: elaborazione RRN-Ismea su dati ISTAT).

### Allevamenti e consistenze

Il patrimonio bovino nazionale al 2021 (filiera carne e orientamento misto) era di 2,95 milioni di capi, di cui 2,46 riferibili alla filiera carne, 0,49 a orientamento misto (fonte: Anagrafe Nazionale Zootecnica).

Si stima che i capi che appartengono alle razze autoctone siano circa 500 mila (fonte: ISMEA su dati ISTAT)

Gli allevamenti bovini al 31/12/2021 erano 17,7 mila a orientamento misto, 92,5 mila a orientamento carne (fonte: Anagrafe Nazionale Zootecnica). Gli allevamenti a indirizzo specifico carne presentano una dimensione media intorno ai 27 capi.

Piemonte, Veneto e Lombardia esprimono il 54% del patrimonio bovino degli allevamenti a indirizzo carne e il 30% circa della numerosità di allevamenti.

L'allevamento del bovino da carne in Italia è contraddistinto da un forte bipolarismo, che vede da un lato la presenza di numerose aziende di piccole dimensioni, e dall'altro grandi allevamenti con una connotazione di tipo intensivo.

**TABELLA 3. PATRIMONIO BOVINO AL 31.12.2021**

	allevamenti da carne		allevamenti a orientamento misto		Totale	
	capi	%	capi	%	capi	%
Abruzzo	38.456	1,6%	6.975	1,4%	45.431	1,5%
Basilicata	46.907	1,9%	19.877	4,1%	66.784	2,3%
Bolzano	1.193	0,0%	37.078	7,6%	38.271	1,3%
Calabria	72.722	3,0%	18.311	3,8%	91.033	3,1%
Campania	79.342	3,2%	43.563	8,9%	122.905	4,2%
Emilia-Romagna	85.854	3,5%	468	0,1%	86.322	2,9%
Friuli V.G.	10.145	0,4%	3.819	0,8%	13.964	0,5%
Lazio	112.927	4,6%	13.975	2,9%	126.902	4,3%
Liguria	8.847	0,4%	1.582	0,3%	10.429	0,4%
Lombardia	332.652	13,5%	93.686	19,2%	426.338	14,4%
Marche	39.626	1,6%	1.193	0,2%	40.819	1,4%
Molise	13.849	0,6%	8.616	1,8%	22.465	0,8%
Piemonte	512.640	20,8%	56.149	11,5%	568.789	19,3%
Puglia	52.742	2,1%	63.520	13,0%	116.262	3,9%
Sardegna	206.371	8,4%	33.768	6,9%	240.139	8,1%
Sicilia	254.353	10,3%	38.364	7,9%	292.717	9,9%
Toscana	64.807	2,6%	1.168	0,2%	65.975	2,2%
Trento	5.437	0,2%	3.014	0,6%	8.451	0,3%
Umbria	43.719	1,8%	1.737	0,4%	45.456	1,5%
Valle d'Aosta	1.075	0,0%	32.419	6,6%	33.494	1,1%
Veneto	479.498	19,5%	8.704	1,8%	488.202	16,5%
Italia	2.463.162	100,0%	487.986	100,0%	2.951.148	100,0%

Fonte: Anagrafe Nazionale Zootecnica

**TABELLA 4. ALLEVAMENTI BOVINI AL 31.12.2021**

	allevamenti da carne		allevamenti a orientamento misto		Totale	
	n	%	n	%	n	%
Abruzzo	3.569	3,9%	283	1,6%	3.852	3,5%
Basilicata	1.908	2,1%	586	3,3%	2.494	2,3%
Bolzano	88	0,1%	3.120	17,6%	3.208	2,9%
Calabria	6.276	6,8%	1.948	11,0%	8.224	7,5%
Campania	7.534	8,1%	1.982	11,2%	9.516	8,6%
Emilia-Romagna	2.822	3,1%	27	0,2%	2.849	2,6%
Friuli V.G.	1.115	1,2%	196	1,1%	1.311	1,2%
Lazio	10.772	11,7%	437	2,5%	11.209	10,2%
Liguria	724	0,8%	236	1,3%	960	0,9%
Lombardia	8.006	8,7%	1.705	9,6%	9.711	8,8%
Marche	3.074	3,3%	31	0,2%	3.105	2,8%
Molise	1.474	1,6%	447	2,5%	1.921	1,7%
Piemonte	9.705	10,5%	662	3,7%	10.367	9,4%
Puglia	1.947	2,1%	1.284	7,3%	3.231	2,9%
Sardegna	7.682	8,3%	1.266	7,2%	8.948	8,1%
Sicilia	9.085	9,8%	807	4,6%	9.892	9,0%
Toscana	3.409	3,7%	38	0,2%	3.447	3,1%
Trento	391	0,4%	333	1,9%	724	0,7%
Umbria	3.027	3,3%	42	0,2%	3.069	2,8%
Valle d'Aosta	118	0,1%	1.886	10,7%	2.004	1,8%
Veneto	9.725	10,5%	366	2,1%	10.091	9,2%
Italia	92.451	100,0%	17.682	100,0%	110.133	100,0%

Fonte: Anagrafe Nazionale Zootecnica

### I sistemi di allevamento in Italia

Possono essere individuati differenti sistemi aziendali.

La prima tipologia è rappresentata dalle aziende che allevano vitelli a carne bianca di razze da latte, ingrassati fino a un peso di circa 250 kg e cresciuti fino a un'età di 6-7 mesi. La produzione avviene spesso nelle zone dedite all'allevamento di vacche da latte, quindi essenzialmente in Lombardia e Veneto.

La seconda tipologia può essere individuata nelle aziende che praticano sistemi intensivi, finalizzati all'allevamento di vitelloni leggeri o pesanti. In alcuni mercati viene richiesta la carne di scottona, che deriva da una manza non ingravidata, sottoposta all'ingrasso con le stesse tecniche dei vitelloni pesanti.

L'ultima categoria è ascrivibile al vitellone in allevamenti estensivi, realizzato in buona parte in Piemonte, nell'Appennino centro-meridionale e nelle isole, spesso attraverso la linea vacca-vitello.

Rispetto all'**orientamento produttivo**, l'azienda può essere solo zootecnica, se l'attività assolutamente dominante è quella dell'allevamento, oppure mista, se vengono praticate anche altre attività agricole.

Rispetto alla **specie zootecnica** allevata, l'allevamento può essere specializzato sulla specie bovina oppure promiscuo, se praticato su più di una specie.

Rispetto all'**indirizzo produttivo** prevalente l'azienda può essere:

- da latte, se praticato con animali di razze specializzate per la produzione del latte;
- da carne, se praticato con animali di razze prevalentemente da carne (specializzate oppure rustiche);
- duplice, se praticato con animali a duplice attitudine produttiva (latte e carne).

In riferimento alla **modalità di conduzione** degli animali, l'allevamento può essere brado, se gli animali sono mantenuti per tutto l'anno all'aperto, semibrado, se gli animali sono mantenuti all'aperto per alcuni periodi, oppure stallino, se gli animali sono mantenuti per tutto l'anno esclusivamente in stalla.

Rispetto alla **modalità di gestione** dell'azienda, l'allevamento può essere intensivo (alti carichi unitari per ettaro), semintensivo (forme intermedie di carichi unitari per ettaro), estensivo (bassi carichi unitari per ettaro).

### Ripartizione geografica degli allevamenti

L'allevamento da carne, pur concentrato nella Pianura Padana, è importante anche nell'economia di altre regioni. Nelle aree meridionali le aziende sono molte ma di piccole dimensioni.

**Il Veneto** rappresenta la prima regione italiana per il vitellone intensivo, con netta prevalenza delle grandi aziende. La tipologia d'allevamento più diffusa è quella a ciclo aperto, finalizzata all'ingrasso di ristalli di origine francese.

**Il Piemonte** si caratterizza per la presenza di allevamenti sia a ciclo aperto (ingrasso di ristalli francesi) sia a ciclo chiuso (linea vacca-vitello).

**La Lombardia** vede come allevamenti maggiormente diffusi quelli finalizzati all'ingrasso di vitelli a carne bianca provenienti da aziende da latte prevalentemente regionali. Si tratta di realtà caratterizzate da consistenti concentrazioni di animali, che spesso hanno una fisionomia industriale.

**In Emilia-Romagna** le tipologie aziendali più diffuse sono rappresentate da realtà medio-piccole.

**Le regioni centro-meridionali** sono caratterizzate dalla presenza di aziende di piccole e medie dimensioni, che allevano prevalentemente razze autoctone in sistemi di tipo

estensivo. Elevata è l'incidenza della linea vacca-vitello con una concentrazione maggiore in Sicilia e Sardegna.

### La macellazione

L'industria italiana di macellazione bovina si caratterizza per un'attività di base di macellazione dei capi, alla quale si sono nel tempo affiancate (non necessariamente nelle stesse imprese) altre due fasi di lavorazione, ossia il sezionamento e il confezionamento delle carni pronte. Oggi viene prodotta una vasta gamma di referenze, in tanti casi tagli e porzioni di carne più piccoli, in quanto sempre più richiesti. Esiste poi l'attività di lavorazione dei sottoprodotti della macellazione.

Pur in presenza di un processo di concentrazione dei vari step (macellazione, lavorazione, confezionamento) in Italia i macelli e i sezionatori restano comunque tanti; all'interno di questi grandi numeri non è raro ritrovare situazioni particolari come, ad esempio, macelli che lavorano anche solo 5 capi a settimana, oppure che operano in deroga in quanto privi del bollo CE.

In termini di capi macellati, il 50% delle macellazioni è riconducibile alle prime 10 aziende, localizzate tra Emilia-Romagna, Puglia, Veneto, Piemonte e Campania. Pressoché esclusivo risulta l'impiego di capi nazionali che, sulla base dei dati dell'Anagrafe Nazionale Zootecnica, rappresentano il 98% del totale dei capi macellati in Italia. Tale situazione è determinata dal forte ricorso all'estero di capi d'allevamento che subiscono la fase dell'ingrasso in Italia.

**TABELLA 5. CAPI BOVINI MACELLATI NEL 2021 PER CATEGORIA**

	Capi (000)	Peso vivo (000 t)	Peso morto (000 t)	Peso vivo a capo (kg)	Peso morto a capo (kg)
Totale bovini	2.666,6	1.239,9	721,7	465,0	270,7
Vitelli minori di 8 mesi	550,2	118,8	71,8	216,0	130,6
Vitelli da 8 mesi e più	43,8	11,0	6,7	251,8	152,9
Vitelloni maschi e manzi	879,9	503,4	300,8	572,1	341,9
Vitelloni femmine	649,9	320,5	189,4	493,2	291,4
Buoi	4,5	2,1	1,2	479,9	270,3
Tori	13,6	8,1	4,5	599,0	333,5
Vacche	524,7	275,9	147,2	525,8	280,6

Fonte: Istat

**TABELLA 6. CAPI BOVINI MACELLATI NEL 2021 PER MESE**

	Capi (000)	Peso vivo (000 t)	Peso morto (000 t)
Gennaio	208,5	94,9	54,0
Febbraio	197,2	87,6	48,9
Marzo	236,2	119,4	66,6
Aprile	210,9	106,0	59,4
Maggio	216,4	96,5	53,4
Giugno	208,5	93,6	56,6
Luglio	218,7	99,6	60,9
Agosto	220,6	99,2	59,7
Settembre	234,2	105,6	64,0
Ottobre	229,1	102,6	61,2
Novembre	237,3	108,5	63,2
Dicembre	248,9	126,3	73,8

Fonte: Istat

**TABELLA 7. CAPI BOVINI MACELLATI NEL 2021: LE PRINCIPALI CIFRE IN SINTESI**

Capi (milioni)	2,67
Peso vivo (milioni t)	1,24
Peso morto (milioni t)	0,72
Carne (milioni t)	0,57
Peso vivo a capo (kg)	464
Peso morto a capo (kg)	270
Resa da peso vivo a peso morto (%)	58
Resa da peso morto a carne (%)	79

Fonte: elaborazione su dati Ministero della Salute e ISTAT

**TABELLA 8. ETÀ MEDIA ALLA MACELLAZIONE**

	Mesi
Vitello	5-6
Vitellone intensivo leggero	14-16
Vitellone intensivo pesante	16-20
Vitellone estensivo	18-24

Fonte: elaborazione Ismea su dati di varie fonti

**TABELLA 9. STABILIMENTI DI MACELLAZIONE E SEZIONAMENTO DI CARNI BOVINE IN ITALIA (2021)**

Tipologia di impianto	n.
Macelli	1.020
Stabilimenti di sezionamento	1.837

Fonte: Ministero della Salute

**TABELLA 10. LE PRINCIPALI AZIENDE DI MACELLAZIONE IN ITALIA, 2019**

Azienda	Regione	Fase	Capacità produttiva (000 capi/anno)	Sede	Fatturato (milioni di euro)
Inalca Spa	Emilia R.	M -S	422	Castelvetro - MO	1.198
Siciliani Spa	Puglia	M -S	350	Palo del Colle - BA	233
Olivieri Spa	Veneto	M -S	130	Pastengo - VR	105
Vercelli Spa	Piemonte	M -S	64	Formigliana - VC	86
Realbeef Srl	Campania	M -S	58	Rocca San Felice - AV	41
Co.Ma.Ca. Soc. Coop.	Veneto	M -S	55	San Martino Lupari - PD	
Operti Snc	Piemonte	M -S	54	Centallo CN	
Rosso Spa	Piemonte	M -S	48	Torino	
Vicentini Carni Spa	Veneto	M -S	43	Salizzole - VR	88
C.L.A.I. Sca	Emilia R.	M -S	43	Imola - BO	290
Bencarni Spa	Veneto	M -S	38	Nogarole - VR	146
Bugin	Veneto	M	35	Santa Maria di Sala - VE	60
Pellizzari Carni Snc	Veneto	M	32	Loria - TV	
Mario Troni Srl	Lombardia	M -S	22	Monzambano - MN	21
Indal Srl	Lombardia	M -S	22	Montichiari - BS	51
Faccia F.Ili Srl	Piemonte	M -S	22	Ceva - CN	98
<b>Totale</b>			<b>2.877</b>		

M: macellazione; S: sezionamento

Fonte: elaborazione su dati Ministero della Salute

### Distribuzione al dettaglio e consumi

Le carni bovine, in termini di spesa delle famiglie, rappresentano la tipologia più rilevante fra le carni. Nell'ultimo biennio hanno fatto rilevare un incremento delle vendite nel canale retail, che non è comunque stato sufficiente a compensare le perdite determinate dalla chiusura dei canali Horeca.

La tendenza di fondo dei consumi è quella di un calo legato, tra l'altro, a considerazioni di natura salutistica, a una sempre più sentita necessità di rispetto dell'ambiente, oltre

che a scelte di tipo etico. Nel corso dell'ultimo decennio il consumo pro capite di carni bovine fresche si è mediamente ridotto di oltre il 2% all'anno.

L'attuale livello stimato dei consumi pro-capite di carni bovine si attesta sui 16,8 kg annui.

Il canale retail, attraverso cui si realizza la quota prevalente dei consumi finali, risulta caratterizzato da un'incidenza preponderante - soprattutto nelle aree settentrionali del Paese - della distribuzione moderna. Quest'ultimo canale commerciale detiene tuttavia, nell'ambito della carne bovina, una quota di mercato che è di diversi punti percentuali inferiore rispetto a quella detenuta per gli altri prodotti freschi. La ripartizione degli acquisti domestici di carne bovina per canale (in valore) vede infatti le grandi superfici di vendita collocarsi sul 55%; se si includono anche i discount e il libero servizio, si arriva intorno al 65-70%. Oltre a una piccola quota che viene commercializzata dopo ulteriori lavorazioni finalizzate a trasformare la carne fresca in preparazioni e conserve, la restante quota è attribuibile ai punti vendita tradizionali, compresi gli ambulanti (fonte: stime basate su dati ISMEA - Nielsen). La distribuzione tradizionale riguarda solitamente i negozi specializzati, ossia le macellerie, la cui quota in altri paesi è compresa fra il 5 e il 10%. Questa quota quindi sul territorio italiano è decisamente maggiore.

Le macellerie sono circa 28.900 (fonte: Ministero Sviluppo Economico, 2020), in alcuni casi hanno un laboratorio di sezionamento con bollo CE, ma sono situazioni poco frequenti. In altri casi, ancora meno frequenti, la macelleria acquista l'animale vivo poi lo fa macellare.

Le macellerie che sono rimaste sul mercato si sono trasformate rispetto al passato, sono diventate vere e proprie botteghe della carne diversificando la loro proposta.

Alle macellerie si aggiungono 339 ipermercati, 8.805 supermercati e superstore, 10.553 punti vendita a libero servizio e 5.385 discount (fonte: Ministero Sviluppo Economico, Nielsen, 2020).

### Il quadro dei rapporti di filiera

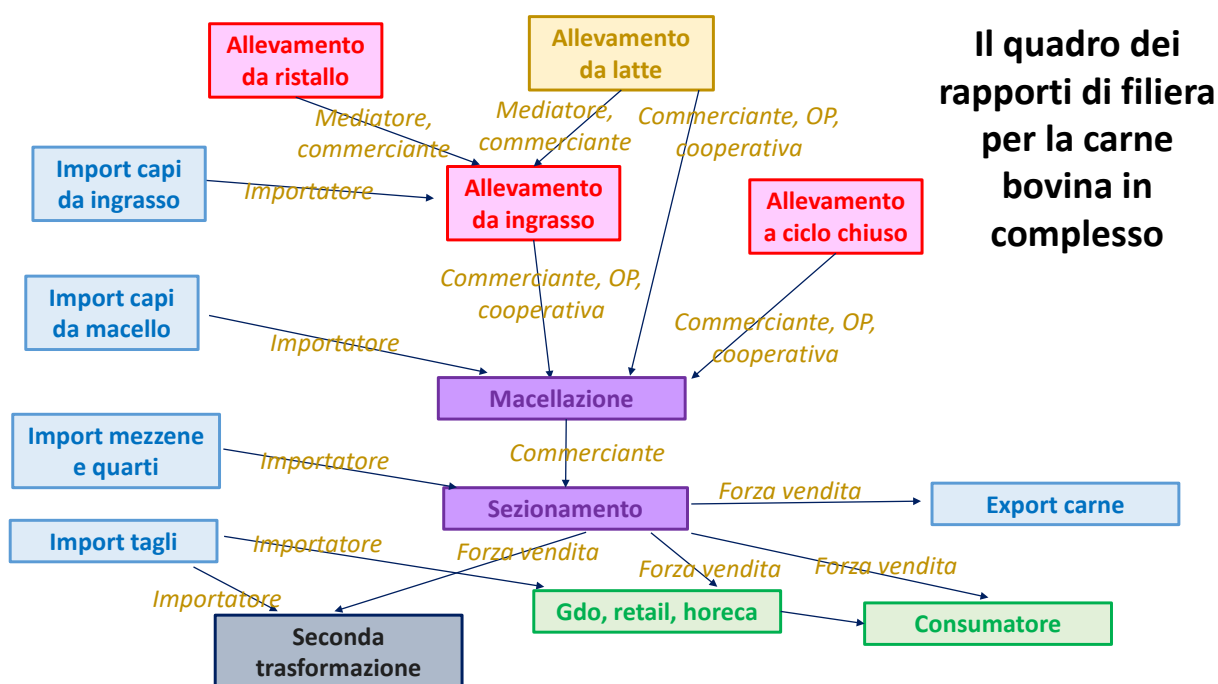
Il settore delle carni bovine, in Italia, presenta diverse criticità riconducibili alla struttura organizzativa e alla frammentarietà della filiera, sia nella fase di allevamento che nell'attività di macellazione, frammentazione che risulta particolarmente accentuata in alcune aree. Si riscontra, infatti, la mancanza di un coordinamento organizzato tra le varie fasi.

I costi di produzione in Italia, che in maggior parte sono rappresentati da voci difficilmente comprimibili quali le spese di alimentazione e di acquisto del ristallo, sono tra i più alti di Europa e superiori a quelli dei Paesi dell'Est o del Mercosur. A questi costi si affianca la forte dipendenza dall'estero, fattore assolutamente rilevante per la competitività del comparto.



La filiera produttiva si presenta articolata sotto il profilo strutturale e organizzativo, per l'elevata presenza degli operatori coinvolti. La complessità dei canali commerciali, soprattutto in alcune aree, rappresenta un aspetto problematico.

**Grafico 1. I principali flussi nella filiera della carne bovina**



Fonte. elaborazioni Ismea

Il quadro dei rapporti di filiera tracciato nello schema precedente è una semplificazione rispetto a una realtà che presenta innumerevoli sfaccettature e varianti.

Intanto, non sono infrequenti le forme di integrazione verticale nell'ambito dei diversi step, a monte o a valle, che proiettate all'estremo possono anche sfociare nel rapporto di vendita diretta allevatore - consumatore privato (a volte tramite macellerie aziendali proprie) o allevatore - dettagliante locale (filiera corta). Ma non è certo questa la forma organizzativa che caratterizza la maggior parte della produzione.

Se non sotto forma di vera e propria integrazione verticale, i rapporti fra gli operatori possono a volte concretizzarsi in meccanismi di coordinamento, dove le associazioni di produttori svolgono un ruolo di agevolazione della transazione oppure di vera e propria gestione della commercializzazione. In altri casi, l'allevatore può conferire i propri animali a cooperative di allevatori o a consorzi agrari.

La raccolta dei capi e la selezione di partite omogenee avvengono in molti casi ad opera di società di intermediazione commerciale tra l'allevamento a ciclo aperto e quello per

l'ingrasso. Queste società si occupano anche del trasporto fino ai centri di ingrasso. Ciò vale anche per i capi di provenienza estera.

Spesso, nel percorso tra l'azienda zootecnica e il macello operano figure di intermediazione commerciale, che acquistano i capi - soprattutto dalle piccole aziende - e li vendono ai macelli. Altri intermediatori possono intervenire fra l'impresa di macellazione e il laboratorio di disosso, sezionamento e porzionatura delle carni. I loro ruoli principali sono:

- contribuire a creare quelle masse critiche di prodotto che l'offerta non riesce a generare;
- garantire in modo costante l'approvvigionamento delle imprese di prima trasformazione;
- costituire fonte di informazione privilegiata per la maggior parte degli operatori.

Nella Pianura Padana, comunque, gli allevatori tendono a instaurare un rapporto di fidelizzazione verso due o tre impianti di macellazione. Non esistendo più i mercati fisici, i rapporti diretti fra l'allevatore e un paio di macelli hanno acquisito una maggiore importanza.

All'offerta di prodotto nazionale si affiancano imprese di importazione; nel caso di provenienza oltreoceano, queste imprese operano presso i porti navali e sono tendenzialmente di grandi dimensioni. Più spesso di natura diretta sono invece le importazioni da altri paesi comunitari.

Sia la macellazione che la lavorazione, che devono essere effettuate esclusivamente in impianti appositamente autorizzati (se si esclude la macellazione di urgenza, per la quale è necessaria la dichiarazione del veterinario Asl), possono avvenire presso laboratori propri o collettivi (per esempio, di una associazione di produttori o di una cooperativa) oppure di terzi. Gli stessi commercianti possono essere dotati di proprie strutture di lavorazione e vendita della carne oppure agire da meri intermediari tra l'impresa agricola e l'industria.

Anche parte della Gdo si è dotata di strumenti di preparazione della carne, ossia laboratori di sezionamento, e sta sottraendo quote alle macellerie.

Nel rapporto fra produttori e la Gdo, pesa il fatto che la carne bovina nella maggior parte dei casi è ancora una commodity, proposta senza marchio (solo nell'ambito di alcune razze si sta lavorando per uscire dal piano della commodity per proporre prodotti differenziati). Inoltre, grandi quantità sono consumate sotto forma di hamburger, macinato, ragù. Se la Gdo impone prezzi di vendita bassi, i macellatori si adeguano e tendono a ridurre i loro prezzi di acquisto.

Diversi interlocutori hanno sottolineato che un collo di bottiglia è costituito dalla Gdo, con cui lo scontro, da parte dei produttori, è molto forte.

Una parte delle insegne della distribuzione organizzata ha linee di prodotto particolari, e in questo caso si tira meno sul prezzo e l'atteggiamento del compratore è meno

aggressivo. Per la carne indifferenziata, invece, che è la parte preponderante del prodotto complessivo, la competizione è fortissima, perché è ben sostituibile.

## La filiera della carne bovina biologica

### Le consistenze e i volumi

In riferimento al biologico, le informazioni sul numero degli allevamenti risalgono al censimento dell'Istat del 2010 in attesa dell'uscita dei dati censuari più aggiornati.

**TABELLA 11. NUMERO DI ALLEVAMENTI BOVINI BIOLOGICI CERTIFICATI**

<b>Piemonte</b>	<b>206</b>
di cui Cuneo	130
<b>Valle d'Aosta</b>	<b>44</b>
<b>Liguria</b>	<b>81</b>
di cui La Spezia	70
<b>Lombardia</b>	<b>122</b>
di cui Pavia	29
<b>Trentino-Alto Adige</b>	<b>246</b>
di cui Bolzano	205
<b>Veneto</b>	<b>101</b>
di cui Vicenza	39
<b>Friuli-Venezia Giulia</b>	<b>13</b>
<b>Emilia-Romagna</b>	<b>385</b>
di cui Forlì-Cesena	91
<b>Toscana</b>	<b>135</b>
di cui Grosseto	36
<b>Umbria</b>	<b>81</b>
di cui Perugia	57
<b>Marche</b>	<b>147</b>
di cui Macerata	59
<b>Lazio</b>	<b>355</b>
di cui Viterbo	113
<b>Abruzzo</b>	<b>138</b>
di cui Teramo	82
<b>Molise</b>	<b>10</b>
<b>Campania</b>	<b>60</b>
di cui Benevento	26
<b>Puglia</b>	<b>207</b>

di cui Bari	100
<b>Basilicata</b>	<b>192</b>
di cui Potenza	117
<b>Calabria</b>	<b>429</b>
di cui Cosenza	138
<b>Sicilia</b>	<b>1.428</b>
di cui Enna	455
<b>Sardegna</b>	<b>494</b>
di cui Nuoro	189
<b>Italia</b>	<b>4.874</b>

Fonte: Censimento Istat 2010

Dalla precedente tabella emerge che in questi quasi 5.000 allevamenti, la conduzione diretta del coltivatore è la forma assolutamente prevalente.

**TABELLA 12. NUMERO ALLEVAMENTI BOVINI BIOLOGICI PER ZONA ALTIMETRICA**

Zona altimetrica	Aziende con allevamenti biologici certificati	Di cui: aziende con allevamenti esclusivamente biologici certificati
Montagna	2.098	1.833
Collina	2.455	2.163
Pianura	321	278
Totale	4.874	4.274

Fonte: Censimento Istat 2010

Tra i dati più recenti, la fonte Sinab - Ismea indica per il 2021 un totale di 409.332 capi bovini, carne e latte (fonte: elaborazione Sinab su dati Organismi di Controllo) con un'incidenza di circa il 7,0% sul patrimonio bovino complessivo, così come da rilevazioni dell'Anagrafe Zootecnica Ministero della Salute.

La quota del bio in termini di numero di allevamenti è più alta rispetto alla percentuale sulla quantità di consumo effettivo, anche perché una parte della carne bio diventa convenzionale nel percorso lungo la filiera.

Il differenziale di prezzo tra bio e convenzionale è ritenuto da molti insufficiente per fare fronte alle spese da sostenere, probabilmente a causa di una domanda non abbastanza forte e sensibilizzata sulle valenze del bio.

Può accadere che l'allevatore bio venda la carne certificata a distributori normali che non la propongono come bio, perché magari non hanno le attrezzature per farlo, e quindi il prodotto va nel circuito convenzionale. Il divario fra produzione bio e consumo bio è di conseguenza elevato.

In altri termini, essendo in Italia l'organizzazione della filiera bio ancora molto migliorabile, molti allevatori si certificano bio, poi vendono il prodotto come convenzionale in quanto è difficile fare un percorso di filiera senza una organizzazione efficiente. In parte e in alcune aree del Paese, la scelta di fare un prodotto biologico può essere legato ai contributi che l'allevatore percepisce sul bio, indipendentemente dal fatto che la carne venga poi venduta come biologica o convenzionale.

Intervengono poi altri fattori. Se il cliente è un Gas (Gruppo d'Acquisto Solidale), i rapporti di fiducia con l'allevatore sono tali per cui non è necessario che alla fase dell'allevamento biologico segua la lavorazione in un laboratorio bio. Questo consente risparmi e semplificazioni operative.

Se invece la destinazione è l'Horeca o una parte della Gdo, l'allevatore spesso non riesce a utilizzare tutte le parti del capo come bio, per cui le restanti parti sono vendute come carne convenzionale.

In genere, anche l'allevatore per latte biologico arriva a produrre carne bio, ma le vacche a fine carriera sono spesso vendute come convenzionali, se non nel caso in cui sia l'allevatore a chiudere la filiera. Nell'allevamento biologico da latte, la carne è considerata un sottoprodotto rispetto al latte bio, il quale vede una presenza sempre maggiore sul mercato complessivo del latte. Per l'allevatore da latte certificato bio, il latte incide per il 95% dell'incasso, mentre la carne incide per il 5%. La mezzena di una vacca a fine carriera, convenzionale, vale 2,50 euro al kg, che diventano 2,70 se è bio. Ottenere un 10% in più sulla carne, se certificata bio, comporta un miglioramento economico poco avvertibile per l'allevatore, che concentra quindi le sue strategie sul mercato del latte.

**TABELLA 13. LE PRINCIPALI GRANDEZZE DELLA FILIERA BOVINA BIOLOGICA - 2019**

	Settore bovino in complesso	Filiera bovina bio	% bio
N. allevamenti bovini da carne e misti - migliaia	115,1	7,0	6,1
N. capi in allevamenti bovini da carne e misti - milioni	3,0	0,16	5,3
Capi destinati alla macellazione - milioni	2,6	0,09	3,5
Consumo apparente pro capite - kg	17,2	0,14	0,8
Consumo apparente aggregato - 000 t	1,040	8,3	0,8

Fonte: elaborazioni e stime Ismea su dati ISTAT, Anagrafe Nazionale Zootecnica e informazioni degli operatori

Le cifre sopra esposte, relative ai consumi nazionali, considerano gli ingressi di mezzene biologiche e di consistenti quantitativi di tagli biologici dall'estero, in modo particolare da Francia, Irlanda, Germania, Belgio, Polonia e soprattutto Austria. I prezzi del prodotto di importazione sono competitivi grazie proprio ai loro costi.

Si deve considerare che la carne bovina bio proveniente dall'Austria ha un prezzo intorno a 4,70 euro al kg. Lo stesso taglio italiano ma convenzionale si colloca sui 4,10

euro, e se viene portato a carne bio, acquisendo la certificazione, si incrementa di 1 euro circa.

Il mercato finale della carne bovina biologica italiana si colloca attorno alle 8 mila tonnellate, per un valore a prezzi al consumo pari a 160 milioni di euro.

### Le caratteristiche degli allevamenti

Nel settore della carne bovina biologica sono prevalenti le aziende di piccola dimensione a conduzione familiare (la media dei capi presenti dovrebbe collocarsi sui 21-22); non mancano però allevamenti di dimensioni ben più consistenti. La dimensione intermedia può essere problematica; per esempio, nel caso degli allevamenti integrati, non consente di servire la grande distribuzione e rende difficile nel contempo collocare tutto tramite vendita diretta.

Un problema rilevante per le grandi dimensioni è dato dalla necessità di avere le corrispondenti superfici di estensione altrettanto significativa.

Una parte dei produttori è entrata in questa filiera per un motivo etico/ideologico; altri invece lo hanno fatto per poter beneficiare dei pagamenti europei a sostegno del biologico; più recentemente stanno comunque aumentando gli imprenditori che hanno convertito o stanno convertendo le loro aziende per una precisa scelta imprenditoriale.

Molte di queste imprese zootecniche impegnate nel settore della carne bovina biologica sono a ciclo chiuso, utilizzando magari la fecondazione artificiale per evitare problemi legati alla consanguineità, e acquistando a volte qualche capo da ingrassare.

Un'altra parte di aziende, invece, non ha la linea vacca-vitello, acquista i vitelli da ristallo a sei mesi e li alleva fino alla macellazione. Un problema con cui ci si scontra è la scarsa disponibilità di vitelli certificati biologici da ristallo; non è raro che si debba ricorrere all'importazione da altri paesi (è stata spesso citata, dai testimoni privilegiati intervistati, la Francia). Questo problema si verifica nonostante, a livello di fattibilità concreta, gestire un allevamento biologico che produce solo vitelli sia piuttosto semplice: il bisogno di mangimi è ridotto e la numerosità dei capi il più delle volte contenuta.

Il modello di allevamento da ingrasso con un importante numero di animali è poco adatto al sistema biologico perché l'importante numero di animali in stalla prevederebbe la disponibilità di una superficie aziendale di pertinenza molto vasta e non sempre disponibile e di un importante quantità di mangime prodotto in azienda o acquistato come biologico.

### Le barriere

Le opinioni raccolte da produttori, distributori e istituzioni sono piuttosto discordanti in merito al rapporto esistente tra offerta e domanda di carni bovine biologiche.

Per alcuni, la debolezza della domanda sarebbe una delle principali barriere allo sviluppo di questa filiera, se non la prevalente in assoluto, in grado di comprimere le quotazioni del bio su livelli non molto distanti da quelli della carne convenzionale.

Per altri, la richiesta supera l'offerta, quest'ultima caratterizzata da barriere di tipo strutturale, ambientale o economico; le stesse imprese di macellazione in tanti casi non hanno linee bio, in quanto mancherebbe la materia prima.

Tra le barriere di tipo strutturale, figurano soprattutto i disciplinari molto impegnativi, difficili da applicare nelle aree dove la zootecnia bovina raggiunge grandi numeri, in quanto non ci sono spazi di allevamento e smaltimento sufficienti. È questo il motivo per cui grandi imprese di macellazione e lavorazione che propongono bio acquistano dall'estero, per esempio Irlanda, Francia e soprattutto Austria.

Naturalmente, i tipi di allevamento estensivo, come ad esempio quelli dei bovini da carne condotti su aree appenniniche o alpine, a volte marginali e con superfici relativamente ampie, sono molto vicini a quanto richiesto dai disciplinari, e quindi lo sforzo per adattare completamente l'allevamento al metodo di produzione biologica è abbastanza contenuto. Se poi l'azienda è già biologica per la parte vegetale, non è difficile acquisire la certificazione biologica anche per la componente zootecnica, se si hanno spazi esterni e un numero contenuto di capi al pascolo che si alimentano soprattutto con prodotti aziendali.

Al contrario, i grandi numeri della Pianura Padana, con allevamenti di tipo intensivo, sono al momento molto distanti dalle condizioni dell'allevamento bio. Per esempio, una stalla da un migliaio di capi richiederebbe superfici molto estese, che andrebbero sottratte alla produzione di mais o ad altre colture facendo diminuire la profittabilità unitaria di terreni dall'alto valore fondiario.

In virtù di questi fattori, non sono infrequenti i casi di aziende che ritornano nell'ambito del convenzionale, dopo avere prodotto carne bio per alcuni anni.

L'indagine ha evidenziato come diverse aziende o forme organizzative di aziende specializzate piuttosto che in direzione del bio, la cui conversione risulta complessa per la struttura produttiva in essere si orientano verso altri processi di miglioramento delle performance ambientali massimizzando le innovazioni relative al miglioramento delle tecniche di allevamento, all'avvicinamento all'antibiotic free, al miglioramento del benessere animale, al rispetto della salvaguardia ambientale e sociale.

### La barriera dei costi

Tra le barriere verso la conversione al bio, si segnala anche il timore di molti allevatori tradizionali di fare un salto nel vuoto, ossia di andare a produrre con una complessità maggiore e a un costo superiore senza avere la sicurezza di spuntare un prezzo sufficiente sul mercato, dato che il compratore non sempre premia la scelta del biologico.

Il rincaro delle condizioni necessarie per rimanere all'interno del circuito bio, tra cui la certificazione (sono diverse le fasi che vengono controllate, quella vegetale e quella zootecnica), unitamente a problemi di eccessiva burocrazia, hanno spinto alcuni allevatori a uscirne. Per piccoli allevatori, il costo della certificazione può incidere per 2.000 euro all'anno, in certi casi gravando su un fatturato di 30.000 euro.

Ma i cambiamenti che devono essere realizzati nel sistema organizzativo sono più importanti del costo della sola della certificazione. Altri problemi di costo intervengono per gestire il finissaggio dell'animale, ossia la parte energetica dell'alimentazione, che non può essere solo di erba e foraggi. Ciò che incide di più è il mangime: l'alimentazione bio costa quasi il doppio rispetto a quella convenzionale, si può passare da 200 a 350 euro a tonnellata. I costi del mangime bio sono quindi molto alti, e possono rappresentare una parte importante dei contributi ricevuti, considerando anche che si è verificato un forte aumento a livello mondiale nel prezzo delle materie prime, sia cerealicole, sia proteiche.

Fanno parte dei contributi il premio alla macellazione e il premio alle nutrici (nel ciclo chiuso), poi l'aiuto accoppiato (aiuti di cui beneficiano anche le aziende zootecniche convenzionali) e il contributo specifico sulle superfici biologiche, di entità maggiorata nel caso sia presente anche la componente stalla biologica. Quest'ultimo contributo è ritenuto fondamentale perché oltre a garantire benefici dal punto di vista del positivo impatto ambientale e della preservazione del territorio consente di ammortizzare gli oneri aggiuntivi derivanti dall'allevamento biologico.

Sempre rispetto alla variabile dei costi, gli intervistati hanno sottolineato che nell'allevamento biologico occorrono spazi ampi che incidono sulla stalla, sulla sua gestione (per esempio, le relative attrezzature) e sugli spazi esterni come i recinti.

Finora l'insieme dei costi ha ridotto la competitività dell'Italia rispetto a allevamenti biologici stranieri (ad esempio polacchi e austriaci) tanto che la distribuzione moderna si rivolge anche alla carne estera, caratterizzata da prezzi inferiori.

Un ulteriore problema sempre più attuale ma trasversale alla zootecnia convenzionale è dato dal consistente incremento avvenuto nei costi di produzione (in modo particolare cereali ed energia), mentre i prezzi di vendita del biologico sono rimasti sostanzialmente stabili. Gli allevatori biologici che non riescono a essere autosufficienti e necessitano di approvvigionarsi dall'esterno sono preoccupati soprattutto della volatilità e degli alti prezzi dei cereali, della soia e delle colture proteiche, cresciuti del 40-50% già nel 2021

La situazione è stata poi ulteriormente aggravata dalle vicende internazionali, avvenute nei primi mesi del 2022, che hanno comportato nuovi bruschi rialzi dei costi delle materie prime alimentari e dell'energia. Non si ricordano in passato incrementi di tali entità, avvenuti in così pochi mesi.

### Make or buy

Le scelte make or buy riguardano soprattutto le fasi della macellazione e della lavorazione successiva da parte degli allevatori integrati. In realtà, nella maggior parte



dei casi la macellazione, per tutta una serie di fattori legislativi, sanitari ed economici, è in misura preponderante realizzata all'esterno dell'allevamento, ricorrendo a macellatori in conto terzi, mentre più variegata è la situazione riguardante il laboratorio di sezionamento e preparazione dei tagli.

Alcuni allevatori bio dispongono anche di un macello, di dimensioni limitate, in cui eventualmente macellano anche in conto terzi per altri allevamenti, ma è una situazione piuttosto rara.

Sono invece frequenti le aziende di macellazione in conto terzi (ad esempio vecchi macelli comunali dati in gestione a operatori privati) a cui si rivolgono allevatori, cooperative di allevatori (che possono anche acquistare sul mercato, per ampliare la propria gamma derivante dai conferimenti), commercianti o imprese di sezionamento e lavorazione e, in certi casi, anche macellerie. Il costo per la macellazione si colloca sui 100 euro a capo a prescindere dalla presenza di una certificazione biologica. Occorre poi aggiungere il costo del trasporto. L'impresa di macellazione può anche effettuare la frollatura delle mezzene e un servizio di conservazione del prodotto in frigorifero: la carne viene lavorata solo nel momento in cui viene richiesta.

Il confine fra impianto di macellazione in conto terzi e in conto proprio è talvolta poco definito, con macelli che lavorano preminentemente in conto proprio ma che effettuano anche il servizio come contoterzisti e imprese, soprattutto contoterziste, che riservano per proprie produzioni una parte secondaria dell'attività. Altre volte un'impresa di macellazione può essere portata a lavorare solo in contoterzi senza entrare nell'attività in proprio per evitare contrasti con i clienti per i quali si effettua il servizio, ma soprattutto perché l'impostazione aziendale è del tutto diversa dalla gestione in conto proprio.

Ci sono anche alcuni casi di imprese di macellazione integrate a monte che comprano da altri allevatori i capi da ingrassare, poi effettuano l'ingrasso in una propria stalla, macellano nella propria struttura e sezionano nel proprio laboratorio.

Il macello di dimensione più grande solitamente svolge anche attività di sezionamento, per cui vende la mezzena alla macelleria, a volte anche alle piattaforme della Gdo ma fornisce anche il disossato (che viene ulteriormente tagliato in porzioni e confezionato, per esempio dalle piattaforme o dal singolo supermercato o ipermercato) o il taglio confezionato specifico alla Gdo o ad altri.

Anche nei panni dell'allevatore, le scelte sono in tanti casi promiscue. L'azienda zootecnica può decidere di vendere una quota importante di capi al macellatore e mantenere per sé una quota minoritaria, da destinare alla vendita diretta (es. con pacchi per le famiglie o su prenotazione di gruppi di acquisto aziendali, territoriali, ecc. oppure in una macelleria aziendale), affidandone la macellazione alla stessa impresa acquirente della maggior parte dei capi. Al contrario, su richiesta del macellatore, può decidere di vendere a quest'ultimo una piccola quota di produzione e di utilizzare l'impianto di macellazione come servizio, per la restante parte dei capi.

Può avvenire che l'allevatore tenga per sé solo alcune parti, mentre le restanti vengono convogliate al retailer: classico esempio è quello dell'azienda di allevamento che svolge anche attività di agriturismo con ristorazione.

La fase successiva, che è quella del sezionamento e della lavorazione in tagli, può essere effettuata dall'impresa di macellazione, dall'allevatore che dispone di un proprio laboratorio certificato bio, da cooperative di allevatori, da commercianti, macellerie o soprattutto da imprese il cui core business è proprio questa attività.

C'è anche il caso di allevatori che sezionano in un proprio laboratorio anche per altri allevatori. Si tratta però di un modello ancora poco diffuso.

Anche per quanto concerne la fase di sezionamento, sono molteplici le opzioni di scelta operativa, spesso con soluzioni ibride, dove il laboratorio lavora in contoterzi oppure svolge anche una parte di attività di commercializzazione del prodotto.

Nel primo caso, il sezionatore trasforma il prodotto e lo prepara per il consumatore nelle varie tipologie di carne. Su richiesta restituisce anche le frattaglie, per esempio per consumatori che cercano prodotti da petfood; più spesso, però, l'azienda committente chiede al sezionatore di eliminare il quinto quarto.

In Italia, una quota preponderante del banco carne a libero servizio, quindi commercializzato nelle vaschette, è preincarto, questo significa che i quarti vengono processati e messi in vaschetta nel retro del supermercato. Sulla vaschetta compare la data di preparazione, non quella di scadenza come molti consumatori si aspetterebbero. La data di scadenza è di due giorni successiva rispetto alla data di confezionamento.

Si tratta di un'eccezione rispetto alla normativa vigente che dovrebbe presto essere abolita a favore di una confezione preincarto con in evidenza la data di scadenza ravvicinata. Tale modifica dovrebbe velocizzare il passaggio da quello che oggi è il preincarto a skin (a vaschetta oppure, come sempre più spesso si verifica, a cartoncino sostenibile) e ad Atmosfera protettiva-Atm (quest'ultima meno apprezzata per via di una inferiore conservabilità).

Di conseguenza sempre più lavorazioni, attualmente effettuate direttamente nel supermercato, saranno indirizzate a laboratori esterni, come ora già avviene per gli affettati. Alcune insegne commerciali hanno già assunto questa decisione.

### La diversificazione nelle imprese di macellazione e di lavorazione

Molte grandi imprese di macellazione non hanno linee biologiche o hanno linee bio che processano quantitativi minoritari rispetto al loro volume di attività. È probabile che il raffronto tra costi e opportunità le abbia portate a un giudizio di non convenienza, anche in virtù del costo da sostenere per approntare la linea bio separata dal resto.

Per un fatto di garanzia, i distributori specializzati in bio tendono a preferire fornitori che operano solo nell'ambito del biologico.

La presenza di carne bio nel portafoglio prodotti di un macellatore/trasformatore, anche se con una incidenza di pochissimi punti percentuali, può avere una funzione di completamento di gamma verso l'alto pur non avendo l'attività un ritorno economico sempre soddisfacente.

In un macello, nella stessa giornata, si può macellare sia il bio che il convenzionale; quando ciò avviene si macella prima il bio e poi il convenzionale in quanto, invertendo l'ordine, il macello dovrebbe sanificare gli ambienti prima di passare al bio.

L'analisi svolta ha permesso di stimare le imprese di macellazione italiane che macellano capi bovini comprese in un range fra 60 e 70 unità, comprendendo sia gli impianti che macellano in conto proprio, sia quelli che macellano in conto terzi. A livello territoriale i macelli con una linea di macellazione dedicata al biologico sono concentrati in Emilia-Romagna.

### I canali commerciali

Come già accennato, sono numerose le aziende zootecniche biologiche che vendono la carne bovina attraverso canali commerciali corti o diretti. Alcune hanno un punto vendita aziendale, oppure conferiscono a una cooperativa che ha un negozio proprio, in qualche caso con un banco macelleria.

Sono frequenti le vendite di pacchi, per esempio da 10-12 kg, ai Gas (spesso i Gruppi di Acquisto richiedono prodotti biologici) oppure a singole famiglie o a gruppi informali di famiglie. Per questi gruppi si preparano prodotti già preordinati. Ci sono anche piccoli gruppi di cittadini che "adottano" un capo che viene cresciuto da un allevatore, per poi essere portato alla maturazione.

Altri canali di vendita diretta sono le fiere e le sagre, i mercati rionali e quelli del contadino e lo street food. Si tratta peraltro di canali caratterizzati da regole igienico-sanitarie piuttosto complicate che frequentemente e in alcune regioni impongono il confezionamento del venduto.

Nell'ambito dei circuiti della filiera corta rientrano le vendite a macellerie e ristoranti. A proposito di questi ultimi, tuttavia, esiste il problema di valorizzare l'intera mezzena: si rischia infatti di vendere solo i tagli pregiati e di dover collocare al di fuori le restanti parti.

Un problema analogo di conferimento dell'intero animale, sebbene di entità ben più contenuta, si ha anche con la Gdo che acquista solo determinati tagli di referenze bio da strutture di lavorazione; si tratta principalmente di hamburger, macinato, fettine anteriore e posteriore, costata, entrecôte, filetto. Il rapporto con la GDO è il più delle volte complesso, poiché il canale richiede grandi numeri, continuità e prezzi contenuti.

Si deve considerare che hamburger e macinato pesano per circa l'80% sul mercato retail della carne bovina in generale, in quanto il consumatore chiede sempre più praticità e velocità. Il contrario si verifica per il canale Horeca.

Un'ulteriore problematica che interessa la filiera della carne bovina biologica può essere rappresentata dalla strutturazione del punto vendita, sia per quanto riguarda i negozi della GDO che negli altri canali distributivi; occorre infatti garantire una separazione netta dello spazio tra biologico e convenzionale operazione non sempre possibile in tutte le strutture. In alternativa il biologico deve essere preconfezionato o trattato come convenzionale. Un'ulteriore possibilità per commercializzare la carne biologica consiste nel certificare l'intera macelleria o il reparto carni del supermercato.

La normativa relativa al bio obbliga la separazione temporale e spaziale, che vale per tutti i prodotti. Condizione spesso difficile da implementare. Secondo alcuni intervistati per molti prodotti, come pesce, ortaggi e cereali, questa rigida separazione è ragionevole laddove non è possibile risalire alla rintracciabilità sul singolo pezzo. Nella macellazione invece, potrebbe essere sufficiente la separazione temporale come già avviene per le razze Igp. Nelle piccole filiere quest'ostacolo alla commercializzazione si traduce in un costo importante che limita la crescita, mentre quando le dimensioni sono maggiori, anche la separazione spaziale può essere ammortizzata.

Nei negozi specializzati per il biologico, la presenza di un banco macelleria con servizio al cliente che potrebbe far lievitare le vendite presenta dei costi di gestione così alti da risultare, il più delle volte, un investimento diseconomico. Per questo motivo solitamente il banco macelleria, quando presente, non fa servizio personalizzato al cliente, ma si limita a preparare i tagli ricevuti in porzioni e li confeziona.

Un ulteriore ambito di sviluppo per la filiera della carne biologica potrebbe essere rappresentato dalle mense scolastiche. In questo caso la crescita è al momento limitata dalla capacità di approvvigionamento continuo e costante durante tutto l'arco dell'anno di carne ottenuta con metodo biologico.

In tal senso un esempio di buona pratica è rappresentato dalle mense di Roma che macellano circa 50 capi alla settimana e che, fino a poco tempo fa, erano rifornite con carne Igp mentre ora stanno transitando al biologico.

### Le tendenze del consumo

Come già accennato, sono discordi i pareri degli intervistati riguardo le performance del mercato della carne bovina biologica.

Secondo alcuni, il consumo stenta a decollare a causa dell'offerta piuttosto contenuta; per altri, se così fosse, i prezzi di vendita della carne biologica sarebbero indubbiamente più soddisfacenti per l'offerente: è invece la debole domanda del consumatore che limita il settore produttivo del bovino bio.

Nonostante le ombre, la domanda della carne bovina biologica è comunque in crescita da alcuni anni pur non esprimendo ancora volumi notevoli. Occorre peraltro precisare che tale crescita insiste in uno scenario di contrazione generale dei consumi di carne rossa sempre meno apprezzata sia per ragioni etiche e ambientali che per la minore capacità di spesa del consumatore.

Per quanto riguarda il consumo di carne biologica, infine, non si può ignorare che una quota sempre maggiore di consumatori biologici è vegana, vegetariana o comunque attenta a un consumo modico di carne rossa. A questo fattore si affianca poi anche la tendenza del consumatore a preferire carne tenera e chiara, mentre quella biologica è solitamente scura e non particolarmente tenera.

Per questo, la carne bio maggiormente consumata è quella di pollo che si caratterizza per prezzi di acquisto più bassi e per un messaggio più chiaro in termini di garanzia del benessere degli animali e tutela dell'ambiente. Il ciclo di produzione del pollo biologico è caratterizzato, infatti, da tempi di permanenza nell'allevamento più lunghi e dalla garanzia di accesso all'esterno degli avicoli. Inoltre, il prodotto finito risulta più indifferenziato rispetto a quanto accade per la carne bovina il cui prezzo alla vendita è influenzato dalla razza, dalla qualità organolettica e dal territorio di provenienza; in alcuni casi la variabile dell'origine italiana e la presenza dell'Igp sono ritenute più rilevanti rispetto alla certificazione biologica. È per questo, per esempio, che un'importante catena specializzata sta investendo nel connubio tra bio (*conditio sine qua non*) e razze vocate, oltre che sulla qualità legata anche al benessere animale.

### I prezzi

Si riportano di seguito i risultati delle rilevazioni dei prezzi al dettaglio della carne bovina biologica, effettuate in un campione di punti vendita della Gdo e di negozi specializzati in prodotti biologici nel periodo aprile-agosto 2021.

**TABELLA 14. PREZZI MEDI (EURO AL KG)**

Tipologia	Negozio specializzato	Super - iper	In complesso (media ponderata)
Tagliata	33,06	26,41	30,40
Costata	31,50	33,53	32,85
Fettine	35,22	23,75	26,88
Hamburger	22,51	19,18	19,60
Macinato	16,20	14,76	15,33
Altro	22,83	29,84	27,93
In complesso (media ponderata)	25,91	22,64	23,58

Fonte: elaborazioni Ismea

**TABELLA 15. DEVIATIONE STANDARD SUI PREZZI (EURO AL KG)**

Tipologia	Negozio specializzato	Super - iper	In complesso
Tagliata	3,41	0,49	4,21
Costata	0,00	0,03	0,96
Fettine	10,33	4,53	8,37

Hamburger	5,01	3,80	4,12
Macinato	4,24	3,15	3,69
Altro	5,27	17,08	15,15
In complesso	9,47	9,99	9,95

Fonte: elaborazioni Ismea

**TABELLA 16. NUMEROSITÀ DI REFERENZE RILEVATE**

Tipologia	Negozio specializzato	Super - iper	In complesso
Tagliata	3	2	5
Costata	1	2	3
Fettine	3	8	11
Hamburger	2	14	16
Macinato	4	6	10
Altro	3	8	11
In complesso	16	40	56

Fonte: elaborazioni Ismea

## I risultati dell'indagine svolta sul campione

### I modelli oggetto di indagine

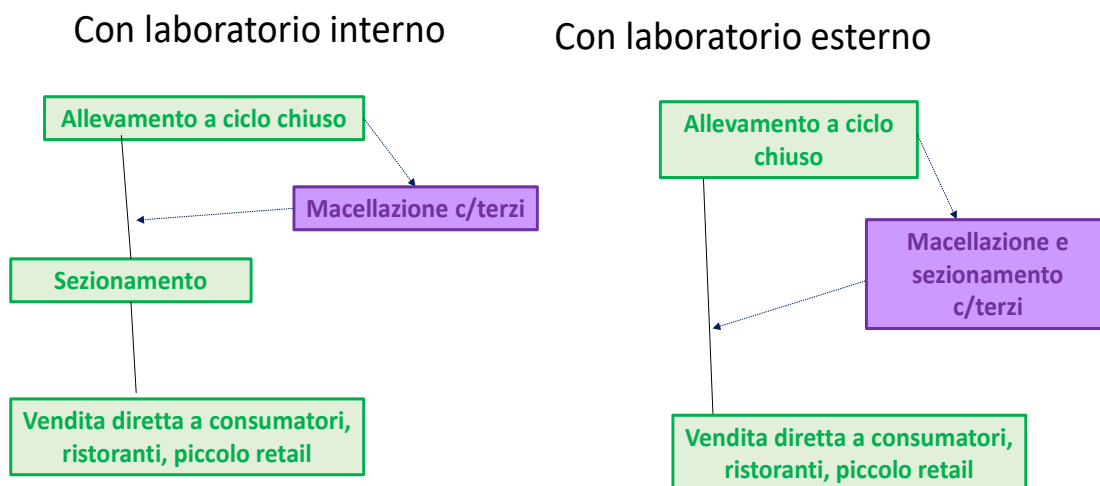
Per l'analisi dei costi e della catena del valore, si considerano i due seguenti modelli:

- **La filiera integrata**, costituita dagli allevamenti a ciclo chiuso che si occupano anche delle attività a valle rispetto a quella zootecnica (in molti casi ricorrendo ad imprese esterne per la macellazione, che avviene in conto terzi), giungendo così alla commercializzazione verso gli operatori al dettaglio oppure verso il consumatore finale (vendita diretta); si tratteranno come un unico modello le due alternative relative al laboratorio di sezionamento, interno o esterno all'azienda.
- **La filiera non integrata**, o filiera lunga, composta a monte da allevamenti a ciclo chiuso e a valle da imprese di macellazione e/o sezionamento/lavorazione (in questo caso, da intendersi come attività in conto proprio). Nella filiera lunga, quindi, gli allevamenti non sono integrati a valle e vendono i capi vivi a grossisti o a imprese di macellazione.

Il riferimento per l'analisi dei costi e della costruzione del valore è quindi costituito da queste due filiere, prescindendo da ulteriori riferimenti più dettagliati, come per esempio una determinata razza, un'area geografica delimitata, una fascia di età alla macellazione, ecc. Questi ulteriori dettagli non avrebbero consentito di seguire il prodotto così specifico negli anelli a valle rispetto all'allevamento, fino alla retailer. In altri termini, l'unità di rilevazione è stata l'azienda nei diversi step della filiera, e il perimetro di analisi ha coinciso con le attività svolte in riferimento alla carne bovina biologica.

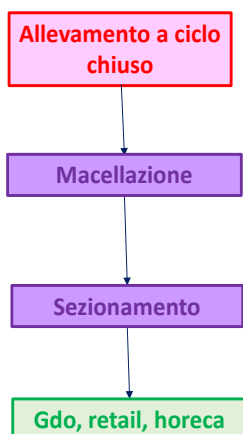
Per informazioni sulla razza prevalente negli allevamenti analizzati, si veda, più avanti, la tabella 17.

**Grafico 2. Modello 1 considerato per l'analisi dei costi e della catena del valore - Filiera integrata**



Fonte: elaborazioni Ismea

**Grafico 3. Modello 2 considerato per l'analisi dei costi e della catena del valore - Filiera non integrata o filiera lunga**



Fonte: elaborazioni Ismea

## Le metodologie per il campionamento delle aziende

Per il calcolo della catena del valore sono stati predisposti questionari atti a raccogliere dati e stimare il valore delle principali voci di costo e ricavo legate direttamente alle attività specifiche degli attori della filiera.

Per la raccolta, conformemente alla classificazione individuata per le fasi della catena del valore, sono stati utilizzati tre questionari distinti:

- allevamenti a ciclo chiuso, non integrati a valle;
- aziende di macellazione / lavorazione;
- allevamenti integrati a valle.

Secondo gli obiettivi di campionamento territoriale, si è cercato di mantenere la distribuzione geografica con la massima rappresentatività in base alle disponibilità degli intervistati nel limite della rilevazione consistente in 38 interviste.

L'indagine ha interessato:

- 7 allevatori a ciclo chiuso, non integrati a valle;
- 11 allevatori a ciclo chiuso, integrati a valle;
- 20 macellatori.

Sono state contattate oltre un centinaio di aziende dall'anagrafica complessiva tramite un primo contatto telefonico; di queste, ne sono state selezionate circa 50 per l'invio di questionario e lettera di presentazione, con successivi contatti per l'assistenza alla compilazione e l'eventuale integrazione di dati dubbi o mancanti. 38 hanno risposto all'intervista.

## La fase dell'allevamento

Si è rilevata una notevole varietà delle tipologie di impresa, per dimensione, organizzazione, grado di diversificazione dell'attività e altri parametri ancora. Questa eterogeneità si è riflessa in altrettanto marcate eterogeneità nella disponibilità di dati puntuali e organizzati in modo efficiente, oltre che nell'orientamento a fornire dati esaustivi.

Con riferimento a entrambe le filiere, integrata e non integrata, le risposte raccolte sono risultate ricche di opinioni e considerazioni, ma a volte parziali in riferimento alla definizione di un quadro preciso dei costi e dei ricavi. Tutto è stato reso più complesso dalla tendenza a vendere parte della carne biologica come carne convenzionale.

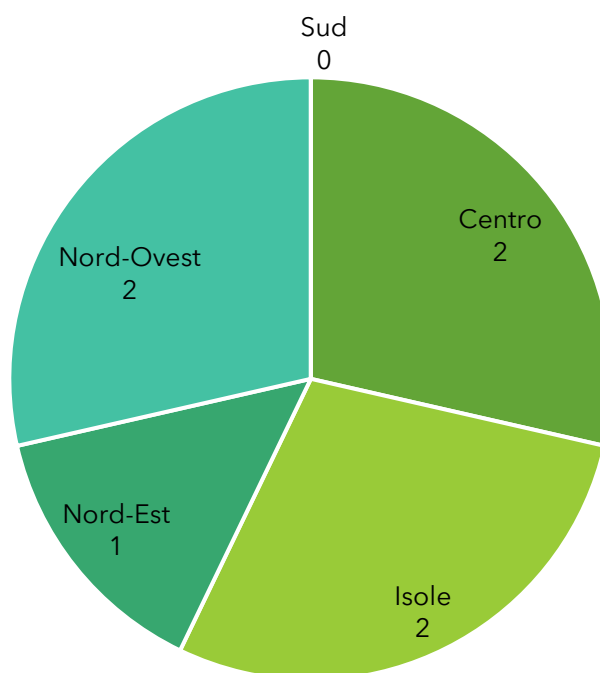
## Le caratteristiche di base del campione

Gli allevatori che rientrano nella filiera non integrata sono distribuiti in modo abbastanza omogeneo fra le aree del Paese ad eccezione del Sud, mentre coloro che operano in modo integrato lungo la filiera sono risultati concentrati soprattutto nell'area del Centro, con la rimanente parte ripartita fra le restanti aree.

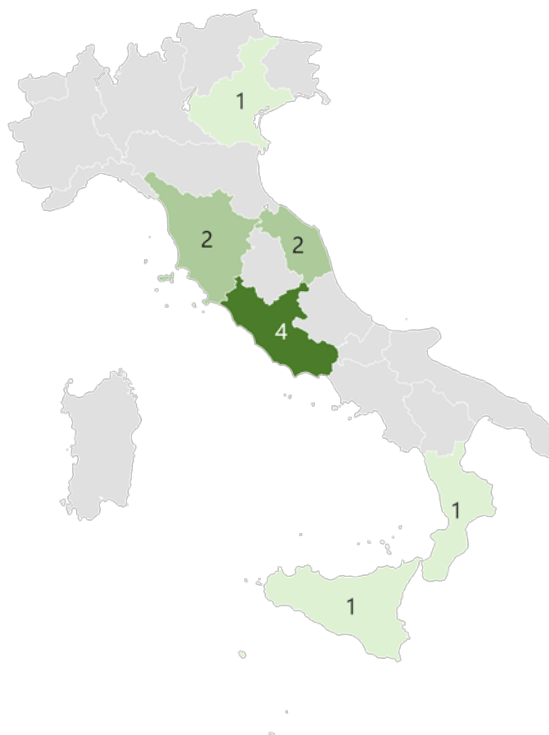
Le interviste presso i macellatori sono state effettuate presso tutte le aree del Paese con il Nord-Est (50%) ed il Centro (25%) che emergono per numero di operatori intervistati.



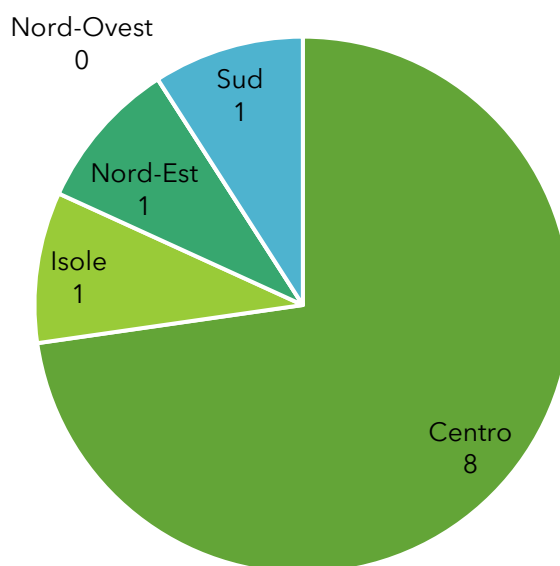


**Grafico 5. Ripartizione allevamenti a ciclo chiuso nell'ambito della filiera non integrata per area**

Fonte: elaborazioni Ismea

**Grafico 6. Ripartizione territoriale allevamenti a ciclo integrato intervistati**

Fonte. elaborazioni Ismea

**Grafico 7. Ripartizione allevamenti a ciclo integrato per area**

Fonte. elaborazioni Ismea

#### Razze allevate

Nel corso dell'indagine non è emersa, all'interno degli allevamenti biologici, una razza bovina allevata in modo molto più significativo di altre. Nel 22% dei casi l'azienda alleva prevalentemente animali meticci, nel 17% la razza Maremmana, sempre nel 17% la razza Limousine, nell'11% la razza Pezzata rossa, nell'11% la razza Marchigiana e altre razze nel rimanente 22%. Gli animali presenti nelle stalle degli intervistati non sono di importazione. La metà degli allevatori non acquista esternamente capi e preferisce il ciclo chiuso e la rimonta interna; gli altri acquistano comunque animali nazionali biologici selezionati sul territorio. Durante la fase di acquisto degli animali da ristallo si registra una differenza di prezzo tra i capi maschi e capi femmina: i maschi, poiché sono in grado di garantire una resa finale superiore in termini di peso, vengono ceduti a un prezzo più alto nonostante la carne delle femmine sia migliore.

**TABELLA 17. RAZZA PREVALENTE PER TIPOLOGIA ALLEVAMENTO**

	Allevamenti non integrati a valle		Allevamenti integrati a valle		Totale	
	casi	%	casi	%	casi	%
Meticcias	1	14,3	3	27,3	4	22,2
Maremmana	2	28,6	1	9,1	3	16,7
Limousine	0	0,0	3	27,3	3	16,7
Pezzata rossa	1	14,3	1	9,1	2	11,1
Marchigiana	0	0,0	2	18,2	2	11,1
Altre	3	42,9	1	9,1	4	22,2
Totale	7	100	11	100	18	100

Fonte. elaborazioni Ismea

## Esternalizzazione delle attività di lavorazione

Gli allevatori integrati fanno svolgere a terzi, nel 91% dei casi, le attività di macellazione, nel 32% dei casi le attività di sezionamento e nel 18% dei casi le attività di lavorazione/confezionamento.

**TABELLA 18. ALLEVAMENTI INTEGRATI PER ESTERNALIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ**

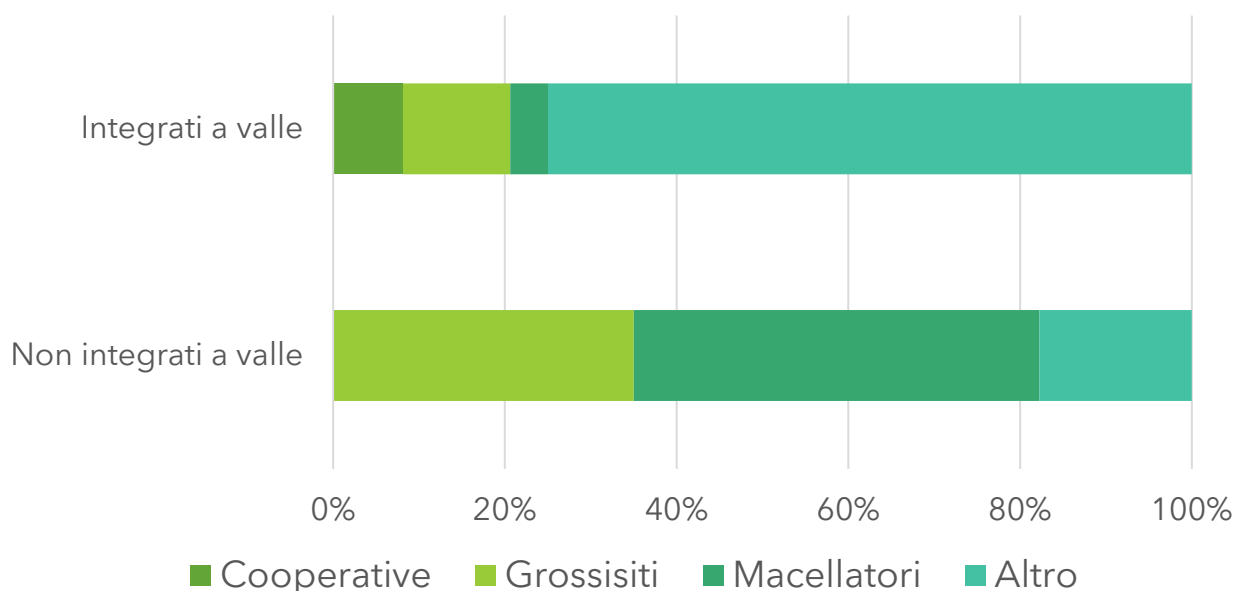
	Interno %	Presso terzi %	Totale %
Macellazione	9,1	90,9	100,0
Sezionamento	68,0	32,0	100,0
Lavorazione/Confezionamento	81,8	18,2	100,0

Fonte. elaborazioni Ismea

## Canali di vendita

Gli allevatori non integrati a valle e gli allevatori integrati utilizzano i canali per la vendita dei capi in modo ovviamente molto differente tra loro. Per i primi, i principali clienti risultano essere i *macellatori* con il 47% seguiti dai *grossisti* con il 35% e dagli *altri canali* con il 18%, mentre per gli allevatori integrati sono gli *altri canali* a rappresentare la categoria di clienti più importante con il 75% (si parla soprattutto di canali di vendita diretta) seguiti dai *grossisti* con il 12%, dalle *cooperative* con l'8% e infine dai *macellatori* con il 4%.

**Grafico 8. Canali di vendita dei capi per tipo di allevamento**

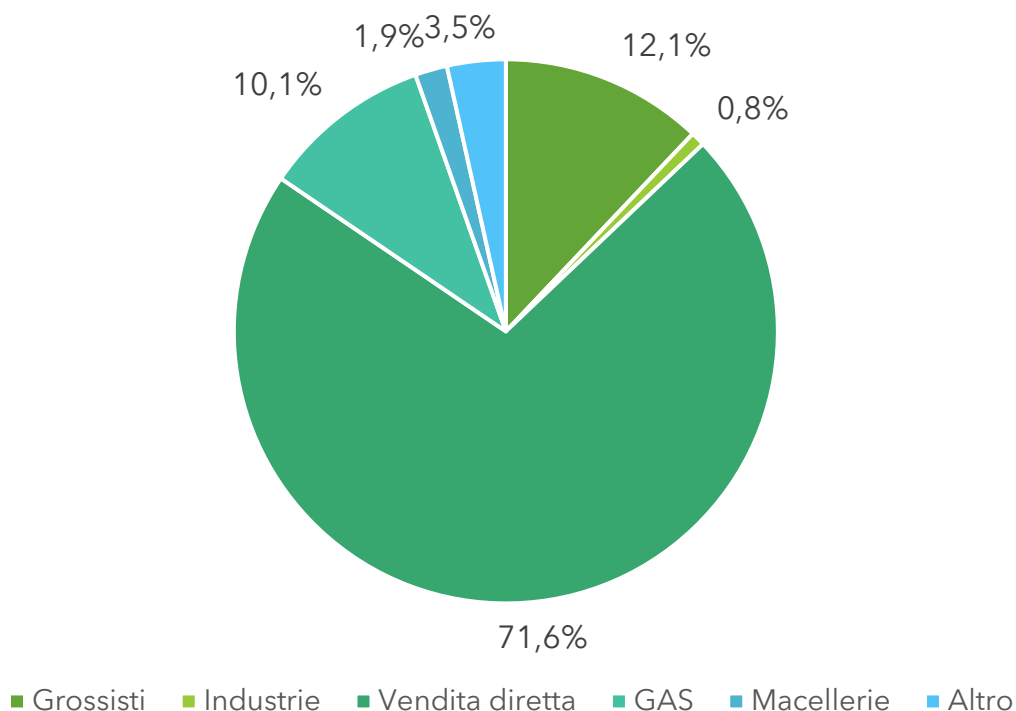


Fonte. elaborazioni Ismea

Se ci si concentra in modo specifico sulla carne prodotta dalle aziende di allevamento integrate, il 72% di questa viene venduta su canali commerciali diretti, rivolti prevalentemente al consumatore finale. A seguire, il 12% della produzione viene ceduto

a grossisti e il 10% ai Gas. Il restante 6% viene assorbito da macellerie, ristorazione, industria alimentare e altri canali.

**Grafico 9. Vendita della carne bovina per canale negli allevamenti integrati**



Fonte. elaborazioni Ismea

#### Le principali considerazioni degli allevatori intervistati

Oltre ad avere risposto su aspetti quantitativi, che hanno consentito di valutare la struttura dei costi e della catena del valore, gli allevatori intervistati hanno fornito indicazioni relativamente a una serie di domande aperte volte a tracciare il sentiment del comparto.

Si è innanzi tutto chiesto **quali sono le motivazioni** che hanno spinto l'azienda a convertirsi alla produzione biologica. È emerso che la scelta è stata prevalentemente dettata dal rispetto per l'ambiente, dall'interesse per il mantenimento dell'ecosistema, dall'attenzione al territorio, al benessere degli animali e dei consumatori, dall'intenzione di proporre prodotti naturali e salutari. Per due intervistati, il biologico è stato un passo naturale nel percorso di crescita aziendale. Tra gli allevatori chiamati in causa emerge, inoltre, la convinzione che l'agricoltura biologica rappresenti l'unico modello virtuoso per la salvaguardia del sistema vita: un organismo aperto e non a compartimenti stagni, in cui le connessioni riguardano sia gli elementi naturali che gli individui, dall'agricoltore al consumatore.

Tra le motivazioni che hanno spinto alla conversione troviamo anche la ricerca di un mercato di nicchia, al riparo della concorrenza della grande distribuzione, la necessità di diversificare il prodotto e l'opportunità di poter accedere ai contributi.

**Sulle differenze, in termini di marginalità, tra carne bio e convenzionale**, emerge che per la carne bio i costi sono superiori per l'acquisto di materia prima e di gestione della stalla. In particolare, non vanno trascurati quelli della certificazione e quelli riferiti a sementi biologiche, mangimi e foraggi. Inoltre è evidente come l'offerta di mezzi di produzione a disposizione dell'allevatore biologico sia ancora non paragonabile rispetto al convenzionale.

Non sempre l'allevatore riesce a riversare sul prezzo del prodotto finito i costi più alti. In termini percentuali gli intervistati stimano che produrre carne bovina bio costi circa un 30/40% in più e che la redditività netta per singolo capo sia in linea con quanto rilevabile per il convenzionale. La bassa marginalità è in parte attribuibile all'assenza di un mercato all'ingrosso sufficientemente remunerativo; alcuni allevatori sostengono che i prezzi di vendita o conferimento alle cooperative e ai commercianti siano troppo bassi e/o che i profitti siano sbilanciati a favore dei dettaglianti e grossisti. Un allevatore infine sottolinea, con trasparenza, che l'unico vantaggio per la sua azienda proveniente dal biologico è il premio che scaturisce dagli appositi bandi di sostegno al comparto dei PSR regionali.

Sul fronte della domanda gli intervistati riscontrano una scarsa riconoscibilità della carne biologica da parte del consumatore nonché un'insufficiente comunicazione e promozione del prodotto: *"Per il consumatore finale non vi è differenza; un allevamento biologico in montagna non ha il giusto riconoscimento rispetto a qualsiasi altro allevamento. Per i cittadini si va verso l'omologazione"*

Per questo, guardando i risultati della propria attività, la maggior parte degli allevatori registra una domanda invariata negli ultimi anni. Fanno eccezione un paio di allevatori che hanno visto ampliarsi il proprio mercato in particolare durante il periodo del lockdown del 2020 e soprattutto nell'ambito della filiera corta.

Altre problematiche, affatto secondarie, riguardano il reperimento di agronomi e tecnici specializzati nelle colture biologiche a pieno campo e la mancanza di macelli certificati.

Un'analisi interessante riguarda il livello di innovazione aziendale misurato come investimenti effettuati nell'ultimo anno nell'allevamento. Il quadro che emerge è di una bassa propensione allo sviluppo aziendale. Da alcuni sono stati indicati investimenti finalizzati al benessere degli animali, all'alimentazione senza concentrati e solo con foraggi aziendali. È stato poi segnalato da un allevatore l'acquisto di un furgone a metano usato per rifornire Gas e clienti privati all'interno dell'area urbana e viene evidenziato che tale scelta vuole rappresentare una forma di rispetto dell'ambiente anche per quanto riguarda le necessità legate alla distribuzione del prodotto. In un caso si sottolinea di aver realizzato un laboratorio di trasformazione in azienda per valorizzare la carne biologica presso l'agriturismo.

In un'ottica previsionale, è stato poi chiesto agli allevatori **quali sono i miglioramenti auspicati per il futuro**. Per tutti sarebbe importante agevolare il processo di chiusura della filiera attivando quanto più possibile macelli certificati biologici, continuare a sostenere i piccoli produttori che praticano allevamento biologico con l'accesso al pascolo e favorire l'aggregazione delle aziende. È infine fondamentale continuare nel

lavoro verso una migliore integrazione della filiera che bilanci meglio la distribuzione del valore migliorando soprattutto la redditività dell'allevatore.

Sul fronte tecnico gli intervistati confidano che vengano fatti degli investimenti rivolti al miglioramento della genetica dei capi allevati che possa tenere in considerazione le esigenze del settore del biologico caratterizzato da una maggiore estensività e diversi indici di accrescimento ponderale.

### La fase della macellazione

20 macelli hanno aderito all'indagine e possono ritenersi un campione piuttosto rappresentativo del totale macelli attivi nel biologico, il cui numero è stimato tra 60 e 70.

Di questi 20 macelli, 15 macellano bestiame convenzionale sia in conto terzi che in conto proprio, uno lavora solamente in conto proprio, mentre i restanti 4 lavorano esclusivamente per conto terzi. Per quanto riguarda i capi biologici, la macellazione sia in conto proprio che in conto terzi è effettuata da 5 macelli; 13 macellano capi bio solo per conto terzi mentre i 2 rimanenti macellano solo in conto proprio.

Passando ad analizzare l'attività di sezionamento e lavorazione dei capi convenzionali, questa viene realizzata da 17 dei 20 macelli interpellati; di questi, 16 svolgono l'attività sia in conto terzi che in conto proprio, mentre il rimanente si limita al conto proprio.

Il sezionamento e la lavorazione dei capi biologici sono svolti da 10 dei 20 macelli intervistati; uno di questi si limita a svolgere l'attività in conto proprio, 5 invece la effettuano esclusivamente in conto terzi, i restanti 4 lavorano sia in conto proprio che in conto terzi.

13 macellano anche altre specie animali, in particolare suini e ovini.

Un'importante azienda ha risposto come "gruppo", avendo il macello e il centro di lavorazione localizzati in sedi diverse e con diverse ragioni sociali. Altrettanto vale per il maggiore operatore, attivo con 5 macelli, di cui 2 dedicati anche al biologico.

**TABELLA 19. TIPOLOGIE ATTIVITÀ SVOLTE DAI MACELLI DEL CAMPIONE**

Attività	N. macelli
Macellazione convenzionale conto proprio	16
Macellazione biologico conto proprio	7
Macellazione convenzionale conto terzi	19
Macellazione biologico conto terzi	18
Lavorazione convenzionale conto proprio	17
Lavorazione biologico conto proprio	5
Lavorazione convenzionale conto terzi	16
Lavorazione biologico conto terzi	9
Macellazione altre specie	13

Fonte. elaborazioni Ismea

Il fatturato complessivo 2020 dei 19 macelli rispondenti è superiore a 1,6 miliardi di euro e segna un incremento di oltre 9 punti percentuali rispetto al 2018.

14 macelli dichiarano incrementi di fatturato, soltanto 5 sottolineano flessioni nel triennio.

Il maggiore operatore rappresenta oltre il 70% del fatturato complessivo, mentre quello di minori dimensioni appena lo 0,03%.

Nel 2020 i capi macellati da 18 rispondenti a questa domanda (tra cui tutte le maggiori strutture) sono complessivamente 877.454, di cui più dell'85% macellati in conto proprio e meno del 15% in conto terzi. Il principale operatore rappresenta il 78,6% dei capi convenzionali macellati in conto proprio e oltre il 75% di quelli biologici.

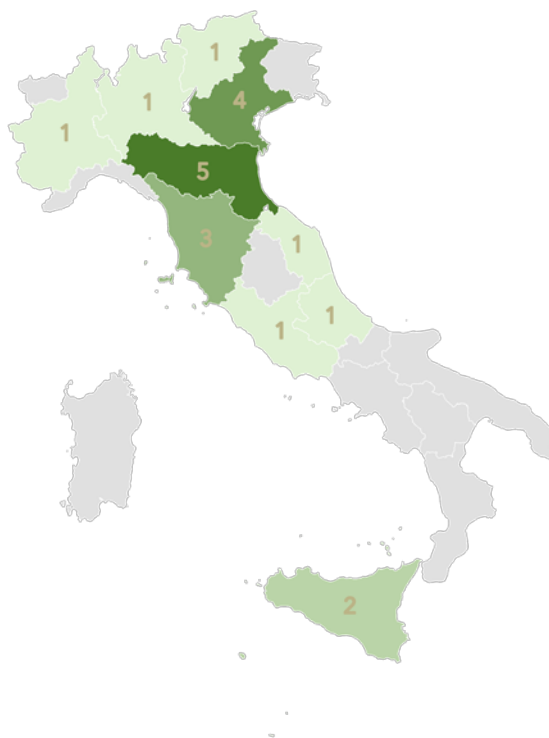
In complesso, i capi biologici incidono per lo 0,63% del totale capi macellati, più nello specifico lo 0,47% quelli in conto proprio e l'1,56% quelli in conto terzi.

Il numero dei capi biologici macellati dal maggiore operatore è pari allo 0,45% del totale da questo macellato, mentre quello del più importante operatore in conto terzi si attesta all'1,60%.

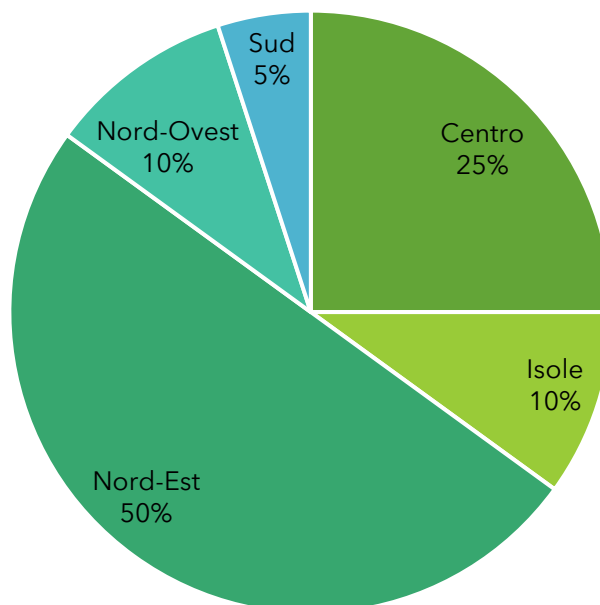
L'azienda con il maggiore peso dei capi biologici sul totale macellato in conto proprio raggiunge il 20%, mentre quella con il peso maggiore del macellato in conto terzi appena il 6%.

I capi biologici macellati in conto proprio di 6 rispondenti (tra cui i maggiori operatori) provengono al 100% dall'Italia, così come i capi macellati da tutti gli operatori in conto terzi.



**Grafico 10. Ripartizione territoriale aziende di macellazione**

Fonte. elaborazioni Ismea

**Grafico 11. Ripartizione aziende di macellazione per area**

Fonte. elaborazioni Ismea

Le motivazioni della scelta di macellare carne bovina bio, da inquadrare in un mercato di ridottissimi volumi rispetto a quelli del convenzionale, sono molteplici.

I macelli in conto terzi si sono aperti al biologico al fine di offrire un servizio agli allevatori della zona, confidando che il numero dei capi (e quindi anche l'entità dei ricavi) possa aumentare nel tempo.

Gli operatori che macellano in conto proprio hanno fatto il passo verso il biologico soprattutto su sollecitazione di alcuni clienti (mense scolastiche, grande ristorazione e Gdo). I risultati di vendita non sono però ancora allineati alle attese.

Una cooperativa, attiva da diversi anni nel biologico, ha iniziato al fine di valorizzare le produzioni dei soci. In ogni caso, la maggior parte dei macelli ritiene che operare nel biologico sia qualificante, anche in considerazione del numero relativamente contenuto di strutture attive per questa tipologia di prodotto.

In merito agli attuali prezzi e ai margini derivanti dall'attività di macellazione e lavorazione sul biologico, coloro che macellano in conto terzi sono indifferenti al mercato del biologico, ai prezzi e ai margini. Il loro ricavo è il corrispettivo del servizio di macellazione senza distinzione per il prodotto certificato. Talvolta la linea di macellazione biologica risulta comunque più costosa per via di celle del freddo dedicate e di una linea di confezionamento specifica.

Anche le aziende che macellano in conto proprio ritengono la marginalità non sufficiente. Per aumentare la redditività dovrebbero incrementare notevolmente i volumi, con il rischio, però, di comprimere la già esigua domanda di carne biologica. Tra le problematiche riscontrate dal comparto della macellazione biologica è stata poi rimarcata la mancanza della continuità necessaria nella fase approvvigionamento dei capi che produce instabilità.

Va precisato che attualmente anche l'attività di macellazione del convenzionale non sembra remunerativa. Ad essere considerati troppo elevati sono i costi del personale, quelli sanitari, di acqua ed energia e di smaltimento.

Rispetto ai prezzi di vendita applicati dai macelli si riscontrano delle differenze derivanti dalla razza del capo macellato e in misura minore dal sesso. Ciononostante, gli intervistati sostengono che nel biologico tali caratteristiche siano meno valorizzate e sia piuttosto la certificazione biologica a impattare sul prezzo.

I macellatori concordano sulla necessità di interventi strutturali di supporto al settore orientati su diverse direzioni:

- maggior sostegno pubblico alla filiera della zootecnia biologica;
- promozione e comunicazione specifica per aumentare il consumo di carne rossa biologica e sensibilizzazione sulle proprietà organolettiche della carne biologica;
- efficientamento del sistema burocratico;
- riduzione degli sprechi energetici e recupero degli scarti;
- miglioramento del sistema qualità

## Costi e catena del valore

La rilevazione puntuale dei costi per singola voce è stata realizzata considerando sia i costi espliciti sia quelli impliciti o calcolati (come foraggi prodotti in azienda e manodopera familiare).

Il costo del lavoro familiare è stato calcolato in base ai tempi di lavoro effettivamente svolti dal conduttore e dalla sua famiglia, valutati sulla base delle tariffe dei salariati fissi, comprensive dei contributi previdenziali.

Per il calcolo del costo delle foraggere autoprodotte, si è assunto un costo medio per ettaro applicato a tutte le aziende (360 euro).

Le spese generali attribuite alla carne bio sono frutto di calcoli (attribuzione per quote) e, rispetto ai costi diretti, sono maggiormente dipendenti dalle caratteristiche della singola azienda (acquisti recenti di attrezzature, ristrutturazione degli edifici, ecc.).

Allevamenti nella filiera non integrata

**TABELLA 20. ALLEVAMENTI A CICLO CHIUSO NELLA FILIERA NON INTEGRATA: STRUTTURA DEI COSTI**

	€/capo	% sul costo complessivo
Acquisto animali da ristallo	57,6	4,3%
Acquisto alimenti	36,8	2,8%
Manodopera salariata	160,3	12,1%
Lettimi	15,7	1,2%
Energia e acqua	54,6	4,1%
Materiale d'uso	5,6	0,4%
Smaltimento carcasse	2,7	0,2%
Trasporto	1,9	0,1%
Altri	49,9	3,8%
<b>Totale costi diretti</b>	<b>385,1</b>	<b>29,0%</b>
Costi generali	275,6	20,8%
<b>Totale costi espliciti</b>	<b>660,7</b>	<b>49,8%</b>
Manodopera familiare	74,3	5,6%
Produzione propria foraggi	579,1	43,6%
<b>Costo complessivo</b>	<b>1.325,1</b>	<b>100,0%</b>
<b>Prezzo di vendita</b>	<b>1.397,5</b>	<b>105,5%</b>

Fonte. elaborazioni Ismea

Nella filiera non integrata della carne rossa biologica la principale voce di costo è rappresentata dall'alimentazione animale necessaria a portare il capo al giusto peso per la macellazione. La *produzione propria di foraggi* rappresenta infatti il 43,6% di quanto

viene speso complessivamente. A seguire vi sono i *costi diretti* con il 29% (all'interno di questa categoria l'item principale è la *manodopera salariata* con il 12,1%) e i *costi generali* con il 20,8%. In termini assoluti il costo medio sostenuto dall'allevatore per portare un capo ad essere pronto per la vendita è risultato pari a 1.325 euro.

Il margine netto (differenza fra il prezzo di vendita e i costi espliciti e impliciti) si colloca intorno ai 72 euro a capo, cifra che tuttavia non tiene conto del meccanismo di compensazione dell'Iva che può generare vantaggi economici per l'allevatore e del sostegno pubblico previsto dalla politica agricola comunitaria che non sono stati considerati perché specifici di ogni azienda e non comparabili.

Allevamenti integrati

**TABELLA 21. ALLEVAMENTI INTEGRATI: STRUTTURA DEI COSTI**

	€/capo	% sul costo complessivo
<b>Acquisto animali da ristallo</b>	183,5	7,6%
Acquisto alimenti	335,4	13,9%
Manodopera salariata	151,0	6,3%
Lettimi	15,0	0,6%
Energia e acqua	234,4	9,7%
Materiale d'uso	24,5	1,0%
Smaltimento carcasse	13,6	0,6%
Smaltimento <b>MSR</b> (scarti di macellazione)	5,2	0,2%
<b>ASL e Haccp</b> (Controlli sanitari)	9,8	0,4%
Macellazione esterna	110,1	4,6%
Sezionamento /confezionamento esterno	16,9	0,7%
Commercializzazione e lavorazioni in azienda	219,5	9,1%
Trasporto	25,5	1,1%
Altri	97,4	4,0%
<b>Totale costi diretti</b>	<b>1.441,8</b>	<b>59,8%</b>
Costi generali	391,0	16,2%
<b>Totale costi espliciti</b>	<b>1.832,8</b>	<b>76,0%</b>
Manodopera familiare	331,0	13,6%
Produzione propria foraggi	250,5	10,4%
<b>Costo complessivo</b>	<b>2.414,3</b>	<b>100,0%</b>
<b>Prezzo di vendita (capi e carne)</b>	<b>2.651,0</b>	<b>109,8%</b>

Fonte. elaborazioni Ismea

Rispetto agli allevamenti non integrati a valle, per gli allevatori della filiera integrata la principale voce di costo per portare un capo alla vendita come carne già sezionata è rappresentata dai *costi diretti* con il 59,8% (all'interno di questa categoria, i tre item principali sono *acquisto alimenti* con il 13,9%, *energia e acqua* con il 9,7% e *commercializzazione e lavorazioni in azienda* con il 9,1%). A seguire vi sono i *costi generali* con il 16,2% e il costo attribuito alla *manodopera familiare* con il 13,6%. In termini assoluti il costo medio sostenuto dall'allevatore per portare un capo a essere pronto per la vendita al consumatore finale e quindi comprensivo di macellazione, sezionamento e confezionamento, è stato pari a 2.414,3 euro. In questo caso il margine netto per l'allevatore è di 236,7 euro.

Costi dell'impresa di macellazione

**TABELLA 22. IMPRESA DI MACELLAZIONE: STRUTTURA DEI COSTI**

	€/capo	% sul costo totale
Manodopera	37,0	33,4%
Energia e acqua	11,7	10,5%
Materiali di consumo	2,0	1,8%
Smaltimento	5,9	5,3%
Asl	6,5	5,9%
Logistica in stabilimento e in uscita	20,0	18,0%
<b>Totale costi diretti</b>	<b>83,1</b>	<b>74,9%</b>
Costi generali	27,9	25,1%
<b>Totale</b>	<b>111,0</b>	<b>100,0%</b>

Fonte. elaborazioni Ismea

Il costo unitario di macellazione è soggetto a variabilità, dipendente dal livello di ottimizzazione della capacità produttiva degli impianti.

Per le imprese di macellazione che hanno partecipato alla ricerca, la prima voce di costo è quella dei *costi diretti* che incide per il 74,9% (all'interno di questa categoria i tre item principali sono *manodopera* con il 33,4%, *logistica in stabilimento e in uscita* con il 18,0% e *energia e acqua* con il 10,5%). I *costi generali* invece rappresentano il 25,1% del totale.

I costi del personale, in proporzione maggiore nelle aziende con minor numero di capi macellati, includono sia il costo del personale dipendente sia le prestazioni fornite da imprese appaltatrici o di somministrazione di lavoro interinale.

I costi dell'energia (in gran parte per le celle frigorifere) e dell'acqua oggi vengono indicati in misura di gran lunga superiore rispetto a quelli riportati, riferiti al 2020.

Le differenze in termini di costi fra l'attività di macellazione di capi biologici e quella relativa ai capi convenzionali non sono ritenute sostanziali e si rilevano soprattutto sui costi di certificazione e documentali e naturalmente nella materia prima, cioè nel capo bovino, qualora il macello operi in conto proprio.

Poco rilevanti sono i costi per la sanificazione che si registrano in quei rari casi in cui la macellazione biologica avviene in una fase successiva a quella convenzionale e per l'eventuale cella dedicata specificatamente alla carne biologica.

Lavorazione per disosso - sottovuoto e per preparazione di vaschette pronte al consumo

La sezionatura e disosso dell'animale morto in quarti e mezzene ha mediamente un costo complessivo di 270 euro a capo. Di tale importo la componente di costo più rilevante risulta quella del personale con 237,5 euro a capo pari all'88,0% del costo complessivo.

La lavorazione che oltre alla sezionatura prevede la messa in vaschetta pronta al consumo dei diversi tagli ha invece un costo complessivo di 1.102 euro a capo. Anche in questo caso la componente di costo più rilevante risulta essere quella della manodopera con circa 900 euro a capo pari all'81,7% del costo complessivo.

**TABELLA 23. COSTI DI LAVORAZIONE PER DISOSSO E SOTTOVUOTO**

	€/capo	% sul costo totale
Personale	237,5	88,0%
Confezionamento	6,5	2,4%
Altri	26,0	9,6%
Totale	270,0	100

Fonte. elaborazioni Ismea

**TABELLA 24. COSTI DI LAVORAZIONE COMPLETA CON PREPARAZIONE DI VASCHEFFE PRONTE AL CONSUMO**

	€/capo	% sul costo totale
Manodopera	900,0	81,7%
Confezionamento	150,0	13,6%
Altri	52,0	4,7%
Totale	1.102,0	100,0%

Fonte. elaborazioni Ismea

## Catena del valore nella filiera non integrata

La catena del valore, intesa come redistribuzione nelle varie fasi di costi e utili, è stata calcolata partendo dai dati esposti nelle tabelle precedenti e considerando anche il prezzo di vendita finale (Iva esclusa, in coerenza con i prezzi degli step precedenti), oltre ai prezzi degli scambi commerciali intermedi.

Mettendo in relazione le rilevazioni dei prezzi al consumo con le informazioni ottenute in merito ai capi pronti per essere macellati, è possibile affermare che la vendita al consumatore finale della carne di un bovino macellato porta a un ricavo medio di 4.584 euro. Di tale voce il 30% rappresenta quanto riceve mediamente l'allevatore dalla vendita dell'animale. I passaggi lungo la filiera che seguono la fase dell'allevamento fanno crescere il prezzo di vendita del capo, dopo la sua macellazione, fino al 40% di quello che sarà il suo prezzo di vendita al consumatore finale. Tale valore passa al 68% quando vengono aggiunte le attività di sezionamento e confezionamento in vaschetta e al 74% prima della distribuzione al dettaglio.

Ragionando in termini di valore per capo, il prezzo medio di vendita dell'allevatore è di 1.398 euro. Vi sono parecchi macelli con personale che si rapporta direttamente con gli allevamenti per selezionare e acquistare i capi, ma in altri casi intervengono raccoglitori o altri intermediari all'ingrosso. Considerando entrambe le situazioni, il prezzo medio di acquisto da parte dell'impresa di macellazione sale a 1.673 euro.

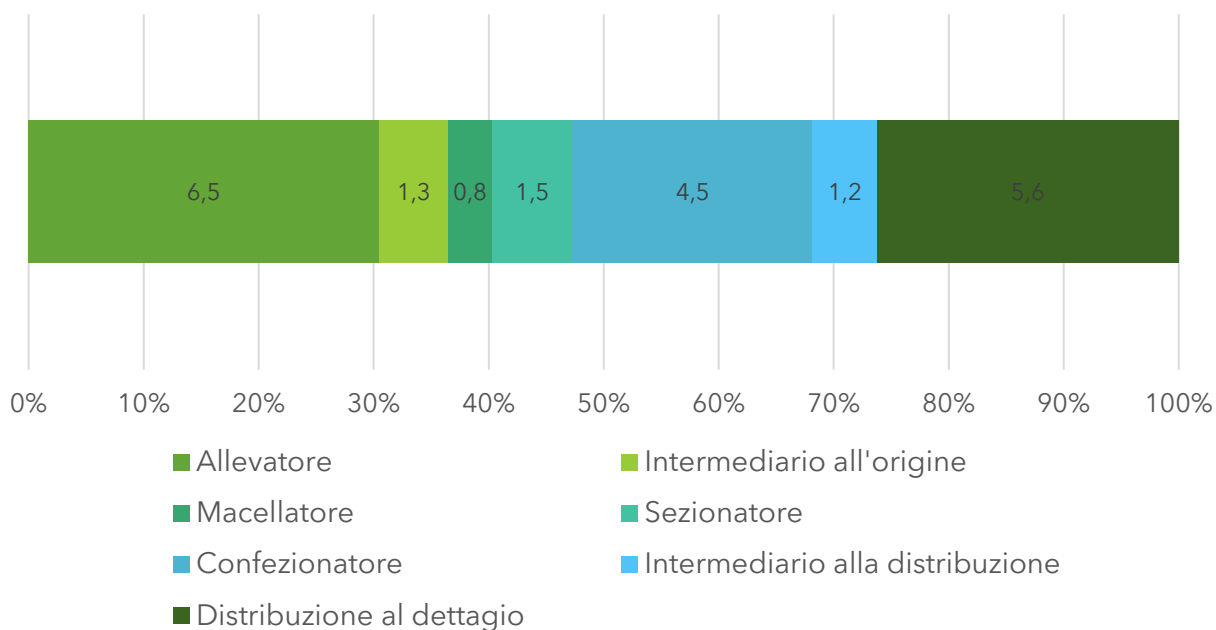
Il macello ha un costo pari a 111 euro a capo (costi che il macello sostiene per macellare un capo bovino e trasformarlo in mezzene e/o quarti interi). A questo occorre aggiungere le spese a valle della macellazione, che riguardano soprattutto le attività di distribuzione e di vendita di mezzene e quarti. Considerando anche una quota di margine netto (differenza fra il prezzo di vendita e i costi diretti e generali), si arriva a un prezzo di vendita dell'animale da parte dell'impresa di macellazione di 1.847 euro a capo. Il margine netto è di difficile quantificazione, data la varietà di situazioni e può essere stimato in pochi punti percentuali se non si valorizzano adeguatamente i sottoprodotti, per esempio grasso e pelli.

La fase successiva è quella del sezionamento, per la quale si può stimare un aggregato di costi e margine netto intorno a 322 euro a capo (270 per il costo di lavorazione vera e propria, a cui si sommano gli sfridi, le spese di trasporto e una quota di margine economico), a cui segue, nel caso dell'offerta al consumatore finale di carne confezionata in vaschetta, il costo di questa ulteriore lavorazione pari a 830 euro a capo, a cui vanno sommati gli scarti (stimabili intorno al 5%), le spese di distribuzione e gli utili. Si giunge in questo modo a un prezzo di vendita della vaschetta di 3.125 euro (sempre con riferimento a un capo). In molti casi intervengono, prima del distributore al dettaglio, intermediari logistici/commerciali (come il Ce.Di), il cui margine commerciale (differenza tra il prezzo di vendita del prodotto e il suo costo di acquisto) è stimabile intorno ai 250-260 euro (riferiti sempre al capo). Infine, il margine del retail per la fase commerciale si stabilizza attorno ai 1.200 euro, con un ricarico stimato del 38-39%. Come già accennato, il prezzo finale di vendita al consumatore, calcolato a partire da rilevazioni effettuate presso punti vendita della Gdo e del Normal Trade, è di 4.584 euro a capo, corrispondenti a 21,43 euro per kg di carne (iva esclusa).

**TABELLA 25. SINTESI DELLA CATENA DEL VALORE NELLA FILIERA NON INTEGRATA**

	€/capo	€/kg peso vivo	€/kg peso morto	€/kg carne	% sul prezzo finale
Prezzo di vendita da allevatore	1.397,5	3,01	5,16	6,53	30%
Costi trasporto, costi e margine intermediazione	275,7	0,59	1,02	1,29	6%
Prezzo di acquisto dell'impresa di macellazione	1.673,2	3,60	6,18	7,82	36%
Costi e margine impresa di macellazione	173,3	0,37	0,64	0,81	4%
Prezzo di vendita impresa di macellazione	1.846,5	3,97	6,82	8,63	40%
Costi e margine fase di sezionamento	321,8	0,69	1,19	1,51	7%
Prezzo di vendita impresa di sezionamento	2.168,3	4,66	8,01	10,14	47%
Costi e margine fase di confezionamento in vaschetta	956,8	2,06	3,53	4,47	21%
Prezzo di vendita impresa di confezionamento in vaschetta	3.125,1	6,72	11,54	14,61	68%
Costi e margini intermediari distribuzione	256,5	0,55	0,95	1,20	6%
Prezzo di acquisto distribuzione al dettaglio	3.381,6	7,27	12,49	15,81	74%
Costi e margini distribuzione al dettaglio	1.202,6	2,59	4,44	5,62	26%
Prezzo di vendita al consumatore finale	4.584,2	9,86	16,93	21,43	100%

Fonte. elaborazioni Ismea

**Grafico 12. Catena del valore nella filiera non integrata (€/kg carne)**

Fonte. elaborazioni Ismea



## La logistica

### Trasporto da allevamento non integrato a valle al cliente

I costi di trasporto dei capi allevati nella filiera non integrata da allevamento al macello, a una cooperativa o ad un raccoglitore, sono, nella quasi totalità dei casi, sostenuti dalle aziende clienti.

Nel campione analizzato, il 98% del costo di trasporto dei capi in uscita è franco allevatore.

I costi variano in base alle diverse situazioni, in particolare la distanza tra l'allevamento e l'acquirente e il numero dei capi per consegna.

### Trasporto fra azienda integrata e soggetti terzi

La ripartizione dei costi di trasporto fra allevamenti integrati e soggetti terzi risulta più complessa in quanto per queste realtà si parla di trasporto di:

- capi vivi da azienda a macello; quarti e mezzene da macello (contoterzista) ad azienda;
- quarti e mezzene da azienda a sezionatore (laboratorio contoterzista);
- tagli e porzioni da sezionatore ad azienda;
- prodotto pronto per la vendita da azienda a cliente finale.

In ogni caso, si può affermare che quando il capo viene venduto al macello, il costo è di norma carico di quest'ultimo.

Al contrario, quando il capo è portato a macellare dall'allevatore per proprio conto il costo del trasporto è a suo carico, così come il costo del trasporto della mezzena o dei quarti che ritornano all'allevatore per essere lavorati.

I costi di trasporto sono a carico dell'allevatore anche nel caso in cui la mezzena o il taglio non ritornino direttamente in azienda per la lavorazione ma passino prima per un sezionatore.

Nel campione analizzato, il costo del trasporto di mezzene e quarti verso il laboratorio risulta a carico dell'allevatore per l'83% dei volumi movimentati e soltanto il 17% è sostenuto dal sezionatore, mentre il costo del trasporto per le porzioni ed eventuali confezioni che rientrano dal laboratorio è sostenuto interamente dall'allevatore.

In sintesi, i costi del trasporto rimangono in prevalenza di competenza dell'allevatore qualora questi non ceda in vendita il prodotto (animale o carne), ma semplicemente richieda la macellazione o la lavorazione per suo conto.

Nella vendita del prodotto finito da parte dell'allevatore, si devono distinguere più situazioni.

Se il cliente, in genere un privato consumatore, ma potrebbe trattarsi pure di un ristorante, si reca presso l'azienda, come è naturale, il costo viene sostenuto dal cliente.

Se il cliente è un ristoratore o una macelleria a cui il prodotto viene consegnato presso la sua sede, di norma il costo è carico dell'allevatore, che naturalmente lo computa nel prezzo del prodotto venduto e sta nella sua capacità organizzativa (mezzi propri o di terzi, struttura dei giri di consegna, ecc.) e contrattuale con eventuali trasportatori terzi, riuscire a conciliare un buon servizio con costi relativamente contenuti che consentano di non erodere le marginalità.

I costi di trasporto per le consegne presso il cliente non sono dunque facilmente quantificabili e dipendono da distanza e quantità commercializzata. Si possono comunque stimare in un range compreso tra il 4-6% del valore della merce consegnata.

In alcuni casi, meno frequenti, va considerato anche il costo del trasporto per vendite online con consegna al domicilio del cliente (privato o GAS).

In questa situazione il costo è solitamente a carico del cliente, si calcola in prevalenza per scaglioni di peso e parte, in genere, da un minimo di 15 euro per consegna. Talvolta, oltre una certa soglia di valore dell'ordine, formalmente se ne fa carico l'allevatore.

### Trasporto del capo in macello

Il costo del trasporto dell'animale acquistato dal macello è, come visto sopra, normalmente a carico di quest'ultimo, in particolare se viene acquistato direttamente dall'allevatore; diversa è la situazione di grossi macelli che acquistano da raccoglitori o da cooperative di allevatori.

In questo caso il contratto può essere franco fornitore, ma dipende dai diversi accordi tra le parti.

Nel campione relativo all'indagine del presente report, il 100% dei macelli che acquistano presso allevatori si fanno carico del costo di trasporto, valutato attorno a 25-30 euro per capo.

Mentre l'unica, importante, struttura che acquista da intermediari, raccoglitori o cooperative, dichiara che i costi di trasporto sono sostenuti al 90% dai fornitori.

Le consegne degli animali, nel caso di costi a carico del macello, sono effettuate prevalentemente con mezzi terzi e, tra i rispondenti del campione, soltanto un macello cooperativo utilizza mezzi propri.

La scelta di non dotarsi di un parco macchine, anche se in limitato numero, è del tutto comprensibile: non si immobilizzano capitali e la gestione logistica non si irrigidisce, rimanendo più flessibile; si fanno accordi con i trasportatori in base alle esigenze che possono variare in riferimento alle vendite che si contraggono o ampliano per stagionalità o per altri aspetti, ad esempio di natura commerciale.

## Trasporto da macello/laboratorio e clienti

Il costo del trasporto per le consegne della carne ai clienti (Gdo, macellerie, ristoratori, ecc.) è normalmente a carico del macello o del laboratorio, che stipula così contratti o accordi di vendita franco cliente.

A conferma, nel campione relativo all'indagine del presente report, il 100% dei macelli indica costi a proprio carico per le consegne ai clienti.

Anche in questo caso, i costi di trasporto dovranno essere considerati nelle condizioni commerciali praticate ai clienti e sta nella capacità del macello o del laboratorio ottenere il migliore risultato in termini di qualità e rapidità di servizio al minor costo.

Senz'altro, nel settore della carne bovina il contenimento di qualche frazione di punto nei costi della logistica può fare la differenza nella gestione complessiva dell'azienda.

Per le consegne generalmente gli operatori si avvalgono di mezzi terzi, talvolta adottando anche soluzioni mixate, cioè la quota prevalente delle attività logistiche viene affidata a trasportatori terzi, mentre una quota minoritaria viene gestita con mezzi propri per le consegne più di prossimità.

Soltanto un macello di piccole dimensioni ha dichiarato di utilizzare automezzi di proprietà mentre gli altri macelli consegnano con mezzi di terzi, a cui talvolta si affianca, con quote variabili tra il 5 e il 20%, l'utilizzo di mezzi di proprietà.

Si può stimare che i costi per le consegne di carne appesa in osso dipendano dal peso e rientrano in un range tra 0,15 e 0,20 euro a kg.

## Il rapporto con la Gdo

Le consegne dei macelli alla distribuzione moderna possono avvenire presso i punti vendita, i centri di lavorazione delle insegne o i loro Cedi.

Le consegne di carne biologica al punto vendita, salvo eccezioni, sono di prodotto confezionato in atmosfera modificata o skin, in quanto, come già spiegato, raramente i punti vendita, dispongono di aree di lavorazione e confezionamento certificate per il biologico.

In alternativa i prodotti possono essere consegnati dal fornitore al Cedi, che si incarica della distribuzione ai punti vendita dell'area di riferimento, che, per la carne biologica, difficilmente sono quelli di minori dimensioni.

La scelta tra le due alternative deriva dalle modalità organizzative dell'insegna e dalla capacità di servizio del fornitore, cioè dalla sua capacità di distribuire capillarmente ridotte quantità nei tempi richiesti e a costi contenuti, tali da competere con la gestione logistica del cliente.

In ogni caso, le consegne da macello a piattaforma possono avere anche costi notevoli, in quanto in genere vengono quantificati a pedane e il confezionato, considerato anche l'imballo secondario, occupa volume.

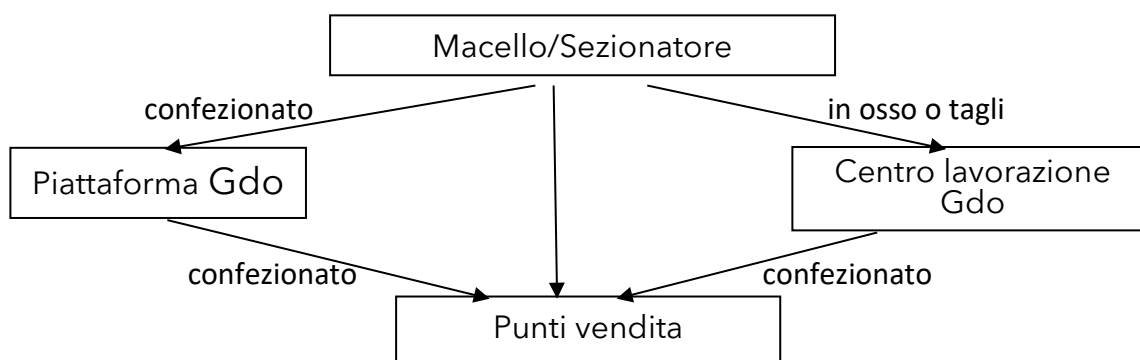
In alcuni casi, in cui non si riesce ad avere pedane complete, possono superare il 10% del valore della merce.

Le consegne al centro di lavorazione delle catene che ne sono dotate (non sono numerose per la carne biologica) e che preparano le confezioni per i punti vendita avvengono in mezzene o in tagli funzionali alla lavorazione e al confezionamento.

Naturalmente il passaggio successivo, cioè dal centro lavorazione ai punti vendita della catena è gestito dalla catena stessa.

In base alle informazioni raccolte, il passaggio attraverso la piattaforma (scarico, sosta, carico e consegna a punto vendita) ha un costo per la catena oscillante attorno al 4-5% del valore del prodotto, considerando il trasporto in uscita in carichi misti completi di prodotti refrigerati.

**Grafico 13. Le alternative di lavorazione e distributive nel rapporto con la Gdo**



### Numero consegne settimanali da macelli/laboratorio a clienti

Il numero delle consegne ai clienti varia in base alle tipologie di questi ultimi (retail, horeca, grossisti) e alle categorie di prodotti.

In riferimento al servizio a punto vendita dei macelli con laboratorio, il numero di consegne si può indicare in circa due volte alla settimana, mentre quello alle piattaforme (Cedi) della Gdo si attesta mediamente attorno a tre.

Un macello del campione che prepara confezioni di carne biologica in atmosfera modificata per una piattaforma regionale di una importante insegna nazionale indica fino a cinque consegne la settimana, ma, a detta dell'azienda, è un livello di servizio molto elevato, mantenuto per dare risposta alle richieste di un cliente strategico per il macello.

D'altra parte, un macello cooperativo di medie dimensioni che lavora soprattutto con grossisti consegna mediamente una volta a settimana alla piattaforma dei clienti.

Il maggiore macellatore del biologico consegna due volte la settimana sia a centri di lavorazione che ai punti vendita.

## Costi del biologico e del convenzionale

Sostanzialmente non sussistono differenze in relazione ai costi di trasporto tra carne biologica e convenzionale.

Si deve tuttavia considerare che le quantità movimentate di carne biologica sono di gran lunga inferiori a quelle della carne convenzionale, quindi l'incidenza dei costi, anche quando resi in buona misura variabili, sull'importo dei singoli ordini del prodotto biologico non può che essere superiore a quella del convenzionale.

Inoltre, vi è da considerare che la carne biologica giunge confezionata in punto vendita, in quanto raramente presso quest'ultimo si ritrova il laboratorio con certificazione idoneo per la preparazione dei tagli e del sottovuoto.

Ciò richiede perciò un passaggio presso un centro di lavorazione o laboratorio e questa movimentazione comporta un aggravio dei costi che gravano sull'intera filiera.

## Conclusioni

Gli allevatori che decidono di commercializzare direttamente il loro prodotto e che operano quindi in un'ottica di filiera verticalmente integrata, riscontrano margini economici migliori. Anche le prospettive di crescita sono da considerarsi interessanti poiché attualmente molti dei casi analizzati vendono solo una parte residuale della loro produzione trasformata al retailer specializzato o al consumatore finale.

Naturalmente la più alta marginalità delle imprese a ciclo chiuso con commercializzazione diretta si raggiunge solo a fronte di maggiori investimenti e degli sforzi necessari per impostare e gestire una filiera verticalmente integrata. Si tratta di un percorso da intraprendere progressivamente e con cautela poiché il buon esito dipende da diverse variabili esogene come la dimensione dell'azienda, la collocazione geografica e la vicinanza e l'interesse dei mercati.

Nel caso dell'allevatore non integrato verticalmente, che commercializza i capi vivi al commerciante all'ingrosso o al macellatore, i margini sono compressi dalla necessità di remunerare altri attori intermedi nella filiera, spesso in grado di esprimere un maggior peso contrattuale.

Inoltre, l'indagine ha evidenziato come si assiste spesso ad una mancata valorizzazione del processo di produzione biologica. Le ragioni del mercato, gli impedimenti logistici, i costi e l'impossibilità di alcuni macelli di potersi certificare alimentano la quota di capi bovini bio che finisce nel canale del convenzionale. In questo modo manca il riconoscimento, in termini di prezzo, del valore del biologico indispensabile per coprire i costi sostenuti e le complessità organizzative della conversione. Peraltro, anche dove il processo è tracciato e la carne si fregia della certificazione, il differenziale di prezzo tra bio e convenzionale è reputato da diversi allevatori insufficiente e non in grado a spingere le imprese zootecniche verso il biologico.

In conclusione, la struttura della filiera della carne bovina biologica italiana è ancora piuttosto carente e non in grado di garantire volumi interessanti. In tal senso è auspicabile che lo sviluppo del comparto parta innanzitutto da un

rinvigorismento e differenziazione dell'offerta e da azioni specifiche di promozione sul mercato.

Migliorare l'organizzazione della filiera è indispensabile in un settore in cui i margini economici, già bassi in partenza, potrebbero ulteriormente ridursi con il brusco aumento dei costi energetici e di approvvigionamento verificatosi nel 2022. La situazione economica fuori dall'ordinario mette a dura prova gli operatori del comparto zootecnico (non solo allevatori: si pensi agli alti costi di energia e di acqua per l'attività di macellazione) con il rischio che alcuni di questi possano interrompere l'attività.

L'elevata incidenza dei costi dell'alimentazione sul bilancio aziendale rende le aziende zootecniche più piccole e con un basso livello di autoproduzione di alimenti particolarmente esposte all'espansione dei prezzi dei mangimi. In tale contesto il modello del biologico, più estensivo, dove vige la connessione con l'utilizzo dei terreni e storicamente meno dipendente (anche per via dei costi) ai mangimi esterni rappresenta un'alternativa per svincolarsi dalle dinamiche produttive attuali.

Altri fattori congiunturali che possono rallentare la crescita del mercato della carne rossa biologica sono da rintracciare nell'aumento generalizzato dei prezzi al consumo dei beni alimentari, ben più alto anche del tasso d'inflazione. L'aumento generalizzato dei prezzi sta avendo delle ripercussioni sulle vendite dei prodotti biologici caratterizzati da prezzi unitari a ragione più elevati.

Rappresenta invece una criticità strutturale, che trasversalmente incide sull'intero comparto della carne, la diminuzione continua dei consumi di carne rossa, ancora più marcata in alcune tipologie di consumatori affezionati al biologico.

In un quadro generale poco rassicurante, lo sviluppo della zootecnia biologica sarà strettamente collegato alla messa in campo dei diversi strumenti di sostegno strategico al comparto. Le risorse del Piano strategico della PAC, unite a quelle dei contratti di filiera del PNRR e alle azioni previste dal Piano d'azione nazionale per lo sviluppo del biologico dovranno, in primis, stimolare iniziative di aggregazione tra i diversi soggetti della filiera e le relazioni di mercato così da promuovere e migliorare la produzione.

# FiBio

Le filiere biologiche: progetto per l'analisi della distribuzione del valore, lo studio della certificazione di gruppo, la formazione e la tracciabilità

E-mail: [bio@isMEA.it](mailto:bio@isMEA.it)

*Il presente lavoro è stato realizzato dall'Ismea nell'ambito del Progetto FiBio 2019-2021*

*"Le filiere biologiche: progetto per l'analisi della distribuzione del valore, lo studio della certificazione di gruppo, la formazione e la tracciabilità" finanziato dal MiPAAF (DM del 27/12/2018 con n.92487)*