



Camera di Commercio  
Mantova

# Il comparto suinicolo

## Analisi economica



Con il supporto tecnico-scientifico di



Borsa Merci  
Telematica Italiana

CONSORZIO DELLE  
CAMERE DI COMMERCIO

Edizione 2011

# Il comparto suinicolo

---

## Analisi economica

Il presente lavoro “Il comparto suinicolo – Analisi economica” è stato realizzato dalla Camera di Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Mantova con il supporto tecnico-scientifico di Borsa Merci Telematica Italiana S.C.p.A.

**Camera di Commercio di Mantova**

Presidente: Carlo Zanetti

Segretario Generale: Marco Zanini

**Borsa Merci Telematica Italiana S.C.p.A.**

Presidente: Francesco Bettoni

Direttore: Annibale Feroldi

**Gruppo di lavoro BMTI**

Gianluca Pesolillo (*responsabile studio*), Giampaolo Nardoni, Carla Bologna, Bruno De Lucia, Sara Djelveh, Ilaria Romano, Maria Carmela Somma. Ricercatore esterno: Roberto Ruggeri



## Sommario

<b>Introduzione .....</b>	<b>5</b>
<b>1. I suini .....</b>	<b>7</b>
1.1 Notizie storico culturali .....	8
1.2 La classificazione delle razze suine .....	9
1.3 Le principali razze suine allevate in Lombardia .....	11
1.3.1 Large White .....	11
1.3.2 Landrace .....	13
1.3.3 Duroc .....	14
1.3.4 Pietrain .....	15
1.3.5 Spot (Spotted Poland) .....	16
1.3.6 Altre razze suine allevate nel mondo .....	17
1.4 Antiche razze italiane.....	19
1.4.1 Casertana.....	19
1.4.2 Cinta Senese .....	20
1.4.3 Romagnola.....	21
1.4.4 Milanese .....	22
1.4.5 Bergamasco-Bresciana .....	22
1.4.6 Lodigiana.....	22
1.4.7 Calabrese (Apulo-Calabrese, Nero di Calabria, Nero Calabrese).....	22
1.4.8 Nero Siciliano (Nero delle Madonie, Suino Nero dei Nebrodi) .....	24
1.5 L'allevamento.....	26
1.5.1 Allevamento della scrofa .....	26
1.5.2 Allevamento dei suinetti .....	28
1.5.3 Tecniche di produzione del suino pesante .....	30
<b>2. Struttura del comparto .....</b>	<b>31</b>
2.1 Il mercato internazionale .....	32
2.2 Il mercato nazionale .....	37
2.3 L'industria di lavorazione e conservazione delle carni .....	53
2.4 Import-export .....	56
2.5 Prezzi all'origine e costi di produzione .....	62
<b>3. La filiera suinicola.....</b>	<b>75</b>
3.1 La filiera suinicola: caratteristiche e struttura .....	76
<b>4. Aspetti normativi .....</b>	<b>81</b>

4.1 OCM carni suine .....	84
4.2 Movimentazione dei capi suini e Banca Dati Nazionale .....	86
4.3 Igiene degli alimenti e sicurezza alimentare .....	89
4.4 Tutela dell’ambiente e benessere animale .....	91
<b>5. L’indagine tra gli operatori del settore .....</b>	<b>93</b>
5.1 Premessa metodologica .....	94
5.2 L’indagine tra gli allevatori .....	96
5.3 L’indagine tra i macellatori .....	106
5.4 Le principali problematiche e le tendenze in atto nel mantovano .....	115
<b>6. La Borsa Merci Telematica Italiana .....</b>	<b>121</b>
6.1 La Borsa Merci Telematica Italiana .....	122
6.2 I servizi di Borsa Merci Telematica Italiana: le opportunità per S.A.I. ed operatori .....	127
<b>Allegato A – I prezzi della Camera di Commercio di Mantova .....</b>	<b>131</b>
<b>Allegato B – Questionario per gli allevatori .....</b>	<b>137</b>
<b>Allegato C – Questionario per i macelli .....</b>	<b>141</b>
<b>Allegato D – L’output della cluster analysis .....</b>	<b>145</b>
<b>Bibliografia .....</b>	<b>149</b>
<b>Sitografia .....</b>	<b>151</b>

## Introduzione

L'importanza della suinicoltura per l'agricoltura e l'industria agroalimentare italiana è indubbia: il 6% della produzione dell'agricoltura italiana è generato dalle aziende zootecniche che allevano suini destinati alla produzione di carne fresca e di salumi (per un valore complessivo di circa 2,5 miliardi di euro); mentre l'industria di seconda trasformazione e lavorazione delle carni suine produce il 6% del fatturato totale dell'industria agroalimentare, pari a oltre 7,5 miliardi di euro (Ismea, 2010). In particolare, l'analisi del contesto regionale e provinciale evidenzia una profonda vocazione suinicola della provincia di Mantova, dove si concentra poco meno del 14% del patrimonio suinicolo nazionale.

Combinando la rilevanza del settore per l'economia nazionale con la difficile congiuntura economica che lo attraversa, risulta importante predisporre uno studio approfondito della struttura e delle dinamiche della filiera, in particolare con riferimento alla provincia di Mantova.

Obiettivo di questo lavoro è proprio quello di analizzare in modo particolareggiato il comparto suinicolo mantovano, per individuarne potenzialità e problematiche, così da rilevare tanto i punti di forza sui quali investire, quanto i punti critici sui quali invece intervenire. Tale fase di studio potrà dunque essere utile non solo per comprendere le dinamiche che guidano gli sviluppi del settore ma anche come supporto per predisporre, in un secondo momento, linee razionali d'intervento a sostegno di tutta la filiera e, in particolar modo, della fase produttiva.

Alla luce di queste considerazioni, lo studio condotto è stato suddiviso in sei capitoli. Il primo, di carattere descrittivo, ha trattato gli aspetti prettamente storico-culturali dell'allevamento del suino, le razze diffuse a livello mondiale e nazionale (con particolare attenzione a quelle allevate in Lombardia) e le moderne tecniche di produzione delle differenti categorie di suini.

Nel capitolo successivo è stato analizzato il comparto economico, valutando gli aspetti produttivi internazionali e nazionali, oltre che locali (tanto regionali quanto a livello provinciale), ivi compresa la produzione di qualità. In questa fase sono stati pertanto studiati i volumi scambiati, l'andamento dei prezzi e dei consumi interni nel corso degli ultimi anni, per poter così misurare l'evoluzione del mercato.

Il terzo capitolo è stato dedicato all'analisi di filiera, con lo studio delle varie figure professionali che la compongono, partendo dalla fase agricola dell'allevamento fino alla commercializzazione e vendita al consumatore, valutando anche i canali commerciali e l'influenza esercitata dalla Grande Distribuzione.

La quarta parte ha analizzato gli aspetti normativi del settore, a livello nazionale ed europeo, considerando la loro crescente influenza sulle tecniche di produzione, oltre che sui costi.

Un capitolo a parte è stato dedicato all'indagine tra gli operatori del settore che, grazie alla preziosa collaborazione di allevatori e macellatori della provincia di Mantova, permette di comprendere molte dinamiche di questo complesso settore produttivo e di individuarne i principali punti di forza e le maggiori difficoltà.

L'ultima parte dell'analisi è stata riservata ad una presentazione della Borsa Merci Telematica, per illustrare il funzionamento e i servizi che questo nuovo strumento commerciale offre anche agli operatori della filiera suinicola italiana.



## 1. I suini

## 1.1 Notizie storico culturali

I maiali sono Paradigati (o Artiodattili) del gruppo dei Bunodonti. Sono monogastrici e appartengono al sottordine dei Suidi, famiglia dei Suini, genere *Sus*, specie *Sus scrofa*.

I primi esemplari di questa famiglia sarebbero comparsi durante l'Eocene nell'America del Nord. Dalle forme primitive americane ed europee, si differenziarono vari rami, alcuni dei quali diedero origine alle forme attuali. La maggior parte degli autori accetta l'opinione del Cornevin, secondo la quale le forme suine esistenti, domestiche e selvatiche, appartengono ad un'unica specie (Succi, 1999). Esse si differenziano tra di loro per alcuni caratteri morfologici e funzionali (spiccato accumulo di grasso nelle razze asiatiche, maggior tendenza alla carnosità nelle razze europee), ma sono tra di loro indefinitamente feconde.

La straordinaria "malleabilità" e "plasmabilità" della specie ha permesso, più che in altre, l'azione del processo selettivo, creando facilmente rilevanti variazioni anatomiche e somatiche e un cospicuo numero di razze in Europa, America e Asia.

L'allevamento della specie sarebbe stato praticato in Cina già dal 4.000 a.C. mentre, in Occidente, si fa risalire all'età neolitica, grazie ai numerosi resti di suini rinvenuti nei villaggi lacustri della Svizzera. Con l'invasione ariana dell'Europa, l'allevamento si diffuse specialmente nelle aree meridionali.

Per ragioni igieniche e dietetiche, gli israeliti e poi i musulmani vietarono il consumo delle carni suine le quali, al contrario, furono molto apprezzate da greci e romani.

Le carni suine hanno un colore particolare, rosa più o meno intenso, a seconda della razza, dell'età, del sesso (più scure nei riproduttori adulti), della regione del corpo (più chiare nell'anteriore e ai lombi), del tipo di alimentazione. Generalmente sono di grana fine, di aspetto vellutato e untuose al tatto. Le caratteristiche delle fibre muscolari (importanti ai fini della sapidità e della morbidezza delle carni) sono in rapporto al grado di perfezionamento della razza.

Si deve considerare che la carne suina, per il contenuto in vitamina B<sub>1</sub>, è superiore alle carni di agnello, vitello e bue rispettivamente.

Con il progressivo estendersi delle indagini chimico-fisiche e dietetiche sugli alimenti destinati all'uomo, si è anche visto che le carni suine e alcuni prodotti da esse derivati non sono di qualità inferiore alle carni di altre specie; anzi, talvolta, denotano una chiara superiorità. Ad esempio, per i gottosi è preferibile la somministrazione di prosciutto crudo, perché il suo tenore in sostanze puriniche (dalla cui demolizione si origina l'acido urico) è di soli 75 mg per 100 g di alimento, contro i 115 mg della carne di vitello e i 90 mg delle carni di pollo. Per quanto riguarda il colesterolo, questo è contenuto in ragione di 70 mg in 100 g di carne di maiale, valore pari a quello della carne di bue e addirittura inferiore al contenuto in colesterolo delle carni di vitello (84 mg) e delle carni di pollo (90-100 mg).

## 1.2 La classificazione delle razze suine

Per classificare le diverse razze suine si seguono criteri diversi, generalmente in base a:

- caratteri anatomici dello scheletro (soprattutto quelli relativi al profilo fronto-nasale);
- proporzioni del muso;
- dimensioni e portamento delle orecchie.

Lo sviluppo dello scheletro della testa, nelle diverse età, presenta modificazioni tipiche assai profonde con l'innalzamento graduale del cranio e della cresta occipitale e con la saldatura, più o meno precoce, delle ossa frontali con quelle nasali. Si ha, quindi, una più o meno rilevante angolosità o depressione nel profilo fronto-nasale, precisamente nel punto di sutura tra i due gruppi ossei: angolosità che può essere appena segnata in alcune razze e diventare evidentissima in altre. In rapporto a questi caratteri somatici, le razze suine sono state distinte in tre tipi fondamentali:

- *Tipo sub concavo (rettilineo)*: testa allungata, profilo concavo appena accennato, faccia lunga e affilata, terminante con un grugno stretto e allungato, orecchie piccole, corpo allungato con torso diritto, pelle totalmente o parzialmente pigmentata di nero, ricoperta di setole scarse e sottili. A questo tipo appartengono i maiali di razze rustiche, buoni pascolatori, non atti a raggiungere pesi elevati, ma con carne magra e molto sapida;
- *Tipo concavo*: testa forte e larga, con profilo concavo ben evidente, terminante con un grugno largo, orecchie molto sviluppate e pendenti, tanto da coprire talvolta gli occhi, pelle sempre chiara, con setole dello stesso colore, lunghe e grossolane. Appartengono a questo tipo i maiali di media e grande mole, suscettibile facilmente a ingrassare;
- *Tipo ultraconcavo*: testa caratteristica, larga e corta, con profilo concavo accentuatissimo, con faccia camusa; orecchie corte, dritte e appuntite, corpo raccolto e forme arrotondate, pelle variamente pigmentata, generalmente coperta di setole fini e molto abbondanti. Vi appartengono i maiali precoci con alta capacità a ingrassare.

Dal punto di vista della produzione, le razze suine sono variamente raggruppate, nei diversi paesi, in rapporto alle esigenze dei mercati di consumo. In taluni paesi, come quelli di lingua inglese, la classificazione distingue razze da bacon, razze da carne, razze da lardo e razze ad attitudine mista.

Dal punto di vista dell'origine, le razze suine più importanti si possono dividere in tre grandi gruppi, cui corrispondono anche talune caratteristiche somatiche, produttive ed economiche:

- *Razze europee*: di tipo grassoso e di tipo carnoso, fundamentalmente monoproduttive;
- *Razze americane*: a doppia produzione;
- *Razze asiatiche*: di tipo eminentemente grassoso.

Per le razze europee, di seguito vengono descritti i diversi raggruppamenti così come furono proposti nell'agosto 1966 al congresso di Edimburgo.

**Razze bianche del tipo carnoso ad attitudini multiple.** Rappresentano circa il 75% della popolazione suina esistente in Europa (Succi, 1999) e si dividono in due gruppi di razze: a orecchie dritte, tipo Large White; a orecchie pendenti, tipo Landrace danese, tedesca, svedese ecc.

**Razze altamente specializzate.** In Europa sono sostanzialmente due:

- 1) La Pietrain e Landrace in Belgio, produttrice di carne magra, con favorevole ripartizione della stessa nella carcassa e con eccellenti doti di conversione degli alimenti, di fecondità, di resistenza, di precocità, di sviluppo dopo i 90-95 kg di peso vivo;
- 2) La Mongolitzza in Ungheria, che è una razza locale di antica origine asiatica, che raggiunge il peso vivo di 140 kg e che è specializzata per la produzione di lardo e carne poco magra, adatta per la produzione di salsicce.

**Razze locali.** Sono allevate inspecifiche aree geografiche e comprendono le razze a pelle nera, con la presenza o meno di una fascia bianca alle spalle (cinghiatura o cintatura) od altre pezzature. Sono da ricordare le razze un tempo importanti, come quelle britanniche (Essex, Wessex, Saddleback, Berkshire, Large Black), francesi (Limousine, Gasconne), tedesche (Schwabisch-Hallisches, Angler Sattelschwein, Deutsches Cornwall-Schwein) e italiane (Mora Romagnola, Cinta senese, Maremmana, Casertana, Nero siciliano o dei Nebrodi, Calabrese).

L'allevamento di queste razze continua a diminuire sensibilmente a causa dell'affermarsi dei sistemi intensivi di allevamento e delle esigenze attuali della commercializzazione, che richiedono carcasse uniformi e che deprezzano le macchie nerastre più o meno penetranti nel sottocute.

## 1.3 Le principali razze suine allevate in Lombardia

La moderna suinocoltura non risulta imperniata nell'allevamento di animali di razza pura, ma sull'utilizzo di incroci fra razze ad attitudine diversa o di "ibridi" specializzati; tutto ciò per far risaltare le caratteristiche ricercate che, nella generalità dei casi, possono essere la rusticità, un'elevata crescita, un buon indice di conversione alimentare, una buona carnosità unita a buone caratteristiche dei prosciutti.

Non di meno le razze pure rappresentano un anello fondamentale della piramide produttiva, infatti, dalle attività di miglioramento genetico sviluppate su di loro, dipende gran parte della qualità ottenibile nel prodotto finale.

In generale, possiamo dividere le razze pure in due grandi categorie:

- 1) Razze da linea femminile;
- 2) Razze da uso terminale.

Le prime devono eccellere nelle caratteristiche materne, pertanto devono essere molto prolifiche, dotate di un'elevata produzione latte, docili ed amorevoli verso i suinetti per limitarne le perdite nei primi giorni di vita. Le razze più utilizzate come linea materna sono la Landrace e la Large White.

Le razze da uso terminale, al contrario, devono possedere caratteristiche da trasmettere ai suini che saranno inviati alla macellazione. Queste prerogative, trasmesse generalmente dai verri, sono: rusticità, elevati accrescimenti e indici di conversione alimentare, elevata carnosità unita a una buona qualità tecnologica delle carni. Quest'ultima caratteristica è fondamentale soprattutto per i suini pesanti da industria salumiera.

In generale, le razze che assolvono egregiamente tale compito sono: la Duroc, la Large White di tipo terminale per il suino pesante, nonché la Pietrain e la Landrace Belga per la produzione del suino leggero.

Gli schemi di incrocio si avvalgono, pertanto, massicciamente delle attività di selezione svolte sulle razze pure e le trasferiscono agli animali che verranno destinati alla produzione di carne.

### 1.3.1 Large White

Deriva dalla Yorkshire inglese, alla cui formazione ha contribuito anche la Casertana. E' una razza cosmopolita. E' stata introdotta in Italia nel 1873 nelle province della pianura padana. Successivamente sono stati introdotti riproduttori Large White appartenenti a diverse selezioni europee (Gran Bretagna, Olanda, Francia, Danimarca). L'attività del Libro genealogico Italiano è iniziata il 30.12.1970. La definitiva formazione di una distinta popolazione italiana è stata raggiunta con il Programma di Selezione del Libro genealogico, avviato nel 1989.

In Italia domina numericamente su tutte le altre razze allevate: sia in purezza sia come razza incrociante o incrociata, soprattutto con verro Landrace. Negli ultimi anni, comunque, la sua consistenza numerica nel nostro paese è in forte contrazione. Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS), in Italia, sono:

- verri: 342 (con una diminuzione del 53% rispetto al 2003 e di oltre il 25% rispetto al 2009);
- scrofe: 14.605 (con una diminuzione di quasi il 37% rispetto al 2003 e di oltre il 10% rispetto al 2009);
- allievi (giovani animali) 15.291 (53% in meno rispetto al 2003 e 21% in meno rispetto al 2009).

In Lombardia è presente il 57,3% dei verri italiani, il 54% delle scrofe e il 51,8% degli allievi (dati ANAS). Mantova, con oltre 6.000 capi, è la provincia lombarda con il maggior numero di animali iscritti al libro genealogico: 38,4% del totale regionale.

Di mantello bianco e con orecchie erette, ha cosce ben sviluppate, tronco lungo, scheletro robusto (figura 1.1). Il profilo fronto-nasale è quasi rettilineo e, come visto in precedenza, questo carattere è correlato positivamente con la produzione di carne a scapito del grasso.

La Large White rappresenta il giusto equilibrio tra la funzione riproduttiva e la funzione produttiva. Infatti genera prole numerosa ed uniforme (10-12 suinetti per parto), le scrofe hanno una spiccata produzione lattea con un apparato mammario costituito da almeno 14 mammelle funzionanti e regolarmente distribuite. Manifestano un'alta capacità alimentare durante l'allattamento. Presentano una giusta dotazione di riserve adipose e sono caratterizzate da una tempestiva ripresa del ciclo riproduttivo dopo lo svezzamento. Sono animali robusti e presentano un'ottima funzionalità dell'apparato locomotore.

La sua principale caratteristica è data dall'alto grado di fecondità e prolificità, oltre l'ottima indole materna e lattifera delle scrofe, nonché la velocità di accrescimento a tutte le età e l'ottimo indice di conversione (accrescimenti elevati, dai 500 agli 800 g al giorno). Maiali di questa razza a 6 mesi superano anche i 100 kg che diventano 170/200 kg ad un anno.

Rispetto ad altre razze estere, ha il vantaggio di poter essere portata a pesi particolarmente elevati senza ingrassare in maniera eccessiva, purché l'alimentazione sia appropriata.

Eccelle nella produzione del suino pesante ed è possibile ottenere anche quello leggero. Le caratteristiche qualitative della carne sono eccellenti: sia destinata al consumo fresco che all'industria di trasformazione. Le cosce sono adatte al circuito dei prosciutti DOP grazie alla corretta conformazione, il giusto peso e la corretta copertura di lardo.

**Figura 1.1: verro Large White.**



Fonte: [www.agraria.org](http://www.agraria.org).

### 1.3.2 Landrace

Deriva dalla Landrace danese, razza quest'ultima formata verso la fine dell'ottocento con il contributo di popolazioni locali (celtica) e soggetti di origine Large White inglese. In Italia sono stati introdotti a più riprese riproduttori Landrace appartenenti a diverse selezioni europee (Danimarca, Olanda, Francia, Germania). L'attività del Libro genealogico Italiano è iniziata il 30.12.1970. La definitiva formazione di una distinta popolazione italiana è stata raggiunta con il Programma di Selezione del Libro genealogico, avviato nel 1989. Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS), in Italia, sono:

- verri: 158 (con una diminuzione del 45% rispetto al 2003 e di oltre il 21% rispetto al 2009);
- scrofe: 4.533 (con un aumento di quasi il 37% rispetto al 2003 ma in contrazione del 10% rispetto al 2009);
- allievi (giovani animali): 4.535 (quasi il 46% in meno rispetto al 2003 e 19% in meno rispetto al 2009).

Sono animali robusti, longilinei di buona taglia, magri e robusti (figura 1.2). Il mantello ha setole bianche, la cute è rosea (depigmentata), a volte presenta macchie nere o ardesia. La testa è leggera di media lunghezza con profilo fronto-nasale rettilineo o a concavità appena accennata, il grugno è ben sviluppato e le orecchie sono relativamente lunghe, portate in avanti e ricadenti. L'andatura è agile e decisa con una certa scioltezza di movimenti nel treno posteriore.

I verri e le scrofe selezionati di questa razza sono utilizzati in incrocio con Large White per la produzione delle scrofe di allevamento.

Lo sviluppo delle spalle non è sempre ottimo come nella Large White, inoltre, non in tutti i ceppi lo scheletro è robusto, per cui si possono trovare soggetti con arti deboli, difetti di appiombi, linea dorso-lombare più o meno concava.

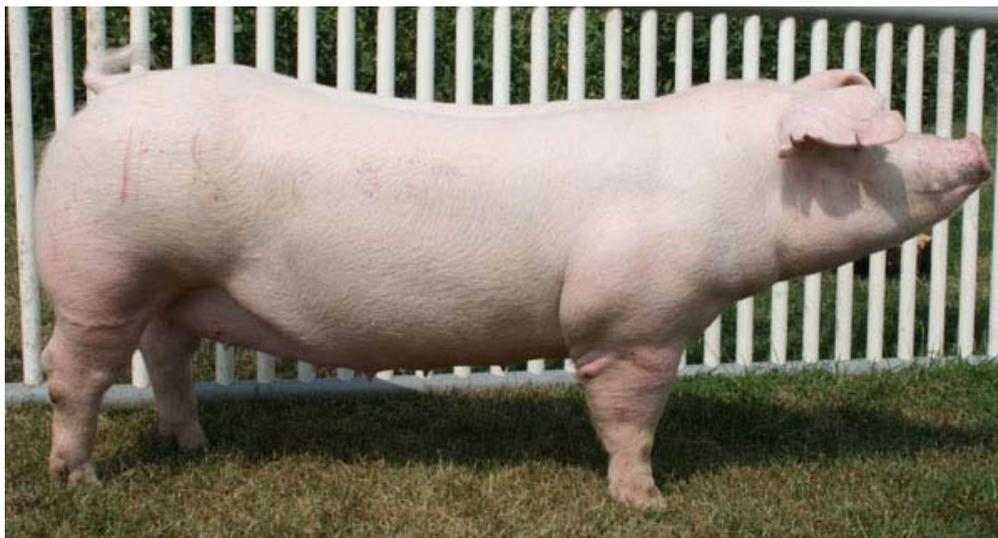
La prolificità è buona.

Per produttività è comparabile alla Large White, dalla quale si distingue per la maggiore lunghezza (vertebre dorsali soprannumerarie 15/16 anziché 13). L'utilizzo degli alimenti è efficiente, buono lo sviluppo, infatti l'accrescimento medio giornaliero raggiunge gli 800 g nell'intervallo di peso vivo da 30 a 160 kg. E' buona la produzione di tagli di carne nobili. Alta resa al macello, ottima sia per la produzione di suino pesante che per la produzione di carne magra da destinare al consumo diretto.

Per l'ingrasso la Landrace è allevata incrociata con la Large White (scrofa Large White e verro Landrace) e come tale popola la stragrande maggioranza degli allevamenti intensivi del Nord Italia per la produzione del suino pesante.

In Lombardia è presente il 63,3% del patrimonio dei verri italiani, il 76,1% delle scrofe e il 75,2% degli allievi (dati ANAS). Milano, con oltre 2.700 capi, è la provincia con il maggior numero di animali iscritti al libro genealogico: 39,5% del totale regionale.

**Figura 1.2: scrofa Landrace.**



Fonte: [www.nationalswine.com](http://www.nationalswine.com).

### 1.3.3 Duroc

Razza cosmopolita originaria del New Jersey negli Stati Uniti d'America, ottenuti con il contributo di suini Iberici, suini africani della Guinea e Berkshire. L'introduzione in Italia è recente (fine anni settanta) e l'attività del Libro genealogico è iniziata il 21.01.1980. La popolazione allevata in Italia è stata formata con riproduttori provenienti in prevalenza dal Nord America e dalla Danimarca. Il Programma di Selezione del Libro genealogico (1989) ha permesso di costituire a partire dal 2003 una distinta popolazione italiana.

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 261 (con una diminuzione del 46% rispetto al 2003 e di oltre il 19% rispetto al 2009);
- scrofe: 1.248 (con una diminuzione del 19% circa rispetto al 2003 e del 18% rispetto al 2009);
- allievi (giovani animali): 3.899 (quasi il 27% in meno rispetto al 2003 e 3% in meno rispetto al 2009).

Sono animali di buona mole, armonici, tendenti al compatto, con temperamento tranquillo. Questa razza è apprezzata per la sua forte costituzione, per la sua precocità e per la resistenza ai climi tropicali.

La cute è color ardesia chiaro, con tonalità più scure nel dorso, sui lombi, sulla superficie caudale degli arti posteriori al di sotto del garretto. Grifo nero ardesia. Il mantello è formato da setole rosse e nere e assume colorazione dal mogano scuro al marrone chiaro (figura 1.3). La testa è corta con profilo nasale leggermente concavo; le orecchie sono piccole, pendule e corte. L'andatura è vigorosa, ma non vivace.

I verri Duroc sono il tipo genetico di elezione per la produzione in fase finale di incrocio di animali adatti alla produzione dei prosciutti DOP, infatti rappresentano il giusto equilibrio tra efficienza produttiva (con accrescimenti medi giornalieri medi pari a 800g) e qualità delle carni (con un'eccellente produzione di tagli nobili). Viene utilizzato prevalentemente come verro per l'incrocio nella produzione del suino pesante da salumificio; in purezza invece presenta alcuni difetti che lo rendono poco utilizzabile negli allevamenti industriali: la noce e la natura dei grassi in modo particolare. Il primo difetto è una noce di grasso che si trova nel prosciutto, il secondo riguarda un'accentuata marezatura, entrambi non graditi dai trasformatori. Sono animali con una spiccata adattabilità alle diverse condizioni di allevamento, sono

robusti e hanno un'elevata prolificità e attitudine materna. Di notevole interesse per l'allevamento all'aperto.

In Lombardia è presente circa il 48,3% del patrimonio dei verri italiani, il 59,2% delle scrofe e il 53,4% degli allievi. Mantova, con 775 capi, è la provincia con il maggior numero di animali iscritti al libro genealogico: 26,3% del totale regionale.

**Figura 1.3: scrofa Duroc.**



Fonte: [www.nationalswine.com](http://www.nationalswine.com).

#### **1.3.4 Pietrain**

Deriva dalla razza belga, ufficialmente costituita nel 1950 e ottenuta con il contributo di razze francesi e suini Berkshire e Tamworth. L'attività del Libro genealogico italiano è iniziata nel 1977. La popolazione allevata in Italia è stata formata con riproduttori provenienti da Belgio, Germania, Austria e Francia.

A partire dal 1995 la razza è interessata dal Programma di Selezione che prevede tra l'altro l'eradicazione del gene "alotano", causa dell'elevata suscettibilità allo stress di questa razza.

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 37 (con una diminuzione del 12% rispetto al 2003 ma in aumento di quasi il 6% rispetto al 2009);
- scrofe: 127 (-2,3% rispetto al 2003 ma in aumento dell'8,5% nei confronti del 2009);
- allievi (giovani animali): 302 (quasi il 27% in meno rispetto al 2003 ma in aumento del 15% rispetto al 2009).

Sono animali di mole media, molto carnosì. Il mantello di colore bianco sporco è cosparso irregolarmente di pezzature nere di dimensioni variabili, le setole sono corte e dure che possono presentare riflessi rosati

intorno alle macchie nere (figura 1.4). Testa leggera con profilo rettilineo, le orecchie sono leggermente pendenti, dirette in avanti, di media lunghezza. Caratteristica l' ipertrofia muscolare di origine genetica.

I verri Pietrain "stress resistenti" producono, in purezza ed incrocio, i Verri adatti al circuito del Marchio Suino Mediterraneo – filiera della carne fresca e delle trasformazioni cotte.

La razza rappresenta il giusto equilibrio tra efficienza produttiva e qualità delle carni. L'accrescimento medio giornaliero, nell'intervallo di peso vivo 30-110 kg, è superiore a 700 gr. E' un suino ipertrofico, con masse muscolari molto pronunciate che forniscono altissime rese al macello. Le carni chiare, quasi prive di grasso, sono particolarmente adatte alla produzione del suino leggero.

In Lombardia è presente circa il 24,3% del patrimonio dei verri italiani, il 23,6% delle scrofe e il 40,4% degli allievi. Milano, con 75 capi, è la provincia con il maggior numero di animali iscritti al libro genealogico: 46,6% del totale regionale.

**Figura 1.4: scrofa Pietrain in allattamento.**



Fonte: [www.sabor-artesano.com](http://www.sabor-artesano.com).

### **1.3.5 Spot (Spotted Poland)**

Razza americana derivata dalla Poland China e introdotta in Italia negli anni settanta. L'attività del Libro genealogico italiano è iniziata il 21.01.1980. A seguito dell'istituzione del Registro anagrafico delle razze suine, il 06.03.2001 la popolazione Spot è iscritta nel Registro delle razze estere a limitata diffusione.

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 2 (con una diminuzione del 60% rispetto al 2003 e sostanzialmente stabili rispetto al 2009) ;
- scrofe: 9 (ridotte di quasi l'80% rispetto al 2003 ma in aumento rispetto al 2009, anno in cui ne erano registrate solamente 2);
- allievi (giovani animali): 3 (nel 2003 erano 104 e nel 2009 non era registrato alcun capo).

Sono animali di mole media, armonici, caratteristici. La cute è di color rosa e nero ardesia a macchie (figura 1.5). Setole bianche raccolte nelle zone a cute pigmentata; generalmente il nero prevale sul bianco. La testa è di medio sviluppo, leggera con profilo rettilineo o leggermente concavo, occhi piccoli, orecchie piccole e

pendule. Gli arti sono solidi. Nel tipo primitivo, gli arti erano brevi, mentre nel tipo più recente sono di media lunghezza. Andatura: vivace, vigorosa, disinvolta. Ottima la capacità pascolatrice, anche in virtù delle orecchie portate in avanti.

Il tipo primitivo della Spot è prevalentemente da grasso e lardo; successivamente è stato trasformato per fare prevalere le caratteristiche carnioliche, pur conservando una buona attitudine all'ingrassamento. Il grasso di marezza è elevato, la resa al macello è media e il colore della carne scuro. E' una razza che fornisce carcasse ricche di tagli pregiati.

La prolificità è buona. Sono animali rustici e resistenti, precoci e buoni trasformatori degli alimenti. In Italia è importato e usato prevalentemente come verro da incrocio terminale da impiegare per la produzione del suino pesante.

**Figura 1.5: verro Spot.**



Fonte: [www.agraria.org](http://www.agraria.org).

### 1.3.6 Altre razze suine allevate nel mondo

Tra le altre razze suine allevate nel mondo possiamo citare le seguenti:

- **Poland China**: razza di origine americana (Ohio), probabilmente derivata da incroci praticati tra razze autoctone con riproduttori di razza orientale. Il tipo primitivo, prevalentemente da grasso e da lardo (lard type), è stato poi trasformato in "dual type", cioè anche da carne, conservando la buona attitudine all'ingrassamento. Di grande mole, con diametro longitudinale allungato e diametri trasversali ben sviluppati. La pelle e il mantello nel tipo più comune, sono neri, con sei macchie bianche a sede fissa: sulla estremità del grugno e della coda e quattro balzane. E' considerata tra le razze più precoci: secondo lo standard americano, all'età di 18 mesi i verri dovrebbero raggiungere 225-250 kg circa e le scrofe 180-200 kg. Il carattere precocità è trasmesso in maniera dominante, quando è usata come razza incrociante;
- **Large Black**: razza inglese rustica, di grande mole, a mantello nero, con orecchie lunghe e cadenti in avanti. Ottima produttrice di carne magra, questa razza si adatta bene al pascolo ed è resistente alle più comuni malattie;
- **Wessex Saddleback**: è una razza inglese di buona mole, a mantello nero, con una fascia bianca comprendente garrese, spalle e arti anteriori, le orecchie sono lunghe e portate in avanti e

ricadenti. Produce carne magra e possiede il più basso intervallo di tempo tra una figliata e la successiva fra tutte le razze inglesi;

- **Chester White**: razza americana di grande mole a mantello bianco, con orecchie pendenti in avanti. E' a duplice attitudine con notevole precocità e buona prolificità. La razza era ed è tuttora molto diffusa nelle regioni del centro e dell'est degli USA;
- **Hampshire**: razza americana con mantello nero e fascia bianca al garrese e alle spalle discendente lungo gli arti anteriori. Molto apprezzata come produttrice di carne magra, questa razza, ottima pascolatrice, sfrutta convenientemente i foraggi verdi rendendo più economico l'accrescimento;
- **Tamworth**: di origine britannica, alcuni autori considerano i suini Tamworth come la più antica razza suina che si conosca al mondo. Si è diffusa in molti Paesi (USA, Germania, Italia, Ungheria, Francia ecc.) e, come razza da incrocio, risponde egregiamente. Mantello castano con pelle rosea e testa allungata con grugno stretto e dritto. La razza è anche nota per avere un'eccellente struttura delle zampe e un buon sistema scheletrico.;
- **Edelschwein**: razza tedesca di grande mole a mantello bianco, con le orecchie rivolte verso l'alto. Particolarmente robusta, ha ottimi accrescimenti ed è adatta per la produzione della carne.

## 1.4 Antiche razze italiane

Le antiche razze italiane stanno sempre più cedendo il passo alle razze più produttive, salvo talune particolarmente apprezzate localmente per la prelibatezza dei prodotti ottenuti, oppure per gli incroci tradizionali.

### 1.4.1 Casertana

Nota già all'epoca greco-romana, è stata una razza assai importante per la relativa vastità della sua area di allevamento, che comprendeva le province di Caserta, Napoli, Avellino, Benevento, Salerno e Frosinone.

Nell'ambito della razza si riconoscono due tipi differenti:

- a) tipo fine, che è il più piccolo, alto al garrese 55-65 cm e lungo, dal scapite all'attacco della coda, 85-100 cm. Ha arti brevi, scheletro ridotto, testa piccola e leggera, accentuata disposizione per l'ingrassamento e per le forme rotondeggianti;
- b) tipo grossolano, alto al garrese 65-75 cm e lungo 120 cm, con arti e testa più lunghi e più grossi del precedente.

Il suino casertano ha la testa a forma di cono, con profilo nasale rettilineo o leggermente concavo e pelle priva di setole (figura 1.6). Le orecchie sono ravvicinate e piccole.

La razza è rustica, frugale e dotata di spiccata attitudine per l'ingrasso; la prolificità è, invece, limitata: in media, 5-6 suinetti per parto.

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 28 (sostanzialmente stabili negli ultimi 4 anni) ;
- scrofe: 54 (dimezzate rispetto al 2008);
- allievi (giovani animali): 256 (anch'essi quasi dimezzati negli ultimi 4 anni).

**Figura 1.6: verro di razza Casertana.**



Fonte: [www.agraria.org](http://www.agraria.org).

### 1.4.2 Cinta Senese

Presente a Siena già dal 1300, come documentano affreschi che mostrano animali con vistosa fascia bianca simili alla Cinta attuale, è stata tra le migliori razze suine italiane ed è la più importante della Toscana. La sua culla d'origine è la zona collinare senese (la cosiddetta Montagnola) a 250-300 m s.l.m., comprendente i comuni di Casole, Monteriggioni, Sovicille, Poggibonsi e Siena. Da queste località originarie, la razza si è diffusa in quasi tutta la Toscana e, soprattutto, nella Maremma grossetana. Un importante nucleo di questa razza è allevato, da antico tempo, anche nel Mugello.

Il 29.12.1998 è stata istituita una sezione del Libro genealogico per avviare il recupero della razza.

A seguito dell'istituzione del Registro anagrafico delle razze suine il 06.03.2001 la popolazione Cinta Senese è iscritta nel Registro dei tipi genetici autoctoni ed è interessata dal programma di conservazione.

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 164 (quasi il 30% in meno rispetto al 2003 e ancora in contrazione del 14% rispetto al 2009);
- scrofe: 979 (nel 2003 erano 940 ma nel 2008 si contavano 1.015 esemplari registrati);
- allievi (giovani animali): 1.327 (nel 2003 erano 2.041 e negli ultimi 4 anni la contrazione del numero di esemplari è continuata fino a raggiungere i 1.314 capi nel 2009).

L'allevamento della Cinta avviene in gran parte al pascolo, sia in campo aperto sia in boschi cedui costituiti da lecci, cerri, querce e castagni, in quanto, questi animali, sono ottimi utilizzatori delle ghiande e dei frutti del sottobosco.

Il mantello è nero, con ampia fascia bianca (cintatura) che parte dal garrese, cinge il torace e si estende agli arti anteriori. Il profilo del muso è lungo e rettilineo, tipico delle razze tardive. La mole è media (160-180 kg per le scrofe e 200 kg per i verri in attività riproduttiva). Gli arti sono solidi e relativamente lunghi, da buon camminatore. Le orecchie, di media lunghezza, sono portate avanti e leggermente ricadenti (figura 1.7).

Razza rustica, ottima pascolatrice, con spiccata attitudine materna e notevole capacità di allattamento.

I maschi possono raggiungere ad un anno pesi superiori ai 150 kg e le femmine 140 kg. Notevole il deposito di grasso in generale e lardo dorsale in particolare (molto apprezzato per i produttori di lardo di Colonnata). Quasi solo nella zona della Montagnola la Cinta è allevata in purezza. Altrove si preferisce praticare l'incrocio di prima generazione tra le scrofe di questa razza e i verri Large White, sia per aumentare il numero di piccoli per parto sia per ottenere animali con maggior precocità all'ingrassamento.

Questi meticci sono assai apprezzati dai caseifici dell'Italia settentrionale, che li acquistano come lattonzoli o come magroni. Sono di tipo intermedio tra il carnoso e l'adiposo, il che ne aumenta il pregio ai fini industriali della trasformazione. Negli anni più recenti sono state introdotte razze inglesi, tra cui la Wessex Saddleback, per cui si sono praticati più complessi incroci al fine di migliorare la produttività dei meticci.

Figura 1.7: scrofa di Cinta Senese con lattonzoli.



Fonte: [www.agraria.org](http://www.agraria.org).

### 1.4.3 Romagnola

La Mora Romagnola era molto allevata nella provincia di Forlì e Ravenna ma anche in tutta la Romagna. Si distinguevano diversi tipi a seconda delle aree di allevamento e diverse gradazioni di colore. Il nome “Mora” è stato codificato nel 1942 ed è dovuto al suo colore, marrone scuro tendente al nero (figura 1.8). Una volta esistevano diverse popolazioni di Mora: la diffusissima “Forlivese” (manto nerastro con tinte più chiare nella regione addominale), la “Faentina” (mantello rosso chiaro e meno pregiata della prima), e la “Riminense” (mantello rossastro con una stella bianca in fronte e qualche volta con una cinghiatura chiara). Fino a metà degli anni '50 tutte queste popolazioni erano incrociate con ceppi locali di Large White (il “San Lazzaro” e la “Bastianella”): l'ibrido era noto come “Fumati”.

Nel 1918 la popolazione di suini di razza Mora Romagnola in Italia ammontava a 335.000 capi. Nel 1949 la consistenza era già calata a 22.000 soggetti allevati soprattutto nelle province di Forlì e Ravenna, ma anche nel resto della Romagna. Nei primi anni Novanta erano rimasti soltanto 18 esemplari concentrati in un solo allevamento con elevati livelli di consanguineità.

Oggi gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 67 (-18% rispetto al 2009);
- scrofe: 224 (con un aumento di circa il 27% negli ultimi 4 anni);
- allievi (giovani animali): 659 (ridotti di oltre 1/3 negli ultimi 4 anni).

La Mora Romagnola è stata da sempre molto apprezzata per la produzione di carne di ottima qualità, utilizzata prevalentemente per la produzione di salumi di pregio.

Tradizionalmente il peso di macellazione variava tra i 160 e i 200 kg. Le scrofe hanno una durata media della carriera produttiva di 5-7 parti, con una media di nati per parto pari a 7. Sono buone produttrici di latte e sono dotate di eccellenti doti materne.

**Figura 1.8: scrofa di Mora Romagnola.**



Fonte: [www.agraria.org](http://www.agraria.org).

#### **1.4.4 Milanese**

La razza Milanese possiede struttura e corporatura possente, testa piuttosto lunga, orecchie larghe, lunghe e pendenti, pelle rossiccia coperta di setole lunghe e nere piegate sul corpo. Spesso gli animali sono pezzati di bianco sulla testa, sulle orecchie e sul collo oppure sul tronco e sulle estremità.

#### **1.4.5 Bergamasco-Bresciana**

E' una razza più rustica e più sottile di corpo rispetto alla Milanese. Inoltre il muso è più aguzzo, il dorso più convesso e le setole più lunghe.

#### **1.4.6 Lodigiana**

Razza notevole per lunghezza e per le belle forme (dorso quasi orizzontale). Ordinariamente il mantello è nero, ma non mancano i pezzati. Le setole sono di lunghezza uniforme

#### **1.4.7 Calabrese (Apulo-Calabrese, Nero di Calabria, Nero Calabrese)**

E' un suino di tipo robusto, di taglia medio-piccola con scheletro forte (figura 1.9).

Un tempo era presente in vaste zone della Calabria ed era distinta in diverse "varietà" locali (Reggitana, Cosentino, Oriese, Lagonegrese, Catanzarese Casalinga e altri). A metà degli anni Venti la popolazione suina calabrese era rappresentata da 131.736 capi. Soprattutto a partire dagli anni settanta ha subito una forte contrazione. Attualmente la consistenza è ridotta, ma in espansione grazie ad iniziative di tutela e di valorizzazione delle produzioni.

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 103 (nel 2007 erano 17 e nel 2009 si contavano 97 esemplari registrati);
- scrofe: 496 (nel 2007 erano registrati 85 capi e nel 2009 se ne contavano già 378);
- allievi (giovani animali): 3.062 (nel 2007 erano 449 e, tra il 2008 e il 2009, il numero di esemplari è quasi triplicato passando da 838 a 2.454 capi).

Fornisce tagli magri, mentre i prosciutti e le spalle sono di buona pezzatura. Come molte razze "colorate autoctone", le caratteristiche principali sono la capacità di valorizzare alimenti poveri, la rusticità, l'adattabilità al pascolo, il vigore sessuale per il verro e l'attitudine materna per la scrofa. Si adatta benissimo all'allevamento allo stato brado o semibrado, cibandosi di ghiande, castagne, tuberi e radici che trova nelle aree boschive in cui viene allevato.

I maschi castrati, ad un anno di vita, arrivano al peso di circa 150 kg, mentre il peso delle femmine alla stessa età si aggira sui 120 kg. L'accrescimento è lento e probabilmente è stata questa la causa principale che ha spinto gli allevatori a preferire altre razze più precoci e con un indice di conversione alimentare migliore.

La carne di ottima qualità viene solitamente trasformata in prodotti tipici della salumeria calabrese, quali capocollo, lardo, pancetta, prosciutto, salsiccia e soppressata.

**Figura 1.9: scrofa di razza Calabrese.**



Fonte: [www.agraria.org](http://www.agraria.org).

#### **1.4.8 Nero Siciliano (Nero delle Madonie, Suino Nero dei Nebrodi)**

Razza autoctona siciliana di origini antichissime. E' un suino di colore nero uniforme, ma non mancano tra i soggetti puri animali fasciati con una cintatura simile a quella della Cinta Senese attuale. Taglia medio-piccola (scrofe a fine carriera di 130 kg e verri meno di 150 kg). L'altezza al garrese del verro adulto è mediamente 60-65 cm. Il muso è allungato e gli arti lunghi, caratteristiche che lo rendono un buon pascolatore e camminatore. Gli zoccoli duri gli permettono di muoversi agilmente su qualsiasi terreno. L'aspetto vagamente selvatico è caratterizzato da una criniera che viene sollevata in caso di agitazione.

Durante tutto il Medioevo era diffuso in Sicilia l'allevamento brado, che subì una contrazione solamente durante la dominazione araba per le note motivazioni di ordine religioso. Questa razza è arrivata fino ai giorni nostri, con una diffusione in tutta l'isola ma con una maggiore presenza sui Monti Nebrodi. Già ai primi del Novecento c'era solo il ricordo dei grandi branchi di suini al pascolo e il Suino Nero era di solito allevato in gruppi di 10-15 animali. Nello stesso periodo si era diffuso l'incrocio con altre razze che avevano provocato una forte riduzione del suino nero e una diffusione di soggetti con pezzature bianche o completamente bianchi.

Un altro fattore che ha determinato la riduzione del suino Nero Siciliano è stata la graduale scomparsa dei boschi che anticamente coprivano buona parte dei rilievi siciliani, cosicché il suo allevamento si è col tempo ritirato e concentrato nelle aree più interne dove persistevano ancora i boschi di quercia, cerro e faggio.

Negli ultimi anni c'è stata una decisa ripresa dell'allevamento di questa razza, sulla quale sono stati effettuati diversi studi mirati in modo particolare alla valorizzazione delle sue produzioni. Il Nero Siciliano è attualmente una razza ufficialmente riconosciuta e dotata di Registro anagrafico, gestito dall'Associazione Nazionale Allevatori Suini (ANAS).

Gli animali iscritti al Libro Genealogico nel 2010 (dati ANAS) in Italia sono:

- verri: 71 (nel 2007 erano 49 e nel 2009 si contavano 69 esemplari registrati);
- scrofe: 551 (nel 2007 erano registrati 287 capi e nel 2009 se ne contavano già 358);
- allievi (giovani animali): 2.814 (più che raddoppiati rispetto al 2007 e incrementati del 50% rispetto al 2009).

Razza precoce e longeva, è caratterizzata da una interessante fertilità e vivinatalità (elevato numero di suinetti portati allo svezzamento). Resistente alle malattie, capace di valorizzare alimenti anche poveri e molto resistente alle avversità climatiche. Le sue carni sono utilizzate sia allo stato fresco sia insaccate, ottenendo prodotti di alta qualità.

**Figura 1.10: scrofa di Nero Siciliano con lattonzoli.**



Fonte: [www.iszsicilia.it](http://www.iszsicilia.it)

## 1.5 L'allevamento

L'intensa specializzazione e industrializzazione che caratterizza il comparto suinicolo ha portato alla creazione di complesse strutture d'allevamento, nelle quali gli aspetti dell'organizzazione e della suddivisione del ciclo di produzione sono diventati di prioritaria importanza. A tale riguardo si possono distinguere, innanzitutto, le due grandi fasi di riproduzione e di ingrasso.

La fase di riproduzione ha lo scopo di fornire suinetti alla successiva fase d'ingrasso e di consentire il ricambio dei capi riproduttori a fine carriera (rimonta).

La fase d'ingrasso, invece, è finalizzata alla produzione dei suini da macello, leggeri o pesanti a seconda della destinazione.

Se le due fasi coesistono nel medesimo allevamento si parla di ciclo chiuso, se invece sono separate in diverse aziende si ha il ciclo aperto, che può essere da riproduzione o da ingrasso.

Entrambe le fasi sono, a loro volta, suddivise in settori; per la fase d'allevamento si distinguono:

- il settore di gestazione, che ospita i verri, le scrofe gravide, le scrofe in attesa della fecondazione e le scrofette. Generalmente questo settore è, a sua volta, suddiviso in due reparti: quello di fecondazione (per i verri e per le scrofe e scrofette in attesa del calore o da poco inseminate) e quello di gestazione vera e propria (per le scrofe e scrofette risultate positive alla diagnosi di gravidanza);
- il settore di maternità (parto-allattamento), comunemente chiamato sala-parto, che ospita le scrofe da alcuni giorni precedenti il parto fino allo svezzamento dei suinetti;
- il settore di svezzamento, o meglio di post-svezzamento, che ospita i suinetti svezzati fino al raggiungimento dei 20-30 kg di peso vivo.

La fase d'ingrasso comprende i settori d'accrescimento e d'ingrasso, che ospitano i suini provenienti dai reparti di svezzamento fino al raggiungimento del peso finale di macellazione. Con più precisione, nel settore d'accrescimento permangono i magroncelli, fino a un peso vivo di circa 50 kg, che passano successivamente al settore d'ingrasso. Quest'ultimo, nel caso della produzione del suino pesante, può essere suddiviso, a sua volta, in due o più reparti, l'ultimo dei quali viene definito comunemente di finissaggio.

### 1.5.1 Allevamento della scrofa

La gestazione della scrofa dura, in media, 114 giorni ovvero 3 mesi, 3 settimane e 3 giorni.

Affinchè la gestazione possa proseguire in modo soddisfacente, la scrofa deve essere tenuta in un ambiente quieto nel quale possa muoversi a volontà. In pratica, qualunque sia l'ambiente destinato alle scrofe gravide, bisognerà fare in modo che esse siano suddivise possibilmente in due gruppi: uno costituito da femmine all'inizio della gravidanza e l'altro con le scrofe in stato più avanzato di gestazione. Questo perché le scrofe da poco gravide sono le più irritabili e le più aggressive, per cui possono facilmente attaccare le altre. Le scrofe gravide si possono trovare bene in quegli ambienti e allevamenti in cui possono usufruire di un recinto all'aperto, in modo da poter godere i benefici effetti dei raggi solari, i quali stimolano, a livello della cute, la formazione della vitamina D che favorisce il ricambio del calcio e del fosforo.

Quando la gravidanza si interrompe si ha mortalità embrionale o aborto. La mortalità embrionale incide soprattutto nei primi venti giorni della gravidanza e riguarda in media il 30% degli embrioni presenti

nell'utero, nonostante la gravidanza possa continuare con 10-11 embrioni ancora vivi (Succi, *op. cit.*). L'allevatore, generalmente, non si accorge delle morti embrionali perché gli embrioni sono piccolissimi (pesano meno di 2 g) e vengono o riassorbiti o espulsi sfuggendo all'osservazione.

Nelle scrofe il parto si svolge, in genere, senza eccessiva difficoltà purché, ovviamente, si prendano opportune precauzioni.

La più importante operazione da compiere, nell'imminenza del parto, è di introdurre, circa una settimana prima, la scrofa nel suo box-parto (munito o no di gabbia) accuratamente disinfettato. In questo modo, la scrofa avrà tutto il tempo necessario per adattarsi al nuovo ambiente, fattore molto importante soprattutto per le primipare.

Quando all'estremità dei capezzoli compare qualche goccia di colostro, mancano circa 12 ore. Da questo momento è necessario:

- sospendere l'alimentazione;
- chiudere la scrofa nella gabbia;
- accendere il riscaldamento per i suinetti e per tutto il ricovero della maternità se si è in inverno.

Il parto dura da 2 a 8 ore e, generalmente, non vede l'intervento da parte dell'allevatore a meno che la scrofa, dopo aver esercitato per parecchi minuti notevoli sforzi espulsivi, non è ancora riuscita a portare a termine il primo suinetto.

Nelle 24 h seguenti il parto, la scrofa generalmente non ha appetito, ma sete; si metterà, quindi, a disposizione acqua in quantità sufficiente per le sue esigenze. Dopo una giornata essa potrà iniziare a prendere anche miscele di concentrati e, se ha partorito in gabbia, la si farà uscire due volte al giorno, in modo che possa compiere movimenti utili al ripristino della funzionalità dell'apparato digerente e dell'emissione delle urine.

Dal punto di vista dell'alimentazione, la gravidanza è stata molto studiata in quanto la valutazione dei fabbisogni nutrizionali è diretta, mentre la lattazione è sottoposta a fattori dipendenti dall'animale o dalle tecniche di allevamento e non può essere pensata indipendentemente dagli avvenimenti anteriori al parto.

Nei suini è evidente il fenomeno chiamato "anabolismo gravidico" su scrofe multipare: quando si confrontano scrofe gravide e scrofe non gravide dello stesso peso iniziale e con lo stesso regime alimentare, le prime realizzano, oltre il parto, un incremento ponderale superiore a quello delle femmine vuote. Questo fatto implica che il fabbisogno di mantenimento dell'animale gravido è più basso e che la gravidanza risulta come un evento positivo da sfruttare per l'abbassamento dei costi di alimentazione.

Al contrario, notevoli sono i fabbisogni alimentari della scrofa durante la lattazione. Quest'ultima varia in rapporto a diversi fattori: aumenta notevolmente tra la 1° e la 2° lattazione e con il numero dei suinetti allattati. Inoltre essa evolve rapidamente dopo il parto e raggiunge il massimo tra la 3° e la 4° settimana.

### 1.5.2 Allevamento dei suinetti

Il numero di suinetti nati vivi è un fattore decisivo nell'economia di un allevamento suinicolo così come il numero di suinetti svezzati, perché incidono sull'efficienza dell'allevamento stesso (tabella 1.1).

E' molto importante anche il peso vivo alla nascita, in quanto i suinetti aventi peso ideale (1,4-1,5 kg) sono i più pesanti allo svezzamento. Gli animali che alla nascita pesano tra 0,8 e 1 kg hanno un ritardo nella crescita e si sviluppano meno bene degli altri, tanto che le perdite possono essere elevate.

Nella vita endo-uterina, la scrofa esercita sui feti un'influenza molto importante: circa il 50% delle variazioni del peso vivo alla nascita dipendono dalla madre e solo il 6-7% dal padre. Entrano in gioco i seguenti fattori: taglia, sanità e stato nutrizionale della scrofa; sviluppo dell'utero; durata della gestazione; posizione dei feti nell'utero e volume della placenta.

Le riserve energetiche del suinetto neonato sono costituite principalmente da idrati di carbonio sotto forma di glicogeno e sono sufficienti alla nutrizione del suinetto per un massimo di 70 ore.

La mobilizzazione delle riserve energetiche e l'accrescimento dell'attività metabolica sono interpretate come un mezzo per la regolazione termica.

Alla nascita, la temperatura critica nella porcilaia è di 34-35 °C . A 16-20 °C la possibilità di regolazione della temperatura corporea comincia verso il 10° giorno di vita. Detto ciò, si possono trarre due conclusioni di grande importanza pratica:

1. i suinetti devono ricevere subito dopo la nascita il colostro e devono poter succhiare il latte (almeno 60 ml) durante la prima ora (occorre, quindi, aiutare i più deboli);
2. la temperatura ambiente della sala parto deve essere superiore a 25 °C (l'ideale sarebbe di 33 °C) e i movimenti d'aria devono essere ridotti (non più di 20 cm s-1).

L'apporto di energia non è la sola ragione per la quale i suinetti devono assumere, appena possibile, il primo latte: come nel caso del vitello, l'assunzione del colostro è fondamentale affinché il suinetto neonato sviluppi un certo livello di immunità e di protezione nei confronti dei microrganismi patogeni. Le poppate sono frazionate nell'arco della giornata in modo da favorire la digestione: 40-50 ml di latte ogni 60-70 minuti, per un totale di 20-22 poppate nelle 24 ore (figura 1.11).

La lattazione dovrebbe essere interrotta dopo il 20° giorno di puerperio, quando si verificano le condizioni ottimali per l'evidenziazione di calori fecondi e per avviare la gravidanza successiva.

**Tabella 1.1: evoluzione degli indici tecnici degli allevamenti italiani, dal 2005 al 2010.**

Indici tecnici	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Interparto (giorni)	168	168	168	166	166	164
Parti per scrofa (n.)	2,17	2,18	2,17	2,19	2,22	2,23
Suinetti nati per parto (n.)	11,69	11,40	11,40	11,35	11,31	11,35
Suinetti nati vivi per parto (n.)	10,60	10,57	10,60	10,64	10,94	11,12
Suinetti nati morti (%)	9,32	7,20	7,00	6,20	3,30	2,00
Suinetti svezzati per parto (n.)	9,47	9,48	9,52	9,55	9,78	9,87
Suinetti svezzati per scrofa (n.)	20,64	20,67	20,68	20,91	21,71	22,01
Mortalità suinetti pre-svezzamento (%)	10,60	10,50	10,20	10,20	10,60	11,20
Età media allo svezzamento (giorni)	27,08	27,06	27,06	26,80	26,75	27,50

Fonte: CRPA, 2011.

Nella pratica zootecnica dei diversi paesi europei e in Italia si possono incontrare tre differenti tecniche di svezzamento:

1. “tradizionale o naturale” a 56-60 giorni di età: è praticato ancora negli allevamenti familiari o di limitate dimensioni ma comporta un livello di produttività minore, in quanto si accompagna a una riduzione del numero dei nati, a una riduzione della velocità di accrescimento, a uno sfruttamento eccessivo della scrofa;
2. “funzionale” a 32-35 giorni: è praticato in allevamenti di medie dimensioni che possiedono il settore gabbie-parto costruito in maniera tradizionale e che solitamente prevedono il passaggio dei suinetti a terra subito dopo lo svezzamento. I risultati che si ottengono sono buoni, ma devono essere assicurate perfette condizioni igienico-sanitarie nei vari reparti dei ricoveri;
3. “precoce” a 24-28 giorni: è senza dubbio il sistema più diffuso, soprattutto nei grandi allevamenti.

Quest’ultima tecnica manifesta i seguenti vantaggi:

- utilizzazione della scrofa nella fase della massima produzione del latte;
- fecondazione della scrofa circa un mese prima rispetto allo svezzamento tradizionale;
- minore depauperamento della scrofa grazie a una lattazione di durata limitata;
- regolarità maggiore del ciclo riproduttivo delle scrofe.

**Figura 1.11: suinetti in poppata.**



Fonte: [www.apamilo.it](http://www.apamilo.it).

### 1.5.3 Tecniche di produzione del suino pesante

Nel nostro paese, a differenza di altri, il maiale viene ingrassato soprattutto in vista della sua trasformazione in prosciutti e salumi.

Questa destinazione condiziona la tecnica di produzione, che deve risultare idonea a preparare suini con carni mature e debitamente coperte di grasso.

Per ottenere maiali dotati di queste peculiarità si impiega una tecnica articolata in 4 fasi produttive:

- quella del “lattonzolo” o “lattone”, durante la quale il suino svezzato viene portato fino a un peso di circa 30 kg;
- quella del “magroncello”, durante la quale il lattonzolo viene portato a 60 kg;
- quella del “magrone”, che va dai 60 ai 90 kg;
- quella del “maiale grasso”, con ingrasso leggero dai 90 ai 120 kg e ingrasso pesante dai 120 ai 150 kg.

In alcuni casi, le fasi del magroncello e del magrone si confondono dando luogo a un unico periodo dai 30 agli 80 kg circa.

La più caratteristica e importante di queste fasi è senz'altro quella del magrone, durante la quale, con alcuni accorgimenti dietetici (largo ricorso al siero, ai crusconi, ai sali minerali) si limita l'ingrassamento stimolando al massimo lo sviluppo scheletrico e quello dell'apparato digerente, in modo da rendere quest'ultimo adatto a ricevere, nella fase successiva, quelle grandi quantità di alimenti necessari per un ingrassamento intensivo.

Se non si praticasse il magronaggio, sostituendo ad esso un sistema dietetico normale o spinto, come accade in altri paesi, il suino crescerebbe rapidamente fino a circa 100 kg, ma poi arresterebbe il suo sviluppo.

La tecnica di produzione del suino pesante, inoltre, prevede per tutto il ciclo la somministrazione degli alimenti in modo razionato per i seguenti motivi:

- lo svuotamento dello stomaco del suino avviene in 5-7 ore con un pasto a base di amidi di cereali;
- la quantità di alimenti costituenti la razione condiziona la motilità intestinale e la velocità di accrescimento dei suini;
- la somministrazione di quantità esagerate di alimenti comporta la permanenza negli intestini di residui indigeriti che possono favorire lo sviluppo, soprattutto nelle porzioni terminali, di una flora microbica anomala con la comparsa di diarree.

E' per queste ragioni che gli allevatori più preparati tecnicamente ripartiscono la razione in diversi pasti (anche tre) e non abbondano mai nelle quantità somministrate. Questa tecnica di razionamento è appropriata e preferibile a quella *ad libitum* praticata frequentemente all'estero: la spiegazione sta nel fatto che, attraverso diversi pasti, il maiale riesce meglio a utilizzare e valorizzare le capacità fisiologiche del suo apparato digerente e in generale di tutto l'organismo.

## 2. Struttura del comparto

## 2.1 Il mercato internazionale

Considerando i dati della tabella 2.1, si può vedere come vi sia stato un incremento del 5% circa del patrimonio mondiale di suini nell'ultimo decennio: esso è passato da poco meno di 900 milioni di capi nel 2000 a circa 942 milioni nel 2009, con un andamento non sempre crescente.

Nella tabella 2.1 sono elencati i 20 paesi maggiori produttori i quali, nel 2009, nel loro complesso hanno rappresentato oltre l'85% della consistenza mondiale del patrimonio suinicolo.

**Tabella 2.1: Patrimonio mondiale di suini (.000 capi) nei paesi maggiori produttori, totale mondiale e incidenza percentuale dell'ultimo anno sul totale mondiale dal 2000 al 2009.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Inc. % (2009)
Cina	439.162	423.736	426.519	424.736	420.827	428.591	440.447	425.265	446.463	450.880	47,9%
Stati Uniti	59.342	59.138	59.722	59.554	60.444	60.975	61.449	62.516	65.909	67.148	7,1%
Brasile	31.562	32.605	32.013	32.305	33.085	34.064	35.174	35.945	36.819	38.045	4,0%
Vietnam	20.194	21.800	23.170	24.885	26.144	27.435	26.855	26.561	26.702	27.628	2,9%
Germania	25.633	25.784	26.103	26.334	25.659	26.858	26.521	27.125	26.687	26.887	2,9%
Spagna	22.418	22.149	23.518	24.056	24.895	24.884	26.219	26.061	26.026	26.290	2,8%
Fed. Russa	18.271	15.708	16.048	17.337	15.980	13.413	13.455	15.919	16.340	16.162	1,7%
Messico	16.088	17.584	15.123	14.625	15.177	15.342	15.257	15.274	15.231	15.200	1,6%
Francia	14.930	15.382	15.327	15.139	15.004	14.951	14.837	14.766	14.947	14.810	1,6%
Polonia	17.122	17.106	18.707	18.605	16.988	18.112	18.881	18.129	15.425	14.279	1,5%
India	13.400	13.440	13.480	13.519	13.560	13.600	13.630	13.700	13.770	13.840	1,5%
Filippine	10.713	11.063	11.653	12.364	12.562	12.140	13.047	13.459	13.070	13.596	1,4%
Danimarca	11.922	12.608	12.732	12.949	13.233	13.534	13.361	13.724	12.738	12.369	1,3%
Canada	12.904	13.576	14.375	14.745	14.725	14.810	15.110	14.907	13.810	12.180	1,3%
Paesi Bassi	13.118	13.073	11.648	11.169	11.153	11.312	11.356	11.663	12.026	12.108	1,3%
Giappone	9.806	9.788	9.612	9.725	9.724	9.600	9.620	9.759	9.745	9.899	1,1%
Rep. di Corea	8.214	8.720	8.974	9.231	8.908	8.962	9.382	9.606	9.087	9.585	1,0%
<b>Italia</b>	<b>8.414</b>	<b>8.646</b>	<b>8.766</b>	<b>9.166</b>	<b>9.157</b>	<b>8.972</b>	<b>9.200</b>	<b>9.281</b>	<b>9.273</b>	<b>9.252</b>	<b>1,0%</b>
Myanmar	3.974	4.261	4.499	4.840	5.217	5.677	6.293	7.007	7.677	7.800	0,8%
Thailandia	6.558	6.689	6.879	7.064	7.254	7.534	7.688	8.381	7.845	7.481	0,8%
<b>TOTALE</b>	<b>763.746</b>	<b>752.854</b>	<b>758.866</b>	<b>762.348</b>	<b>759.696</b>	<b>770.765</b>	<b>787.781</b>	<b>779.047</b>	<b>799.589</b>	<b>805.437</b>	<b>85,5%</b>
<b>TOT. MONDO</b>	<b>899.062</b>	<b>884.304</b>	<b>893.277</b>	<b>898.646</b>	<b>894.308</b>	<b>907.783</b>	<b>926.638</b>	<b>919.630</b>	<b>936.356</b>	<b>941.776</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati FAOstat

La Cina rimane il primo paese incontrastato con una consistenza di oltre 450 milioni di capi (quasi la metà di tutti i suini a livello mondiale) ed un andamento crescente (+1% rispetto al 2008) conseguenza diretta delle politiche messe in atto dal governo cinese per garantire l'autosufficienza.

Gli Stati Uniti, con poco più di 67 milioni di capi (7% del patrimonio mondiale), rappresentano il secondo paese produttore di suini al mondo, con una crescita continua negli ultimi sei anni: +12,8% dal 2003 al 2009. In aumento anche il patrimonio suinicolo brasiliano: il Brasile, terzo produttore mondiale, dal 2002 al 2009 ha incrementato il proprio patrimonio suinicolo del 18,8%, passando da 32 milioni a 38 milioni di capi.

Per quanto riguarda i paesi europei, Germania e Spagna sono i maggiori allevatori di suini e ciascuno, con circa 26 milioni di capi, incide per poco meno del 3% sulla consistenza del patrimonio mondiale.

L'Italia, con poco più di 9 milioni di capi, è stato nel 2009 il diciottesimo allevatore mondiale di suini e il settimo europeo, contribuendo per circa l'1% al patrimonio suinicolo mondiale, con una quantità totale che

è cresciuta nell'ultimo decennio da 8,4 milioni di capi nel 2000 ai circa 9,2 milioni di capi del 2009 (+10% nell'intero periodo).

Nelle tabelle 2.2, 2.3 e 2.4 sono riportati rispettivamente i dati riguardanti il numero di capi macellati, il peso delle macellazioni di suini ed il peso medio dei suini macellati per i principali paesi che si caratterizzano per l'allevamento di suini (vedi tabella 2.1).

Per quanto riguarda il numero di capi macellati, la Cina, con 650 milioni di capi, è di gran lunga il paese che esegue il maggior numero di abbattimenti: la metà circa del totale mondiale e quasi sei volte quelli effettuati dagli Stati Uniti, che sono il secondo paese per numero di capi macellati (tabella 2.2).

Nella graduatoria dei paesi maggiori macellatori di suini seguono la Germania (56 milioni di capi) e il Vietnam (42 milioni di capi) che, nell'ultimo decennio, hanno accresciuto il numero di capi macellati rispettivamente del 30% e del 100%.

L'Italia, con 13 milioni di capi, rappresenta nel 2009 il diciassettesimo macellatore mondiale prima di Thailandia, Indonesia e Belgio. Il 2009 registra un calo delle macellazioni italiane del 6,7% rispetto all'anno precedente. Il numero di macellazioni nazionali nel 2009 è il più basso dal 2000 ed è inferiore del 4,8% rispetto alla media del numero dei capi macellati nel periodo 2000-2008.

**Tabella 2.2: Macellazioni di suini (.000.000 capi) nei paesi maggiori produttori, totale mondiale e incidenza percentuale dell'ultimo anno sul totale mondiale dal 2000 al 2009.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	% (2009)
Cina	531,1	545,7	553,8	568,8	584,6	615,3	623,8	576,4	620,5	650,4	49,2%
Stati Uniti	98,1	98,1	100,4	101,0	103,6	106,9	104,8	108,1	116,6	113,7	8,6%
Germania	43,2	44,0	44,3	45,4	46,9	48,3	50,1	53,3	55,0	56,3	4,3%
Vietnam	21,0	21,9	24,9	27,4	32,1	34,0	36,0	38,0	40,0	42,0	3,2%
Spagna	35,5	36,3	37,0	38,2	37,8	38,7	39,3	41,5	41,3	40,9	3,1%
Brasile	35,7	35,4	37,6	38,0	38,4	30,4	29,3	33,1	33,3	30,9	2,3%
Fed. Russa	20,5	18,6	19,0	20,6	20,4	18,3	19,4	22,3	24,1	26,0	2,0%
Francia	26,9	26,5	26,6	26,5	25,3	25,1	25,0	25,2	25,3	24,9	1,9%
Filippine	18,0	18,8	19,7	20,5	20,2	21,0	23,2	24,0	23,8	24,1	1,8%
Polonia	22,6	22,0	23,0	25,3	23,1	22,5	24,2	24,8	22,4	20,1	1,5%
Danimarca	21,0	21,9	22,4	22,5	22,9	22,1	21,4	21,4	20,8	19,3	1,5%
Giappone	16,5	16,2	16,3	16,6	16,5	16,2	16,2	16,3	16,2	17,0	1,3%
Messico	13,4	14,0	13,9	13,4	13,9	14,3	14,3	14,7	15,3	15,3	1,2%
Paesi Bassi	18,6	15,7	15,4	13,9	14,3	14,4	14,0	14,2	14,5	13,8	1,0%
India	13,3	13,3	13,4	13,4	13,5	13,5	13,5	13,6	13,7	13,7	1,0%
Rep. di Corea	13,3	14,3	15,3	15,3	14,6	13,5	13,0	13,7	13,8	13,1	1,0%
<b>Italia</b>	<b>12,9</b>	<b>13,2</b>	<b>13,3</b>	<b>13,6</b>	<b>13,6</b>	<b>13,0</b>	<b>13,4</b>	<b>13,6</b>	<b>13,6</b>	<b>12,7</b>	<b>1,0%</b>
Thailandia	9,5	9,7	9,9	10,2	10,4	10,3	13,3	14,1	13,3	11,6	0,9%
Indonesia	7,5	7,6	8,5	9,0	8,8	10,0	10,7	10,9	11,6	11,6	0,9%
Belgio	11,1	11,3	11,1	11,2	11,1	10,9	10,7	11,3	11,2	11,2	0,8%
<b>TOTALE</b>	<b>166,0</b>	<b>162,2</b>	<b>167,8</b>	<b>170,3</b>	<b>170,1</b>	<b>170,2</b>	<b>172,6</b>	<b>179,1</b>	<b>177,8</b>	<b>153,2</b>	<b>88,4%</b>
<b>TOT. MONDO</b>	<b>1.155,8</b>	<b>1.166,5</b>	<b>1.193,6</b>	<b>1.221,0</b>	<b>1.242,1</b>	<b>1.268,9</b>	<b>1.288,3</b>	<b>1.269,4</b>	<b>1.323,9</b>	<b>1.321,9</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati FAOstat

Se l'entità delle macellazioni viene stimata come peso morto complessivo (tabella 2.3), la situazione mondiale cambia. Infatti, mentre i primi tre produttori rimangono sempre gli stessi (Cina, Stati Uniti e Germania), l'Italia sale al dodicesimo posto con più di 1 milione e mezzo di tonnellate macellate nel 2009, con un'incidenza sul peso totale delle macellazioni pari all'1,5%.

**Tabella 2.3: Macellazioni di suini (.000 t) nei paesi maggiori produttori, totale mondiale e incidenza percentuale dell'ultimo anno sul totale mondiale dal 2000 al 2009.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	% (2009)
Cina	40.752	41.654	42.323	43.433	44.479	46.622	47.591	43.933	47.190	49.874	46,9%
Stati Uniti	8.597	8.691	8.929	9.056	9.303	9.383	9.550	9.951	10.599	10.442	9,8%
Germania	3.982	4.074	4.110	4.239	4.323	4.500	4.663	4.985	5.122	5.265	5,0%
Spagna	2.905	2.989	3.070	3.190	3.076	3.168	3.235	3.439	3.484	3.291	3,1%
Brasile	2.600	2.637	2.798	3.059	3.110	2.800	2.830	2.990	3.015	2.924	2,7%
Vietnam	1.409	1.515	1.654	1.795	2.012	2.288	2.505	2.663	2.783	2.909	2,7%
Fed. Russa	1.569	1.498	1.583	1.706	1.643	1.520	1.641	1.873	2.042	2.169	2,0%
Francia	2.312	2.315	2.346	2.339	2.293	2.274	2.011	2.031	2.029	2.004	1,9%
Canada	1.640	1.731	1.858	1.882	1.936	1.920	1.898	1.898	1.948	1.945	1,8%
Polonia	1.923	1.849	2.023	2.190	1.956	1.956	2.098	2.151	1.920	1.735	1,6%
Filippine	1.213	1.266	1.332	1.385	1.366	1.415	1.565	1.617	1.606	1.710	1,6%
<b>Italia</b>	<b>1.479</b>	<b>1.510</b>	<b>1.536</b>	<b>1.590</b>	<b>1.590</b>	<b>1.515</b>	<b>1.559</b>	<b>1.603</b>	<b>1.606</b>	<b>1.588</b>	<b>1,5%</b>
Danimarca	1.625	1.716	1.759	1.762	1.810	1.793	1.749	1.802	1.707	1.585	1,5%
Giappone	1.256	1.232	1.246	1.274	1.263	1.245	1.247	1.251	1.249	1.310	1,2%
Paesi Bassi	1.623	1.432	1.377	1.253	1.289	1.297	1.265	1.290	1.318	1.275	1,2%
Messico	1.030	1.058	1.070	1.035	1.064	1.103	1.109	1.152	1.161	1.162	1,1%
Belgio	1.042	1.062	1.041	1.026	1.054	1.013	1.001	1.061	1.056	1.082	1,0%
Rep. di Corea	916	928	1.005	1.149	960	899	1.000	1.043	1.056	1.000	0,9%
Thailandia	475	632	645	661	677	669	865	915	864	756	0,7%
Regno Unito	899	777	774	716	708	706	697	739	740	720	0,7%
<b>TOTALE</b>	<b>79.244</b>	<b>80.566</b>	<b>82.480</b>	<b>84.741</b>	<b>85.911</b>	<b>88.086</b>	<b>90.078</b>	<b>88.387</b>	<b>92.494</b>	<b>94.746</b>	<b>89,1%</b>
<b>TOT. MONDO</b>	<b>89.787</b>	<b>90.991</b>	<b>93.181</b>	<b>95.612</b>	<b>96.659</b>	<b>99.069</b>	<b>101.350</b>	<b>100.270</b>	<b>104.303</b>	<b>106.326</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati FAOstat.

Questo aspetto è evidenziato dalla tabella 2.4, che contiene il peso medio annuo dei suini alla macellazione per i paesi elencati in tabella 2.3.

Come si vede l'Italia è la nazione con il maggior peso medio dei suini dopo la macellazione (125 kg), conseguenza diretta della lunga tradizione di produzione del suino pesante nel nostro paese, destinato principalmente all'industria degli insaccati (si veda a tal proposito il paragrafo 1.6.3).

Tutti gli altri paesi fanno registrare un peso medio di macellazione inferiore ai 100 kg. Di questi solo 5 superano i 90 kg di peso medio alla macellazione: Belgio, Brasile, Germania, Paesi Bassi e Stati Uniti.

I paesi asiatici, Cina compresa, evidenziano i pesi più bassi, rimanendo ben al di sotto degli 80 kg e, in alcuni casi, stentano ad arrivare ai 70 kg di peso medio alla macellazione (Vietnam e Thailandia).

**Tabella 2.4: Peso medio dei suini alla macellazione (kg) nei paesi maggiori produttori e media mondiale dal 2000 al 2009.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Italia</b>	<b>114,4</b>	<b>114,7</b>	<b>115,6</b>	<b>117,2</b>	<b>117,0</b>	<b>116,4</b>	<b>116,5</b>	<b>117,9</b>	<b>117,9</b>	<b>125,0</b>
Belgio	93,7	94,1	93,6	91,5	94,8	92,9	93,1	93,7	94,6	96,9
Brasile	72,9	74,4	74,4	80,5	80,9	92,0	96,7	90,3	90,5	94,6
Germania	92,0	92,5	92,7	93,4	92,1	93,2	93,0	93,5	93,1	93,4
Paesi Bassi	87,4	91,2	89,4	90,2	89,8	90,2	90,1	90,9	90,8	92,2
Stati Uniti	87,6	88,6	88,9	89,6	89,8	87,7	91,0	92,0	90,9	91,8
Canada	83,3	83,6	83,9	83,8	84,6	86,0	87,1	89,2	89,7	89,6
Polonia	84,9	84,2	87,8	86,6	84,6	86,8	86,5	86,8	85,8	86,4
Fed. Russa	76,5	80,6	83,1	82,6	80,5	83,0	84,4	84,0	84,8	83,3
Danimarca	77,5	78,4	78,6	78,3	79,0	81,0	81,6	84,2	82,1	81,9
Spagna	81,8	82,4	82,9	83,5	81,3	81,8	82,3	82,9	84,3	80,4
Francia	85,9	87,4	88,1	88,1	90,4	90,5	80,5	80,4	80,2	80,4
Regno Unito	70,8	73,1	73,1	76,3	76,8	76,9	76,5	77,9	78,4	79,7
Giappone	76,0	76,0	76,4	76,8	76,5	76,6	76,8	76,8	77,1	77,2
Cina	76,7	76,3	76,4	76,3	76,0	75,7	76,2	76,2	76,0	76,6
Rep. di Corea	68,9	64,7	65,5	75,1	65,6	66,7	76,9	76,2	76,4	76,3
Messico	76,6	75,3	77,2	77,3	76,7	77,0	77,6	78,4	76,0	75,9
Filippine	67,4	67,4	67,4	67,4	67,4	67,4	67,4	67,4	67,4	70,8
Vietnam	67,0	69,1	66,3	65,5	62,7	67,3	69,5	70,0	69,5	69,2
Thailandia	50,0	65,0	65,0	65,0	65,0	65,0	64,9	64,9	64,9	65,0
<b>MEDIA</b>	<b>79,6</b>	<b>81,0</b>	<b>81,3</b>	<b>82,3</b>	<b>81,6</b>	<b>82,7</b>	<b>83,4</b>	<b>83,7</b>	<b>83,5</b>	<b>84,3</b>
<b>MEDIA MONDO</b>	<b>60,4</b>	<b>60,8</b>	<b>60,8</b>	<b>61,0</b>	<b>61,0</b>	<b>61,5</b>	<b>61,9</b>	<b>62,4</b>	<b>62,6</b>	<b>62,5</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati FAOstat.

Nel 2010 la produzione suinicola mondiale è continuata a crescere (Ass.I.Ca., 2011), raggiungendo 108 milioni di tonnellate (+1,8% rispetto al 2009). L'espansione dell'allevamento suinicolo ha interessato tutti i principali paesi produttori (Russia, Brasile, Ue, Cina, Filippine, Messico e Canada) ad eccezione di Stati Uniti e Corea.

L'incremento della produzione suinicola mondiale è il risultato di un incremento della domanda di carni suine sicuramente favorita dalla competitività dei prezzi delle carni suine rispetto a quelli di altri tipi di carni (bovine in particolare) che hanno mostrato un consistente incremento dei prezzi a livello mondiale.

All'espansione della produzione si è accompagnata anche un'espansione degli scambi commerciali di carne suina che nel 2010 hanno raggiunto i 6,6 milioni di tonnellate (+12%). Il buon andamento dei consumi ha prodotto un'accelerazione delle esportazioni di carni suine che per alcuni Paesi (in particolare Russia e Paesi dell'Estremo Oriente) rappresentano il prodotto preferito tra le varie tipologie di carne per il buon rapporto qualità/prezzo.

Per quanto riguarda l'Ue-27 il patrimonio suinicolo a dicembre 2010 ha manifestato una leggera flessione, scendendo a 151 milioni di capi (-0,2%). Si tratta di un decremento molto contenuto e, fatta eccezione per la Danimarca, i grandi paesi produttori evidenziano una tenuta soddisfacente dei rispettivi patrimoni, con gli allevatori che dimostrano di credere nel futuro della suinicoltura, forse anche nella speranza di rientrare nei consistenti investimenti finanziari effettuati negli ultimi anni. Investimenti che hanno portato dei miglioramenti tangibili nell'allevamento suino europeo, evidenziato dal significativo aumento del numero di maialini svezzati nell'anno da una singola scrofa.

Nell'ambito dell'ultimo censimento comunitario, le categorie di animali che hanno subito un incremento sono state quelle dei suinetti di meno di 20 kg (+0,9%), delle scrofe fecondate per la prima volta (+0,1%) e delle scrofette non ancora fecondate (+3%). La positività di questi ultimi dati dimostra che è comunque presente una certa fiducia nella suinicoltura, nonostante negli ultimi anni la redditività degli allevamenti sia stata spesso poco soddisfacente (Ass.I.Ca., *op.cit.*).

Tutte le altre categorie di suini hanno registrato flessioni contenute, fatta eccezione per le scrofe nel loro insieme (-1,9%) e di quelle fecondate complessivamente (-2,8%) che hanno subito contrazioni significative. Il diverso andamento tra le giovani scrofette (crescita) e quelle adulte (declino) fa capire che gli allevatori stanno accelerando sul rinnovamento genetico del parco riproduttori: l'Italia rispecchia la linea europea, come confermano i dati dell'Anagrafe Zootecnica Nazionale che indicano una diminuzione di circa l'1% per quanto riguarda le scrofe allevate e un aumento di oltre il 13% per le scrofette (grafico 2.1).

C'è comunque da rilevare che la riduzione del numero delle scrofe risulta molto accentuata nei Paesi dell'Est Europa di più recente adesione e molto meno nei paesi membri di lunga data e di grande tradizione suinicola. Probabilmente perché ciò avviene soprattutto nei piccoli allevamenti e non invece in quelli grandi.

Nel complesso si può quindi parlare di una sostanziale tenuta del patrimonio suinicolo europeo, che al momento sembrerebbe smentire coloro che paventavano contrazioni consistenti a seguito del forte aumento del costo dell'alimentazione non compensato da un aumento del prezzo dei suini (Ass.I.Ca., *op.cit.*).

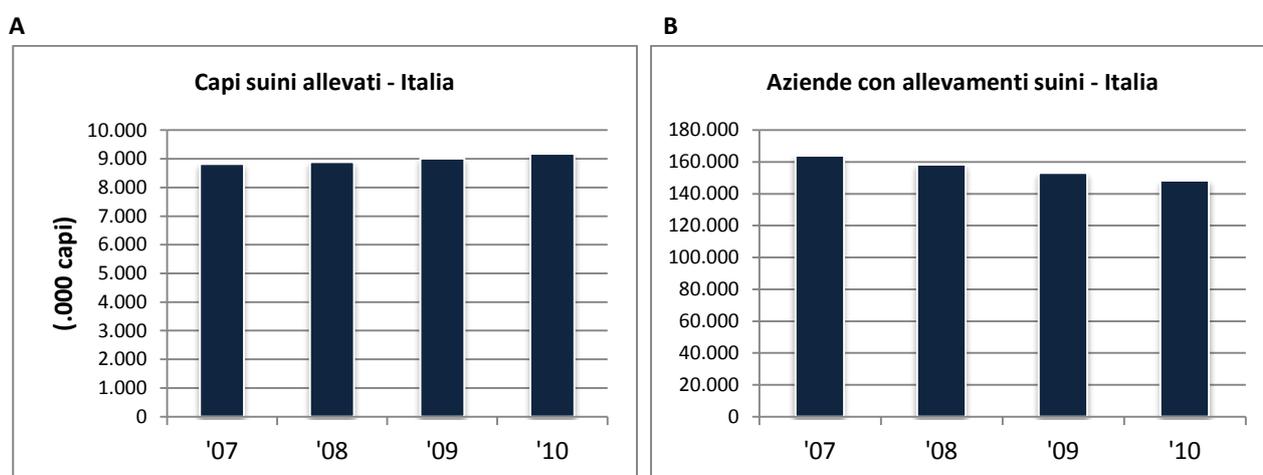
## 2.2 Il mercato nazionale

### 2.2.1 Il comparto suinicolo in Italia

Secondo i dati dell'Anagrafe Zootecnica Nazionale (A.Z.N.) il patrimonio suinicolo italiano nel 2010 ha superato di poco i 9 milioni di capi, evidenziando un aumento complessivo del 4% negli ultimi quattro anni e dell'1,8% rispetto al 2009 (grafico 2.1 A).

Il numero di aziende suinicole, al contrario, dal 2007 al 2010 ha fatto registrare un decremento del 9,5% (grafico 2.1 B), evidenziando così un aumento del numero medio di capi per azienda del 15% (da 53,78 a 61,86 capi per azienda).

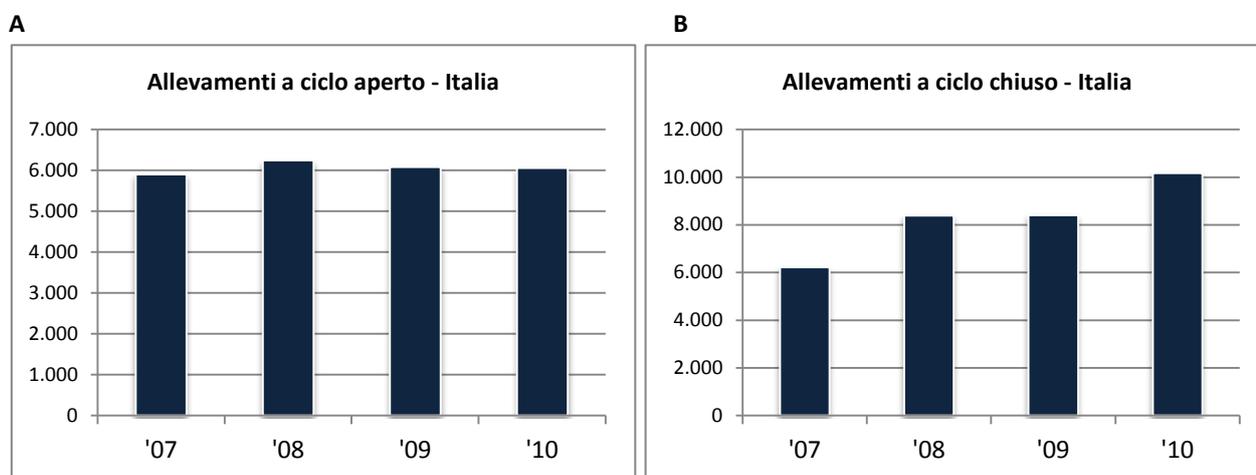
**Grafico 2.1: Evoluzione del patrimonio suinicolo italiano (.000 capi) (A) e del numero di aziende suinicole in Italia (B) dal 2007 al 2010**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Per quanto riguarda la tipologia di allevamento (capitolo 1.6), nel nostro paese prevale il ciclo chiuso rispetto al ciclo aperto. Questa preferenza è andata consolidandosi negli anni, passando da una differenza di poche centinaia di allevamenti nel 2007 a oltre 4.000 nel 2010 (grafici 2.2 A e 2.2 B), nonostante tra il 2009 e il 2010 il costo di produzione del suino pesante in allevamento a ciclo chiuso abbia subito un aumento del 4,6% contro il 3% del ciclo aperto (Ferretti, 2011).

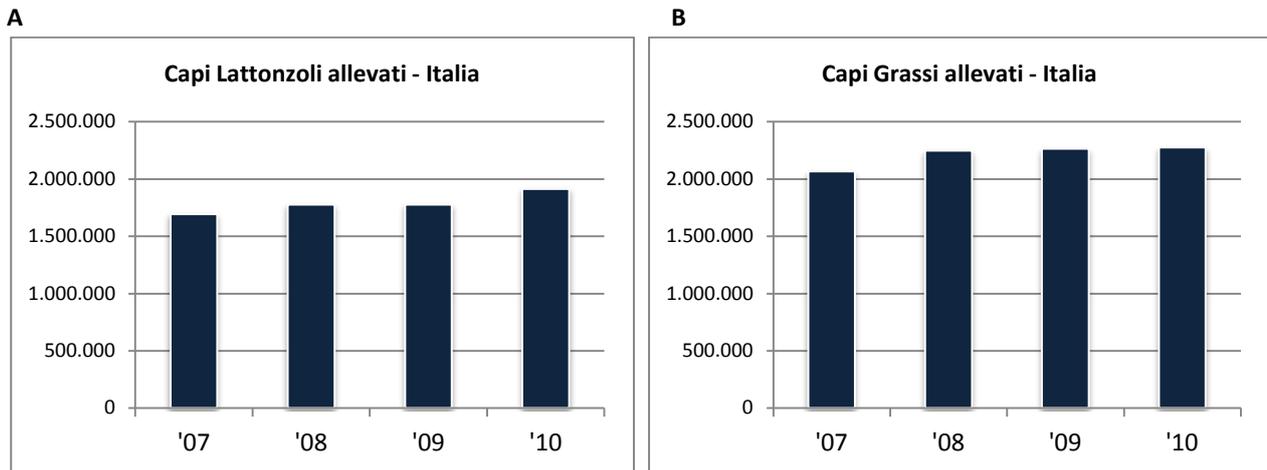
**Grafico 2.2: Evoluzione del numero di allevamenti a ciclo aperto e a ciclo chiuso in Italia dal 2007 al 2010.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

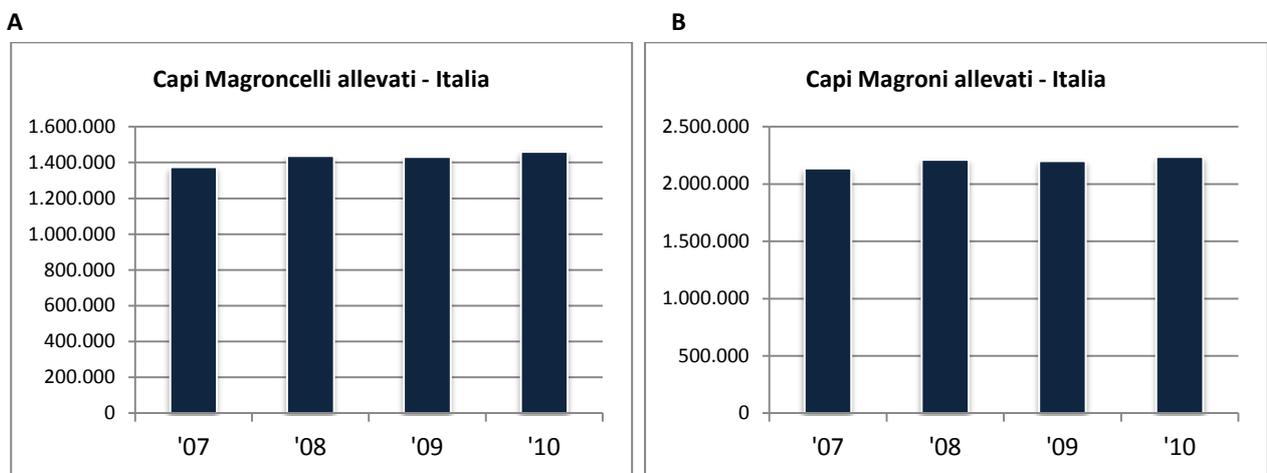
Se si osservano i dati relativi alle diverse categorie da ingrasso allevate (grafici 2.3 A e B; grafico 2.4 A e B), si può notare come tutte abbiano fatto registrare un aumento numerico negli ultimi quattro anni: lattonzoli e suini grassi in maniera più consistente (13% e 10,1% rispettivamente), magroncelli e magroni in modo più contenuto (6,3% e 4,7% rispettivamente). I capi grassi e i magroni rappresentano, insieme, circa il 57% del totale dei suini da ingrasso del nostro paese (28,9% e 28,4% rispettivamente), i lattonzoli il 24% e i magroncelli il 19%.

**Grafico 2.3: Evoluzione del numero di lattonzoli e capi grassi allevati in Italia dal 2007 al 2010.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

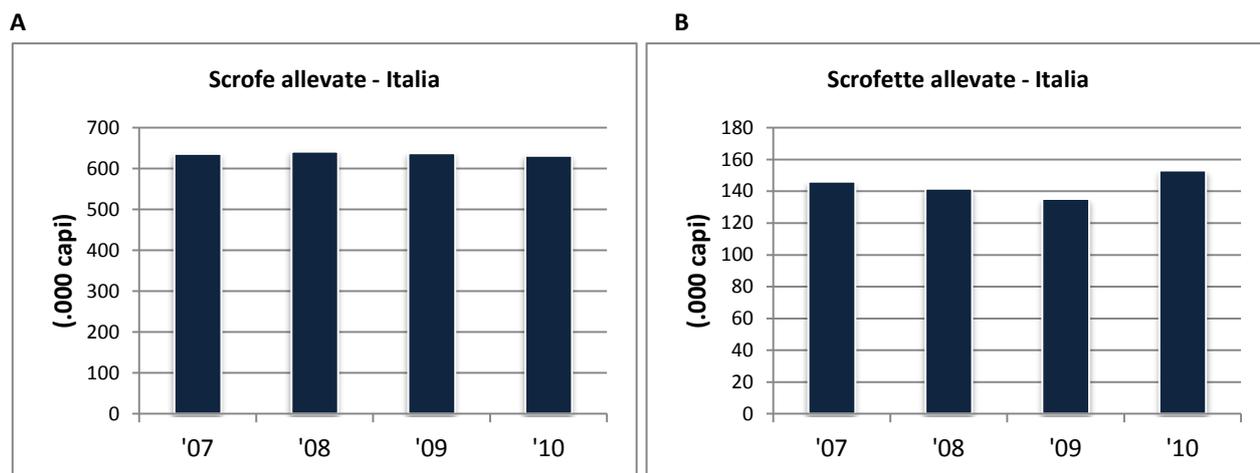
**Grafico 2.4: Evoluzione del numero di magroncelli e magroni allevati in Italia dal 2007 al 2010.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Per quanto riguarda la fase di riproduzione, tra il 2007 e il 2010 le scrofe registrano una sostanziale stabilità nella loro consistenza (-0,8%) mentre le scrofette vedono un aumento significativo del loro numero (+4,7%), riconducibile interamente alla crescita avuta nell'ultimo anno (+13,2%) (grafico 2.5 A e B). I verri evidenziano una diminuzione della loro presenza di circa 2.000 unità (-7,9%) negli ultimi 4 anni (grafico 2.6).

**Grafico 2.5: Evoluzione del numero di scrofe e scrofette allevate in Italia dal 2007 al 2010 (.000 capi).**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

**Grafico 2.6: Evoluzione del numero di verri in Italia dal 2007 al 2010.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

### 2.2.2 I numeri del comparto suinicolo in Lombardia e nella provincia di Mantova

Il dettaglio regionale mostra chiaramente come in sole 4 regioni del nord Italia (Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Veneto) sia presente oltre l'86% del patrimonio suinicolo nazionale (tabelle 2.5 e 2.6). La Lombardia detiene il primato nazionale con quasi 5 milioni di suini, equivalenti al 53,4% della consistenza dell'allevamento italiano di maiali; seguono, quasi a pari merito, Emilia Romagna e Piemonte con oltre 1 milione di capi (13,5% e 13,2% rispettivamente), mentre il Veneto, con più di 500 mila capi, rappresenta il 6% del patrimonio suinicolo nazionale. Le restanti 16 regioni contribuiscono per il 14% al totale dei maiali allevati in Italia, con una forbice che va di circa mille capi della Liguria (appena lo 0,01% del totale) ai circa 240mila del Friuli Venezia Giulia (2,6%).

Se si scende nel dettaglio delle classi di suini allevati, si può osservare che la Lombardia ospita nel suo territorio il maggior numero di capi per singola categoria, eccezion fatta per i verri che vengono allevati principalmente in Sardegna (oltre il 54% dell'allevamento italiano): si va dal 48,6% per le scrofe ad oltre il 70% per i magroncelli.

Prendendo singolarmente le diverse tipologie di animali allevati, possiamo sintetizzare la loro distribuzione sul territorio nazionale come segue:

- **lattonzoli:** la regione che presenta il maggior numero di capi è la Lombardia, dove si concentra quasi il 50% dei lattonzoli allevati in Italia, seguono l'Emilia Romagna con una quota del 14,5%, il Piemonte e il Veneto a pari merito con il 10,6%;
- **magroncelli:** il 93% circa è allevato in tre regioni: Lombardia (70,2%), Emilia Romagna (10,9%) e Piemonte (10,5%);
- **magroni:** la situazione è analoga alla precedente ma con percentuali più contenute per la Lombardia (56,6%) e leggermente più sostenute per Emilia Romagna (13,4%) e Piemonte (12%);
- **grassi:** la regione con il maggior numero di animali risulta, anche in questo caso, la Lombardia che ingrassa il 55,6% dei suini italiani, seguita, nell'ordine, da Piemonte (15,8%), Emilia Romagna (14,6%) e Veneto (6,7%);
- **scrofe:** il 48,6% del patrimonio italiano è presente in Lombardia e, con un'incidenza molto più contenuta, seguono l'Emilia Romagna (11,7%), Sardegna (10,8%) e Piemonte (10,1%);
- **scrofette:** le regioni maggiori allevatrici sono la Lombardia (51,6%), il Veneto (11,6%), l'Emilia Romagna (10,8) e la Sardegna (8%);
- **verri:** la regione con il maggior numero di animali risulta essere la Sardegna con il 54,3% dei verri italiani, seguita da Lombardia (19,2%), Emilia Romagna (5,7%) e Piemonte (3,7%).

La crescente concentrazione territoriale del patrimonio suinicolo nazionale è dovuta all'aumento della domanda operata dalle industrie di trasformazione (salumifici e prosciuttifici) collocate principalmente al Nord Italia. Inoltre, soprattutto in Emilia Romagna, molte cooperative lattiero-casearie sono riuscite a valorizzare l'abbondante produzione giornaliera di siero di cagliata, sviluppando l'allevamento di suini da ingrasso come attività collaterale all'industria del Parmigiano Reggiano.

**Tabella 2.5: dettaglio regionale del patrimonio suinicolo italiano (n° di capi) suddiviso per categorie di animali, nel 2010.**

Regione	totale	lattonzoli	magroncelli	magroni	grassi	scrofe	scrofette	verri
Piemonte	1.209.006	203.004	153.896	268.430	358.597	63.855	10.222	945
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Lombardia</b>	<b>4.902.820</b>	<b>955.059</b>	<b>1.025.361</b>	<b>1.265.585</b>	<b>1.265.342</b>	<b>306.991</b>	<b>79.035</b>	<b>4.926</b>
Trentino Alto Adige	16.132	2.579	1.609	4.784	5.463	680	840	91
Veneto	547.343	203.362	0	98.883	151.747	38.333	17.708	499
Friuli V. Giulia	238.756	93.753	23.077	25.785	50.427	20.177	7.030	211
Liguria	1.081	192	37	396	70	124	15	38
Emilia Romagna	1.239.209	276.738	158.650	299.359	332.085	73.616	16.492	1.463
Toscana	138.907	24.403	9.892	40.904	19.259	9.470	794	651
Umbria	203.319	44.404	14.543	47.816	21.772	12.953	709	350
Marche	104.297	19.859	16.867	33.612	26.204	5.889	1.246	234
Lazio	29.600	6.297	3.030	7.915	8.421	2.905	151	197
Abruzzo	84.023	16.824	8.941	20.204	12.880	8.567	167	158
Molise	26.632	4.320	2.225	6.959	2.655	715	111	79
Campania	78.203	18.360	10.965	22.065	8.843	6.146	5.231	260
Puglia	25.490	1.707	680	18.804	268	870	158	130
Basilicata	69.101	4.966	1.603	10.099	1.043	2.248	121	61
Calabria	44.080	5.631	4.848	12.805	5.076	4.564	421	543
Sicilia	47.584	9.670	6.785	21.333	2.316	5.183	400	881
Sardegna	176.731	22.922	17.009	29.787	3.013	68.517	12.204	13.894
<b>Italia</b>	<b>9.182.314</b>	<b>1.914.050</b>	<b>1.460.018</b>	<b>2.235.525</b>	<b>2.275.481</b>	<b>631.803</b>	<b>153.055</b>	<b>25.611</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

**Tabella 2.6: dettaglio regionale dell'incidenza percentuale delle diverse categorie di animali sul patrimonio suinicolo italiano, nel 2010.**

Regione	totale	lattonzoli	magroncelli	magroni	grassi	scrofe	scrofette	verri
Piemonte	13,2%	10,6%	10,5%	12,0%	15,8%	10,1%	6,7%	3,7%
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Lombardia</b>	<b>53,4%</b>	<b>49,9%</b>	<b>70,2%</b>	<b>56,6%</b>	<b>55,6%</b>	<b>48,6%</b>	<b>51,6%</b>	<b>19,2%</b>
Trentino Alto Adige	0,2%	0,1%	0,1%	0,2%	0,2%	0,1%	0,5%	0,4%
Veneto	6,0%	10,6%	0,0%	4,4%	6,7%	6,1%	11,6%	1,9%
Friuli V. Giulia	2,6%	4,9%	1,6%	1,2%	2,2%	3,2%	4,6%	0,8%
Liguria	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%
Emilia Romagna	13,5%	14,5%	10,9%	13,4%	14,6%	11,7%	10,8%	5,7%
Toscana	1,5%	1,3%	0,7%	1,8%	0,8%	1,5%	0,5%	2,5%
Umbria	2,2%	2,3%	1,0%	2,1%	1,0%	2,1%	0,5%	1,4%
Marche	1,1%	1,0%	1,2%	1,5%	1,2%	0,9%	0,8%	0,9%
Lazio	0,3%	0,3%	0,2%	0,4%	0,4%	0,5%	0,1%	0,8%
Abruzzo	0,9%	0,9%	0,6%	0,9%	0,6%	1,4%	0,1%	0,6%
Molise	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%	0,1%	0,1%	0,1%	0,3%
Campania	0,9%	1,0%	0,8%	1,0%	0,4%	1,0%	3,4%	1,0%
Puglia	0,3%	0,1%	0,0%	0,8%	0,0%	0,1%	0,1%	0,5%
Basilicata	0,8%	0,3%	0,1%	0,5%	0,0%	0,4%	0,1%	0,2%
Calabria	0,5%	0,3%	0,3%	0,6%	0,2%	0,7%	0,3%	2,1%
Sicilia	0,5%	0,5%	0,5%	1,0%	0,1%	0,8%	0,3%	3,4%
Sardegna	1,9%	1,2%	1,2%	1,3%	0,1%	10,8%	8,0%	54,3%
<b>Italia</b>	<b>100,0%</b>							

Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Come si può osservare nella tabella 2.7, gli allevamenti aperti con suini sono in Italia più di 123 mila, con una forte concentrazione (oltre il 75%) nel Centro-Sud. In particolare, tre regioni (Campania, Sardegna e Marche), rappresentano quasi il 40% degli allevamenti suinicoli italiani. Queste aziende però sono di piccole dimensioni: il numero medio di suini per allevamento è pari a 4,3 capi in Campania, 12 capi in Sardegna, 7,8 capi nelle Marche.

Gli allevamenti di grandi e grandissime dimensioni sono presenti esclusivamente al Nord Italia e, in particolare, in Lombardia che, nonostante rappresenti la sesta regione per numero di allevamenti, è sicuramente quella che evidenzia il maggior numero di capi per azienda: oltre 600 considerando tutte le tipologie di animali allevati.

**Tabella 2.7: dettaglio regionale del numero di allevamenti aperti con suini e incidenza percentuale sul totale nazionale, nel 2010.**

Regione	Valori assoluti	Incidenza
Piemonte	2.738	2,2%
Valle d'Aosta	131	0,1%
<b>Lombardia</b>	<b>8.050</b>	<b>6,5%</b>
Trentino-Alto Adige	5.563	4,5%
Veneto	7.257	5,9%
Friuli-Venezia Giulia	1.781	1,4%
Liguria	554	0,4%
Emilia-Romagna	4.619	3,7%
Toscana	6.989	5,7%
Umbria	2.620	2,1%
Marche	13.352	10,8%
Lazio	4.122	3,3%
Abruzzo	11.678	9,5%
Molise	4.335	3,5%
Campania	18.257	14,8%
Puglia	952	0,8%
Basilicata	5.715	4,6%
Calabria	8.642	7,0%
Sicilia	1.467	1,2%
Sardegna	14.745	11,9%
<b>Italia</b>	<b>123.567</b>	<b>100,0%</b>

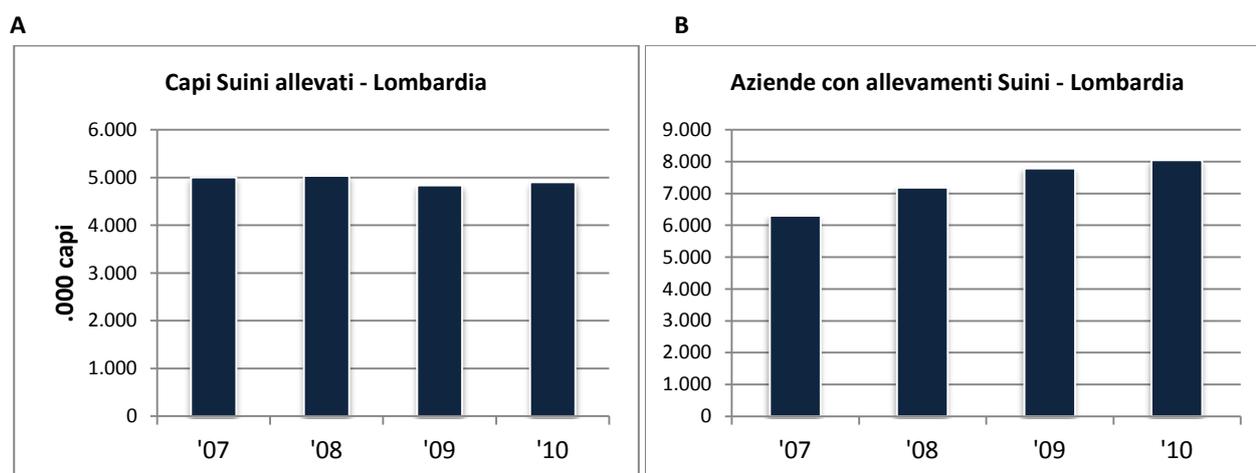
Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Analizzando meglio la realtà produttiva lombarda, si può notare come, nel tempo, l'evoluzione del patrimonio suinicolo e la diffusione degli allevamenti sul territorio abbiano seguito un andamento opposto a quello medio nazionale.

Infatti, se il numero complessivo dei suini in Italia è andato progressivamente aumentando dal 2007 al 2010 e parimenti è diminuito il numero degli allevamenti (grafici 2.1 A e 2.1 B), in Lombardia, nello stesso periodo, si è assistito ad un incremento del 27,7% delle aziende suinicole (da 6.300 a oltre 8.000; grafico 2.7 B) e ad una riduzione del 2,1% del patrimonio suinicolo regionale (da 5 milioni a 4,9 milioni di capi; grafico 2.7 A). Per quanto riguarda quest'ultimo dato, comunque, nel 2010 si è assistito ad un'inversione di tendenza (tabella 2.8), con un aumento dei capi suini censiti pari all'1,3% rispetto al 2009, sostenuto soprattutto dai lattonzoli (oltre 67.000 capi in più) e dai magroncelli (poco meno di 21.000 capi in più).

In ogni caso, anche se in Lombardia il numero di capi per azienda è andato diminuendo nel tempo (da 794 del 2007 a 609 del 2010) rimane sempre di circa 10 volte superiore a quello medio nazionale.

**Grafico 2.7: evoluzione del patrimonio suinicolo in Lombardia (.000 capi) (A) e del numero di aziende suinicole (B) in Lombardia dal 2007 al 2010**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

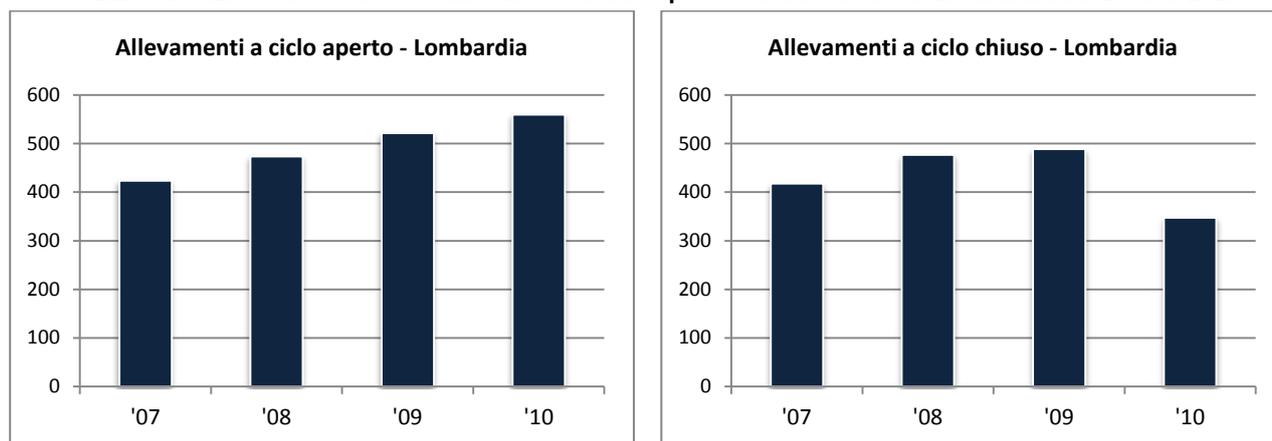
**Tabella 2.8: consistenza numerica del patrimonio suinicolo della Lombardia suddiviso per tipologia di animali allevati dal 2009 al 2010 e variazione percentuale tra i due anni.**

	2009	2010	var. 2009/2010
<b>Totale capi Suini censiti</b>	<b>4.841.243</b>	<b>4.902.820</b>	<b>1,3%</b>
Lattonzoli	887.511	955.059	7,6%
Magroncelli	1.004.610	1.025.361	2,1%
Magroni	1.290.699	1.265.585	-1,9%
Grassi	1.258.018	1.265.342	0,6%
Scrofe	314.608	306.991	-2,4%
Scrofette	79.289	79.035	-0,3%
Verri	5.943	4.926	-17,1%

Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Anche per quanto riguarda la tipologia di allevamento, la Lombardia mostra una scelta imprenditoriale completamente opposta all'andamento medio nazionale. Infatti, mentre in Italia il ciclo chiuso è andato sempre più affermandosi negli anni rispetto al ciclo aperto (grafico 2.2 A e B), quest'ultimo ha fatto registrare in Lombardia un incremento del 32%, passando da 424 allevamenti del 2007 a 560 del 2010 (grafico 2.10). Il ciclo chiuso, invece, dopo aver incontrato il favore degli allevatori lombardi negli anni 2008 e 2009 (+14 e 17% rispettivamente sul 2007), ha subito un forte ridimensionamento nel 2010, passando da quasi 500 allevamenti del 2009 a poco meno di 350 (-29% circa).

**Grafico 2.10: evoluzione del numero di allevamenti a ciclo aperto e a ciclo chiuso in Lombardia dal 2007 al 2010.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Se si scende nel dettaglio provinciale, Brescia consolida il suo primato con oltre 1,5 milioni di capi, segue Mantova con poco meno di 1,3 milioni di capi e Cremona con poco più di un milione di capi (Ersaf, 2011).

Nel 2010 Lodi, Bergamo e Milano, rispetto al 2009, vedono diminuire il loro patrimonio suinicolo rispettivamente del 16,5%, del 3,3% e del 3,8%. Decisamente negativo il trend della provincia di Pavia che ha mostrato una flessione del 17,4%, passando da 275.745 capi a 227.884 capi. Da sottolineare l'andamento positivo nelle province meno vocate come Como, Sondrio, Lecco e Varese.

Il parco riproduttori nel 2010 ha mostrato una riduzione nei confronti dell'anno precedente, pari al -6,8% per quanto riguarda le scrofe (da circa 335mila a 312mila) e al -36,8% per i verri, scesi da quasi 11.700 a poco meno di 7.400.

Considerando solo le province lombarde a più marcata vocazione suinicola, Mantova è quella che ha fatto registrare il maggiore incremento di capi allevati tra il 2009 e il 2010:

- +14,3% secondo i dati della Direzione Generale Agricoltura – Servizi Provinciali (Ersaf, *op. cit.*);
- +7,8% secondo i dati della Anagrafe Zootecnica Nazionale (tabella 2.9).

Nella provincia mantovana, nel 2010, sono stati allevati quasi 1,3 milioni di maiali in 760 aziende suinicole, da cui è emersa una dimensione aziendale media pari a oltre 1.660 capi per allevamento.

Lattonzoli, suini grassi e scrofette sono state le categorie che hanno maggiormente trainato l'incremento numerico del 2010: +19%, +11,3% e +11% rispettivamente (tabella 2.9).

Con riferimento al 2010, il patrimonio suinicolo mantovano rappresenta circa il 26% di quello lombardo e poco meno del 14% di quello nazionale. Di grande importanza è l'allevamento mantovano dei magroncelli, che incide per il 18% su quello nazionale. Particolarmente significativo è anche l'allevamento dei grassi: nella provincia di Mantova si concentra il 30% di tutti i suini grassi allevati in Lombardia, ovvero un sesto di quelli allevati in Italia (tabella 2.10).

**Tabella 2.9: consistenza numerica del patrimonio suinicolo mantovano suddiviso per tipologia di animali nel 2009 e nel 2010 e variazione percentuale tra i due anni.**

	Mantova 2009	Mantova 2010	Var. % 2009/2010
<b>Totale capi Suini censiti</b>	<b>1.171.001</b>	<b>1.261.946</b>	<b>7,8%</b>
Lattonzoli	213.398	253.916	19,0%
Magroncelli	241.102	263.177	9,2%
Magroni	308.343	297.835	-3,4%
Grassi	338.624	376.766	11,3%
Scrofe	56.540	56.446	-0,2%
Scrofette	11.613	12.894	11,0%
Verri	1.281	827	-35,4%

Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

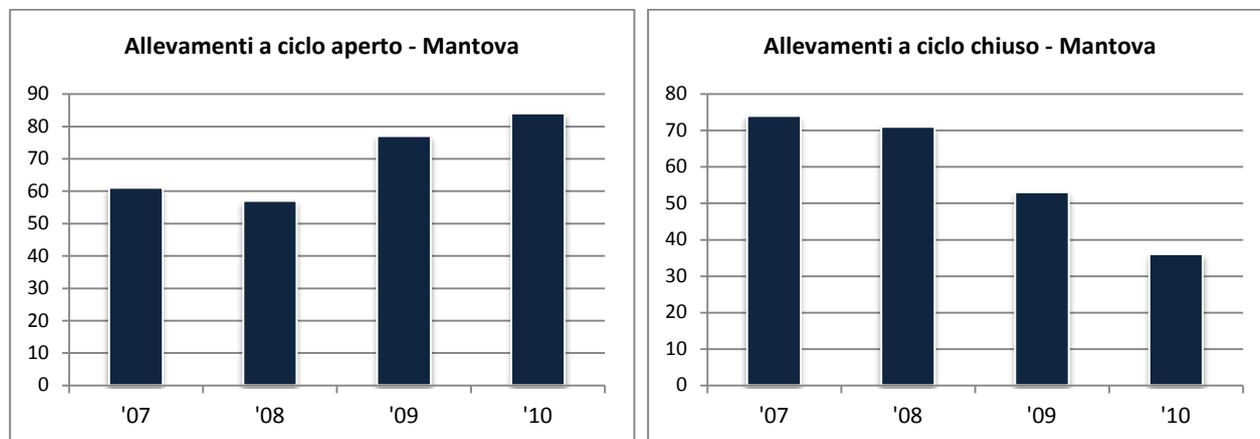
**Tabella 2.10: consistenza numerica del patrimonio suinicolo mantovano suddiviso per tipologia di animali e confronto con la realtà lombarda e nazionale, nel 2010.**

	Mantova	Lombardia	Italia	Mantova/Lombardia	Mantova/Italia
<b>Totale capi Suini censiti</b>	<b>1.261.946</b>	<b>4.902.820</b>	<b>9.182.314</b>	<b>25,7%</b>	<b>13,7%</b>
Lattonzoli	253.916	955.059	1.914.050	26,6%	13,3%
Magroncelli	263.177	1.025.361	1.460.018	25,7%	18,0%
Magroni	297.835	1.265.585	2.235.525	23,5%	13,3%
Grassi	376.766	1.265.342	2.275.481	29,8%	16,6%
Scrofe	56.446	306.991	631.803	18,4%	8,9%
Scrofette	12.894	79.035	153.055	16,3%	8,4%
Verri	827	4.926	25.611	16,8%	3,2%

Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

Per quanto riguarda la tipologia di allevamento, Mantova riflette l'evoluzione aziendale della regione Lombardia in maniera più marcata: il ciclo aperto ha aumentato la sua consistenza del 37,7% nel quadriennio 2007-2010 (da 61 a 84 allevamenti); il ciclo chiuso, nello stesso periodo, si è più che dimezzato (da 74 a 36 allevamenti) (grafico 2.11).

**Grafico 2.11: evoluzione del numero di allevamenti a ciclo aperto e a ciclo chiuso nella provincia di Mantova dal 2007 al 2010.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati A.Z.N.

L'analisi territoriale degli allevamenti suinicoli consente di individuare un altro elemento caratterizzante la suinicoltura nella provincia di Mantova: le dimensioni notevoli degli allevamenti (tabella 2.11). Infatti, oltre il 40% degli allevamenti da riproduzione hanno una consistenza maggiore di 500 capi, mentre nel caso degli allevamenti da ingrasso la stessa percentuale è destinata addirittura ai soli allevamenti con oltre 1000 capi per azienda (la quota sale oltre il 50% se consideriamo anche gli allevamenti da ingrasso tra i 500 e i 1000 capi).

**Tabella 2.11: Consistenza degli allevamenti suini nella provincia di Mantova al 30 agosto 2011.**

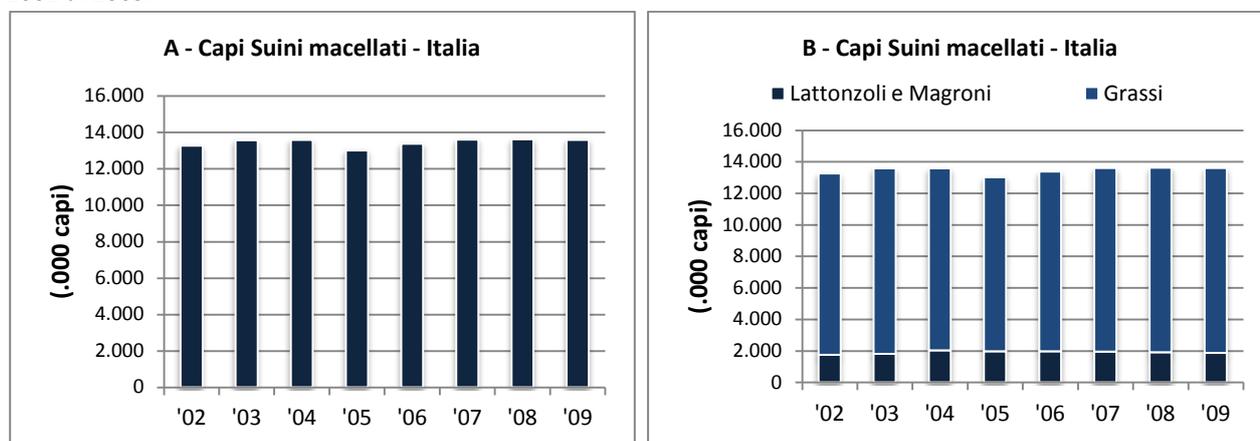
TIPOLOGIA ALLEVAMENTI	CLASSI DI CONSISTENZA (CAPI)								
	1 ÷ 2	3 ÷ 5	6 ÷ 9	10 ÷ 19	20 ÷ 49	50 ÷ 99	100 ÷ 499	500 ÷ 1000	>1000
<b>RIPRODUZIONI</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>46</b>	<b>25</b>	<b>24</b>
Riproduzione a ciclo aperto	2	1	2	0	1	2	35	24	15
Riproduzione a ciclo chiuso	3	4	1	3	3	3	11	0	9
Riproduzione svezzamento	1	0	0	0	0	1	0	1	0
<b>INGRASSI</b>	<b>68</b>	<b>112</b>	<b>17</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>9</b>	<b>36</b>	<b>59</b>	<b>235</b>
Ingrasso Finissaggio	11	20	17	24	18	9	30	51	171
Ingrasso Svezzamento	0	0	0	0	0	0	5	8	56
Ingrasso Intermedio magronaggio	0	0	0	0	0	0	1	0	8
Ingrasso Familiare (autoconsumo)	57	92	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: A.S.L. Mantova.

Per quanto riguarda le macellazioni, dal 2002 al 2009 in Italia sono stati abbattuti mediamente circa 13.453.000 suini, con valori annui compresi tra i 13 milioni di capi del 2005 e i 13,6 milioni nel 2008 (grafico 2.12 A). Nel periodo considerato i lattonzoli e i magroni rappresentano, mediamente, il 14,2% del totale dei suini macellati in Italia (da un minimo del 13,2% nel 2002 a un massimo del 15,2% nel 2005), mentre i suini grassi l'85,8% (da un minimo di 84,8% nel 2005 a un massimo di 86,8% nel 2002) (grafico 2.12 B).

Rispetto a questo periodo di riferimento, il 2010 è stato l'anno con il maggior numero di macellazioni (+1,3% nei confronti del 2009) e con un'incidenza percentuale dei suini grassi (86,7%) seconda solo al 2002 (tabella 2.11). Dalla tabella 2.11 si evince anche che, come è ovvio, i mesi tardo autunnali e invernali sono quelli che hanno fatto registrare il maggior numero di macellazioni.

**Grafico 2.12: Evoluzione del numero di macellazioni (.000 capi) e loro ripartizione in classi di animali in Italia, dal 2002 al 2009.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati ISTAT.

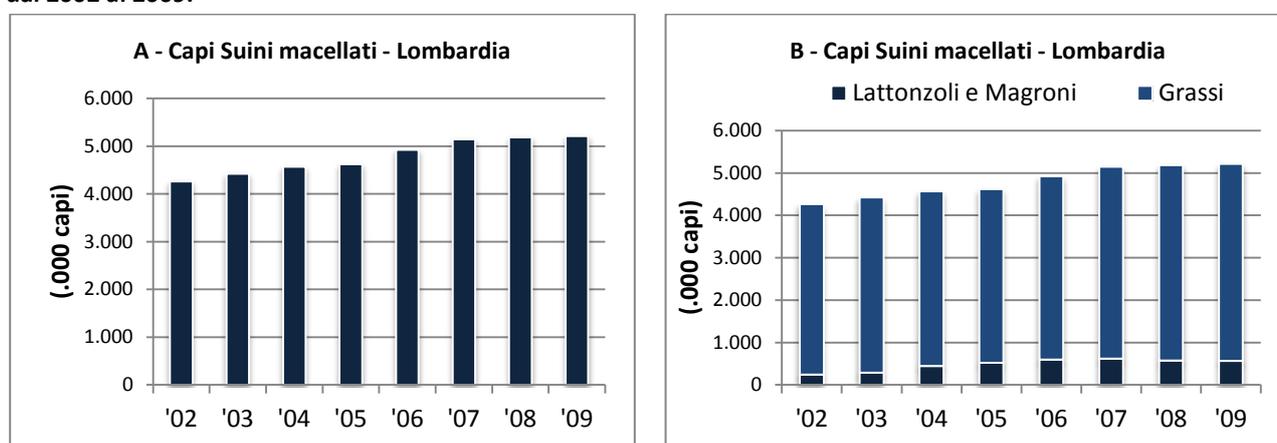
**Tabella 2.11: numero di capi macellati in Italia, suddivisi per classi di animali nei quattro trimestri del 2010.**

ITALIA	I trimestre	II trimestre	III trimestre	IV trimestre	TOT
Numero capi Suini macellati	3.612.100	3.168.100	3.192.300	3.791.900	13.764.400
di cui Lattonzoli	229.300	137.800	120.000	268.600	755.700
di cui Magroni	381.700	130.700	174.800	388.800	1.076.000
di cui Grassi	3.001.100	2.899.600	2.897.500	3.134.500	11.932.700

Fonte: Elaborazione BMTI su dati ISTAT.

In Lombardia le macellazioni sono cresciute costantemente di anno in anno tra il 2002 e il 2009, passando da meno di 4,3 milioni di suini macellati nel 2002 a 5,2 milioni di suini macellati nel 2009 (grafico 2.13 A). La ripartizione delle macellazioni per tipo di suini è ancora più marcata rispetto a quella nazionale, con il 90% circa delle macellazioni regionali a carico dei suini grassi (da un minimo di 87,8% nel 2006 a un massimo di 94,3% nel 2002) e appena il 10% a carico di lattonzoli e magroni (da un minimo di 5,7% nel 2002 a un massimo del 12,2% nel 2006) (grafico 2.13 B).

**Grafico 2.13: Evoluzione del numero di macellazioni (.000 capi) e loro ripartizione in classi di animali in Lombardia, dal 2002 al 2009.**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati ISTAT.

### 2.2.3 I consumi

All'inizio degli anni '50, il consumo di carne in Italia ha avuto uno sviluppo positivo e, nell'arco di questi ultimi sessant'anni, si è potuto osservare, sia pure con ritmi differenti, una costante crescita dei consumi di tutti i tipi di carne e di proteine animali di diversa fonte (Brogna, 2006).

Le prime fasi della crescita del consumo di carne sono state particolarmente forti, anche perché si partiva da una situazione di assoluta scarsità nell'immediato dopoguerra. L'aumento del consumo di carne, nel suo insieme, è stato particolarmente evidente dal 1950 al 1970, per diventare in seguito più contenuto.

Per quanto riguarda la carne suina, dopo un avvio piuttosto lento (6,6 kg pro capite annui negli anni 1955-1960), l'incremento è stato costante: 8,9 kg pro capite annui negli anni 1961-1970, 16 kg negli anni 1971-1980, 29 kg nel 1999, fino a raggiungere i 30,6 kg nel 2005 (Brogna, *op. cit.*).

Tale incremento, come si vedrà in seguito, è dovuto soprattutto alla forte crescita del consumo dei prodotti di salumeria piuttosto che della carne suina fresca, la quale comunque si è avvantaggiata delle vicende che hanno coinvolto il reparto bovino con la BSE e quello avicolo con l'influenza aviaria.

In linea generale, occorre specificare che, per effetto della crisi economica, i consumi domestici di prodotti agro-alimentari, in lieve crescita nel 2009, sono apparsi in leggera flessione nel corso del 2010.

Nel periodo tra il 2000 e il 2010, l'evoluzione del consumo apparente di carni suine fresche e di preparazioni a base di carne di maiale ha fatto registrare una significativa progressione (variazione media annua pari a +14%), grazie soprattutto ai maggiori volumi di carne prodotti nell'ultimo anno e alle crescenti importazioni.

Il consumo pro capite, invece, pur evidenziando un incremento del 10% nell'ultimo decennio, ha mostrato un rallentamento nel biennio 2008-2009 e solo nell'ultimo anno ha mostrato una lieve ripresa (tabella 2.12). La causa di questo calo del consumo può essere attribuita al cambiamento degli stili di vita e delle abitudini domestiche, insieme alla progressiva sostituzione dei prodotti carnei con altre proteine di origine animale o vegetale (Ismea, 2011).

**Tabella 2.12: consumo apparente (.000 t) e consumo pro capite (kg) di carne suina e salumi, esclusa la bresaola, dal 2000 al 2010.**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Consumo apparente*	1.687	1.761	1.750	1.771	1.775	1.776	1.818	1.867	1.843	1.848	1.923
Consumo pro capite	29,0	30,2	30,0	30,3	30,3	30,2	30,9	31,3	30,8	30,8	31,9

\*consumo apparente: produzione + importazioni - esportazioni

Fonte: Elaborazione Bmti su dati ASS.I.CA.

A conferma di queste mutate esigenze dei consumatori, la tabella 2.13 mostra che al calo dei consumi di carni fresche si è contrapposta una crescente domanda di prodotti con elevato contenuto di servizi, come i salumi pre-affettati. In ogni caso, se si osservano i dati più recenti espressi come percentuale sul totale della spesa per alimentari e bevande (grafico 2.14), si può notare come la carne incida sugli acquisti degli italiani per poco meno del 23%, di cui il 10% è rappresentato dalla carne suina fresca e il 23% circa dai salumi.

Nonostante il calo della spesa delle famiglie italiane negli ultimi anni, la composizione del paniere di acquisto delle carni suine fresche è rimasta sostanzialmente invariata (Ismea, *op. cit.*): salsicce (29%), bistecche (21,2%), arrosto scelto (5,6%), costata (4,4%), macinato (3,7%), altro (36,1%). Le regioni dell'Italia meridionale sono le maggiori consumatrici di carne suina fresca (35,5%), seguite da quelle del Centro (24,1%), del Nord-ovest (21,3%) e del Nord-est (19,1%).

Anche per quanto riguarda i salumi, la struttura della spesa non si è modificata molto nel tempo (Ismea, *op. cit.*): c'è stata una leggera contrazione dell'incidenza della quota in valore per prosciutto crudo (23,4%), salame (11,8%) e mortadella (6,7%); una sostanziale stabilità per prosciutto cotto (23,1%) e wurstel (6%).

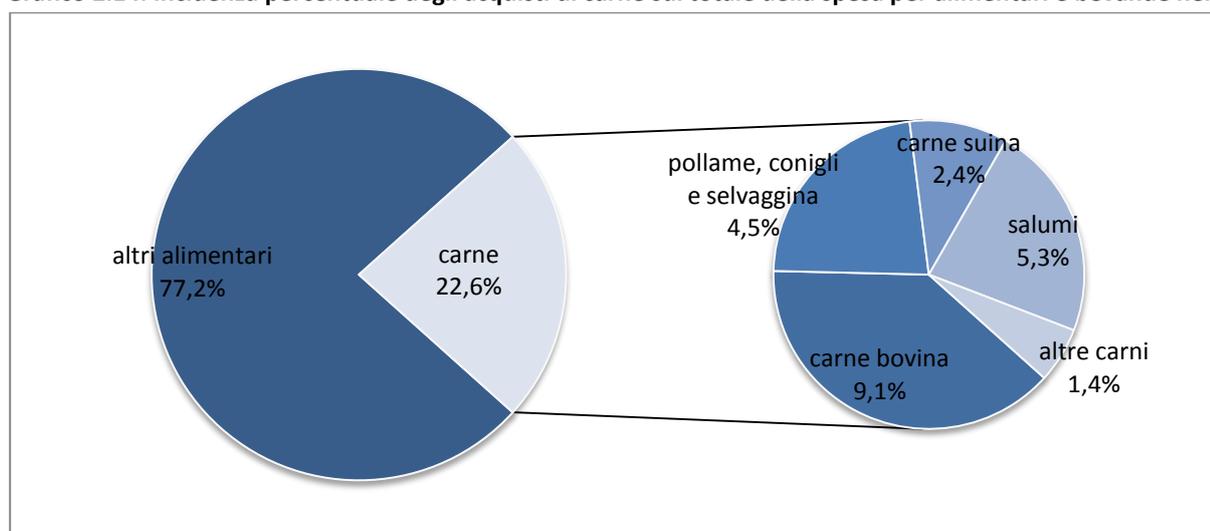
Il Nord-ovest ha assorbito la maggior parte degli acquisti domestici di salumi (32,6%), seguito dal Sud (25,3%), dal Centro (21,7%) e dal Nord-est (20,4%).

**Tabella 2.13: spesa media mensile familiare in Italia nel biennio 2008-2009 e variazione percentuale tra i due anni.**

	2008	2009	var. % '08/'09
<b>Totale</b>	<b>€ 2.484,64</b>	<b>€ 2.441,77</b>	<b>-1,7%</b>
di cui alimentari e bevande	€ 475,19	€ 461,06	-3,0%
di cui carne	€ 107,24	€ 104,91	-2,2%
di cui carne bovina	€ 43,94	€ 42,02	-4,4%
di cui salumi	€ 23,88	€ 24,58	2,9%
di cui pollame, conigli e selvaggina	€ 21,20	€ 20,90	-1,4%
di cui carne suina	€ 11,58	€ 11,10	-4,1%
di cui altre carni	€ 6,64	€ 6,31	-5,0%

Fonte: Elaborazione Bmti su dati ISTAT

**Grafico 2.14: incidenza percentuale degli acquisti di carne sul totale della spesa per alimentari e bevande nel 2009.**



Fonte: Elaborazione Bmti su dati ISTAT

#### 2.2.4 La produzione di qualità

L'ISO (International Organization for Standardization), universalmente definisce la qualità di un prodotto come: "l'insieme delle caratteristiche in grado di soddisfare la domanda espressa o non espressa dal consumatore" (Dell'Orto e Sgoifo Rossi, 2000).

Di conseguenza, la qualità riferita ad un prodotto alimentare come la carne è un concetto dipendente da un gran numero di variabili, molte delle quali sono soggettive o legate a fattori di tradizione etnica o addirittura familiare (Centoducati *et al.*, 1996; Sanudo *et al.*, 1996; Morrissey *et al.*, 1998), ma anche modificabile con la tendenza attuale del consumatore a richiedere prodotti standardizzati, soprattutto per l'influenza della pubblicità (Manfredini, 1992; Vergara e Gallego, 1999).

Il soddisfacimento della suddetta domanda è estremamente complesso e legato ad un insieme multifattoriale di componenti sanitarie, nutrizionali, tecnologiche e organolettiche (Panella *et al.*, 1995).

Superati ormai i problemi legati ad un'insufficiente assunzione di nutrienti, i consumatori rivolgono sempre più la loro attenzione sul concetto di salubrità (assenza di residui e additivi, di agenti patogeni e loro metaboliti) e sulle caratteristiche nutrizionali (elevata digeribilità e sufficiente contenuto in vitamine, acidi grassi essenziali, antiossidanti ecc.).

Accanto al tema della salubrità del prodotto, tuttavia, durante gli ultimi anni, sotto la spinta di un aumento dell'attenzione dei consumatori agli aspetti di tipo ambientale, altri elementi hanno acquisito importanza

nella percezione della qualità. In particolare, l'impatto ambientale delle produzioni zootecniche è diventato un argomento estremamente importante, con l'intrinseca convinzione, non sempre supportata da fattori oggettivi, che l'allevamento intensivo crei squilibri ambientali.

Allo stesso modo, da parte dei consumatori (ma più in generale nell'opinione pubblica) si registra negli ultimi anni una crescente attenzione verso la tematica del benessere animale, anche nella convinzione che una buona protezione del benessere degli animali, dall'allevamento fino alla macellazione, possa contribuire, direttamente e indirettamente, alla salubrità e alla qualità dei prodotti carnei.

Un importante gruppo di fattori "edonistici" include le caratteristiche organolettiche, estremamente variabili da un'area geografica all'altra, poiché sono il risultato di un processo di evoluzione delle tradizioni sociali, economiche e, spesso, anche religiose. Ciò è confermato dal fatto che uno dei principali elementi nella definizione delle caratteristiche di un prodotto alimentare è l'area geografica di produzione, che spesso ne condiziona fortemente le caratteristiche non riproducibili per unicità del territorio e delle condizioni climatiche che lo caratterizzano. Per esempio, in Italia si producono il "Prosciutto di Parma" e il "Prosciutto Toscano", che hanno diverse caratteristiche organolettiche, pur essendo prodotti in regioni adiacenti.

A causa di questa serie di fattori, la produzione zootecnica intensiva è stata trasformata in breve tempo in un'attività altamente tecnologica, gestita da professionisti ai quali viene affidata la responsabilità di condurre un'attività nella quale la qualità del prodotto venga garantita da un sistema di regolazione complesso che prenda in considerazione la totalità degli aspetti produttivi.

Un'analisi sul tema della qualità non può però prescindere dal menzionare come, in generale, negli ultimi anni l'alimento "carne" sia stato sottoposto a numerose critiche a causa della relazione esistente tra consumo elevato di acidi grassi saturi, colesterolo e malattie cardiovascolari.

In primo luogo, occorre dire che il contenuto di acidi grassi saturi nella carne risulta ridotto rispetto al passato e con prospettive di un'ulteriore riduzione, soprattutto per quanto riguarda la carne suina, che mostra ridotte quantità di grasso intramuscolare (2-5%), con un rapporto fra acidi grassi polinsaturi e saturi pari a 0,58 (Wood and Enser, 1997).

Tale miglioramento nutrizionale ha, però, comportato uno scadimento delle caratteristiche tecnologiche, conseguenti all'aumentato tenore in acidi grassi insaturi; ciò ha reso più difficoltosa la stagionatura dei tipici prodotti del salumificio. Infatti, la costante richiesta di carne magra è stata la causa della formazione di una materia prima non sempre adeguata alle necessità dell'industria salumiera italiana che deve giustamente mirare ad una produzione di qualità (Brognia, *op. cit.*).

La caratteristica fondamentale della produzione del suino pesante, in Italia, è l'elevato peso di macellazione degli animali in funzione dell'età. In particolare, le disposizioni del circuito di produzione dei prosciutti di Parma e S. Daniele prevedono un peso medio di macellazione per partita di animali di 160 kg  $\pm$  10%: partite con un peso medio inferiore ai 144 kg o superiore ai 176 kg sono pesantemente penalizzate dal mercato. Questo elevato peso di macellazione deve essere raggiunto in non meno di nove mesi di età.

Tali restrizioni rendono i costi di produzione, per il suino pesante italiano, più elevati rispetto al suino leggero da macelleria, tipico della produzione europea e mondiale. Tali costi, comunque, sono giustificati dalle particolari caratteristiche qualitative dei prodotti tipici della salumeria italiana, frutto di secoli di evoluzione nella produzione del suino pesante, soprattutto nell'area della Pianura Padana.

In particolare, la produzione di prosciutti vanta una lunga tradizione artigianale e industriale, testimoniata dagli oltre 28 tipi diversi di prosciutto censiti nel nostro paese (Brognna, *op. cit.*).

Sono cinque i tipi di prosciutto crudo stagionato tutelati da appositi Consorzi giuridicamente riconosciuti:

- Consorzio del Prosciutto di Parma;
- Consorzio del Prosciutto di S. Daniele;
- Consorzio del Prosciutto Berico-Euganeo;
- Consorzio del Prosciutto di Modena;
- Consorzio del Prosciutto Toscano.

Nel 2009 circa il 43% della produzione totale di DOP a base di carne è rappresentata dal prosciutto di Parma DOP ed il 18% dal Prosciutto S. Daniele DOP (fonte: Osservatorio Qualivita, 2010)

Risulta evidente, quindi, l'importanza per l'economia nazionale della produzione di prosciutti tipici e la necessità di mantenere e, anzi, aumentare quel "differenziale qualitativo" che li distingue dai prosciutti di tipo corrente che presentano dei costi di produzione drasticamente più bassi rispetto a quelli dei prosciutti tipici e, conseguentemente, un prezzo di vendita decisamente inferiore.

Peraltro, le caratteristiche della materia prima utilizzata sono particolarmente importanti anche in considerazione del fatto che le eventuali carenze della materia prima non possono essere "compensate" con l'uso di alcun tipo di additivo. La tecnica di produzione dei citati prosciutti tipici, infatti, consiste nell'utilizzazione di una moderata quantità di cloruro di sodio e nella lenta disidratazione e maturazione delle carni, ottenuta con il controllo accurato delle temperature e dell'umidità ambientale.

La possibilità dei prosciutti tipici di mantenere ed aumentare la propria quota di mercato passa necessariamente da una valorizzazione non solo degli aspetti organolettici (aroma, sapore, colore), ma anche di quelli dietetici e nutrizionali (maggiore digeribilità della frazione muscolare, ridotto contenuto in sale, assenza di prodotti derivanti dall'ossidazione e irrancidimento della frazione adiposa).

Di più recente costituzione è il Consorzio del Gran Suino Padano (oggi Consorzio Carni Suine Garantite), composto da allevatori e industrie di macellazione, che nel 2006 ha presentato presso il Ministero delle Politiche Agricole e Forestali il "Gran Suino Padano DOP": si tratta della carne fresca del suino pesante tradizionale italiano inserita nel circuito delle DOP (Denominazione di Origine Protetta).

La protezione transitoria a livello nazionale era già stata accordata dal Ministero il 5 settembre 2005 (G.U. n. 215 del 15 settembre 2005) e il disciplinare di produzione, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 19 maggio 2005, prevedeva (e prevede) prescrizioni del tutto sovrapponibili con i disciplinari DOP di Parma e San Daniele, anche più restrittivi per certi aspetti riguardanti l'alimentazione degli animali.

In questa produzione convergono, ovviamente, gli stessi aspetti di tutela qualitativa, tracciabilità, controllo e garanzia che caratterizzano la materia prima dei salumi a denominazione di origine.

Nel 2010, i suini macellati nell'ambito del circuito dei prosciutti DOP sono stati 8.721.400, pari a circa il 68% dei capi macellati in Italia (tabella 2.14). I mesi invernali vedono aumentare il numero degli abbattimenti (in linea con l'andamento stagionale che prevede un incremento nella parte finale dell'anno), ma anche diminuire sensibilmente l'incidenza del DOP sul totale; viceversa, marzo e maggio sono i mesi in cui è superiore l'incidenza sulle macellazioni totali dei suini destinati alla produzione di qualità (77,4% a marzo e 78,3% a maggio).

**Tabella 2.14: Macellazioni di suini (n° di capi) destinati al circuito dei prosciutti DOP nel 2010.**

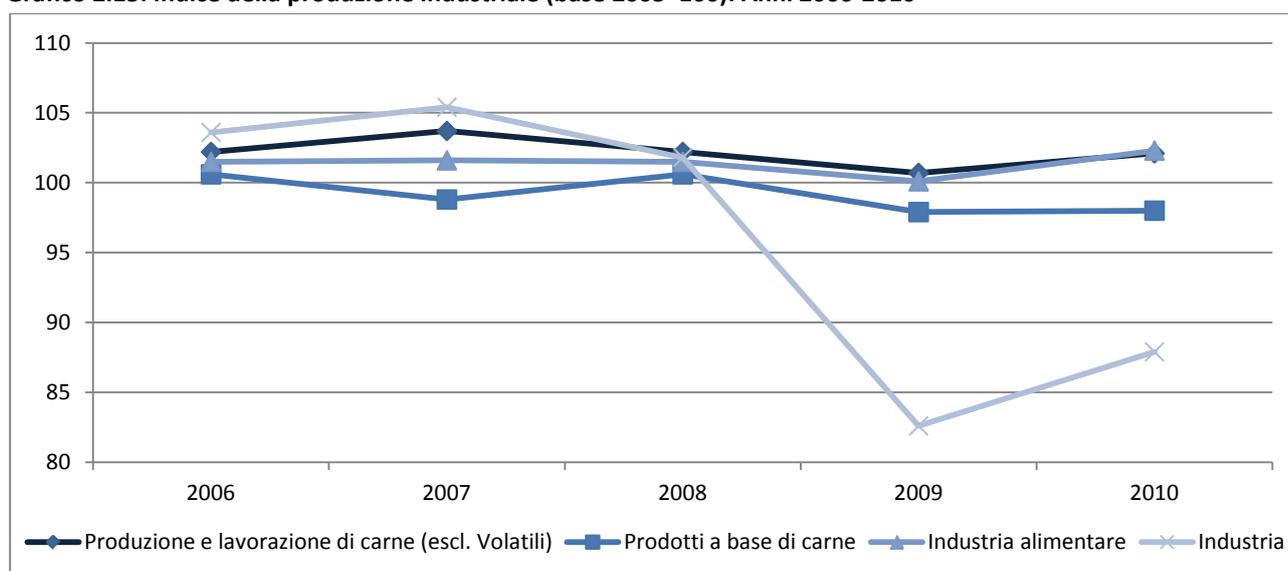
Macellazioni			
2010	Totale suini pesanti	Suini destinati DOP	% DOP su totale
Gennaio	1.007.300	670.800	66,6%
Febbraio	951.800	684.800	71,9%
Marzo	1.042.000	806.700	77,4%
Aprile	963.100	715.200	74,3%
Maggio	956.900	749.000	78,3%
Giugno	979.600	728.200	74,3%
Luglio	1.109.700	709.800	64,0%
Agosto	1.019.500	693.700	68,0%
Settembre	1.063.000	724.600	68,2%
Ottobre	1.082.000	704.400	65,1%
Novembre	1.342.000	764.900	57,0%
Dicembre	1.368.000	769.300	56,2%
<b>Totale</b>	<b>12.884.900</b>	<b>8.721.400</b>	<b>67,7%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Crefis.

## 2.3 L'industria di lavorazione e conservazione delle carni

A livello generale, il 2010 ha registrato una ripresa per la produzione dell'industria alimentare, cresciuta del 2,2% rispetto al 2009. Una risalita, dunque, dopo la battuta d'arresto accusata nel 2009 (-1,4% rispetto al 2008), quando comunque il comparto alimentare aveva tenuto meglio rispetto all'industria nel complesso (-18,9%). In linea con l'aumento fatto segnare dall'industria alimentare, il comparto della produzione e lavorazione delle carni (esclusi i volatili) ha registrato nel 2010 un incremento della produzione industriale dell'1,4% che ha consentito di riportarsi sui livelli pre-crisi del 2008. Più contenuta la crescita (+0,2%) evidenziata dal comparto dei prodotti a base di carne, il cui indice della produzione non è riuscito a recuperare i quasi 3 punti percentuali di perdita accusati nel 2009.

**Grafico 2.15: Indice della produzione industriale (base 2005=100). Anni 2006-2010**



\* indice medio annuo corretto per i giorni lavorativi

Fonte: Elaborazione Bmti su dati ASS.I.CA

Nel 2010 la produzione italiana di salumi ha registrato una crescita rispetto al 2009 sia in termini quantitativi (+4%) che in valore (+4,3%) (tabella 2.15).

Il buon risultato in termini produttivi è la conseguenza della crescita che si è rilevata per tutti i singoli prodotti. Tra di essi la performance migliore è stata messa a segno dal prosciutto crudo, le cui quantità prodotte sono passate dalle 281mila tonnellate del 2009 alle 307mila tonnellate del 2010, pari ad un incremento di quasi il 10%. Prosciutto crudo che conferma anche il suo ruolo di produzione leader nel comparto dei salumi, rappresentando un quarto (25,2%) dell'intera produzione. L'analisi dell'incidenza dei singoli salumi rivela peraltro come prosciutto crudo e cotto costituiscano, in termini produttivi, praticamente la metà (48,6%) dell'intera produzione nazionale di salumi. Tra gli altri prodotti va citata l'aumento del 6,1% delle quantità prodotte di speck (da 28mila a 30mila tonnellate).

Analogamente a quanto visto per le quantità, anche in termini di valore il prosciutto crudo ha fatto registrare il miglior risultato, mostrando un incremento di oltre 200 milioni di euro (da 2 miliardi a 2,2 miliardi di euro), pari a +10,2%. Andamento positivo anche per il fatturato prodotto di speck (+6,6% rispetto al 2009), prosciutto cotto (+4,2%), wurstel (+3,9%) e bresaola (+3,8%). In controtendenza la pancetta, il cui valore della produzione ha accusato una contrazione dell'1,1%, nonostante il leggero aumento dei quantitativi prodotti.

Sia per il prosciutto crudo che per il cotto la crescita del fatturato è riconducibile soprattutto all'aumento della produzione, tenuto conto del fatto che i prezzi medi dei prodotti hanno registrato un incremento dello 0,3% (fonte: Assica 2011).

**Tabella 2.15: Produzione italiana (quantità e valore) di salumi (anni 2009-2010)**

	Quantità in migliaia di tonnellate				Valore in milioni di euro		
	2009	2010	Var.% 10/09	Quota Prod. (2010)	2009	2010	Var.% 10/09
Prosciutto crudo *	281	307	9,6%	25,2%	2.015	2.221	10,2%
Prosciutto cotto	276	286	3,7%	23,4%	1.830	1.907	4,2%
Mortadella	174	176	1,3%	14,4%	670	672	0,3%
Salame	110	112	1,0%	9,1%	921	921	0,0%
Würstel	64	66	3,9%	5,4%	228	237	3,9%
Pancetta	53	54	0,9%	4,4%	243	241	-1,1%
Coppa	44	44	0,0%	3,6%	308	308	0,0%
Speck	28	30	6,1%	2,4%	274	292	6,6%
Bresaola	16	16	0,6%	1,3%	234	243	3,8%
Altri prodotti	130	131	1,1%	10,8%	878	888	1,1%
<b>Totale</b>	<b>1.174</b>	<b>1.221</b>	<b>4,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.601</b>	<b>7.928</b>	<b>4,3%</b>

\* 10.000 tonnellate alle scorte

Fonte: Elaborazione Bmti su dati ASS.I.CA.

Anche sul versante dei consumi il 2010 ha registrato un andamento positivo, con una crescita della domanda interna di salumi del 3,1% rispetto al 2009 (tabella 2.16). In termini procapite si è passati dai 18,4 chilogrammi del 2009 ai 18,9 chilogrammi del 2010 (+2,7%).

Ad incidere positivamente è stata senza dubbio la sostanziale stabilità dei prezzi di vendita, oltre all'apprezzamento in termini di qualità riconosciuto a tali prodotti da parte dei consumatori (fonte: Assica, 2011). Peraltro, il comparto ha potuto beneficiare contemporaneamente dell'aumento delle esportazioni, aumentate del 13,2% sia in quantità che in valore. Le quasi 125mila tonnellate esportate (10% della produzione) e gli oltre 970 milioni di euro di ricavi (fonte: Istat) raggiunti nel 2010 hanno rappresentato un nuovo record per il commercio estero di salumi dell'Italia, dato senza dubbio significativo alla luce delle difficoltà dei consumi nei paesi sviluppati.

**Tabella 2.16: produzione, saldo commerciale e disponibilità al consumo (in migliaia di tonnellate) di salumi**

	Produzione	Saldo**	Disponibilità al consumo *	Var. % 10/09	Ripartizione %	Consumo procapite kg
Prosciutto cotto	286,1	3,1	283,0	3,7%	25%	4,7
Prosciutto crudo	297,4	45,6	251,8	4,8%	22%	4,2
Mortadella e Würstel	242,6	16,4	226,2	0,4%	20%	3,8
Salame	111,5	17,8	93,7	-0,8%	8%	1,6
Bresaola	15,8	2,3	13,5	-1,9%	1%	0,2
Altri salumi	267,8	-3,1	270,9	4,7%	24%	4,5
<b>Totale</b>	<b>1.221,2</b>	<b>82,1</b>	<b>1139,1</b>	<b>3,1%</b>	<b>100%</b>	<b>18,9</b>
Carne in scatola	18,5	0,5	18,0	-1,5%	2%	0,3

\* Disponibilità al consumo = produzione - saldo al netto delle variazioni delle scorte

\*\* Saldo = esportazioni - importazioni

\*\*\*La ripartizione % della carne in scatola è calcolata sul totale salumi + carne in scatola

Fonte: Elaborazione Bmti su dati ASS.I.CA.

Tra i singoli prodotti, la performance migliore si è registrata per il prosciutto crudo, le cui quantità consumate sono aumentate del 4,8%, attestandosi complessivamente sulle 252mila tonnellate circa. In crescita anche i consumi di prosciutto cotto (+3,7% rispetto al 2009), prodotto quest'ultimo che incide per

un quarto sul totale complessivo. Anche in termini di consumi, prosciutto cotto e crudo rappresentano in Italia quasi la metà (47%) della domanda totale di salumi.

## 2.4 Import-export

### 2.4.1 Import-export mondiale

Le stime sul commercio mondiale di carne suina indicano come gli scambi, nel 2010, abbiano subito un ulteriore incremento: 6,6 milioni di tonnellate (Ass.I.Ca., 2011), contro le 5,6 milioni di tonnellate del 2009 (Ismea, 2010). Un risultato positivo determinato dal dinamico andamento dei consumi in molte aree del mondo - in particolare Russia e Paesi dell'Estremo Oriente - che hanno ormai messo al primo posto, nelle preferenze tra le varie carni, quella suina ed i prodotti da essa derivati. Un ruolo conquistato grazie all'ottimo rapporto qualità/prezzo, che le ha permesso di ben sfruttare l'effetto congiunto della crescita economica di molti Paesi in via di sviluppo da una parte e dell'indebolimento del potere di acquisto dei consumatori dei Paesi sviluppati dall'altra.

Tra i principali esportatori di carne suina si possono citare i seguenti:

- **Stati Uniti:** rappresentano il primo esportatore a livello mondiale, sebbene la consistenza del patrimonio suinicolo non sia quella maggiore (paragrafo 2.1). Le carni di provenienza statunitense rappresentano un terzo della fornitura mondiale e sono prevalentemente costituite da carni congelate, ma anche fresche e refrigerate. Il principale mercato di sbocco è rappresentato dal Giappone, che assorbe una quota pari a quasi il 30% del totale venduto, seguito da Messico e Canada;
- **UE-27:** è il secondo esportatore a livello mondiale e diretto competitore degli Stati Uniti, poiché il cliente maggiore, dopo la Russia, è il Giappone, che assorbe il 17% della produzione. Altri partner commerciali sono rappresentati da paesi asiatici come Hong Kong e Corea del Sud, ma la maggior parte degli scambi di animali vivi e carni che interessano l'Unione Europea avviene all'interno dei confini comunitari;
- **Canada:** rappresenta il terzo esportatore mondiale di carne suina, con vendite medie che superano il milione di tonnellate all'anno. La quasi totalità della produzione viene destinata al mercato estero, in particolare agli Stati Uniti, al Giappone e alla Corea del Sud;
- **Brasile:** è il quarto esportatore mondiale, con 700 mila tonnellate di carne suina venduta sul mercato internazionale nel 2009 (Ismea, 2010). Il Brasile esporta maggiormente in Russia (50% circa della produzione) e in diversi paesi asiatici costituendo, pertanto, un diretto concorrente dell'UE;
- **Cina:** pur essendo il primo produttore mondiale, non esporta grandi quantitativi di carne suina fresca e congelata, poiché la maggior parte del macellato è utilizzato per il consumo interno. La quota preponderante della produzione viene inviata a Hong Kong (80% circa degli invii), mentre solo una piccola quantità viene acquistata da altri paesi asiatici.

### 2.4.2 Import-export nazionale

L'Italia si configura, nello scenario internazionale, come uno tra i maggiori produttori ed esportatori di carni suine preparate e, nello stesso tempo, come un forte importatore di suini vivi e carni.

La bilancia commerciale del comparto suino si caratterizza per un'elevata consistenza dei volumi movimentati, derivanti principalmente dalle importazioni, che contribuiscono nella misura dell'80% alla formazione del totale degli scambi sia in termini di animali vivi che di carni. L'Italia si configura, pertanto, come un importatore netto con un tasso di auto-provvigionamento che si attesta poco sotto il 70% (Ismea, *op. cit.*).

Nel 2007 e nel 2008 c'è stato un crollo delle importazioni italiane di animali vivi che ha riguardato tutte le specie, suini compresi. Nel biennio successivo si è assistito ad una ripresa delle importazioni e i suini sono stati tra tutte le specie quella le cui esportazioni hanno avuto la crescita maggiore, al punto che nel 2010 i suini sono stati l'unica categoria di animali per i quali il valore importato supera quello del 2006, con una crescita dell'8% (tabella 2.15).

**Tabella 2.15: importazioni di animali vivi in Italia per categoria (.000 €), dal 2006 al 2010.**

MERCE	2006	2007	2008	2009	2010	var. % 10/09	var. % 10/06	inc. % 2010
Bovini	1.279.718	1.073.352	986.907	1.008.827	1.152.483	14%	-10%	74%
Ovini e caprini	99.681	96.761	83.844	83.368	93.142	12%	-7%	6%
Suidi	82.828	83.666	63.566	76.800	89.287	16%	8%	6%
Cavalli, asini, muli e bardotti	78.833	60.779	53.820	44.934	52.941	18%	-33%	3%
Pollame domestico	18.572	20.985	18.258	15.163	14.105	-7%	-24%	1%
Altro	233.365	171.647	170.105	174.582	154.128	-12%	-34%	10%
<b>Totale</b>	<b>1.792.997</b>	<b>1.507.190</b>	<b>1.376.500</b>	<b>1.403.675</b>	<b>1.556.086</b>	<b>11%</b>	<b>-13%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

Le importazioni di carni e frattaglie suine fresche, invece, pur essendo cresciute in valore del 13% nel 2010, non hanno raggiunto i livelli del 2006 e registrano un calo dell'1% nell'intero periodo 2006-2010: sono comunque una voce importante, con una quota del 40%, dell'intera spesa per l'import di carni e frattaglie fresche, refrigerate o congelate (tabella 2.16).

**Tabella 2.16: importazioni di carni e frattaglie fresche, refrigerate o congelate in Italia per categoria (.000 €), dal 2006 al 2010.**

MERCE	2006	2007	2008	2009	2010	var. % 10/09	var. % 10/06	inc. % 2010
Bovini	2.041.401	2.002.924	2.036.756	2.034.122	2.084.610	2%	2%	48%
Suidi	1.784.165	1.688.533	1.659.530	1.562.195	1.760.886	13%	-1%	40%
Ovini o caprini	141.652	122.329	126.593	123.372	127.879	4%	-10%	3%
Pollame domestico	36.899	81.157	75.025	81.635	97.505	19%	164%	2%
Equine, asinini o muleschi	70.232	77.458	81.337	83.094	85.888	3%	22%	2%
Conigli, lepri, piccioni e altri animali	32.024	33.775	39.150	37.750	37.056	-2%	16%	1%
Altre carni e frattaglie commestibili	233.931	203.312	234.910	231.629	192.152	-17%	-18%	4%
<b>Totale</b>	<b>4.340.304</b>	<b>4.209.487</b>	<b>4.253.301</b>	<b>4.153.799</b>	<b>4.385.976</b>	<b>6%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

Le importazioni di carne e frattaglie di suini sono costituite soprattutto da prosciutti e loro pezzi non disossati (tabella 2.17), provenienti soprattutto da Germania, Paesi Bassi, Francia e Spagna. Nel 2010 le quantità acquistate e il valore complessivo sono in crescita (+12% e +13% rispettivamente), soprattutto per quanto riguarda le importazioni dalla Germania (+19% e +18%); solamente le importazioni dalla Spagna registrano una flessione (-4% e -3%) (tabella 2.18).

**Tabella 2.17: Importazioni di carni di suidi, fresche, refrigerate o congelate per tipologia dal 2009 al 2010.**

	2009		2010		var. % 10/09		inc. % 2010
	t	(.000 €)	t	(.000 €)	quantità	valore	valore
Prosciutti, spalle e loro pezzi (non disossati)	545.778	912.346	619.303	1.051.364	13%	15%	60%
Carni (non disossate) fresche o refrigerate (escl. Carcasse o mezzene, prosciutti, spalle)	122.750	298.186	142.958	343.872	16%	15%	20%
Carcasse o mezzene	127.809	228.886	147.493	261.608	15%	14%	15%
Carni congelate (escl. Carcasse o mezzene, prosciutti, spalle, e loro pezzi)	64.286	122.777	56.824	104.042	-12%	-15%	6%
<b>Totale</b>	<b>860.623</b>	<b>1.562.195</b>	<b>966.579</b>	<b>1.760.886</b>	<b>12%</b>	<b>13%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

**Tabella 2.18: Importazioni di carni di suidi, fresche, refrigerate o congelate per paese, dal 2009 al 2010.**

	2009		2010		var. % 10/09		inc. % 2010
	t	(.000 €)	t	(.000 €)	quantità	valore	valore
Germania	253.946	486.781	302.326	575.008	19%	18%	33%
Paesi Bassi	155.200	256.606	160.333	273.546	3%	7%	16%
Francia	132.833	230.105	144.273	252.998	9%	10%	14%
Spagna	118.033	207.666	112.825	201.606	-4%	-3%	11%
Danimarca	91.166	164.304	109.326	193.316	20%	18%	11%
<b>Totale</b>	<b>860.623</b>	<b>1.562.195</b>	<b>966.579</b>	<b>1.760.886</b>	<b>12%</b>	<b>13%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

La crescente dipendenza dell'Italia dagli approvvigionamenti esteri di animali vivi, soprattutto destinati all'allevamento, costituisce un fattore limitante per la competitività del settore. Le imprese di produzione e di trasformazione, infatti, sono costrette ad adattarsi, spesso, alle strategie di commercializzazione e alle performance dei mercati fornitori.

Se si osservano i dati relativi al mercato dei suini da allevamento (tabella 2.19), è interessante notare come nel 2010 i Paesi Bassi siano stati i nostri maggiori fornitori di suinetti sotto i 50 kg (sia in termini di quantità che di valore), sostituendosi, in questo primato, alla Danimarca, che lo deteneva fino al 2008 per quanto riguarda le quantità e fino al 2009 se si considera il valore dell'import.

Per quanto concerne il segmento dei suini con peso maggiore o uguale ai 50 kg, invece, il maggiore fornitore dell'Italia è la Spagna (con un'incidenza del 32% in valore nel 2010), seguita da Paesi Bassi e Francia (che incidono sul valore delle importazioni per il 25% e il 21% rispettivamente). Queste ultime due nazioni, tuttavia, hanno fatto registrare una diminuzione sia nella quantità sia nel valore della merce esportata verso l'Italia dal 2009 al 2010. Viceversa, Germania e Danimarca, pur rappresentando una quota minoritaria dell'import italiano (9% e 7% rispettivamente), hanno più che raddoppiato volumi e valori del loro export verso il nostro paese (tabella 2.20).

**Tabella 2.19: Importazioni di suini vivi di peso < 50 kg (esclusi i riproduttori di razza pura) per paese, dal 2009 al 2010.**

	2009		2010		var. % 10/09		inc. % 2010 (in valore)
	tonnellate	(.000 €)	tonnellate	(.000 €)	quantità	valore	
Paesi Bassi	5.696	13.547	7.332	15.822	29%	17%	43%
Danimarca	5.533	14.074	6.479	15.676	17%	11%	42%
Germania	909	2.148	1.544	3.409	70%	59%	9%
Spagna	399	655	347	885	-13%	35%	2%
Francia	251	374	305	723	21%	93%	2%
<b>Totale complessivo</b>	<b>12.953</b>	<b>31.155</b>	<b>16.266</b>	<b>36.986</b>	<b>26%</b>	<b>19%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

**Tabella 2.20: Importazioni di suini vivi di peso ≥ 50 kg (esclusi i riproduttori di razza pura) per paese, dal 2009 al 2010.**

	2009		2010		var. % 10/09		inc. % 2010 (in valore)
	tonnellate	(.000 €)	tonnellate	(.000 €)	quantità	valore	
Spagna	12.434	15.404	12.483	16.068	0%	4%	32%
Paesi Bassi	10.615	12.752	10.174	12.533	-4%	-2%	25%
Francia	8.954	10.854	8.229	10.334	-8%	-5%	21%
Germania	1.572	2.056	3.319	4.339	111%	111%	9%
Danimarca	580	1.090	1.433	3.598	147%	230%	7%
<b>Totale complessivo</b>	<b>35.165</b>	<b>43.526</b>	<b>37.822</b>	<b>49.590</b>	<b>8%</b>	<b>14%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

L'import di preparazioni e salumi vede nella Germania il principale fornitore dell'Italia con oltre 16 mila tonnellate di merce (38% del totale) nel 2010; seguono Francia e Austria con quote di mercato notevolmente più basse (15% e 14% rispettivamente). Da notare come negli ultimi anni si siano affacciati, sul mercato nazionale, nuovi fornitori come la Polonia, che ha visto più che raddoppiare i quantitativi di prodotti spediti in Italia (tabella 2.21).

**Tabella 2.21: Importazioni in Italia delle principali conserve animali suine (tonnellate) da paesi UE nel 2010.**

	Mortadella, wurstel, cotechini e zamponi	Prosciutti stag., disossati, speck, coppe e culatelli	Prosciutti cotti	Salsicce e salami stag.	Pancette	Altre	Tot.	Inc. paese
Germania	6.719	2.163	2.110	1.856	201	3.123	16.172	38%
Francia	163	25	529	945	460	4.432	6.555	15%
Austria	723	4.165	148	422	392	92	5.942	14%
Polonia	148	0	3.912	132	14	33	4.238	10%
Spagna	601	1.057	80	984	33	693	3.448	8%
Belgio	561	165	384	100	0	400	1.610	4%
Romania	759	0	3	194	0	208	1.164	3%
Paesi Bassi	188	171	340	67	41	348	1.156	3%
Danimarca	50	1	53	25	0	726	856	2%
Svezia	540	0	0	0	0	30	569	1%
Altri	299	35	65	53	8	275	736	2%
<b>Totale</b>	<b>10.752</b>	<b>7.783</b>	<b>7.624</b>	<b>4.779</b>	<b>1.149</b>	<b>10.361</b>	<b>42.447</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

Per quanto riguarda le esportazioni, la produzione della salumeria tipica italiana rappresenta un segmento particolarmente fiorente oltre i confini nazionali.

Le esportazioni di preparazioni e salumi, infatti, sono di estrema importanza rispetto alle altre tipologie di carni, anche per le potenzialità di sviluppo che questo settore offre a livello globale.

L'Italia risulta attualmente il secondo esportatore mondiale di carni preparate e salumi dopo la Germania, grazie ad una serie di accordi firmati con alcuni paesi oltre i confini comunitari: Cina, Canada, Stati Uniti, Russia e Giappone. Quest'ultima nazione rappresenta un mercato in forte espansione capace, insieme al Sud Africa, di importare la quasi totalità dei salumi italiani (Ismea, *op. cit.*).

Nel 2010 l'Italia ha esportato poco più di 96 mila tonnellate di conserve animali suine all'interno del vecchio continente (tabella 2.22). I principali paesi clienti dell'Italia sono la Germania e la Francia che insieme acquistano oltre il 50% dell'export nazionale di questo segmento, con una spiccata preferenza per i prosciutti stagionati e disossati, lo speck, le coppe e i culatelli.

**Tabella 2.22: esportazioni dall'Italia delle principali conserve animali suine (tonnellate) da paesi UE nel 2010.**

	Prosciutti stag., disossati, speck, coppe e culatelli	Salsicce e salami stag.	Mortadella, wurstel, cotechini e zamponi	Prosciutti cotti	Prosciutti stag. con osso	Altre	Tot.	inc. paese
Germania	10.755	7.700	3.197	2.117	85	814	24.667	26%
Francia	9.711	1.558	3.893	2.574	5.274	1.195	24.205	25%
Regno Unito	3.142	3.535	2.695	1.243	132	2.007	12.753	13%
Austria	4.676	1.703	789	1.484	28	1.046	9.725	10%
Belgio	3.099	1.462	625	290	269	332	6.078	6%
Spagna	145	114	3.116	572	13	176	4.137	4%
Slovenia	676	220	560	183	159	288	2.086	2%
Grecia	324	187	1.393	54	9	70	2.037	2%
Paesi Bassi	694	654	239	80	6	116	1.789	2%
Svezia	675	692	180	116	5	66	1.734	2%
Malta	100	186	875	139	0	175	1.476	2%
Danimarca	461	308	79	238	12	84	1.183	1%
Bulgaria	246	269	136	236	2	221	1.109	1%
Rep. Ceca	367	93	126	247	4	64	902	1%
Altri	981	546	569	224	39	221	2.581	3%
<b>Totale</b>	<b>36.053</b>	<b>19.227</b>	<b>18.472</b>	<b>9.798</b>	<b>6.036</b>	<b>6.874</b>	<b>96.461</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

Come si può notare confrontando la tabella 2.23 con la tabella 2.17, le esportazioni di carni suine fresche refrigerate o congelate rappresentano circa l'8% delle importazioni.

Anche per quanto riguarda le carni e gli animali vivi, la bilancia commerciale degli scambi con l'estero è sfavorevole al nostro paese: il valore delle esportazioni del totale delle carni nel 2010, infatti, è circa il 37% delle importazioni, mentre il valore del flusso in uscita degli animali vivi rappresenta appena il 3% di quello del flusso in entrata (tabelle 2.24 e 2.25). In particolare, il valore delle esportazioni di suini vivi – che nel 2010 ha subito un crollo di oltre l'80% rispetto all'anno precedente – rappresenta l'1,7% del valore delle importazioni.

**Tabella 2.23: esportazioni dall'Italia di carni di suidi, fresche, refrigerate o congelate per paese, dal 2009 al 2010.**

	2009		2010		var. % 10/09		inc. % 2010
	tonnellate	(.000 €)	tonnellate	(.000 €)	quantità	valore	valore
Germania	16.603	38.131	24.786	48.018	49%	26%	32%
Slovenia	4.241	9.406	5.567	13.245	31%	41%	9%
Austria	4.420	10.317	5.431	11.122	23%	8%	7%
Romania	6.559	10.386	6.931	10.929	6%	5%	7%
Hong Kong	12.237	12.171	8.972	9.787	-27%	-20%	7%
<b>Totale</b>	<b>74.521</b>	<b>132.251</b>	<b>80.717</b>	<b>149.069</b>	<b>8%</b>	<b>13%</b>	<b>62%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

**Tabella 2.24: esportazioni dall'Italia di carni e frattaglie fresche, refrigerate o congelate per categoria (.000 €), dal 2006 al 2010.**

	2006	2007	2008	2009	2010	var. % 10/09	var. % 10/06	inc. % 2010
Bovini	347.029	355.421	385.048	354.685	458.491	29%	32%	28%
Pollame domestico	219.129	253.215	271.989	243.755	287.814	18%	31%	18%
Suidi	97.649	105.664	147.067	132.251	149.069	13%	53%	9%
Conigli, lepri, piccioni e altri	24.888	25.127	28.140	22.183	15.839	-29%	-36%	1%
Ovini o caprini	7.380	8.584	8.211	10.573	14.840	40%	101%	1%
Equine, asinini o muleschi	1.357	1.687	2.950	2.577	3.292	28%	143%	0,2%
Altre carni e frattaglie	581.696	608.443	654.995	640.578	694.344	8%	19%	43%
<b>Totale</b>	<b>1.279.127</b>	<b>1.358.141</b>	<b>1.498.402</b>	<b>1.406.601</b>	<b>1.623.688</b>	<b>15%</b>	<b>27%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

**Tabella 2.25: esportazioni dall'Italia di animali vivi per categoria (.000 €), dal 2006 al 2010.**

	2006	2007	2008	2009	2010	var. % 10/09	var. % 10/06	inc. % 2010
Bovini	17.320	17.758	13.938	10.386	11.932	15%	-31%	25%
Pollame domestico	5.056	5.259	7.082	9.480	11.631	23%	130%	25%
Cavalli, asini, muli e bardotti	6.700	7.843	4.832	4.031	6.439	60%	-4%	14%
Suidi	4.383	855	16.335	9.095	1.524	-83%	-65%	3%
Ovini e caprini	3.609	1.080	1.013	186	126	-32%	-97%	0%
Altro	9.356	11.030	12.806	13.561	15.405	14%	65%	33%
<b>Totale</b>	<b>46.424</b>	<b>43.824</b>	<b>56.006</b>	<b>46.737</b>	<b>47.057</b>	<b>1%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Istat.

## 2.5 Prezzi all'origine e costi di produzione

### 2.5.1 I prezzi sulle principali piazze nazionali

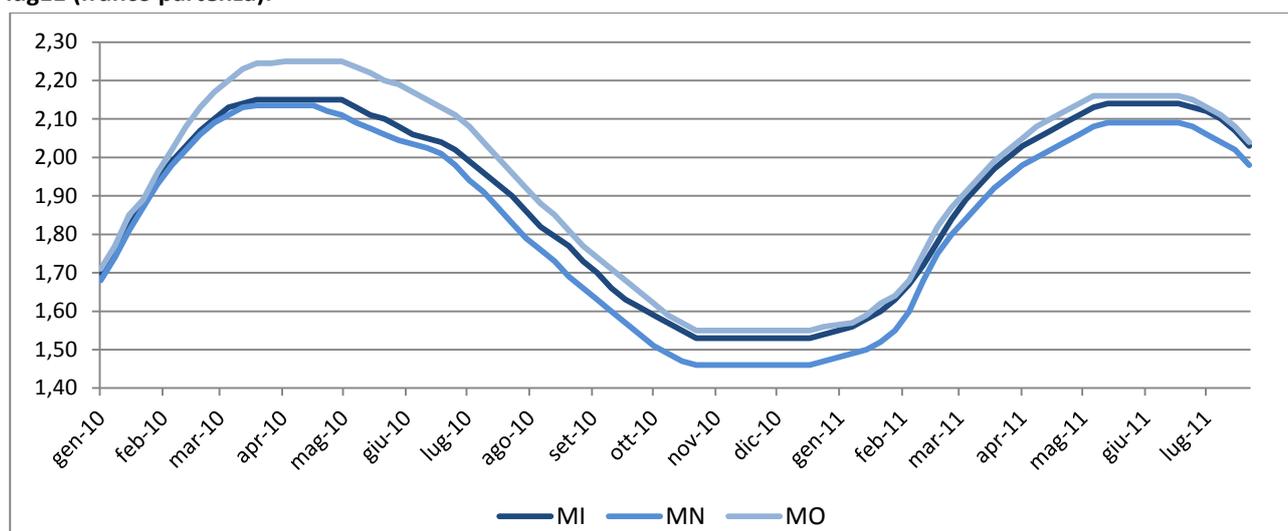
Nel corso del 2010 e nei primi mesi del 2011 i prezzi dei suini d'allevamento e di quelli da ingrasso hanno subito un aumento generalizzato, anche se di entità differente a seconda delle categorie animali e della piazza di quotazione. Nelle pagine seguenti viene presentata un'analisi sull'andamento dei prezzi dei suini rilevati dalle principali Borse Merci nazionali. Si specifica che nell'analisi dei prezzi che segue i prezzi relativi alla provincia di Mantova sono i prezzi rilevati dalla CCIAA di Mantova e non quelli della Borsa Merci di Mantova.

In particolare, per quanto riguarda i suini da allevamento il prezzo del magroncello di 40 kg sulle piazze di Milano, Mantova e Modena nel mese di luglio 2011 si è attestato su livelli lievemente più elevati rispetto allo stesso mese del 2010 (rispettivamente +6,9%, +7,3% e +3,5%) (grafico 2.15). La dinamica dei prezzi evidenzia:

- una diminuzione pressoché continua nel periodo che va dal mese di maggio 2010 a metà ottobre 2010;
- una fase di stabilità nei mesi di novembre e dicembre 2010;
- un periodo di crescita continua da gennaio a metà maggio 2011;
- una nuova breve fase stazionaria da fine maggio a fine giugno 2011;
- una nuova tendenza al ribasso a partire dal mese di luglio 2011.

La buona tenuta delle quotazioni del magroncello di 40kg è probabilmente dovuta al fatto che gli ingrassatori preferiscono acquistare magroncelli al posto di lattonzoli, perché hanno minori problemi sanitari e devono essere ingrassati per minor tempo, con un conseguente risparmio nell'alimentazione.

**Grafico 2.15: evoluzione del prezzo dei suini da allevamento (40 kg) in tre differenti piazze nazionali; periodo gen10-lug11 (franco partenza).**



Fonte: Elaborazione BMTI su listini prezzi camerali.

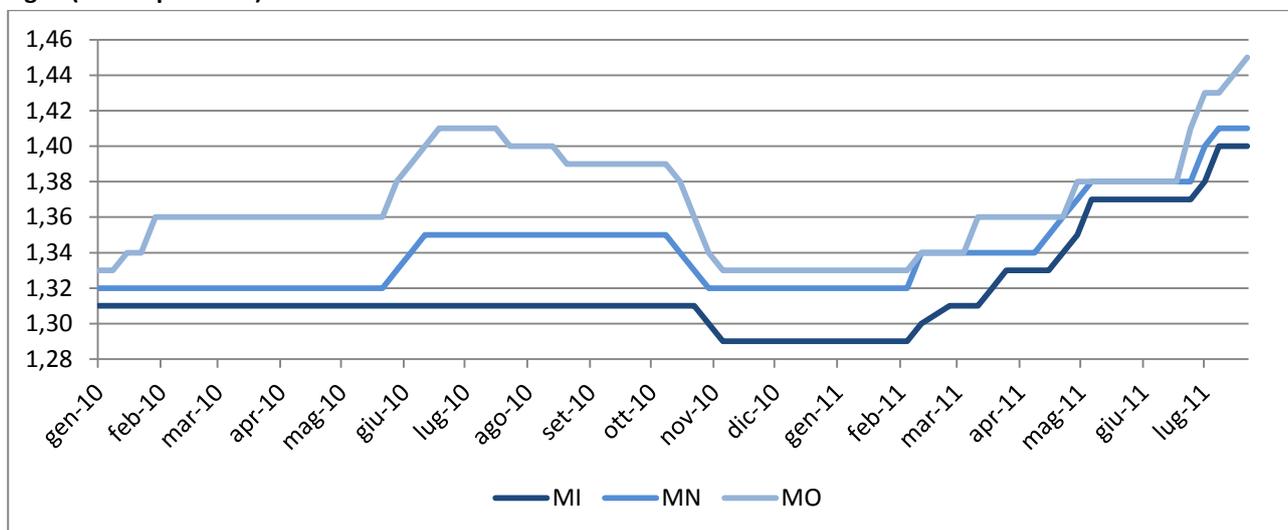
Nel grafico 2.16 viene illustrata la dinamica dei prezzi del magrone di 80 kg nel periodo gennaio 2010 – luglio 2011 sulle piazze di Milano, Mantova e Modena.

Come si può vedere, l'evoluzione dei prezzi, in questo caso, è molto più discontinua rispetto a quella dei prezzi del magroncello e si evidenziano i seguenti periodi:

- una fase di sostanziale stazionarietà da gennaio 2010 a giugno 2010, che si protrae fino al mese di ottobre sulla piazza di Milano;
- rialzi sulle piazze di Mantova e Modena tra maggio e giugno e successiva stabilizzazione fino al mese di ottobre 2010;
- un deciso calo dei prezzi nel passaggio tra ottobre e novembre;
- stabilità da novembre alla prima settimana di febbraio;
- una alternanza di rialzi e fasi stazionarie dalla metà di febbraio al mese di luglio.

Da febbraio 2011 a luglio 2011 il prezzo del magrone ha fatto registrare un aumento che va dal 7,5% di Modena al 5,4% di Mantova, passando per il 7,2% di Milano. La crescita dei prezzi è stata stimolata dalla sempre maggiore tendenza ad allevare questa categoria di animali per la produzione di carne destinata al consumo fresco.

**Grafico 2.16: evoluzione del prezzo dei suini da allevamento (80 kg) in tre differenti piazze nazionali; periodo gen10-lug11 (franco partenza).**

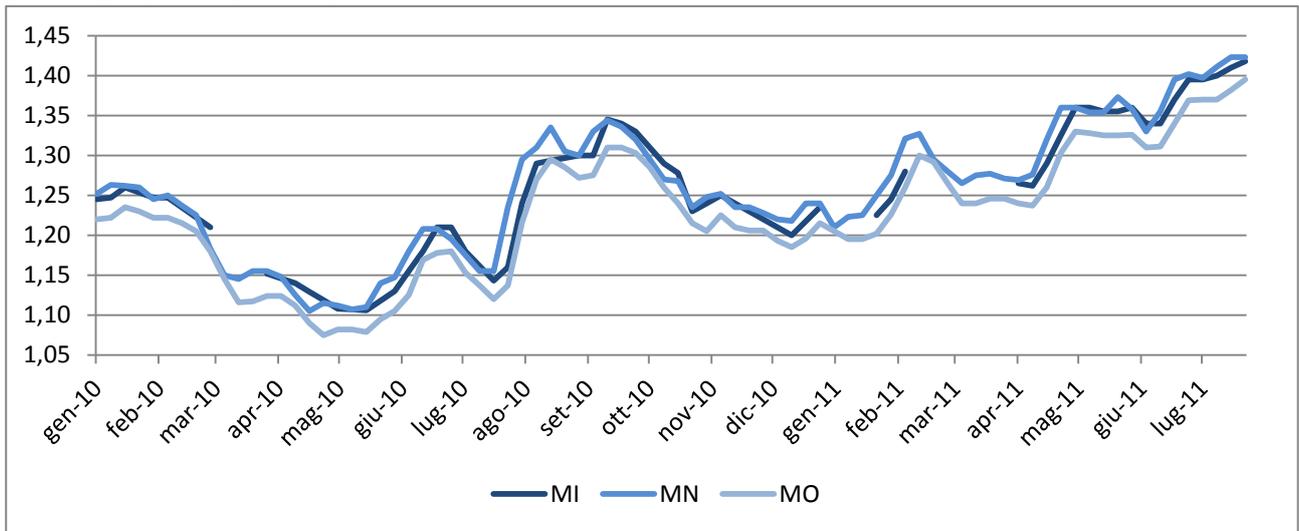


Fonte: Elaborazione BMTI su listini prezzi camerali.

Per quanto riguarda i suini da macello il prezzo di riferimento per il mercato suinicolo nazionale è costituito dalla categoria di peso da 160 a 180 kg. L'andamento dei prezzi di tale categoria influenza e determina l'andamento del mercato dei suini da macello e dei prodotti ed è anche quella che viene quotata dalla Commissione Unica Nazionale dei suini da macello (vedi paragrafo 2.4.2) come riferimento per il prezzo dei suini del circuito tutelato.

Per il suino pesante è possibile notare un trend nettamente crescente dei prezzi nel periodo gennaio 2010 - luglio 2011, notevolmente superiore, in termini percentuali, a quello evidenziato per il magroncello e il magrone: +12,3% a Milano, +12,2% a Mantova e +12,4% a Modena. Nel mese di luglio 2011 i prezzi del suino da macello (classe 160-180kg) hanno superato (Milano e Mantova) e sfiorato (Modena) quota 1,4 €/kg raggiungendo il massimo del periodo considerato. La dinamica è illustrata nel grafico 2.17, che mostra alcuni picchi nei mesi di settembre 2010, febbraio, maggio e luglio 2011 nella cornice di un trend piuttosto altalenante.

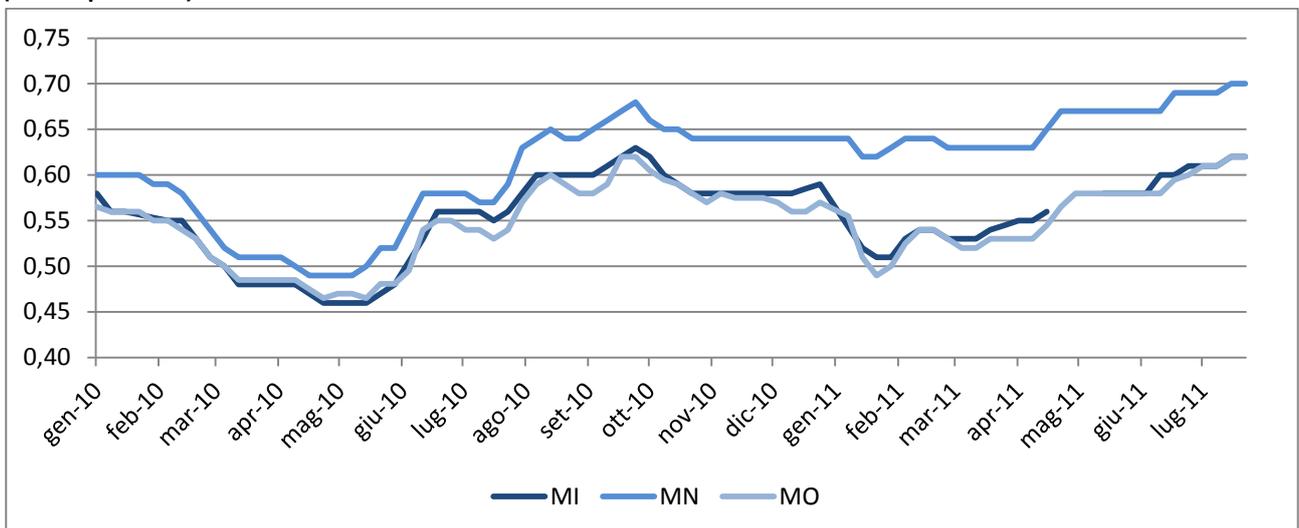
**Grafico 2.17: evoluzione del prezzo dei suini da macello (da 160 a 180 kg) in tre differenti piazze nazionali; periodo gen10-lug11 (franco partenza).**



Fonte: Elaborazione BMTI su listini prezzi camerali.

Anche per le scrofe di prima qualità l'andamento del prezzo è stato molto variabile nel tempo, facendo anche registrare un aumento, nel periodo considerato, assai diversificato tra le tre piazze: +9,6% per Milano, +15,8% per Mantova e +9,0% per Modena (grafico 2.18). I picchi di prezzo si sono rilevati verso la fine del mese di settembre 2010, mentre i valori più bassi nel mese di maggio 2010. Sulla piazza di Mantova il prezzo delle scrofe di prima qualità ha tenuto più rispetto all'andamento sulle piazze di Milano e Modena che hanno risentito maggiormente della flessione delle quotazioni registrata nei primi mesi del 2011.

**Grafico 2.18: evoluzione del prezzo delle scrofe di 1° qualità in tre differenti piazze nazionali; periodo gen10-lug11 (franco partenza).**



Fonte: Elaborazione BMTI su listini prezzi camerali

### **2.5.2 La Commissione Unica Nazionale dei suini da macello**

Il 5 dicembre 2007 presso il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali è stato siglato il Protocollo d'intesa della filiera suinicola. In attuazione di quanto stabilito dal Protocollo, il Piano impegni esecutivi per il settore suinicolo, firmato l'11 giugno 2008, ha previsto l'istituzione di un mercato unico nazionale con lo scopo di monitorare, tutelare e rendere trasparente il mercato dei suini da macello, dei tagli di carne suina fresca, del grasso e degli strutti e dei suinetti.

In applicazione di questi accordi il 19 dicembre 2008 si è riunita per la prima volta la Commissione Unica Nazionale dei suini da macello, presso il Polo Fieristico di Reggio Emilia, ed è stata avviata la fase sperimentale di funzionamento della Commissione con l'obiettivo di formulare, in modo regolamentato e trasparente, le previsioni sulle tendenze di mercato e sui prezzi, relativi alla settimana successiva e con declaratorie separate per il circuito tutelato.

A fine luglio 2009, la Commissione Unica Nazionale dei suini da macello ha concluso la fase sperimentale ed è divenuta ufficialmente operativa. Da fine settembre 2011, la sede della Commissione si è spostata dal Polo Fieristico di Reggio Emilia alla Borsa Merci di Mantova ogni giovedì mattina.

Il funzionamento della Commissione Unica Nazionale dei suini da macello è disciplinato da uno specifico regolamento che viene periodicamente aggiornato.

La Commissione Unica Nazionale dei suini da macello è composta in maniera paritetica dalle due categorie professionali degli allevatori e dei macellatori:

- 5 commissari e relativi 5 commissari supplenti, in rappresentanza della parte allevatori;
- 5 commissari e relativi 5 commissari supplenti, in rappresentanza della parte macellatori.

Suddetti rappresentanti delle categorie degli allevatori e dei macellatori vengono designati dalle maggiori Organizzazioni Professionali Agricole in relazione alla loro rappresentatività e dalle Associazioni di categoria dei macellatori dei suini e vengono comunicate ufficialmente al Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali.

Le due parti allevatori e macellatori nominano i due Presidenti e i due Vice Presidenti, in rappresentanza delle due rispettive categorie.

La Commissione Unica Nazionale dei suini da macello è coordinata dal Segretario della Commissione che verifica la regolarità delle operazioni di formulazione anticipata delle tendenze di mercato e dei prezzi e che partecipa alle riunioni con funzioni di verbalizzatore e con facoltà di parola. In caso di impedimento del Segretario, fungono da segretario i due Segretari supplenti. Il Segretario e i Segretari supplenti vengono incaricati dal Ministero delle Politiche, Agricole, Alimentari e Forestali.

La Commissione Unica Nazionale dei suini da macello può avvalersi del contributo da parte di esperti esterni, quali ad esempio esperti di mercato appartenenti alle categorie di agenti di affari in mediazione e/o di commercianti e membri delle Commissioni prezzi delle principali Borse Merci; nonché di rappresentanti di organizzazioni dei grossisti e grande distribuzione, associazioni dei consumatori. I consulenti e i rappresentanti esterni non partecipano ai lavori della Commissione e devono fornire i loro contributi inviandoli via fax, via e-mail o via lettera al Segretario, che provvede a raccogliergli e a predisporre un documento da presentare alla Commissione.

La Commissione Unica Nazionale dei suini da macello svolge i seguenti compiti:

- procede alla formulazione della tendenza di mercato scegliendo tra “in calo” o “stabile” o “tendenzialmente stabile” o “in rialzo”, sulla base di dati e proprie analisi;
- modifica e integra i prodotti oggetto di formulazione anticipata dei prezzi e le relative unità di misura delle merci (Declaratoria prodotti), predisponendo eventuali note metodologiche esplicative;
- procede alla formulazione anticipata dei prezzi medi dei prodotti in declaratoria, secondo la periodicità concordata dalle parti e comunicata dal Segretario;
- su specifica richiesta del Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, formula pareri e proposte non vincolanti nell’ambito del procedimento della formulazione anticipata della tendenza di mercato e dei prezzi.

La formulazione anticipata del prezzo da parte della Commissione Unica Nazionale dei suini da macello viene effettuata tramite lo svolgimento delle seguenti quattro fasi:

1. analisi dei dati di mercato (quotazioni dei suini nelle principali Borse Merci nazionali e nei mercati esteri, n° suini macellati/consegnati, peso medio, prezzi dei tagli di carne suina e prezzi del grasso e dello strutto);
2. formulazione della tendenza anticipata del mercato;
3. formulazione anticipata dei prezzi;
4. fissazione del “prezzo” e del “non quotato” tramite apposite procedure.

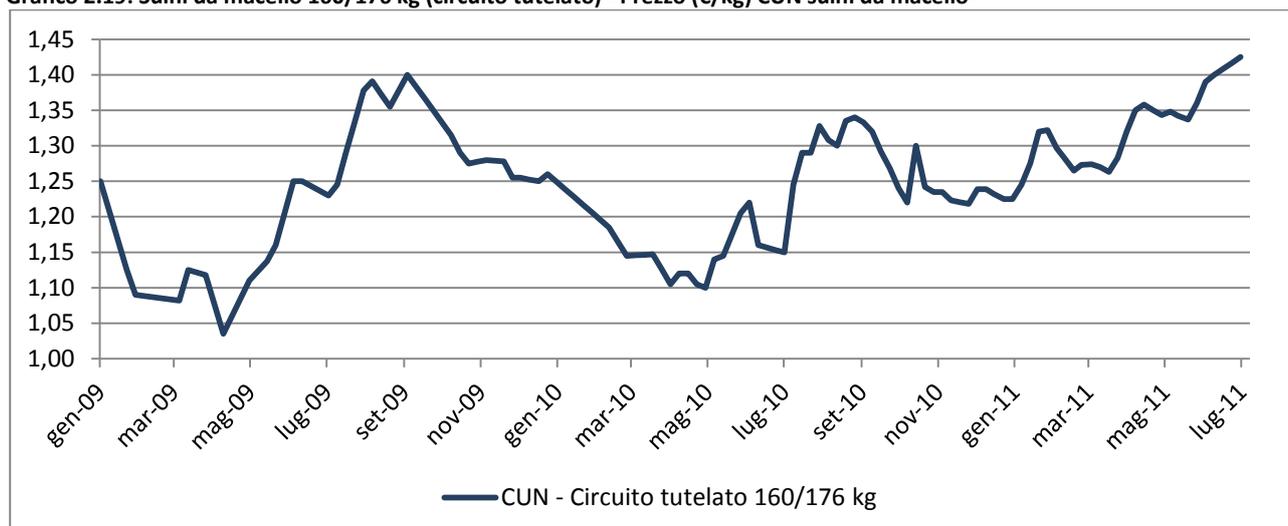
Uno degli aspetti più critici del funzionamento della Commissione Unica Nazionale è la fissazione del “prezzo” e del numero di “non quotato”, in quanto è necessario attivare una procedura in caso di mancato accordo delle parti sul prezzo. Nel tempo sono stati effettuati numerosi tentativi quali ad esempio il sorteggio, la fissazione del prezzo da parte del Segretario sino all’attuale intervento dei mediatori per individuare un intervallo di prezzo di due centesimi. Altro aspetto delicato è il numero di “non quotati” che è stato ed è ancora oggetto di trattativa tra le parti.

Delle riunioni della Commissione Unica Nazionale viene redatto, a cura del Segretario della Commissione, apposito verbale in forma sintetica, approvato dai Commissari presenti e dal Segretario stesso. La tenuta dei verbali è a cura del Segretario che provvede ad archivarli telematicamente, insieme ai listini, sul sito internet [www.cunsuini.it](http://www.cunsuini.it), che viene gestito su incarico del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali dalla società del sistema camerale Borsa Merci Telematica Italiana S.c.p.a.

Come anticipato nel precedente paragrafo, nel grafico 2.19 si illustra l’andamento del prezzo dei suini da macello (categoria 160/176 kg) stabilito dalla Commissione Unica Nazionale dei suini da macello dall’inizio della sua attività fino al mese di luglio 2011.

Dalla prima quotazione della Commissione Unica Nazionale Suini da macello sono passati quasi tre anni, durante i quali i prezzi hanno seguito percorsi differenti. Subito dopo la prima quotazione del 22 gennaio 2009 di 1,25 €/kg il mercato suinicolo ha subito una prima fase di sensibile diminuzione dei prezzi, culminata nell’1,035 €/kg della fine di aprile. Tale prezzo rappresenta il valore minimo nell’arco temporale preso in esame. Da maggio 2009, tuttavia, le quotazioni sono risalite quasi ininterrottamente per ben 5 mesi, invertendo con decisione la rotta solamente nel mese di ottobre 2009, quando è iniziata una lunga fase di prezzi tendenzialmente in ribasso. Tale fase si è protratta fino al mese di maggio del 2010. Dall’estate 2010, infine, la curva dei prezzi mostra un’evidente tendenza crescente, che arriva fino agli ultimi dati disponibili, quando nel mese di luglio la quotazione del suino categoria 160/176 kg supera 1,40 €/kg.

**Grafico 2.19: Suini da macello 160/176 kg (circuiti tutelato) - Prezzo (€/kg) CUN suini da macello**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati Commissione Unica Nazionale Suini da Macello

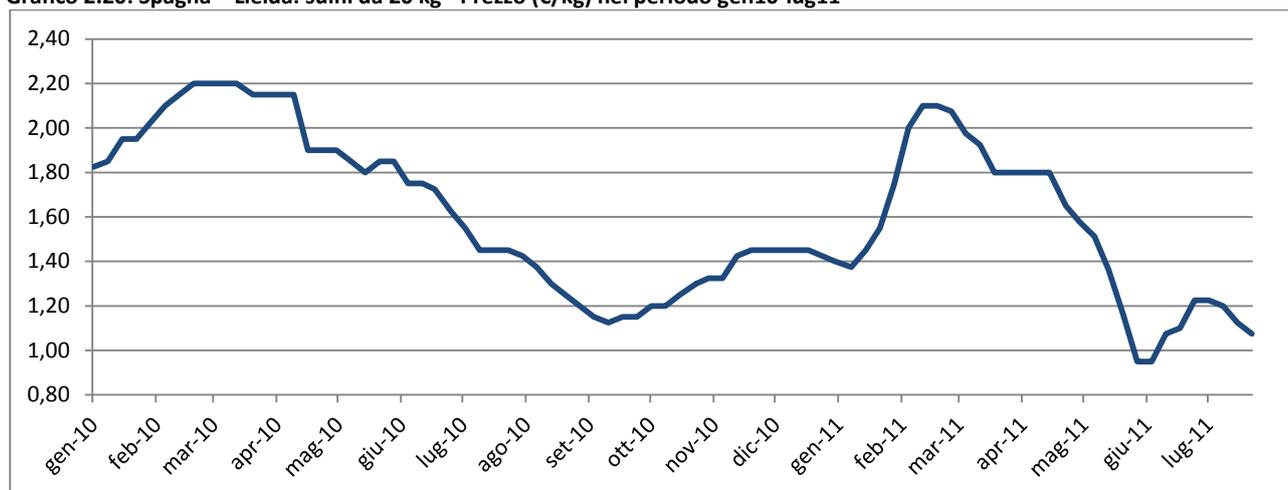
### 2.5.3 I prezzi dei suini sui mercati esteri

Nei grafici seguenti viene presentata una breve panoramica circa l'andamento dei prezzi dei suinetti (Spagna e Olanda) e dei suini leggeri (Spagna, Germania, Olanda, Francia e Danimarca) su alcuni dei principali paesi produttori comunitari nel 2010 e nella prima parte del 2011.

Con riferimento al 2010, i prezzi dei suinetti sia sul mercato spagnolo (grafico 2.20) che su quello olandese (grafico 2.21) hanno registrato complessivamente un andamento in calo. In particolare, dopo un primo trimestre positivo, con il prezzo attestatosi sulla soglia di 2,20 €/kg nella piazza castigliana di Lleida (+20% rispetto ad inizio anno) e di 1,55 €/kg nella piazza olandese di Montfoort, il secondo e il terzo trimestre hanno visto emergere una fase di pesante calo, concretizzatosi in entrambi i mercati in un -50%. La risalita che ha caratterizzato l'andamento delle quotazioni dei suinetti nell'ultimo trimestre dell'anno non è stata sufficiente a recuperare quanto perduto nei due trimestri precedenti. Conseguentemente, rispetto alle rilevazioni di inizio 2010, il prezzo ha chiuso l'anno evidenziando una perdita del 20% sulla piazza di Lleida e di circa il 15% sulla piazza di Montfoort.

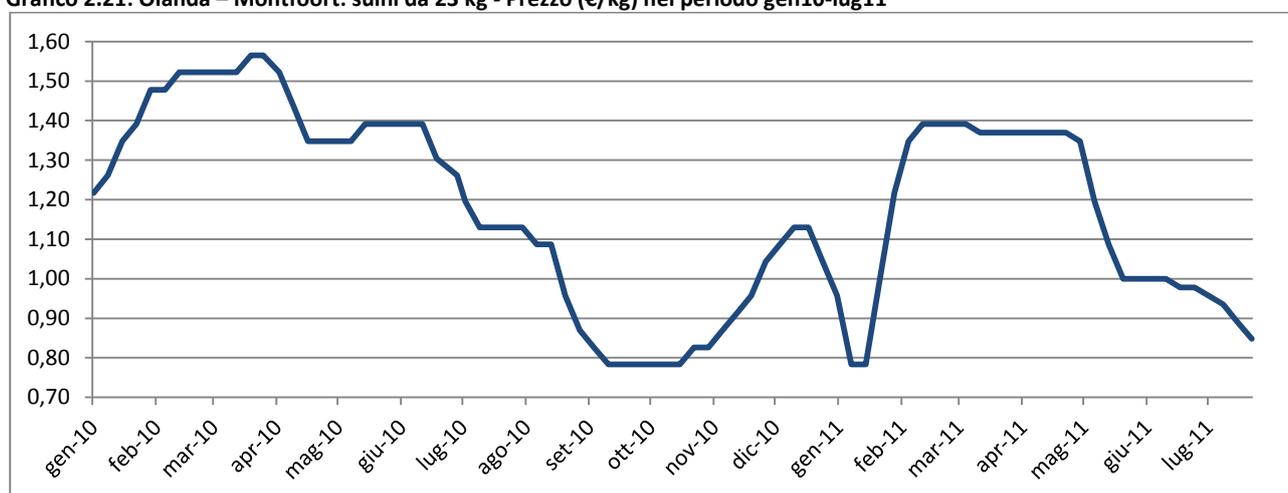
Il 2011 si è invece aperto all'insegna del forte rialzo dei prezzi osservato tra gennaio e febbraio, che, nel caso olandese, è giunto dopo un breve ma brusco calo nelle primissime rilevazioni dell'anno. A tale crescita, riscontrabile peraltro anche nell'andamento dei prezzi dei suini leggeri spagnoli (grafico 2.22) e olandesi (grafico 2.23), ha fatto seguito una nuova fase di arretramento delle quotazioni dei suinetti iberici, con il prezzo sulla piazza di Lleida attestatosi a fine giugno su 0,95 €/kg, ovvero ai minimi dall'inizio del 2010. Sulla piazza di Montfoort, invece, dopo il forte rimbalzo del primo bimestre dell'anno si è registrato, dapprima, un bimestre di stabilità e, a seguire, il forte ribasso avvenuto a maggio, proseguito, seppur con minor intensità, fino a fine luglio, quando il prezzo ha raggiunto 0,85 €/kg.

**Grafico 2.20: Spagna – Lleida: suini da 20 kg - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11**



Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

**Grafico 2.21: Olanda – Montfoort: suini da 23 kg - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11**



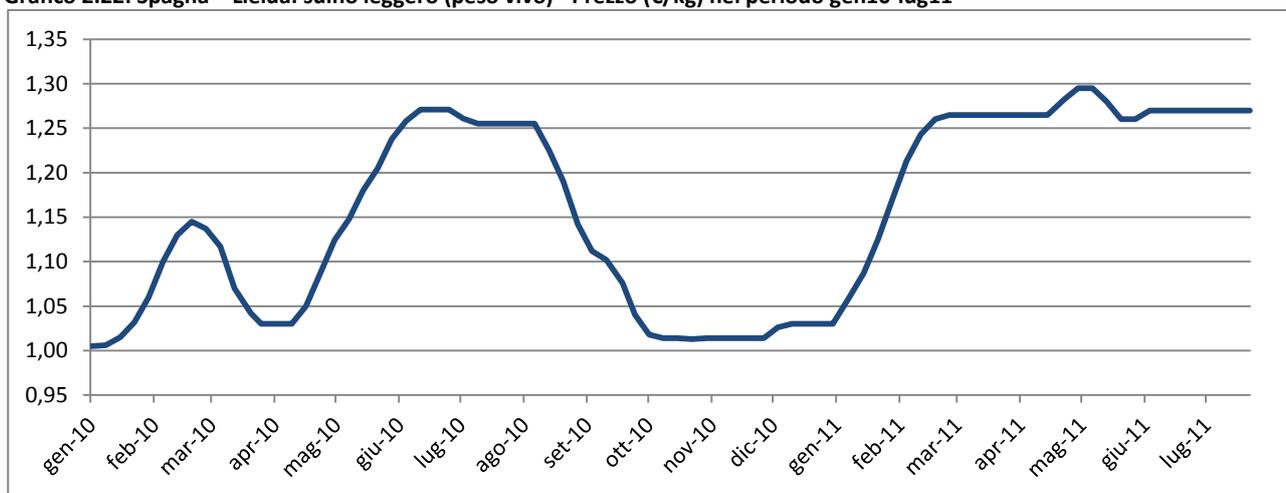
Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

Spostando l'attenzione sull'andamento dei prezzi dei suini leggeri a partire da gennaio 2010, è possibile individuare delle fasi comuni ai principali paesi produttori dell'Unione Europea (grafici 2.22 – 2.26). In particolare:

- il primo trimestre del 2010 si è caratterizzato, seppur con intensità differenti nei vari paesi, per un'iniziale fase di crescita del prezzo dei suini leggeri ed una successiva discesa. Ha fatto eccezione il mercato danese (grafico 2.26), in cui il prezzo è cresciuto nella prima parte del trimestre ed è rimasto sostanzialmente stabile nella seconda.
- nel secondo trimestre del 2010 si è osservata una fase di crescita intensa su tutti i mercati presi in esame, al contrario della contrazione che, nello stesso trimestre, si è registrata invece in Italia.
- il terzo trimestre 2010 si è aperto per quasi tutti i mercati con una fase di ribasso dei prezzi (unica eccezione la stabilità in Spagna, grafico 2.22), a cui è seguita nella parte centrale una fase di stabilità/leggero rialzo. L'ultima parte del trimestre estivo ha visto, invece, prevalere nuovamente una fase di decrescita, particolarmente forte in Spagna, con i prezzi tornati sui livelli di inizio anno.

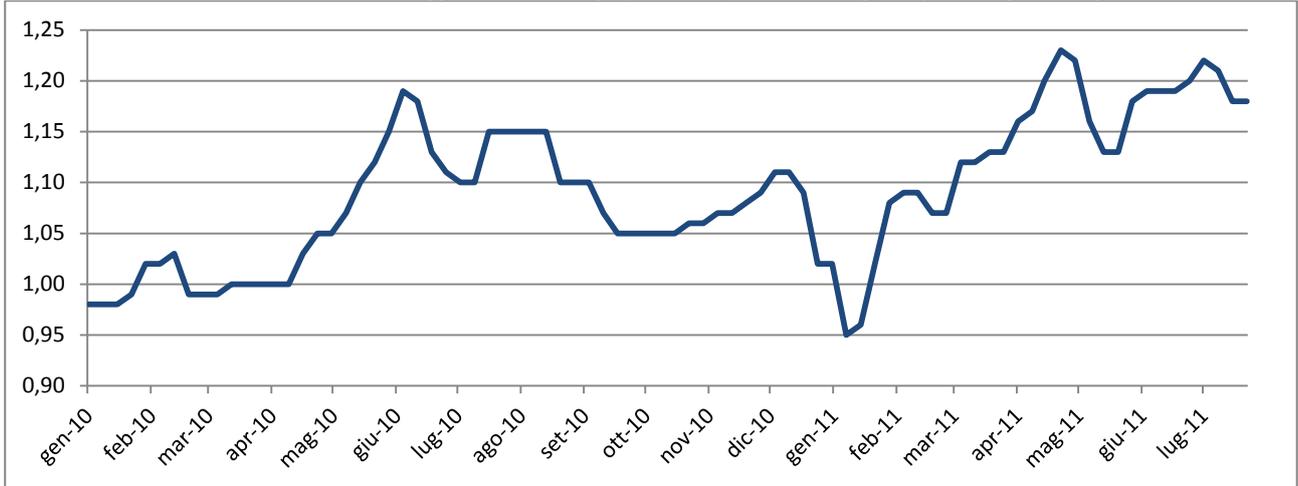
- Nel quarto e ultimo trimestre del 2010 si è registrata una sostanziale stabilità dei prezzi. Tuttavia, nella parte conclusiva del trimestre, con l'avvicinarsi della chiusura dell'anno, sul mercato tedesco (grafico 2.25) ed olandese (grafico 2.23) i prezzi hanno mostrato una fase di evidente rialzo. Ciò è probabilmente da ricondurre anche ai rincari registrati per i prezzi dei cereali, compresi quelli destinati ad uso mangimistico.
- Il primo trimestre del 2011 ha messo in evidenza un deciso rialzo dei prezzi dei suini leggeri in Spagna (grafico 2.22), con il prezzo tornato in linea con i valori toccati durante l'estate 2010, e in Francia (Marché du porc breton; grafico 2.24), dove le quotazioni hanno raggiunto a fine trimestre 1,30 €/kg, vale a dire i massimi degli ultimi 12 mesi. In Olanda (grafico 2.23) e Germania (grafico 2.25), invece, le prime rilevazioni dell'anno si sono caratterizzate per una fase di pesante ribasso, a cui, tuttavia, è seguito un forte recupero nel prosieguo. A fine marzo, di conseguenza, su tutti i mercati analizzati la variazione anno su anno è risultata nettamente positiva.
- Il secondo trimestre del 2011 ha presentato una sostanziale stabilità delle quotazioni in Spagna (grafico 2.22) e Danimarca (grafico 2.26). Al contrario, una forte instabilità è prevalsa sugli altri 3 mercati presi in esame. In Olanda (grafico 2.23) e Germania (grafico 2.25), infatti, dopo un'iniziale crescita (mese di aprile), i prezzi hanno subito una fase di arretramento (mese di maggio), a cui è seguita nella parte conclusiva del trimestre una nuova risalita. Sul mercato francese (grafico 2.24), infine, agli aumenti delle primissime rilevazioni del trimestre ha fatto seguito una fase di maggiore stabilità tra aprile e maggio, che, però, ha lasciato spazio nel prosieguo ad una successiva discesa delle quotazioni.

**Grafico 2.22: Spagna – Lleida: suino leggero (peso vivo) - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11**



Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

**Grafico 2.23: Olanda – Montfoort: suino leggero (100-125 kg – peso vivo) - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11**



Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

**Grafico 2.24: Francia – Marché du Porc Breton: suino leggero (Canal 56 TMP) - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11**



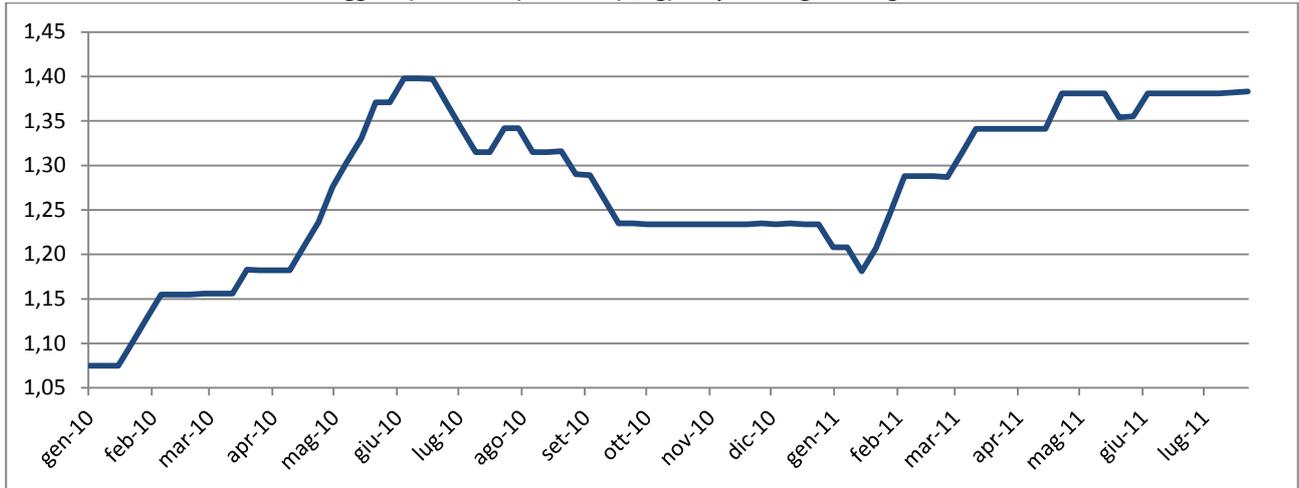
Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

**Grafico 2.25: Germania – suino leggero (ZMP Canal 56%) - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11**



Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

Grafico 2.26: Danimarca – suino leggero (Canal 60%) - Prezzo (€/kg) nel periodo gen10-lug11



Fonte: Elaborazioni BMTI su dati Porcat

## 2.5.4 I costi di produzione

I costi di produzione delle aziende zootecniche che hanno la carne come indirizzo produttivo si diversificano in base a una serie di fattori:

- I. struttura dell'allevamento;
- II. quota di mangimi acquistati rispetto a quelli prodotti in azienda;
- III. peso di vendita dei capi;
- IV. acquisto di ristalli e loro peso.

Prendendo in considerazione il primo punto dell'elenco, in tutte le tipologie di strutture la quasi totalità dei costi è rappresentata dai costi diretti e la voce che incide maggiormente è l'alimentazione del bestiame, che supera il 50% delle spese sostenute.

**Tabella 2.26: costi di produzione del suino pesante in allevamento a ciclo chiuso, nel 2009 e nel 2010.**

Voci di costo	2009		2010	
	€/kg (peso vivo)	incidenza	€/kg (peso vivo)	incidenza
Alimentazione	0,76	58,5%	0,81	59,6%
Lavoro	0,18	13,8%	0,19	14,0%
Altri costi	0,24	18,5%	0,24	17,6%
<b>Totale costi espliciti</b>	<b>1,18</b>	<b>90,8%</b>	<b>1,24</b>	<b>91,2%</b>
Interessi e ammortamenti	0,12	9,2%	0,12	8,8%
<b>Totale</b>	<b>1,30</b>	<b>100%</b>	<b>1,36</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Crpa.

In particolare, nel 2010 i costi di produzione dei suini pesanti, in allevamenti a ciclo chiuso, hanno subito un aumento del 4,6%, passando da 1,30 €/kg del 2009 a 1,36 €/kg del 2010 (tabella 2.26). La causa di ciò, come illustrato anche dal Crpa (Centro ricerche produzioni animali) in occasione della Rassegna Suinicola di Reggio Emilia (Ferretti, *op. cit.*), è imputabile soprattutto all'incremento delle quotazioni dei cereali e della farina di soia che si sono registrati sui mercati internazionali a partire dall'estate del 2010. Occorre dire, comunque, che il miglioramento dell'organizzazione del lavoro e della produttività delle scrofe ha permesso di contenere l'aumento del costo totale di produzione.

Spostando l'attenzione sull'analisi del ciclo aperto, il costo per la produzione del magroncello da immettere nella successiva fase dell'ingrasso è aumentato del 6,4% circa, a causa principalmente dei costi di alimentazione lievitati del 5,3% (tabella 2.27).

**Tabella 2.27: costi di produzione del magroncello (35 kg) in allevamento a ciclo aperto, nel 2009 e nel 2010.**

Voci di costo	2009		2010	
	€/kg (peso vivo)	incidenza	€/kg (peso vivo)	incidenza
Alimentazione	1,13	51,4%	1,19	50,9%
Lavoro	0,38	17,3%	0,39	16,7%
Altri costi	0,42	19,1%	0,47	20,1%
<b>Totale costi espliciti</b>	<b>1,93</b>	<b>87,7%</b>	<b>2,05</b>	<b>87,6%</b>
Interessi e ammortamenti	0,27	12,3%	0,29	12,4%
<b>Totale</b>	<b>2,20</b>	<b>100%</b>	<b>2,34</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Crpa.

Nell' allevamento a ciclo assume un ruolo importante anche la voce "altri costi", che nel 2010 ha inciso per un quinto dei costi complessivi e include le spese veterinarie e sanitarie sostenute per le scrofe (inseminazione, gestazione, parto) e per i suinetti (vaccinazioni). Anche in questo caso, il miglioramento della natalità delle scrofaie e la razionalizzazione della forza lavoro hanno contribuito a contenere l'aumento dei costi.

Infine, negli allevamenti che praticano la sola fase dell'ingrasso, l'incremento del costo di produzione del suino pesante è stato pari al 3%, con una crescita da 1,33 €/kg nel 2009 a 1,37 €/kg nel 2010 (tabella 2.28).

**Tabella 2.28: costi di produzione del suino pesante (solo ingrasso) in allevamento a ciclo aperto, nel 2009 e nel 2010.**

Voci di costo	2009		2010	
	€/kg (peso vivo )	incidenza	€/kg (peso vivo )	incidenza
Alimentazione	0,81	60,9%	0,85	62,0%
Lavoro	0,06	4,5%	0,07	5,1%
Altri costi	0,14	10,5%	0,15	10,9%
<b>Totale costi allevamento</b>	<b>1,01</b>	<b>75,9%</b>	<b>1,07</b>	<b>78,1%</b>
Magroncello	0,21	15,8%	0,21	15,3%
<b>Totale costi espliciti</b>	<b>1,22</b>	<b>91,7%</b>	<b>1,28</b>	<b>93,4%</b>
Interessi e ammortamenti	0,11	8,3%	0,09	6,6%
<b>Totale</b>	<b>1,33</b>	<b>100%</b>	<b>1,37</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Crpa.

Il minore aumento osservato per i costi di produzione del suino pesante rispetto al ciclo chiuso va attribuito alla stabilità del costo sostenuto per l'acquisto del magroncello, rimasto invariato nel 2010, e al calo del costo sostenuto per interessi e ammortamenti, passato da 0,11 €/kg a 0,09 €/kg. Anche in questo caso è l'alimentazione la prima voce di costo alla quale imputare l'aumento dei costi medi di produzione (tabella 2.28).

Grazie al progetto Interpig, coordinato dalla British Pig Executive (BPEX) e avente come obiettivo il confronto dei costi di produzione della carne suina nei principali paesi produttori europei, è possibile comprendere come si colloca il sistema suinicolo nazionale nel contesto europeo. In particolare, emerge come i suinicoltori italiani sostengano un costo di produzione mediamente superiore del 19% rispetto ai partner europei, dovuto soprattutto al maggiore onere per la produzione del suino pesante (tabella 2.29).

**Tabella 2.29: costi di produzione della carne suina (€/kg peso morto) in alcuni paesi europei nel 2009.**

Voci di costo	Gran Bretagna	Olanda	Francia	Italia	Danimarca	Belgio	Germania	Spagna
Alimentazione	0,85	0,77	0,78	1,11	0,76	0,84	0,83	0,91
Lavoro	0,10	0,15	0,16	0,15	0,16	0,14	0,14	0,13
Altri costi	0,15	0,14	0,11	0,14	0,10	0,11	0,17	0,15
<b>Totale costi espliciti</b>	<b>1,10</b>	<b>1,06</b>	<b>1,05</b>	<b>1,40</b>	<b>1,02</b>	<b>1,09</b>	<b>1,14</b>	<b>1,19</b>
Interessi e ammortamenti	0,38	0,38	0,32	0,33	0,39	0,33	0,44	0,29
<b>Totale</b>	<b>1,48</b>	<b>1,44</b>	<b>1,37</b>	<b>1,73</b>	<b>1,41</b>	<b>1,42</b>	<b>1,58</b>	<b>1,48</b>

Fonte: Interpig.

Nell'Unione europea, i costi più bassi si registrano in Danimarca (1,41 €/kg) e in Francia (1,37 €/kg), paesi dove l'elevata produttività della scrofaia (27 suinetti svezzati per scrofa) gioca un ruolo fondamentale.

Approfondire ulteriormente la tematica della redditività degli allevamenti suinicoli, e nello specifico della suinicoltura italiana, è possibile prendendo in considerazione l'andamento dell'indice Crefis<sup>1</sup> (Centro Ricerche Economiche sulle Filiere Suinicole) per l'allevamento. Questo strumento di valutazione misura la redditività della fase di allevamento tramite il calcolo del rapporto tra il prezzo delle carcasse e quello del mais: tanto più alto è l'indice e tanto maggiore è la redditività del settore. Il prezzo del mais viene calcolato come media ponderata degli ultimi mesi, in modo da tenere conto delle differenti esigenze in termini di mangime nelle varie fasi di ingrasso.

**Tabella 2.30: indice Crefis dell'allevamento in diversi paesi del mondo (medie trimestrali).**

	Indice Crefis			Variazioni	
	I trim. 2011	IV trim. 2010	I trim. 2010	Trim. precedente	Anno precedente
<b>Italia</b>	<b>5,79</b>	<b>6,61</b>	<b>8,70</b>	<b>-12,4%</b>	<b>-33,4%</b>
UE	6,83	7,46	10,22	-8,4%	-33,2%
Germania	7,00	8,36	10,62	-16,3%	-34,1%
Paesi Bassi	5,85	6,50	8,84	-10,0%	-33,8%
Francia	6,53	6,89	9,68	-5,2%	-32,5%
Danimarca	6,34	7,28	8,81	-12,9%	-28,0%
Spagna	7,05	6,78	9,68	4,0%	-27,2%
Stati Uniti	7,69	8,28	10,02	-7,1%	-23,3%

Fonte: Elaborazione BMTI su dati Crefis.

Prendendo come riferimento l'andamento del primo trimestre del 2011 l'Indice Crefis ha continuato a scendere, sia in Italia che all'estero. La riduzione della redditività del settore è da attribuirsi principalmente al fortissimo aumento delle quotazioni del mais, ingrediente principale dei mangimi. Infatti, sebbene il prezzo delle carcasse sia aumentato nei primi tre mesi dell'anno (Italia esclusa), non è stato comunque abbastanza alto da controbilanciare l'impennata dei prezzi delle commodity cerealicole registrato tra l'estate del 2010 e i primi mesi del 2011. Di conseguenza, in Italia la media dell'Indice Crefis nel primo trimestre del 2011 è stata pari a 5,79 punti, al di sotto del valore riscontrato negli altri paesi europei e negli Stati Uniti (tabella 2.30).

<sup>1</sup> Si veda anche [www.crefis.it](http://www.crefis.it)

### **3. La filiera suinicola**

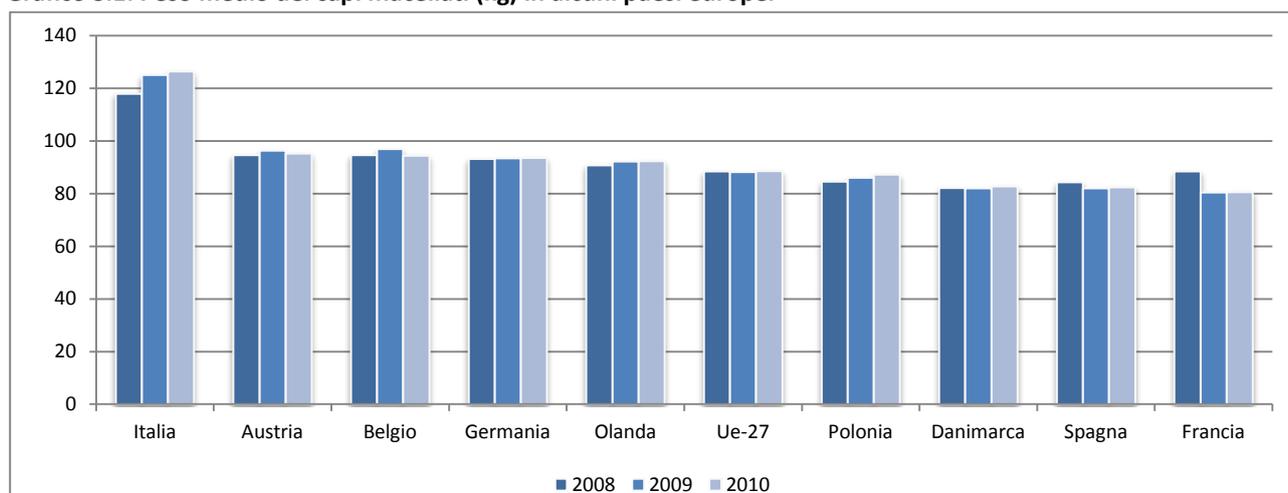
### 3.1 La filiera suinicola: caratteristiche e struttura

La filiera suinicola gioca all'interno del sistema agroalimentare italiano un ruolo di primaria importanza sia in termini economici che da un punto di vista occupazionale. Peraltro, i suoi prodotti (salumi in primo luogo) contribuiscono in maniera determinante al crescente apprezzamento all'estero del Made in Italy alimentare. Secondo i dati Ismea (2011) le aziende di allevamento suinicolo generano un valore di circa 2,5 miliardi di euro, ovvero il 6% della produzione agricola nazionale, mentre l'industria di trasformazione genera un fatturato di 7,6 miliardi di euro, ovvero pari al 6% del fatturato complessivo prodotto dall'industria alimentare nazionale. In termini occupazionali si contano circa 12.000 addetti a livello agricolo, più di 32.000 nelle fasi di trasformazione.

Una filiera, quella suinicola italiana, che si caratterizza per alcuni elementi peculiari rispetto ai paesi principali produttori europei. In primo luogo, da un punto di vista produttivo, nella filiera emerge una netta prevalenza della produzione di salumi rispetto alla produzione di carni suine fresche, conseguenza anche di una crescita marcata dei consumi dei primi (soprattutto dei preaffettati, ovvero dei cosiddetti prodotti ad alto contenuto di servizio) rispetto alle seconde. Peraltro, nel caso italiano, si può parlare di una vera e propria tradizione nella produzione di salumi di qualità, che trova conferma in ben 33 produzioni a denominazione (21 DOP e 12 IGP) presenti nel territorio nazionale.

Una filiera che, rispetto ai concorrenti europei, all'interno del processo di affermazione dei salumi rispetto alle carni fresche, si è evoluta verso un modello in cui il traino fondamentale è rappresentato dalla produzione dei prosciutti DOP, il che ha provocato al tempo stesso il prevalere dell'allevamento del suino pesante rispetto al suino leggero. Quest'ultimo aspetto è facilmente riscontrabile dall'osservazione del grafico 3.1 in cui viene riportato un confronto tra il peso medio dei suini macellati nel triennio 2008-2010 nei principali paesi produttori europei. A conferma di quanto detto in precedenza, si può notare come l'Italia sia il paese in cui il peso medio è più elevato (126,5 kg per capo macellato nel 2010). In aggiunta, l'analisi del triennio rivela una crescita del 7,2% rispetto al 2008, la più alta tra i paesi considerati, rispetto alla sostanziale stabilità riscontrata a livello di Ue-27 (+0,2%).

**Grafico 3.1: Peso medio dei capi macellati (kg) in alcuni paesi europei**

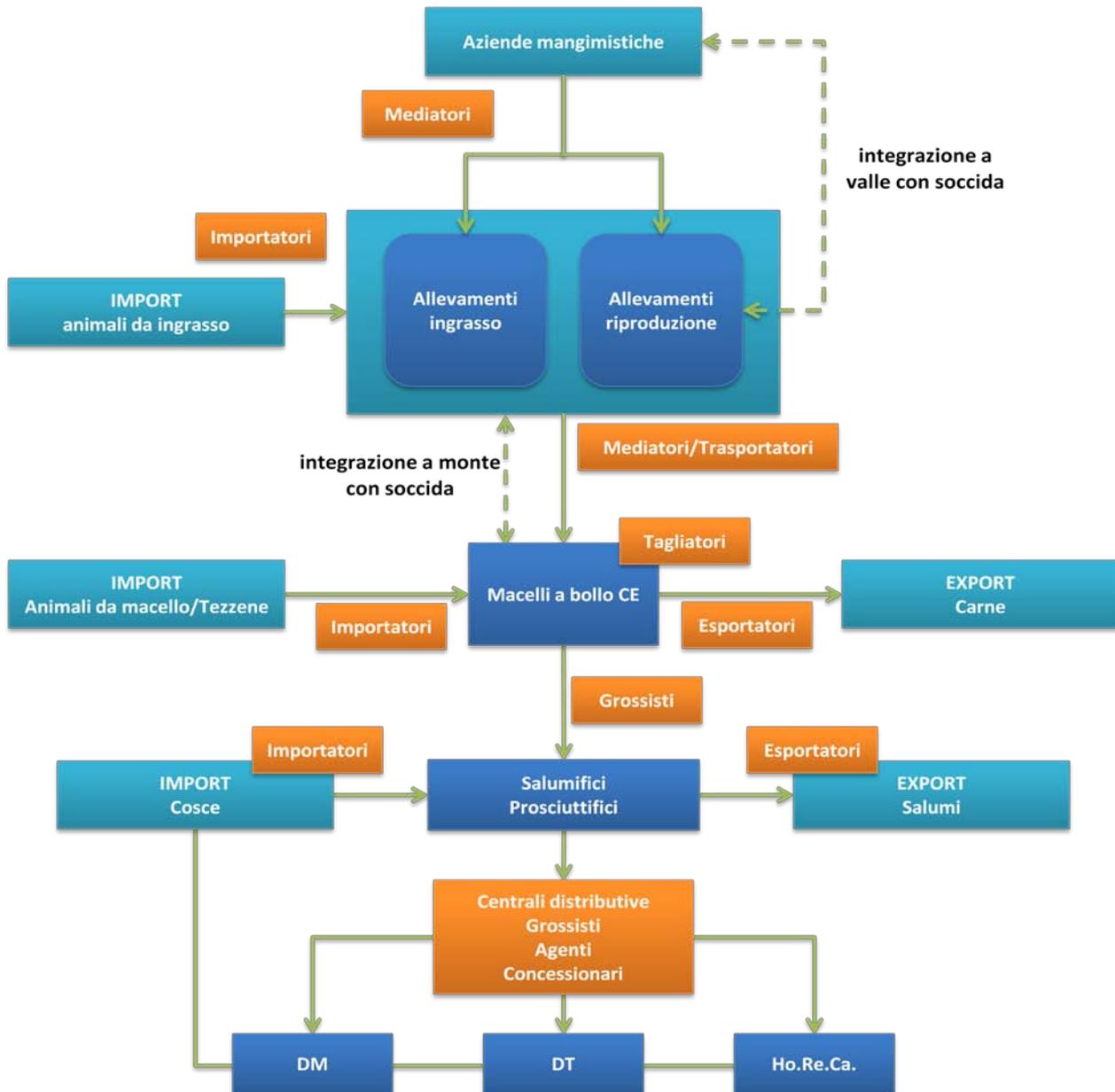


Fonte: elaborazione BMTI su dati Eurostat

### 3.1.1 La struttura della filiera suinicola

La filiera suinicola nazionale si caratterizza per essere piuttosto complessa a causa dei numerosi operatori coinvolti sia nella fase agricola che nella fase industriale di prima e seconda lavorazione delle carni (figura 3.1). Da un punto di vista schematico, la filiera parte dall'allevamento suinicolo per articolarsi poi negli stadi della prima (macelli) e seconda (salumifici) trasformazione, della distribuzione e, infine, del consumo.

Figura 3.1: La filiera suinicola.



Fonte: Ismea.

## **Aziende Mangimistiche**

Le aziende mangimistiche commercializzano alimenti per gli allevamenti a partire dall'acquisto di materie prime. Generalmente si rivolgono a grossisti per acquistare la materia prima; nel caso in cui la materia prima proviene dall'estero si rivolgono a importatori nazionali e/o esportatori esteri. Un numero sempre crescente di aziende mangimistiche sta operando un'integrazione verticale della filiera attraverso contratti di soccida, fornendo animali da ingrasso, mangimi e presidi sanitari al soccidante, ritirando poi l'animale pronto per la macellazione (Fonte: Ismea, 2011).

## **Allevatori**

Gli allevatori forniscono capi da allevamento da destinare all'ingrasso e suini grassi per la produzione di carne fresca o salumi. A livello nazionale il sistema d'allevamento risulta dicotomico, poiché le strutture produttive tendono ad assumere la connotazione di grandi realtà molto specializzate o di piccoli e piccolissimi allevamenti.

La coesistenza di tipologie così diverse è possibile grazie alla dislocazione regionale altrettanto diversificata, come già visto nel capitolo 2 (paragrafo 2.2.1, tabella 2.7): pochi allevamenti al Nord ma con un numero elevato di suini, mentre nel Meridione si riscontra un'elevata presenza di aziende con dimensioni ridotte.

Negli allevamenti possono distinguersi le seguenti categorie merceologiche:

- lattonzoli: la maggior parte degli animali vengono svezzati e avviati alla successiva fase di allevamento fino ai 50 kg circa, peso al quale vengono venduti per l'ingrasso (nel 2010 ne sono stati macellati 755.700). Questi animali sono di origine prevalentemente nazionale (mediamente l'import è dell'11%), anche se il fenomeno dell'importazione da paesi esteri (Germania in particolare) è in forte ascesa;
- magroni: sono gli animali adatti per la produzione di carne destinata al consumo fresco. Nel 2010 ne sono stati macellati 1.076.000 capi, in crescita per il minor peso di macellazione che comporta un minor costo di produzione per gli allevatori e una valida alternativa al tradizionale suino grasso;
- suini grassi: costituiscono la produzione principale degli allevamenti nazionali (nel 2010 ne sono stati macellati 11.932.700 capi) e sono destinati alla realizzazione di prodotti lavorati, tra i quali rivestono particolare importanza quelli relativi al circuito DOP/IGP.

Le difficoltà economiche crescenti, soprattutto in termini di bassa redditività, che negli ultimi anni si sono trovati ad affrontare gli allevatori, stretti, da un lato, dalla crescita dei costi di produzione (conseguenza anche dei rialzi delle materie prime agricole), e, dall'altro, dalla debolezza dei prezzi di vendita, hanno svolto una funzione di incentivo per l'affermarsi di nuove forme organizzative tra cui va citata sicuramente la soccida.

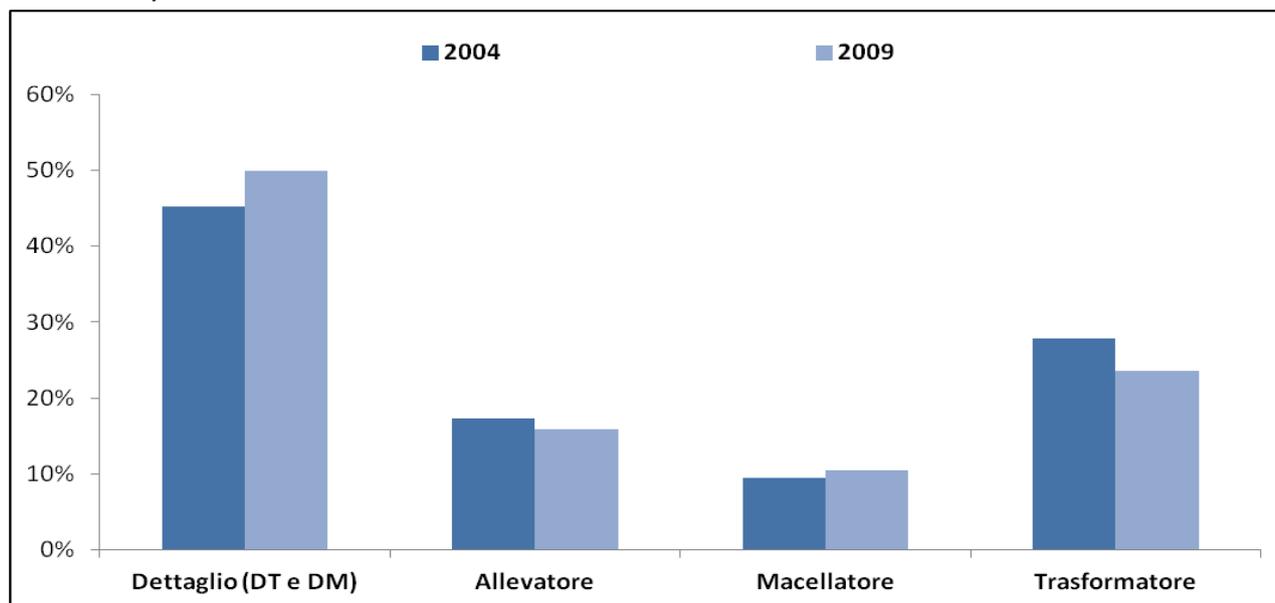
La soccida<sup>2</sup>, in sostanza, è un modello di organizzazione di una filiera zootecnica che vede associate due figure: il soccidante e il soccidario. Il primo è colui che concede il bestiame (l'imprenditore), il secondo presta l'opera (l'allevatore). Oggi, in Italia, diversi imprenditori del settore suinicolo, tra cui mangimisti, macellatori e allevatori, ricorrono a questo contratto.

---

<sup>2</sup> Secondo l'articolo 2170 e ss. del Codice Civile, nella soccida il soccidante e il soccidario si associano per l'allevamento e lo sfruttamento di una certa quantità di bestiame e per l'esercizio delle attività connesse, al fine di ripartire l'accrescimento del bestiame e gli altri prodotti e utili che ne derivano. Il bestiame è conferito dal soccidante, a cui spetta la direzione dell'impresa, mentre il soccidario deve prestare, secondo le direttive del soccidante, il lavoro occorrente per la custodia e l'allevamento del bestiame affidatogli, per la lavorazione dei prodotti e per il trasporto sino ai luoghi di ordinario deposito.

Il grafico 3.1 mostra la situazione concernente la distribuzione del valore tra i diversi soggetti della filiera suinicola, con riferimento agli anni 2004 e 2009. Nel 2009, la quota del valore al dettaglio (valore pagato dal consumatore) assorbita dalla distribuzione è stata il 50% del valore complessivo, con un incremento del 9,4% rispetto al 2004. I produttori, al contrario, in quattro anni hanno visto decurtare la loro quota di valore dal 17,4% nel 2004 al 15,9% nel 2009.

**Grafico 3.1: La distribuzione del valore tra i soggetti della filiera nel 2004 e nel 2009 (% su 100 € pagati dal consumatore).**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CRPA – Reggio Emilia.

### Macellatori

I macelli acquistano gli animali in modo diretto dagli allevamenti o tramite intermediari, soprattutto se si tratta di aziende di piccole dimensioni. A livello nazionale, l'industria di lavorazione delle carni mostra un certo grado di frammentazione anche se, negli ultimi anni, si è registrata una tendenza alla riorganizzazione strutturale e alla razionalizzazione dell'attività. Tale processo è riconducibile soprattutto ad una serie di direttive dell'Unione Europea, volte all'ammodernamento delle unità di produzione, lavorazione e conservazione delle carni (Ismea, 2011).

### Trasformatori

I trasformatori generalmente sono rappresentati da prosciuttifici e salumifici che possono essere integrati con gli stabilimenti di prima lavorazione oppure operare a valle di essi.

A livello nazionale risultano più frammentati dei macelli e la produzione avviata al circuito DOP-IGP rappresenta il 50% circa della produzione nazionale (Ismea, *op. cit.*).

Per quanto riguarda i flussi di animali che dagli allevamenti giungono alle industrie di prima lavorazione e di seconda trasformazione, si possono fare le seguenti considerazioni (Ismea, *op. cit.*):

- l'offerta nazionale di prodotto, che nel 2009 è ammontata a più di 1,6 milioni di tonnellate, viene avviata al consumo fresco per il 35% mentre alla preparazione di elaborati per il restante 65%;

- solo una piccola parte della produzione di carni lavorate e/o trasformate viene esportata (7% nel 2009).

### **Mediatori commerciali**

I mediatori commerciali svolgono un ruolo di primaria importanza nella filiera suinicola nazionale, tenuto conto della dipendenza dall'estero per l'acquisto sia di carne per il consumo fresco ma anche per le parti destinate alla seconda trasformazione (Ismea, *op. cit.*).

Come emerso anche dal contatto con gli operatori del settore, l'intermediazione commerciale tradizionale ricopre un ruolo fondamentale anche per la vendita dei prodotti lavorati e/o stagionati, sia in Italia che all'estero.

### **Distributori**

I distributori rappresentano l'ultimo anello della filiera, molto frammentati in termini di punti vendita ma organizzati per quanto riguarda l'approvvigionamento. All'interno di questa categoria si registra un'incidenza maggiore e crescente della distribuzione moderna (soprattutto nel Nord Italia) rispetto al dettaglio tradizionale, i cui rifornimenti dipendono dai grossisti e dagli intermediari.

Il canale Ho.Re.Ca. mostra una tipologia di approvvigionamento molto diversificata, potendo acquistare direttamente da aziende di lavorazione, dalla grande distribuzione o dagli importatori. Occorre menzionare come in questo canale si sviluppi solo il 19% della spesa, mentre il rimanente 81% è rappresentato dal canale retail. All'interno di quest'ultimo la gran parte dell'offerta viene commercializzata attraverso il dettaglio tradizionale (Ismea, *op. cit.*).

## **4. Aspetti normativi**

Il quadro legislativo del comparto suinicolo si basa sul regolamento dell'OCM unica (Reg. CE n. 1234/07), che ha riunito in un unico corpo normativo le disposizioni relative ad un gran numero di organizzazioni comuni di mercato, tra cui anche quella dei suini. Tale Regolamento ha abrogato il Reg. CEE n. 2759/75 relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore delle carni suine.

I prodotti disciplinati dal regolamento sono gli animali vivi diversi dai riproduttori di razza pura e i prodotti derivati dalle carni suine.

In ambito comunitario, l'incidenza del sostegno diretto al settore da parte del Fondo Europeo Agricolo di Garanzia (FEAGA) è andata crescendo anche se, relativamente al totale degli interventi di mercato di tutta la PAC, è generalmente poco significativa.

Inoltre, si deve evidenziare che, come previsto dalla normativa, la quasi totalità della spesa comunitaria per il settore è relativa alle restituzioni all'export.

Per quanto riguarda l'Italia, il sostegno al settore negli anni 2008 e 2009 ha impegnato risorse comunitarie FEAGA tra il 5 e il 6% di quanto stanziato per il capitolo di bilancio 05.02.15 (carni suine, uova, pollame, apicoltura e altri prodotti animali), con valori compresi tra gli 11 e i 15 milioni di euro (Ismea, *op. cit.*).

Accanto all'OCM, storicamente inquadrata nel cosiddetto "primo pilastro" della PAC, nel tempo si è andata formando una legislazione ricavata ed inclusa nelle misure dello sviluppo rurale o comunque derivata dalla normativa comunitaria per quanto riguarda altri ambiti di intervento a cui devono sottostare le imprese suinicole: la tutela della salute pubblica, quella dell'ambiente, le norme per il benessere degli animali (tabella 4.1).

**Tabella 4.1: la normativa di riferimento per il settore suinicolo.**

Norma	Ambiti disciplinati
<b>OCM carni suine</b> (Reg. CE n. 1234/07 e successive modifiche)	<p><b>Sostegno al mercato:</b> concessione di aiuti all'ammasso privato da parte della Commissione se il prezzo medio comunitario di mercato dei suini è inferiore al 103% del prezzo di riferimento ed è prevedibile che si mantenga a tale livello;</p> <p><b>Misure eccezionali di sostegno del mercato:</b> in caso di limitazioni alla commercializzazione (interna ed esterna), dovute a misure restrittive per combattere la propagazione di malattie, è prevista, da parte della Commissione, l'adozione, su richiesta dello Stato membro, di misure eccezionali di sostegno del mercato;</p> <p><b>Scambi con i paesi terzi:</b> se il mercato comunitario rischia di subire perturbazioni a causa delle importazioni o delle esportazioni, possono essere adottate apposite misure di salvaguardia, come dazi all'importazione o restituzioni all'esportazione.</p>
<b>Identificazione dei capi e movimentazione</b> (Dir. n. 97/12/CE; Dir. n. 92/102/CEE; D.P.R. n. 317/96; Dec. n. 2000/678/CE; Dir. n. 2008/71/CE)	Sistema di identificazione e registrazione dei suini attraverso la Banca Dati Nazionale. Tutti gli animali nati dopo il 9 luglio 2005 devono essere identificati ed è fatto obbligo ai detentori di tenere un registro aziendale con le informazioni anagrafiche dell'azienda e quelle relative alle movimentazioni degli animali.
<b>Malattia vescicolare</b> (Ord. Min. Sanità 26 luglio 2001; Ord. Min. Salute 12 aprile 2008; Dec. n. 2005/779/CE; Dec. n. 2007/9/CE; Dec. n. 2010/143/UE; Dec. n. 2008/297/CE)	Piano nazionale di eradicazione e sorveglianza della malattia vescicolare e disposizioni comunitarie in materia di riconoscimento delle aziende indenni. Contributo finanziario dell'Unione agli interventi urgenti di lotta contro la malattia vescicolare in Italia.
<b>Afta epizootica</b> (Dir. n. 2003/85/CE, D.Lgs. n. 274/2006)	Misure comunitarie di lotta contro l'afta e attuazione nazionale
<b>Igiene degli alimenti</b> (Dir. n. 41/04/CE; Regg. CE nn. 852/04, 853/04, 854/04; D. Lgs. n. 193/2007)	Norme in materia di igiene degli alimenti di origine animale, indirizzate agli operatori del settore alimentare. E' introdotto l'obbligo per gli operatori della filiera carne di gestire l'informativa sulle condizioni di allevamento dalla nascita alla macellazione.

<b>Sicurezza alimentare e tracciabilità</b> (Reg. CE n. 178/02; Reg. n. 2230/04)	Stabilisce i principi e i requisiti generali della legislazione alimentare, istituisce l'Autorità Europea per la Sicurezza Alimentare e fissa procedure nel campo della sicurezza alimentare.
<b>Smaltimento rifiuti animali</b> (Reg. CE n. 1069/2009; Dir. n. 90/425/CEE)	Norme sanitarie comunitarie relative alla raccolta, al trasporto, alla manipolazione, al trattamento, alla trasformazione, alla lavorazione, al magazzinaggio, all'immissione sul mercato, alla distribuzione, all'uso o allo smaltimento di sottoprodotti di origine animale, ottenuti prevalentemente durante la macellazione, durante lo smaltimento di carcasse animali e nell'ambito di provvedimenti di lotta alle malattie.
<b>Smaltimento reflui - Direttiva Nitrati</b> (Dir. n. 91/676/CEE; D.Lgs. n. 152/06; D.M. 7 aprile 2006; D.M. 19 aprile 1999)	Regolamentazione dell'utilizzazione agronomica degli effluenti zootecnici e dei reflui aziendali per la salvaguardia delle acque sotterranee e superficiali dall'inquinamento da nitrati.

Fonte: Ismea.

Inoltre l'ottenimento di sostegni comunitari è legato alle norme di "condizionalità". Tali norme implicano numerosi obblighi per i produttori e, soprattutto nel caso di aziende caratterizzate da dimensioni più ridotte, costituiscono una fonte di costo particolarmente gravosa per i bilanci aziendali (tabella 4.2).

**Tabella 4.2: l'impatto della normativa sulle aziende suinicole.**

Ambito	Normativa	Impatto	
		su cosa	quanto
<b>Sostegno al reddito</b>	Identificazione capi	Vincolo per ottenere finanziamenti	elevato
	Condizionalità	Salute e benessere animale	elevato
	Condizionalità	Smaltimento rifiuti animali	medio/alto
	Norme sanitarie	Sostegni ed indennizzi	medio
<b>Produzione</b>	MTR	Scelte imprenditoriali	elevato
	Igiene degli alimenti	Scelte imprenditoriali	medio/alto
<b>Commercio estero</b>	Restituzioni all'export	Competitività del settore	basso - variabile
	Produzioni biologiche e tipiche	Apertura di canali commerciali	medio
	Norme sanitarie	Vincoli non tariffari	medio/alto
	Ammasso privato	Equilibrio di mercato	medio
<b>Prezzi</b>	Produzioni biologiche e tipiche	Canali commerciali più remunerativi	medio
	Identificazione capi	Oneri aziendali per burocrazia	elevato
<b>Costi</b>	Norme sanitarie	Spese veterinarie	elevato
	Norme igieniche	Danni diretti e indiretti o adeguamento strutture aziendali	elevato
	Sicurezza alimentare/tracciabilità	Appesantimento routine aziendale e maggiori costi approvvigionamento	medio
	Salute e benessere animale	Routine aziendale	basso
	Norme ambientali	Smaltimento reflui	alto
	Sicurezza alimentare/tracciabilità	Fiducia del cliente	medio/alto
<b>Commercializzazione</b>	Produzioni biologiche e tipiche	Apertura di canali commerciali	medio

Fonte: Ismea.

E' il caso, ad esempio, delle norme, spesso stringenti, in materia di sanità degli animali, con le quali la Pubblica Amministrazione ha l'obiettivo di controllare il diffondersi di malattie che possono arrecare gravi danni all'intero settore. Una fra tutte la malattia vescicolare che causa problemi diretti all'azienda oltre che provoca il blocco delle movimentazioni e del commercio in tutti gli allevamenti delle zone interessate alla diffusione della malattia con conseguenti danni economici.

## 4.1 OCM carni suine

La politica agricola comunitaria (PAC) prevede aiuti anche per alcuni settori delle produzioni di carne, mediante interventi a favore dei mercati, in un'ottica comunitaria di regolazione delle eccedenze di prodotto che possono talvolta verificarsi. Tali interventi sono mirati al sostegno dei prezzi di mercato nel caso in cui questi scendano al di sotto di una soglia minima predeterminata periodicamente, definita dal prezzo di riferimento.

In pratica gli interventi consistono nel ritiro dal mercato di una quantità di prodotto prestabilita, con le seguenti modalità :

- ammasso pubblico, ovvero l'acquisto da parte della Comunità ad un prezzo agevolato, di un quantitativo prestabilito di prodotto, destinato al congelamento nei depositi comunitari;
- ammasso privato, cioè la concessione di un premio, destinato agli operatori che si impegnano a conservare presso i propri magazzini, per un certo periodo, una quota di prodotto previo congelamento. Il premio corrisposto è calcolato secondo la quantità di prodotto e il tempo di detenzione.

A questo scopo, per le varie categorie di capi bovini, suini e ovini macellati, nei vari Stati membri si è creato un sistema di rilevazione settimanale dei prezzi medi di mercato.

Nel caso si verifichi, anche in un solo Stato membro, che il prezzo medio di mercato di una categoria di animali si attesti al di sotto del prezzo di riferimento, questo determina l'attivazione degli interventi di mercato per tutto il territorio comunitario.

Come per ogni settore merceologico, la valutazione dei prezzi ed il loro confronto sono ammissibili solo se riferiti ad una ben definita tipologia di prodotto. L'attività di classificazione delle carcasse dei capi bovini, suini e ovini macellati risponde a questa esigenza, rendendo possibile l'inserimento di ogni singolo animale abbattuto in una delle categorie previste e collegandolo al calcolo del relativo prezzo medio settimanale.

La Comunità Europea, per garantire una corretta applicazione degli strumenti previsti nell'ambito dell'Organizzazione Comune dei Mercati (OCM) nel settore delle carni bovine, suine ed ovine, ha introdotto il Reg. CE n. 1249/2008, recante modalità di applicazione relative alle tabelle comunitarie di classificazione delle carcasse di bovini, suini e ovini e alla comunicazione dei prezzi delle medesime. Tale regolamento costituisce uno strumento operativo comprendente la classificazione e il rilevamento dei prezzi medi di mercato dei capi abbattuti. Per questa finalità, sono previste tabelle comunitarie di classificazione delle carcasse e un sistema per la rilevazione dei prezzi medi di mercato dei capi macellati.

La classificazione è quindi un indispensabile strumento di attuazione della PAC, oltre a costituire un importante strumento commerciale in grado di facilitare gli scambi, rendendo più omogenea, su tutto il territorio comunitario, la definizione qualitativa dei capi oggetto di transazioni e favorendo la trasparenza nei rapporti tra i componenti delle filiere produttive.

Nel nostro paese, la classificazione dei capi suini macellati, è stata istituita con il Decreto ministeriale dell'11 luglio 2002 (ad oggi sostituito dal D.M. 8 maggio 2009 n. 3895), recependo la normativa comunitaria che definisce la tabella di classificazione delle carcasse di suino.

La classificazione delle carcasse di suino deve essere effettuata stimando il tenore di carne magra, applicando metodi di stima statisticamente provati e basati sulla misurazione strumentale di spessori di tessuto muscolare e adiposo in uno o più punti della carcassa (Testa, 2002).

La misurazione così effettuata permetterà di determinare l'appartenenza della carcassa alle classi commerciali previste dal Decreto Ministeriale dell'8 maggio 2009 e riportate in tabella 4.3.

Secondo il Decreto del Mipaaf dopo la classificazione le carcasse dovranno essere marcate con lettere maiuscole indicanti le categorie di peso: H = “heavy” (pesante) o L = “light” (leggero), nonché la classe di carnosità (E, U, R, O, P) oppure, in alternativa, con la lettera indicante la categoria di peso, seguita dalla percentuale di carne magra.

La marcatura dovrà essere effettuata sulla cotenna a livello della zampa posteriore o del prosciutto, con inchiostro indelebile e termo-resistente. Le lettere o le cifre dovranno essere ben visibili ed avere un'altezza di almeno 2 centimetri. Viene consentita la marcatura tramite etichetta ma, in questo caso sarà necessario da parte dell'operatore richiedere la preventiva autorizzazione al Ministero.

Gli stabilimenti che macellano, in media annuale, meno di 200 suini alla settimana, possono ottenere una deroga dall'obbligo della classificazione previa apposita richiesta.

**Tabella 4.3: classificazione comunitaria delle carcasse suine.**

CARNE MAGRA STIMATA IN % DEL PESO DELLA CARCASSA	CLASSE
55 e più	E
Da 50 fino a meno di 55	U
Da 45 fino a meno di 50	R
Da 40 fino a meno di 45	O
Meno di 40	P

Fonte: Decreto Ministeriale dell'8 maggio 2009.

I responsabili degli stabilimenti, ad eccezione di quelli che operano per conto terzi, provvedono alla rilevazione dei prezzi di mercato delle carcasse suine classificate a termini della tabella comunitaria.

I prezzi sono determinati sulla base di quelli pagati, franco macello e al netto dell'imposta sul valore aggiunto, ai fornitori delle carcasse suine, classificate secondo le classi commerciali stabilite dalla tabella di classificazione e rapportate alla presentazione di riferimento.

La comunicazione dei prezzi medi rilevati, suddivisi per categorie di suino leggero e pesante, e' trasmessa dai responsabili degli stabilimenti direttamente al Ministero. La medesima comunicazione e' inviata anche alla Camera di Commercio competente per territorio.

Sulla base delle comunicazioni ricevute, il Ministero provvede all'elaborazione dei prezzi medi nazionali da comunicare alla Commissione, ai sensi dell'art. 36 del regolamento (CE) n. 1249/2008, per le seguenti categorie di animali e relative classi di qualità:

- categoria di suino pesante: classe R;
- categoria di suino leggero: classe E;
- categoria di suinetto di peso medio vivo di circa 20 kg.

Le Camere di Commercio, sulla base delle comunicazioni dei responsabili, provvedono a diffondere i prezzi tramite le apposite mercuriali od ogni altro mezzo utile di divulgazione.

Il controllo delle operazioni di classificazione e di rilevazione dei prezzi è di competenza del Mipaaf, che dovrà attuarlo tramite le Regioni competenti per territorio, concertandone con le Regioni stesse procedure e metodologie.

## 4.2 Movimentazione dei capi suini e Banca Dati Nazionale

Sulla Gazzetta Ufficiale del 16 giugno 2008, è stata pubblicata l'Ordinanza Ministeriale del 12 aprile 2008 recante "Norme concernenti l'identificazione, la registrazione delle aziende, dei capi suini nonché le relative movimentazioni".

La norma ha lo scopo di intensificare i controlli per prevenire la diffusione di zoonosi sul territorio nazionale e di rendere operativa la Banca Dati Nazionale (BDN) dell'anagrafe dei suini.

Per quanto riguarda le movimentazioni di suini, l'Ordinanza Ministeriale introduce l'obbligo della visita clinica preventiva da parte del veterinario della ASL entro le 48 ore precedenti il carico.

Il provvedimento ministeriale introduce anche alcune disposizioni specifiche, rivolte a rendere operativa la Banca Dati Nazionale dell'anagrafe dei suini (BDN) e riporta nel suo articolato gli obblighi degli allevatori in materia di anagrafe, molti dei quali sono in vigore da molti anni. A scopo esemplificativo se ne riporta nel seguito una sintesi schematica.

Il detentore degli animali, in solido con il proprietario, è obbligato a:

- 1) chiedere la registrazione dell'azienda e degli allevamenti in cui sono tenuti i suini presso la ASL competente entro 20 giorni dall'inizio dell'attività (ai sensi del D.P.R. 30 aprile 1996 n. 317) e comunicare entro sette giorni dall'evento ogni variazione di tali dati (in pratica è la richiesta del codice aziendale);
- 2) identificare i suini nati in azienda, ai sensi del D.P.R. 30 aprile 1996 n. 317 e della Circolare del Ministero della Sanità n. 11 del 14 agosto 1996 (codice dell'azienda di nascita sull'orecchio sinistro); garantire la loro identificabilità e provvedere a ripristinare il codice identificativo originario se divenuto parzialmente o totalmente illeggibile; in caso di movimentazione riportare correttamente gli identificativi dei suini sul modello IV (ai sensi del Decreto del Ministero della Salute 16 maggio 2007);
- 3) dotarsi di un registro aziendale di carico e scarico e tenerlo aggiornato (ai sensi del D.P.R. 30 aprile 1996 n. 317). Nel caso di più allevamenti presenti in una stessa azienda (cioè nei casi di suini di più proprietari allevati assieme), ciascun allevamento deve avere un proprio registro. Il registro può essere tenuto in forma elettronica avvalendosi della BDN nel rispetto delle tempistiche previste dal D.P.R. 317/96: in questo caso la scelta deve essere annotata in BDN e, quanto in essa registrato, sostituisce a tutti gli effetti la tenuta del registro cartaceo. In ogni caso il detentore deve permettere all'autorità di visualizzare il registro di stalla e se ciò non fosse possibile, deve fornire la stampa di una copia aggiornata del registro informatizzato;
- 4) registrare le movimentazioni in entrata ed in uscita dall'allevamento sul registro di carico e scarico entro tre giorni dall'evento;
- 5) comunicare alla BDN, direttamente oppure conferendo una delega specifica ai servizi veterinari della ASL o ai Centri autorizzati di Assistenza Agricola (CAA) o ai veterinari riconosciuti dall'Autorità competente o all'Associazione Italiana Allevatori e alle Associazioni ad essa aderenti, le seguenti informazioni:
  - a) i dati delle movimentazioni (entro sette giorni) riportando per ciascuna partita:
    - il numero dei suini movimentati in entrata o uscita;
    - i codici della struttura di partenza e di destinazione (compreso il macello);
    - la causale della movimentazione;
    - la data di arrivo o partenza;
    - il numero del documento di accompagnamento/certificato sanitario.

Nel caso di allevamenti da ingrasso familiari, che detengono fino a quattro suini a scopo non commerciale e che non movimentano suini verso altri allevamenti, sono obbligatorie solo le registrazioni degli ingressi in azienda.

- b) i dati della consistenza del proprio allevamento rilevata almeno una volta l'anno, riportando:
- la consistenza totale trascritta sul registro aziendale al mese di marzo dell'anno corrente dei suini presenti con età superiore a 70 giorni;
  - il numero di riproduttori, se presenti, specificando il numero di verri, scrofe e scrofette (dal primo intervento fecondativo).

Il provvedimento precisa che qualora le informazioni previste dal modello IV fossero già presenti in BDN, questo potrà essere stampato direttamente con le procedure disponibili in BDN. In ogni caso, l'eventuale stato di accreditamento dell'azienda deve essere registrato nella Banca Dati Nazionale dell'anagrafe dei suini e deve essere mantenuto aggiornato.

Il mancato rispetto delle disposizioni dell'ordinanza, con particolare riguardo a quelle relative alla movimentazione degli animali, comporta l'applicazione della sanzione amministrativa da 1.550€ a 9.300€ circa, salvo che il fatto costituisca reato.

L'ordinanza stabilisce, inoltre, che nei casi di movimentazioni da e verso stalle di sosta, centri di raccolta, centri genetici, mercati, fiere ed esposizioni su tutto il territorio nazionale, gli animali devono essere sottoposti a visita clinica da parte del veterinario ufficiale della ASL territorialmente competente entro le 48 ore precedenti il carico.

Fermo restando che non è consentito movimentare animali in partenza da aziende non accreditate per malattia vescicolare del suino, la visita è necessaria anche per le movimentazioni provenienti da aziende accreditate di regioni non accreditate.

Non è prevista, invece, la visita veterinaria obbligatoria:

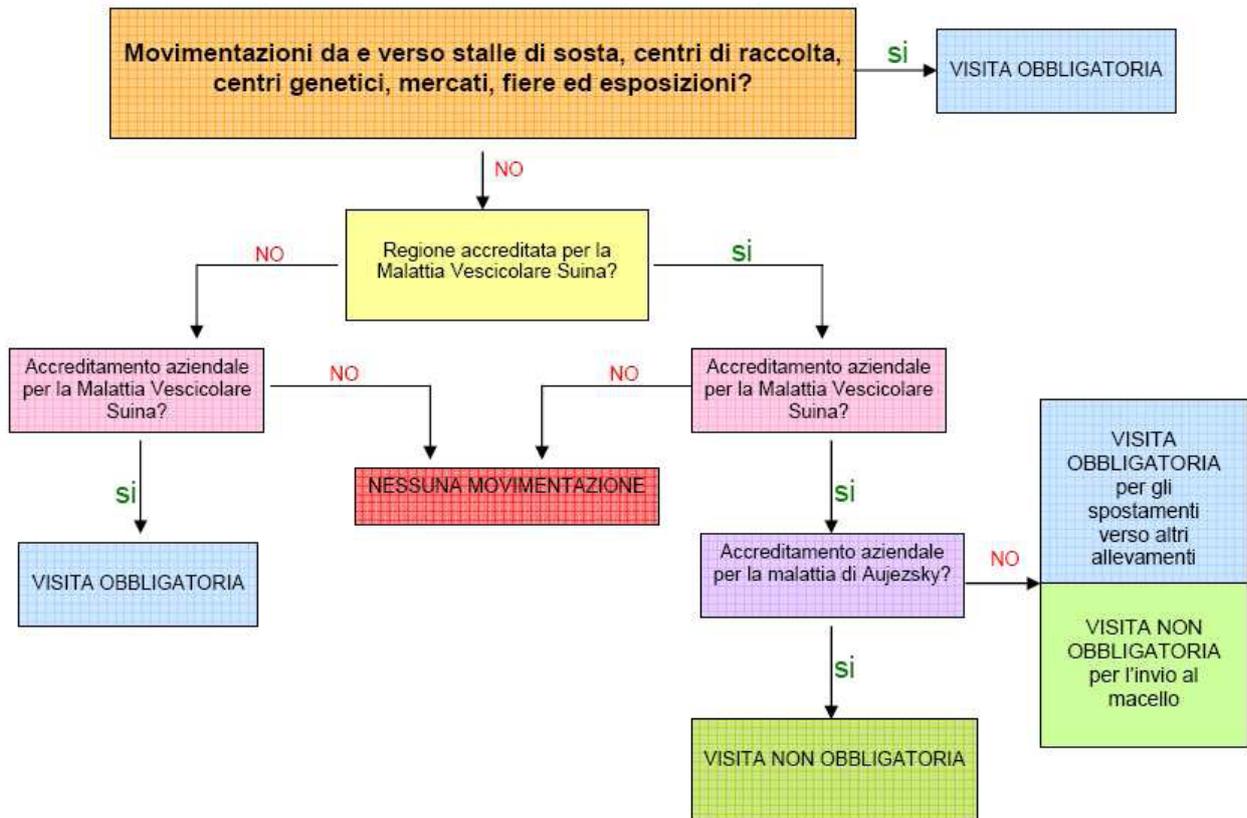
- a) in caso di movimentazioni dirette ai macelli situati su tutto il territorio nazionale di suini provenienti da aziende accreditate in regioni accreditate per malattia vescicolare del suino;
- b) in caso di movimentazioni di suini su tutto il territorio nazionale, a condizione che gli animali provengano da un'azienda accreditata per malattia vescicolare del suino e per malattia di Aujeszky e che detta azienda sia situata in una regione accreditata per malattia vescicolare del suino.

In entrambi i casi, lo stato di accreditamento (qualifica sanitaria) dell'azienda dovrà essere registrato in BDN e mantenuto opportunamente aggiornato.

Allo stato attuale, le uniche due regioni italiane a non essere ancora accreditate per la Malattia Vescicolare del Suino (MVS) sono la Campania e la Calabria.

Data la complessità della norma, in figura 4.1 si riporta uno schema esemplificativo che chiarisce i casi in cui la visita deve essere eseguita e quelli in cui non è obbligatoria.

Figura 4.1: schema semplificato per la visita veterinaria in caso di movimentazione di capi suini.



Fonte: [www.apatv.net](http://www.apatv.net).

### 4.3 Igiene degli alimenti e sicurezza alimentare

L'Unione Europea, negli ultimi dieci anni, ha fortemente risentito dell'ampliamento dovuto all'ingresso dei nuovi paesi membri e ha risposto attraverso una cospicua attività normativa, anche con l'emanazione di provvedimenti inerenti la sicurezza alimentare.

Questa imponente normativa che investe tutto il settore agroalimentare si è sviluppata sulla base di due principi fondamentali:

1. assicurare un elevato livello di tutela della salute del consumatore;
2. garantire comunque la libera circolazione delle persone e delle merci.

Attualmente i principali riferimenti normativi per la produzione primaria sono quelli precedentemente riportati in tabella 4.1.

Il regolamento europeo n. 852/04, concernente l'igiene dei prodotti alimentari, prevede l'estensione delle garanzie igieniche a tutta la filiera sino alla produzione primaria. Gli allevatori e gli agricoltori sono inclusi, perciò, nel campo d'applicazione del regolamento e sono considerati a tutti gli effetti "operatori del settore alimentare".

In particolare, gli allevatori, tra le molte regole da rispettare, devono adottare misure adeguate per:

- rispettare le norme relative al benessere animale e all'uso dei farmaci;
- tenere puliti i contenitori, le gabbie e i veicoli utilizzati per il trasporto degli animali;
- assicurare la pulizia degli animali inviati al macello;
- tenere a disposizione dell'Autorità competente e conservare per un periodo adeguato di tempo le registrazioni sulle misure adottate.

Le registrazioni, per chi alleva animali o produce prodotti primari di origine animale, devono riguardare in particolare:

- la natura e l'origine degli alimenti somministrati;
- i prodotti medicinali veterinari o le altre cure somministrate;
- l'insorgenza di malattie che possono incidere sulla sicurezza dei prodotti di origine animale;
- i risultati di tutte le analisi pertinenti;
- le segnalazioni sui controlli effettuati sui prodotti.

Tra le attività incluse nella produzione primaria e, come tale, soggetta a registrazione rientra anche la "produzione e allevamento di animali produttori di alimenti in azienda e ogni attività connessa, compreso il trasporto, anche qualora sia indirizzato verso i mercati o gli stabilimenti di macellazione nel caso di animali da carne".

Il regolamento n. 853/04, concernente le regole specifiche di igiene applicabili ai prodotti alimentari di origine animale, integra le norme del regolamento precedentemente descritto.

Tra gli altri adempimenti, il regolamento prevede che gli stabilimenti in cui si producono prodotti di origine animale abbiano l'obbligo di assoggettarsi al riconoscimento da parte dell'Autorità di controllo.

Il regolamento n. 854/04, concernente le norme per l'organizzazione dei controlli ufficiali sui prodotti di origine animale, stabilisce che tali controlli dovrebbero riguardare tutti gli aspetti importanti per la tutela della salute pubblica e, se del caso, della salute e del benessere degli animali.

Anche in questo regolamento, come nel precedente, viene prevista la possibilità dell'adeguamento delle norme specifiche, al fine di consentire la flessibilità necessaria per gli stabilimenti che utilizzano metodi tradizionali, che hanno bassa produttività o che si trovano in regioni soggette a particolari vincoli geografici.

Nei provvedimenti inerenti la sicurezza alimentare rientra anche il regolamento CE n. 1069/2009 sulle norme sanitarie relative ai sottoprodotti di origine animale e ai prodotti derivati non destinati al consumo umano. Il provvedimento abroga il regolamento (CE) n. 1774/2002 e si applica a decorrere dal 4 marzo 2011.

La finalità del nuovo Regolamento è di evitare o ridurre al minimo i rischi per la salute pubblica e degli animali, nonché di tutelare la sicurezza della catena alimentare e dei mangimi, inclusi gli alimenti per animali da compagnia.

I sottoprodotti di origine animale, che si ottengono prevalentemente:

- durante la macellazione di animali destinati al consumo umano;
- durante la produzione di prodotti di origine animale come i prodotti lattiero-caseari;
- durante lo smaltimento dei cadaveri di animali e nell'ambito di provvedimenti di lotta alle malattie;

sono sottoposti ad obblighi, restrizioni e controlli nelle vari fasi della catena di fabbricazione, trasporto, utilizzo e smaltimento. Sono inoltre suddivisi in categorie specifiche che riflettono il loro livello di rischio per la salute pubblica e degli animali.

Inoltre, i sottoprodotti di origine animale, non destinati al consumo umano, costituiscono una potenziale fonte di rischi per la salute pubblica e degli animali. In passato, le crisi connesse all'insorgenza dell'afta epizootica, alla diffusione delle encefalopatie spongiformi trasmissibili come l'encefalopatia spongiforme bovina (BSE) e alla presenza di diossina nei mangimi, hanno messo in evidenza le conseguenze dell'uso improprio di determinati sottoprodotti di origine animale sulla salute pubblica e degli animali, sulla sicurezza della catena alimentare e dei mangimi nonché sulla fiducia dei consumatori.

## 4.4 Tutela dell'ambiente e benessere animale

Nell'ambito del comparto suinicolo devono essere rispettate anche le norme di tutela dell'ambiente, per diminuire l'impatto dei reflui e proteggere i terreni dall'inquinamento da nitrati. Le aziende suinicole devono disporre di terreni sufficientemente estesi per lo smaltimento dei liquami e non superare i quantitativi massimi di azoto che si possono distribuire nelle zone vulnerabili ai nitrati (ZVN).

Proprio per risolvere questo annoso problema, è stato recentemente approvato il Piano Strategico Nazionale (PSN) nitrati con il quale, il MiPAAF, le Regioni, il Ministero dell'Ambiente e la rete rurale nazionale hanno cercato di dare un supporto per agevolare gli adempimenti comunitari.

Per l'impatto diretto che ha sulle aziende del comparto suinicolo, va ricordata la richiesta di deroga che alcune regioni del Nord Italia (Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna) hanno presentato, il 20 gennaio 2010, per poter aumentare da 170 a 250 kg ha<sup>-1</sup> anno<sup>-1</sup> il carico massimo che può essere distribuito nelle ZVN attraverso i reflui zootecnici.

Lo scorso 4 ottobre 2011, il Comitato Nitrati riunitosi a Bruxelles ha approvato, a maggioranza degli Stati Membri, la richiesta di deroga presentata dall'Italia, nel rispetto di regole precise e controllate.

La deroga alla direttiva nitrati è importante per il settore suinicolo, perché limita il problema dei terreni su cui smaltire i liquami e, di conseguenza, l'oneroso trasporto lontano dall'azienda.

Di derivazione comunitaria, infine, sono le norme sul benessere animale, molte delle quali sono anche riportate all'interno dei "criteri di gestione obbligatori" previsti dalla condizionalità per le aziende che beneficiano dei contributi della PAC di cui al Reg. CE n. 73/09.

Inoltre, gli stessi programmi di sviluppo rurale 2007-2013 (Reg. CE n. 1698/2005 art. 40) contengono la misura 215, finalizzata proprio al miglioramento del benessere degli animali negli allevamenti attraverso l'erogazione di contributi a fronte di impegni specifici che l'azienda assume in tale ambito.

Nello specifico, per i suini è di particolare importanza la Direttiva 2008/120/Ce del Consiglio del 18 dicembre 2008, che costituisce la versione codificata di tutta la normativa esistente (Fugaro, 2010).

La versione codificata della Direttiva 2008/120 ha tenuto conto anche del parere che è stato adottato dal gruppo di esperti scientifici sulla salute e il benessere degli animali il 10 ottobre 2007 su richiesta della Commissione Europea e dell'Agenzia Comunitaria per la sicurezza alimentare.

Il parere mette in luce i punti di debolezza del sistema di allevamento dei suini che devono essere tenuti in evidenza al fine di adottare norme di tutela del benessere ed evitare che tali criticità siano causa di malessere.

Le conclusioni dello studio riguardano:

- a) la pavimentazione inadeguata, che causa lesioni agli unghia, eccessiva crescita degli unghia e dolore;
- b) la contaminazione fecale dei suini, se lo spazio è troppo limitato o non correttamente progettato;
- c) la mancanza di foraggio, che può indurre frustrazione specialmente per i suini alimentati in modo razionato;
- d) un'alimentazione inadeguata o a basso contenuto di fibre, associata a frustrazione e dolore conseguente alla formazione di ulcere gastriche.

Inoltre, lo studio scientifico ha posto in risalto particolari situazioni di allevamento che provocano stress e agitazione nei suini, come la stabulazione delle scrofe in stalle individuali dallo svezzamento fino a quattro settimane dopo la copertura o il rimescolamento delle scrofe, a seguito della frequente formazione di nuovi gruppi, che provocano stress e accrescono l'aggressività.

Si è concluso anche che la stabulazione in gabbie delle scrofe lattanti limita gravemente la loro libertà di movimento e ne aumenta il rischio di frustrazione.

Inoltre, l'istinto alla costruzione del nido è legato a fattori ormonali interni, essendo forte la spinta in tal senso. Di conseguenza, è molto probabile che la mancanza di materiale per la costruzione del nido sia causa di stress e malessere.

La tutela dei suini allevati ha subito un'implementazione con il nuovo Regolamento UE n. 1019/2009 sul benessere degli animali durante la macellazione, che troverà completa applicazione a partire dal 1° gennaio 2013. La norma ha come obiettivo quello di evitare durante le operazioni di macellazione inutili sofferenze, dolore ed eccitazione.

La seconda novità è costituita dal fatto che tutti gli operatori della macellazione sono responsabili delle relative operazioni che devono essere effettuate secondo procedure standard tali da assicurare il benessere dei suini macellati.

Altro elemento di novità è costituito dal monitoraggio, su tutti gli animali, dei metodi utilizzati per lo stordimento al fine di garantire che non riacquistino coscienza prima della macellazione. In ogni macello vi dovrà essere un responsabile del benessere animale che dovrà implementare le misure relative.

Ciò non sostituirà l'ispezione ufficiale e vi saranno deroghe specifiche per i macelli più piccoli.

Inoltre, il Regolamento impone ai produttori di attrezzi per lo stordimento di fornire indicazioni sull'utilizzo degli equipaggiamenti, su come monitorarne l'efficacia e mantenerli in ordine.

Il Regolamento prevede, inoltre, che gli operatori incaricati di gestire gli animali siano in possesso di un certificato di idoneità.

Viene previsto anche un supporto scientifico in tema di benessere animale che fornisca assistenza tecnica al personale responsabile della vigilanza presso i macelli.

Vengono fissate nuove disposizioni in tema di soppressione per motivi sanitari che hanno come scopo di indurre le autorità competenti a effettuare tali operazioni contenendo la spesa, ma rispettando il benessere degli animali disponendo a tal fine una migliore programmazione, supervisione e rendicontazione.

L'utilizzo di metodi di uccisione degli animali che non ne rispettino il benessere non sarà più ammesso tranne in circostanze eccezionali come, ad esempio, se si tratta di salvaguardare la salute dell'uomo o in caso di malattie animali incontrollabili.

Le nuove norme saranno applicate a tutti i macelli comunitari (con le opportune deroghe per i macelli più piccoli per la nomina del responsabile del benessere), ma anche a quelli dei paesi extracomunitari nel caso in cui le carni siano esportate in un paese dell'Unione Europea.

## **5. L'indagine tra gli operatori del settore**

## 5.1 Premessa metodologica

### Modalità dell'indagine

È stata condotta un'indagine tra gli operatori della filiera suinicola per cercare di comprendere cosa caratterizza il settore suinicolo, in quale scenario gli operatori della provincia di Mantova svolgono la loro attività produttiva e in che modo quest'ultima si qualifica. L'indagine è stata effettuata sottoponendo agli operatori un questionario. Sono stati predisposti due questionari diversi: uno rivolto agli allevatori ed uno rivolto ai macellatori. Gli allevatori ai quali sottoporre il questionario sono stati individuati dalle liste delle aziende associate al consorzio "Carni Suine Garantite" (già consorzio del "Gran Suino Padano"), i macellatori sono stati indicati invece da ASS.I.CA. Le interviste sono state condotte telefonicamente o di persona. Sono stati contattati 44 allevatori e 6 macellatori e complessivamente sono state realizzate 20 interviste complete: 16 ad allevatori e 4 a macellatori, sia della provincia di Mantova che di altre province.

### Finalità dell'indagine

È doveroso precisare che l'indagine non è quantitativa, bensì qualitativa. Essa non è stata condotta con lo scopo di stimare una classificazione delle imprese quantificando in che percentuale esse si suddividano rispetto a determinate variabili.

Scopo dell'indagine è stato quello di descrivere il settore suinicolo mantovano, esplorandone le caratteristiche peculiari con riferimento agli aspetti oggetto del questionario.

Nello specifico, in una prima fase sono state analizzate alcune variabili-chiave utili alla comprensione del settore suinicolo mantovano e degli attori che lo compongono: si è trattato di un'analisi prettamente descrittiva e monovariata che ha permesso di pervenire all'identificazione di criticità ed opportunità del comparto. A conclusione di questa fase si è tentato di sintetizzare le informazioni emerse dalle varie sezioni del questionario tramite una *cluster analysis*<sup>3</sup>, al fine di individuare i "tipi" di allevatori presenti nel territorio mantovano e gli attributi che li caratterizzano.

I tipi e i modelli individuati in questo modo servono – tra le altre cose – ad approfondire le questioni affrontate nel corso dello studio e ad ipotizzare uno scenario di sviluppo per il settore suinicolo mantovano.

### Il questionario

Pur presentando differenze nelle domande, il questionario per gli allevatori e quello per i macellatori sono finalizzati a posizionare ciascuna azienda sulle seguenti variabili:

- ✓ Dimensioni aziendali;
- ✓ Rapporti di affari con l'estero;
- ✓ Percezione della concorrenza estera;
- ✓ Percezione degli effetti derivanti dall'appartenenza al circuito tutelato;
- ✓ Identificazione dei fattori di costo che incidono maggiormente sull'attività dell'azienda;

---

<sup>3</sup> La *cluster analysis*, o analisi dei gruppi, consiste in un insieme di tecniche statistiche atte ad individuare gruppi di unità tra loro simili rispetto ad un insieme di caratteri presi in considerazione e secondo uno specifico criterio. L'obiettivo che ci si pone è sostanzialmente quello di classificare casi sui quali sono state misurate differenti variabili in classi, dette appunto *cluster* o gruppi. Le unità statistiche vengono, in altri termini, suddivise in un certo numero di gruppi tali che all'interno dello stesso gruppo gli oggetti siano "simili" tra loro e oggetti appartenenti a gruppi diversi siano "differenti" tra loro: lo scopo è minimizzare la distanza all'interno del *cluster* e massimizzare la distanza tra *cluster*.

- ✓ Descrizione delle strategie che si intendono perseguire (o si stanno perseguendo) per migliorare la redditività;
- ✓ Rapporti con fornitori e acquirenti;
- ✓ Opportunità e minacce che caratterizzano il settore suinicolo italiano;
- ✓ Identificazione degli elementi che (eventualmente) sono percepiti come caratteristici del settore suinicolo della provincia di Mantova.

## 5.2 L'indagine tra gli allevatori

Per identificare e descrivere le diverse aziende attive nel settore suinicolo mantovano, la prima fase dell'indagine condotta si è rivolta agli allevatori e, dunque, al segmento propriamente agricolo della filiera (a riguardo si veda il Capitolo 3).

### 5.2.1 Il Rapporto con l'estero

Per comprendere il rapporto degli allevatori locali con il mercato estero, attraverso l'indagine condotta sono state individuate ed esplorate alcune delle variabili critiche relative alle dinamiche alla base dei comportamenti degli operatori in questo ambito. Nello specifico, tre aspetti sono di particolare interesse per valutare il grado di apertura di questo comparto del settore suinicolo mantovano rispetto al commercio internazionale:

1. Gli eventuali rapporti con fornitori esteri;
2. Gli eventuali rapporti con acquirenti esteri;
3. La percezione della concorrenza estera.

Il quadro emerso conferma alcune dinamiche ampiamente documentate, come la tendenziale chiusura del settore nei confronti dei mercati di sbocco esteri, e permette di cogliere perlomeno alcune delle motivazioni alla base di tale atteggiamento.

Per quanto concerne i rapporti con i fornitori esteri, gli operatori intervistati confermano l'elevata incidenza dei costi per l'alimentazione zootecnica sui costi di produzione totale e, in effetti, nonostante un atteggiamento tendenzialmente sospettoso nei confronti dei mercati internazionali, c'è chi importa una quota variabile di mangimi (soprattutto cereali) dall'estero onde beneficiare di prezzi più economici. È stata invece rilevata una certa diffidenza, tra gli operatori contattati, nei confronti dei fornitori esteri di suini da ingrasso, probabilmente connessa, come si vedrà in seguito, con il forte orientamento alla qualità del settore suinicolo mantovano e dunque con l'appartenenza al circuito tutelato.

D'altra parte, c'è anche chi ha dichiarato di acquistare *"tutti i mangimi in Italia"*. Una certa relazione, anche se non necessariamente diretta, è stata inoltre riscontrata tra tale atteggiamento nei confronti dei mercati esteri di approvvigionamento e la tendenziale chiusura all'export: non sono mancati, in effetti, riferimenti al fatto di *"non volere"* o di non avere bisogno di vendere il proprio prodotto al di fuori dei confini nazionali, come sintetizzato da uno degli intervistati: *"Vendo solo ad aziende italiane e mi basta"*.

Tale circospezione deriva principalmente da una percezione negativa dell'influenza che la concorrenza estera ha sui mercati locali in virtù di *"costi di produzione inferiori"*, *"normative sanitarie meno rigide"* e una qualità del prodotto finale considerata inferiore. L'estero, dunque, è tendenzialmente considerato una minaccia, seppure alcuni degli operatori intervistati si siano mostrati consapevoli del potenziale contributo derivante da un maggiore sviluppo del commercio estero, specie con riferimento alle produzioni DOP.

La diffidenza nei confronti della concorrenza estera appare pertanto legata alle caratteristiche del mercato nazionale del settore suinicolo, caratterizzato da costi di produzione superiori alla media europea e, soprattutto, da una maggiore incidenza dei costi di alimentazione sui costi di produzione totali (Fonte: Ismea - Ipsoa, 2010). In particolare, il contatto con gli operatori conferma che i costi di produzione inferiori dei Paesi del Centro-Nord Europa rendono particolarmente competitivo il prodotto estero a scapito di

quello italiano. I Paesi citati come più “pericolosi” dagli allevatori intervistati peraltro coincidono con quelli che le statistiche ufficiali indicano come i maggiori produttori di suini a livello europeo (principalmente Germania, Spagna, Francia, Danimarca e Olanda). L’indagine condotta, dunque, sostanzialmente conferma l’immagine di un mercato nazionale fortemente “condizionato da quello europeo” (Fonte: Ismea - Ipsoa, 2010): non solo attraverso la competizione di prezzo, ma anche tramite altri strumenti (vincoli sanitari e altre barriere non tariffarie), come riassunto dalle parole di uno degli operatori intervistati, “*Subiamo decisioni altrui per prezzi più bassi*”.

D’altra parte, tra gli allevatori contattati, c’è anche chi si dimostra disposto a considerare le potenziali opportunità di una maggiore apertura ai mercati esteri: “*La produzione di prodotti D.O.P è una grande opportunità per l’Italia e sarebbe conveniente aumentare l’esportazione dei prosciutti*” seppur confermando le difficoltà del settore a sostenere la sfida proveniente da tali mercati (Fonte: Ismea-Ipsoa, 2010). In ogni caso, dai risultati dell’indagine emerge trasversalmente una forte consapevolezza, da parte dei produttori della provincia mantovana (e non solo), della specificità delle produzioni locali, la cui qualità è anzi percepita come “*superiore*”. Tale considerazione talvolta trova una sua forma di riscontro in una percezione meno allarmistica della concorrenza proveniente dai mercati esteri poiché in questi casi appare più importante il fatto che si produca “*un prodotto particolare che all’estero non si fa*”.

In sintesi, dall’indagine condotta emergono quattro atteggiamenti principali con cui gli operatori si rapportano ai mercati esteri:

1. **Apertura all’import:** vengono importati alcuni fattori di produzione, specie mangimi, senza che però sia avvertita la necessità/convenienza di esportare, in parte anche a causa della difficoltà di vendere suini pesanti sui mercati internazionali. Il settore estero è visto perlopiù come una minaccia.
2. **Indifferenza grazie alle peculiari caratteristiche dell’azienda:** il settore estero non è considerato una minaccia, ma nemmeno un’opportunità. Il valore aggiunto del comparto è ravvisato nella specificità delle produzioni e nella loro qualità o, in alternativa, nelle dimensioni dell’azienda (nel caso di grandi allevamenti con livelli di produzione elevati, il produttore può “*vendere esclusivamente ad aziende italiane*” senza avvertire la necessità di trovare altri mercati di sbocco).
3. **Chiusura completa:** si tratta di operatori che non importano e non intendono farlo, né esportano o vogliono farlo. Considerano l’estero una minaccia soprattutto per via dei costi di produzione più elevati in Italia, come nelle parole di uno degli operatori interpellati: “*E’ difficile incrementare i ricavi perché usiamo solo prodotti nostri*”.
4. **Prospettiva di apertura:** si tratta di operatori che punterebbero sulla valorizzazione della produzione locale di qualità per conquistare i mercati esteri, sfruttando, dunque, “*la tradizione suinicola secolare della Provincia di Mantova*” e, in un’ottica di unitarietà della filiera, il fatto che “*i Paesi esteri non possono produrre il Prosciutto di Parma DOP e il Prosciutto di San Daniele DOP*”. Quest’ultima posizione sarebbe peraltro confermata dalle proiezioni sul futuro dell’offerta e della domanda mondiali di suini: l’attesa crescita dell’offerta, infatti, non dovrebbe essere sufficiente a compensare l’incremento dal lato della domanda, specie per quanto concerne le produzioni nazionali tipiche (Fonte: Ismea - Ipsoa, 2010). All’interno di questo spazio commerciale, gli operatori mantovani potrebbero dunque trovare un ulteriore mercato di sbocco, per ora ancora poco esplorato soprattutto a causa della difficoltà di vendere suini pesanti all’estero (così come i prodotti derivati), in virtù degli elevati costi di produzione che incidono sul prezzo finale dei capi.

## 5.2.2 Il Circuito Tutelato

Come anticipato nella Premessa Metodologica all’inizio del presente capitolo, l’indagine tra gli operatori si è focalizzata principalmente su un gruppo specifico di allevatori, selezionato all’interno del Consorzio “Carni Suine Garantite”, dunque in virtù della qualità delle loro produzioni. Non sorprende, pertanto, che tendenzialmente i produttori intervistati facciano parte di un circuito di qualità certificata. Scopo di questa sezione dell’indagine era, peraltro, precisamente quello di investigare le percezioni degli operatori del settore rispetto alle implicazioni derivanti dall’appartenenza ad un circuito tutelato, onde comprendere, secondo un’impostazione basata sulla dicotomia costi-benefici, quali motivazioni orientino verso la scelta produttiva di qualità e se esse vengano effettivamente attese dall’appartenenza al circuito.

Dalle interviste effettuate è emerso come l’appartenenza ad un circuito tutelato sia percepito dagli allevatori come un punto di forza, confermando, dunque, il caratteristico orientamento alla qualità proprio del settore suinicolo mantovano. Nonostante ci sia anche chi ha dichiarato di non aver *“mai fatto richiesta della D.O.P.”*, gli intervistati hanno generalmente riconosciuto come l’appartenenza ad un circuito tutelato fornisca una serie di vantaggi non solo alla loro categoria, ma all’intera filiera suinicola. Tali benefici appaiono collegati a due variabili-chiave: da una parte la *“certezza”* di una maggiore remunerazione del prodotto dato che *“I prosciutti D.O.P. consentono di mantenere un prezzo di vendita dei suini buono”*; dall’altra la *“maggior garanzia di qualità del prodotto finale”* e il fatto, quindi, che dia *“garanzie al consumatore”*. Quest’ultimo aspetto lascia trasparire come gli allevatori mantovani abbiano recepito l’importanza della qualità-salubrità delle produzioni quale variabile che influenza sempre più le scelte da parte della domanda. Analogamente, gli operatori citano anche il fatto che *“tutta la filiera segue i principi dell’animal welfare”*, rispondendo così anche al crescente interesse dei consumatori per la salvaguardia del benessere animale (si veda anche il paragrafo 2.2.4).

Le variabili sopra menzionate vanno, peraltro, considerate complementari, poiché legate da un rapporto di causa-effetto: è infatti evidente come proprio la garanzia di qualità legata all’appartenenza al circuito tutelato aumenti le possibilità di ottenere ricavi maggiori per tutti i soggetti coinvolti all’interno della filiera.

Trattandosi di uno studio qualitativo teso ad analizzare percezioni e motivazioni alla base dei comportamenti degli operatori oggetto dell’indagine, appare comunque interessante distinguere le risposte fornite in due categorie: una che si focalizza sulle garanzie al produttore e l’altra su quelle al consumatore, pur ricordando che si tratta di due aspetti che si completano a vicenda e che non possono, dunque, essere considerati come separati, come opportunamente osservato da uno degli allevatori consultati: *“I prodotti D.O.P. tutelano sia l’allevatore che il consumatore in quanto garantiscono una maggior qualità del prodotto”*.

In maniera schematica, dunque, si possono sintetizzare i motivi per cui gli operatori intervistati considerano vantaggiosa l’appartenenza ad un circuito tutelato come segue:

### 1. Tutela del produttore e maggiore remunerazione del prodotto:

- a. L’allevatore che opera all’interno di un circuito D.O.P. sarebbe facilitato nel posizionamento del prodotto sul mercato e avrebbe, dunque, una garanzia di vendita, come nelle parole di uno degli operatori contattati: *“Producendo nel circuito D.O.P. si è più tutelati e si ha una sicura vendita del prodotto”*.
- b. La produzione all’interno del circuito tutelato consentirebbe una maggiore differenziazione del prodotto da quello estero e quindi una più efficace protezione dalla concorrenza:

*“Producendo nel circuito D.O.P. si ha una remunerazione garantita in quanto i paesi esteri non possono produrre il Prosciutto di Parma D.O.P. e il Prosciutto di San Daniele D.O.P.”.*

## **2. Tutela del consumatore e garanzia di qualità del prodotto:**

- a. Produrre all'interno di un circuito D.O.P. tutelerebbe il consumatore dando *“maggior garanzia di qualità del prodotto finale”*.
- b. L'appartenenza al circuito consentirebbe, inoltre, di assicurare una certa stabilità ai rapporti d'affari, grazie alla maggiore fiducia che s'instaurerebbe non solo lungo la filiera suinicola, ma in senso lato anche tra produttori e consumatori: la *“Maggior garanzia di qualità della carne”* faciliterebbe cioè *“una maggior fidelizzazione dei clienti per l'acquisto dei prodotti D.O.P.”*.

In generale, emerge quindi un atteggiamento favorevole nei confronti del circuito tutelato accompagnato da una tendenza da parte degli allevatori ad identificarsi in tutte le fasi del processo produttivo e della filiera suinicola. Gli operatori parlano infatti di *“fidelizzazione dei clienti”* e *“garanzie al consumatore”* come se avessero un rapporto diretto con gli acquirenti del prodotto finale originato dai loro allevamenti.

I *“costi elevati rispetto all'allevamento tradizionale”*, connessi con l'appartenenza al circuito, rappresentano il solo svantaggio significativo emerso dalle interviste. In ogni caso, anche coloro che hanno espresso un parziale giudizio negativo, legato, appunto, ai maggiori costi che l'appartenenza al circuito comporta, hanno tuttavia confermato di considerare l'alto livello di qualità delle produzioni come peculiare del settore suinicolo mantovano.

In generale, inoltre, si rileva come l'intenzione di rimanere all'interno del circuito sia trasversale a tutti gli operatori contattati che già ne fanno parte, ivi compresi quelli che hanno lamentato i costi eccessivi che tale appartenenza implicherebbe.

### **5.2.3 Variabili di costo**

Considerando che il problema dei costi elevati appare come una delle criticità-chiave per gli allevatori italiani, l'indagine condotta ha voluto individuare ed analizzare quali siano, nell'esperienza degli operatori, le principali voci di costo ad incidere sulle produzioni dei loro allevamenti. Tra queste, gli intervistati hanno menzionato, innanzitutto, quelle relative ai mangimi ed allo smaltimento di rifiuti e liquami. Anche il costo dell'energia e del lavoro, così come i costi necessari per gli adempimenti burocratici e le spese medico-veterinarie, sono stati più volte chiamati in causa. L'indagine mostra come gli allevatori ritengano che l'incidenza delle sopra citate variabili di costo sia strettamente connessa con il contesto europeo nel quale operano e, più specificatamente, con la competizione intra-europea e con le implicazioni derivanti dalle normative comunitarie.

A partire dalle risposte fornite dagli operatori del settore è stato possibile classificare le principali voci di costo che gravano sul settore in tre gruppi:

1. **Costi per l'alimentazione del bestiame;**
2. **Costi derivanti dall'applicazione delle normative comunitarie;**
3. **Costi energetici.**

L'elevata incidenza dei costi per l'alimentazione zootecnica assume particolare rilevanza soprattutto con riferimento a due fattori:

- ✓ **Le caratteristiche strutturali del settore suinicolo mantovano** che predilige la produzione del suino pesante, con le implicazioni in termini d'incidenza dei costi per l'alimentazione del bestiame sui costi totali, derivanti dalle disposizioni dei circuiti di produzione dei prosciutti di origine protetta (cfr. Capitolo 2.2), che questo comporta: *“Il prezzo odierno del suino sarebbe giusto ma gli allevatori devono recuperare i costi di mantenimento dei suini che sono troppo elevati”*. Come visto nel paragrafo precedente, inoltre, questa considerazione assume particolare rilevanza specie nell'ambito della competizione internazionale, determinando uno svantaggio competitivo nella produzione italiana di suini. Come sostiene uno degli operatori intervistati: *“Le grosse aziende importano dall'estero (Spagna, Olanda, Belgio e Danimarca) soprattutto per i costi bassi”*. Simili affermazioni sono confermate dai dati elaborati dal Progetto Interpig, relativi al 2009, che mostrano come rispetto agli altri principali paesi produttori europei, il costo di produzione italiano dei suini sia mediamente superiore del 19%.
- ✓ **Le difficoltà d'integrazione tra le aziende allevatrici** (a tal proposito si veda Ismea - Ipsoa, 2010), complice anche la contrapposizione tra aziende strutturate di grandi dimensioni e aziende con dimensioni medio – piccole, che impedisce la realizzazione di economie di scala che consentano una diminuzione dell'incidenza dei costi per l'approvvigionamento dei mangimi sui costi totali sostenuti dall'azienda. C'è peraltro chi ha sottolineato come queste caratteristiche comportino uno svantaggio competitivo per i produttori italiani, perché *“Le aziende estere saranno sempre più competitive rispetto alle nostre in quanto sono organizzate in cooperative per l'acquisto delle materie prime”*.

Per quanto concerne l'incidenza delle normative sul settore suinicolo, tra gli operatori intervistati c'è stato chi ha citato i costi relativi allo smaltimento dei rifiuti ed alle spese medico-veterinarie, oltre che *“il continuo aumento dei costi della burocrazia”*. In generale, dunque, gli allevatori fanno riferimento alle normative comunitarie inerenti la tutela della salute pubblica, dell'ambiente e del benessere degli animali. Anche in questo caso, come osserva Ismea, *“tali norme implicano numerosi obblighi per i produttori e, soprattutto nel caso di aziende caratterizzate da dimensioni più ridotte, costituiscono una fonte di costo particolarmente gravosa per i bilanci aziendali”* (Fonte: Ismea - Ipsoa, 2010, pag. 216). A questa considerazione va peraltro aggiunto che tra gli operatori contattati c'è stato chi ha lamentato una disparità nei livelli di tutela assicurati dai diversi paesi europei, dislivello che aggraverebbe lo svantaggio competitivo degli allevatori italiani, specie nei confronti dei concorrenti dell'Est Europa. A tal proposito c'è chi si è spinto fino al punto di dichiarare che: *“I paesi del Nord Europa e quelli dell'Est Europa [...] hanno delle normative sanitarie e ambientali molto scadenti”*.

L'indagine condotta, infine, rivela come i costi energetici siano tra le voci di bilancio considerate più gravose dagli operatori intervistati. Proprio in questo settore gli allevatori sembrano proporre un atteggiamento particolarmente propositivo, nel senso di prevedere investimenti nel settore delle energie rinnovabili in modo da ridurre l'incidenza dei costi necessari per l'approvvigionamento energetico degli allevamenti: *“Il costo da ridurre riguarda l'energia elettrica, che potrà essere favorito grazie all'instaurazione di un impianto fotovoltaico”*. Da notare, in particolare, la menzione di azioni come la dotazione di un impianto di biogas che *“nonostante la gravosità dell'investimento iniziale”* permetterebbe di sfruttare i liquami suini a fini energetici, *“trasformando i reflui in energia rinnovabile”* e, cioè, quello che tradizionalmente è considerato un problema (ambientale oltre che economico) in una possibilità di risparmio.

#### 5.2.4 Prospettive di riduzione dei costi e incremento dei guadagni

L'indagine tra gli operatori, dopo aver evidenziato quali voci incidano maggiormente sulla struttura dei costi degli allevatori mantovani, ha tentato di investigare quali azioni gli operatori intendano adottare onde incrementare produttività e redditività delle proprie aziende o, anche, ridurre i costi. L'eterogeneità delle risposte fornite mostra come vi siano varie prospettive d'intervento considerate praticabili dagli operatori del settore, seppure ci sia anche chi non ha saputo indicare nessuna azione concreta da attuare.

Complessivamente, dall'analisi delle risposte ricevute, si possono raggruppare gli interventi proposti in cinque macrocategorie che vanno considerate complementari le une alle altre: trattandosi di risposte aperte, infatti, gli operatori sono stati lasciati liberi di indicare più interventi tra quelli che intendono attuare o che ritengono andrebbero messi in pratica.

1. **Investimenti nel settore delle energie rinnovabili:** come commentato nel paragrafo inerente ai costi, si tratta del settore nel quale gli allevatori mantovani appaiono maggiormente propositivi, mostrando di cogliere i segnali provenienti dagli orientamenti europei e nazionali in tal senso. Nello specifico, le azioni menzionate, principalmente legate all'esigenza di ridurre i costi energetici, hanno fatto riferimento alla dotazione di impianti di biogas e fotovoltaici. Peraltro non si tratta solo di potenziali future azioni da implementare, ma vi è anche chi ha dichiarato di aver *“già dotato l'azienda di impianto fotovoltaico”*.
2. **Innovazioni sotto il profilo organizzativo:** si tratta perlopiù di allevatori che, alla luce della *“non adeguatezza strutturale e organizzativa delle aziende locali”*, hanno individuato nella modernizzazione e/o razionalizzazione del sistema di gestione della propria impresa la chiave per migliorarne il rendimento. In questo senso sono state delineate alcune intenzioni di carattere generale come, ad esempio, *“migliorare il management”* o *“razionalizzare la forza lavoro”*. Anche in questo caso, come nel precedente, si tratta di un processo già parzialmente in atto giacché proprio il *“miglioramento dell'organizzazione del lavoro”* sarebbe tra i fattori che hanno permesso di contenere il costo totale di produzione nel 2010, nonostante l'incremento dei prezzi delle principali materie prime utilizzate per l'alimentazione del bestiame (Fonte: Terra e Vita, n.25/2011).
3. **Riduzione dello svantaggio competitivo italiano:** si tratta di proposte particolarmente interessanti poiché permetterebbero di modificare alcune di quelle caratteristiche strutturali del settore suinicolo, tanto mantovano quanto italiano, che incidono sulla competitività internazionale dell'intero comparto, oltre che sulla stessa redditività delle attività produttive. In questo senso, vi è stato chi si è mostrato aperto, ad esempio, ad incrementare le importazioni dai mercati esteri, acquistando *“mangimi e medicinali più economici senza però sacrificare la qualità”*. Particolarmente interessante, inoltre, la prospettiva di chi ha dichiarato di voler attivare *“forme di cooperazione tra gli allevatori per favorire la diminuzione di costi delle materie prime per l'alimentazione”* coerentemente con quanto affermato da quegli operatori che hanno posto in rilievo come le aziende estere siano spesso più competitive perché *“organizzate in cooperative per l'acquisto delle materie prime”*. Infine, tra gli interventi proposti in questa categoria, si segnalano quelli connessi con la promozione dell'export dei prodotti di qualità. In questo ambito, in particolare, alcuni tra gli operatori contattati si sono dimostrati particolarmente consapevoli dell'importanza dei legami lungo l'intera filiera suinicola, tanto da identificarsi nell'intero processo produttivo: un maggiore grado di apertura al commercio

internazionale è dunque considerato un’opportunità di sbocco non tanto per i suini allevati e poi messi sul mercato quanto piuttosto per i prodotti finiti frutto della lavorazione di quei suini: *“Sarebbe conveniente aumentare l’esportazione dei prosciutti”*.

4. **Ampliamento delle attività aziendali:** si tratta prevalentemente di operatori che hanno manifestato l’intenzione di internalizzare alcune attività per le quali, al momento, ricorrono a soggetti terzi. Tra le attività menzionate, spiccano quelle inerenti alla macellazione e alla vendita diretta dei prodotti derivanti dalla lavorazione della carne di maiale: *“Attualmente vendiamo i suini al macello e stagioniamo i prodotti derivati, nel prossimo futuro aumenteremo la produzione di questi salumi con spaccio direttamente in azienda”*. Peraltro si tratta di azioni che non si escludono a vicenda, poiché alcuni operatori hanno manifestato l’intenzione di abbinare le due proposte: *“Per favorire la crescita dei nostri ricavi, in futuro abbiamo intenzione di passare alla macellazione diretta dei suini con spaccio in azienda dei prodotti”*. Nella stessa macrocategoria si possono includere, inoltre, gli interventi orientati alla riduzione dei costi d’intermediazione.
5. **Immobilismo:** si tratta di una categoria residuale, composta principalmente da piccoli allevatori che, complici le dimensioni ridotte dell’azienda in cui operano (tendenzialmente la consistenza dei capi non supera le 2.000 unità) e in alcuni casi anche il modello organizzativo della stessa (qualora regolato dal regime di soccida) non hanno saputo indicare con quali modalità intendano, nel futuro, ridurre i costi e/o aumentare i ricavi. Tra questi, vi è stato sia chi ha mostrato di riporre la sua fiducia in cambiamenti significativi sui mercati delle materie prime, affermando ad esempio che *“Solo se scendono i costi delle materie prime per l’alimentazione si potrà in futuro avere un maggior reddito”*; sia chi, invece, si è dichiarato in qualche modo estraneo ai meccanismi inerenti la gestione dell’azienda, poiché *“segue le direttive del soccidante”* e, dunque, non saprebbe indicare quali azioni implementare per ridurre i costi di allevamento.

### 5.2.5 Il Rapporto con Fornitori ed Acquirenti

Considerate le caratteristiche strutturali della filiera suinicola mantovana, caratterizzata da uno scarso livello di coesione tra i diversi attori coinvolti, appare interessante analizzare il rapporto degli allevatori con gli altri soggetti che partecipano alle diverse fasi del processo produttivo: da quelle relative alla fornitura degli alimenti zootecnici, a quelle inerenti la cessione dei suini. L’indagine condotta si è pertanto soffermata sulla disamina delle principali modalità con cui gli operatori effettuano gli acquisti necessari alla produzione e organizzano la vendita dei capi, onde valutare se vi siano atteggiamenti diffusi e, in caso positivo, individuare quali motivazioni li giustificano.

Per quanto riguarda i **rapporti con le aziende mangimistiche**, alcuni degli operatori intervistati producono autonomamente una percentuale estremamente variabile (dal 20% al 100%) degli alimenti per bestiame utilizzati, altri invece non ne producono affatto ed acquistano l’intero fabbisogno di mangime dell’allevamento. Tra questi ultimi, in particolare, prevalgono gli allevatori in regime di soccida che, pertanto, si riforniscono esclusivamente dal proprio soccidante. Quest’ultimo, in genere, non fornisce solo mangimi ma anche altri fattori della produzione: uno degli intervistati con contratto di soccida, ad esempio, ha riferito come il soccidante gli fornisca *“i suinetti, il mangime e le spese veterinarie”* specificando che *“I suinetti vengono forniti con un peso di circa 7 Kg e vengono svezzati in due mesi fino al raggiungimento di 30 Kg. Successivamente i suinetti vengono “ritirati” dal soccidante”*. Tra gli operatori intervistati, infine, c’è chi acquista una percentuale, variabile, di mangimi (soprattutto cereali) dall’estero onde beneficiare di

prezzi più economici. In alcuni casi gli allevatori rivelano che gli stessi soccidanti acquistano sui mercati internazionali gli alimenti zootecnici che poi gli forniscono: c'è chi, ad esempio, acquista *“il 100% dei mangimi dall'estero, ma tramite il soccidante”*.

Rispetto all'**organizzazione degli acquisti**, dall'analisi condotta emerge che alcuni degli operatori contattati si appoggiano a strutture aggregate, come ad esempio gruppi di acquisto, tra i quali spicca l'O.P.A.S. (Organizzazione di Produttori Allevatori di Suini<sup>4</sup>). D'altra parte, invece, chi non fa affidamento su questo genere di organizzazioni ritiene, perlopiù, di *“non averne bisogno”* e, coerentemente *“di non pensare di appoggiarsi nemmeno in futuro”*. Infine, alcuni operatori hanno dichiarato di acquistare direttamente da aziende mangimistiche, ma c'è anche chi si avvale di intermediari commerciali e chi combina entrambe le forme di acquisto.

Anche per quanto concerne le **modalità di vendita** dei capi allevati, si prospetta un quadro relativamente eterogeneo data la variabilità delle risposte fornite dagli intervistati, anche in considerazione delle diverse dimensioni delle aziende oggetto dello studio. Specularmente a quanto detto con riferimento alla fornitura di mangimi, anche dal lato delle vendite, l'esistenza di un contratto di soccida fa sì che gli allevatori in questione si rivolgano ad un unico cliente. C'è anche chi, pur non essendo inquadrato all'interno del regime di soccida, vende ad un solo acquirente, in questo caso è però stata dichiarata l'intenzione di *“passare al contratto di soccida”*, appunto, principalmente per ridurre i propri costi dato che, allo stato attuale acquista mangimi *“da circa quattro, cinque aziende diverse”*, in maggioranza estere.

Per quanto riguarda la **struttura delle vendite**, l'intermediazione, specie quella tradizionale, sembra ricoprire un ruolo importante per la commercializzazione dei prodotti mantovani, in maniera analoga a quanto si è detto (si veda Capitolo 3) per il resto d'Italia. Tale scelta appare motivata prevalentemente da ragioni pratico-organizzative: l'intermediario viene infatti visto come *“una figura che favorisce i rapporti tra cliente e fornitore”*. Accanto alla figura del mediatore commerciale, anche le Organizzazioni di produttori svolgono un certo ruolo nell'agevolare la distribuzione del prodotto: *“Siamo soci O.P.A.S.: la maggior parte dei suini la consegniamo a loro, la restante la vendiamo direttamente ai macelli”*. Fermo restando, quindi, che più di uno tra gli operatori intervistati ha dichiarato di affidarsi, almeno in parte, alle vendite dirette principalmente perché *“è più conveniente, non ci sono costi di intermediazione”* oppure perché *“avendo una grossa azienda non ne ha bisogno [di intermediari e/o società cooperative] e comunque vendendo solo ad un macello non ce ne sarebbe in ogni caso bisogno”*. Analogamente a quanto rilevato sul versante degli acquisti, infine, anche per quanto riguarda le vendite, ci sono operatori che preferiscono un'organizzazione *“mista”* delle vendite e che quindi combinano intermediazione e vendite dirette.

In sintesi, è possibile schematizzare gli atteggiamenti prevalenti come segue:

#### **Dal lato delle vendite:**

1. Gli allevatori che prediligono la **vendita diretta** a quella mediata, lo fanno soprattutto in virtù di una convenienza economica (poiché in questo modo non vi sono costi di intermediazione). Tra le

---

<sup>4</sup> O.P.A.S. SOCIETA' COOPERATIVA è costituita, con sede nel Comune di San Giorgio di Mantova (MN). La società ha scopo mutualistico e non lucrativo ed è a mutualità prevalente. Essa è diretta ad espletare le funzioni di Organizzazione di Produttori Agricoli ai sensi e per gli effetti dell'articolo 26 del DLgs 228/01 e successive modifiche, nonché in base alle normative regionali e comunitarie; a tali fini rientra nel settore della produzione suina (settore L3 dell'allegato 1 al DLgs n. 228/01). Ha per oggetto la tutela e la valorizzazione della produzione e la commercializzazione degli animali prodotti dai suinicoltori soci ed eventualmente anche di terzi nonché l'elaborazione, la disciplina, la razionalizzazione ed il coordinamento delle politiche di commercializzazione, per conto dei soci, il miglioramento della qualità dei prodotti suinicoli, l'adeguamento qualitativo e quantitativo del volume dell'offerta alle esigenze del mercato.

aziende oggetto dell'indagine, quelle caratterizzate da un'organizzazione di tipo familiare appaiono particolarmente orientate verso questa soluzione.

2. Gli allevatori che invece si avvalgono di **intermediari commerciali** o altre organizzazioni che svolgono attività analoghe, considerano queste figure utili ai fini della continuità tra i vari passaggi del ciclo produttivo del suino, in virtù della capacità dei mediatori di *“favorire i rapporti tra cliente e fornitore”*.
3. Coloro che scelgono una **soluzione intermedia** fra questi due estremi, invece, almeno apparentemente, tentano di cogliere i benefici di entrambe le soluzioni, minimizzandone gli aspetti negativi.

**Dal lato degli acquisti**, la preoccupazione principale degli operatori intervistati appare connessa con la necessità di minimizzare i costi legati all'alimentazione del bestiame. Le alternative proposte possono essere sintetizzate nella maniera seguente:

1. **Produzione in proprio dei mangimi**: non si tratta necessariamente di aziende grandi, ma anche di piccoli allevatori. In ogni caso, pur producendo in proprio i prodotti necessari all'alimentazione del bestiame, anche questi operatori lamentano la forte incidenza dei costi connessi con il mantenimento dei capi. Coerentemente con le loro scelte produttive, inoltre, questi operatori tendono a considerare la qualità dell'alimentazione dei suini come la caratteristica specifica del settore suinicolo mantovano: *“Gli allevamenti della provincia di Mantova danno un'alimentazione di qualità superiore ai suini”*.
2. **Cooperazione tra gli allevatori**: come si è già avuto modo di osservare, tra gli operatori contattati c'è chi ha espresso la necessità che *“anche nel settore suinicolo inizi la cooperazione tra allevatori per favorire la diminuzione di costi delle materie prime per l'alimentazione”*. Tra le azioni indirizzate a favorire tale cooperazione tra produttori, ma anche, più genericamente, all'interno dell'intera filiera suinicola, va menzionata l'appartenenza ad un'organizzazione di produttori (come, ad esempio, l'O.P.A.S.) o ad altre forme associative.
3. **Import dall'estero**: in modo da trarre vantaggio dai costi generalmente inferiori applicati nei paesi del Centro-Nord Europa.
4. **Contratto di soccida**: tramite questo modello organizzativo, tutto il ciclo produttivo del suino è nelle mani di una stessa azienda che, fornendo i mangimi e occupandosi degli aspetti distributivi, di fatto *“gestisce”* la produzione. L'indagine tra gli operatori rivela come le opinioni di questi ultimi circa il regime di soccida siano molteplici: si passa da chi ha nelle sue prospettive future quella di passare al contratto di soccida in modo da non dover dipendere dalle oscillazioni dei mercati a chi, invece, considera una minaccia questo modello *“in quanto il soccidante ha delle forti agevolazioni fiscali, il soccidario ha un guadagno basso e i mangimi che vengono dati ai suini (allevati in soccida) sono di scarsissima qualità”*. In generale va comunque rilevato che, dalle risposte degli allevatori soccidari si desume che le scelte produttive più rilevanti sono prese dai soccidanti.

In sintesi, sulla base dell'indagine condotta, il rapporto degli operatori interpellati, tanto con i fornitori quanto con gli acquirenti, appare abbastanza articolato ed eterogeneo. Ciononostante, tali relazioni appaiono maggiormente comprensibili se analizzate alla luce di una variabile fondamentale: **la (maggiore o minore) propensione degli allevatori contattati a cambiare la propria struttura di acquisti/vendite**.

In questo senso, in generale si rileva una scarsa disposizione degli operatori intervistati a valutare forme alternative di organizzazione rispetto a quella consolidata: anche laddove vi sia la volontà di mutare la propria struttura, come nel caso della prospettiva di passare al contratto di soccida, si tratta, almeno parzialmente, del consolidamento di un sistema in parte già attuato (nel caso specifico, l'allevatore in questione già si rivolge ad una sola azienda per vendere i propri prodotti). Simili attitudini appaiono

strettamente legate con la volontà di preservare l'assetto tradizionale di gestione dell'azienda, specie con riferimento alla struttura familiare relativa alle fasi di vendita dei capi e acquisto dei mangimi: a tal proposito, c'è stato chi ha affermato che *“è tradizione familiare utilizzare un mediatore di nostra fiducia”*. Ciononostante vi sono segnali di una certa volontà di costruire e promuovere forme organizzative che consentano di sopperire alle lacune del settore (la già citata *“non adeguatezza strutturale e organizzativa delle aziende locali”*), minimizzando l'incidenza di alcuni voci di costo: anzitutto quelle relative alla fornitura delle materie prime e all'intermediazione commerciale. Come osservato nel paragrafo precedente, le soluzioni proposte a tal fine sono così sintetizzabili:

1. La modernizzazione e/o razionalizzazione del sistema di gestione dell'azienda suinicola;
2. L'ampliamento delle attività aziendali (prevedendo, ad esempio, di *“passare alla macellazione diretta dei suini con spaccio in azienda dei prodotti”*);
3. L'attivazione di *“forme di cooperazione tra gli allevatori per favorire la diminuzione di costi delle materie prime per l'alimentazione”*.

Va infine rilevato che un elemento che emerge come **trasversale all'indagine** relativa ai rapporti tra gli allevatori e gli altri soggetti coinvolti nel settore è **l'importanza della qualità** in tutte le fasi produttive del suino. Si tratta di una considerazione evidentemente connessa con gli aspetti legati all'importanza della tradizione suinicola mantovana e che tende a entrare in conflitto con le necessità di contenimento dei costi di produzione, ma che si rivela fondamentale per comprendere le motivazioni alla base dei comportamenti degli allevatori locali.

## 5.3 L'indagine tra i macellatori

Analogamente a quanto analizzato con riferimento agli allevatori, la seconda fase dell'indagine condotta si è rivolta alle aziende di macellazione e cioè a quello che è stato definito il segmento industriale della filiera suinicola mantovana (si veda il Capitolo 3).

### 5.3.1 Il Rapporto con l'Estero

Per quanto riguarda le attività mantovane di macellazione dei suini e la loro rete di relazioni con il settore estero, l'indagine condotta ha cercato di individuare le variabili alla base delle dinamiche che orientano i comportamenti degli operatori. In particolare, tre aspetti sono risultati di fondamentale importanza al fine di esplorare e comprendere il grado di apertura del comparto rispetto ai mercati internazionali:

4. Gli eventuali rapporti con fornitori esteri;
5. Gli eventuali rapporti con operatori esteri per la vendita del prodotto;
6. La percezione della concorrenza estera.

L'indagine svolta mostra una certa riluttanza degli operatori contattati a rivolgersi ai mercati internazionali per l'acquisto dei capi da macello a cui si accompagna, però, una maggiore apertura verso i mercati di sbocco estero.

**Dal lato delle esportazioni**, gli operatori intervistati partecipano, da più o meno anni (si va da un minimo di 5 anni ad un massimo di 28), al commercio internazionale. Nello specifico, i macelli in questione esportano una quota relativamente omogenea del totale prodotto che oscilla tra il 15% ed il 30% ed è dunque sensibilmente superiore alla media nazionale, pari a circa il 7% (a riguardo si veda il Capitolo 3).

Nello specifico, i principali prodotti esportati sono:

- ✓ Stagionati biologici;
- ✓ Carne congelata;
- ✓ Lardi, lardelli, frattaglie;
- ✓ Gole.

La vendita di questi prodotti all'estero assume particolare rilevanza per i macellatori contattati in funzione dell'espansione che il mercato internazionale ha subito nel corso degli anni e che si prevede continuerà anche in futuro, come le statistiche circa la crescita dei consumi mondiali di carne confermerebbero. In questo senso, peraltro, va rilevato che, mentre gli allevatori mantovani si relazionano, principalmente, con operatori europei, i macellatori si rivolgono ad un mercato più ampio, non limitandosi al commercio intra-continentale (dai Paesi scandinavi a quelli dell'Est Europa, oltre ai soci "tradizionali", come Francia e Germania), ma confrontandosi anche con i mercati asiatici (dalla Russia all'Estremo Oriente) ed africani (Angola). In effetti, le interviste svolte hanno rivelato come proprio il numero dei paesi importatori (che *"negli ultimi anni sono aumentati"*) e la loro composizione abbiano subito variazioni significative nel corso anni: *"Negli ultimi 3 anni il mercato asiatico è diventato importante, in particolare Hong Kong"*

**Dal lato delle importazioni**, come anticipato, gli operatori intervistati hanno mostrato una maggiore reticenza ad acquistare fuori dai confini nazionali. Tale diffidenza appare connessa con la percezione di una minore qualità dei capi forniti dall'estero e con la ristrettezza del mercato internazionale dei suini grassi, la cui produzione è invece peculiare degli allevamenti italiani e mantovani. Per approfondire le motivazioni

alla base di questo atteggiamento, è stato chiesto agli intervistati quali fossero le loro prospettive future rispetto all'acquisto di bestiame e altri fattori di produzione all'estero. A questa domanda c'è stato sia chi, volendo ridurre i costi di produzione, si è dichiarato propenso a considerare questa possibilità, sia chi ha risposto di non essere assolutamente interessato: " *Non abbiamo mai preso in considerazione l'idea*".

Per quanto concerne, infine, **la percezione della concorrenza estera**, le dinamiche emerse sostanzialmente confermano quanto già analizzato con riferimento agli orientamenti degli allevatori: da una parte ci sono dunque quei macellatori che considerano l'estero una minaccia in funzione dei "*costi di produzione e lavorazione inferiori*"; dall'altra quelli che invece non avvertono come particolarmente pericolosa la concorrenza estera, in virtù delle caratteristiche qualitative del proprio prodotto.

In sintesi, dall'indagine condotta emergono tre tipi di comportamenti principali con cui gli operatori contattati tendono a rapportarsi ai mercati esteri:

- 1) **La concorrenza estera è una minaccia, ma i mercati di sbocco sono un'opportunità:** si tratta di operatori che, pur esportando alcuni dei propri prodotti, non hanno rapporti con l'estero per quanto riguarda i flussi in entrata, né intendono averli in futuro. Considerano il settore estero una minaccia principalmente in funzione della concorrenza di matrice nord-europea: "*I paesi del Nord Europa [sono una minaccia] in quanto producono a costi bassi e di conseguenza il prezzo dei suini importati in Italia è basso*" e inoltre "*Nord Europa [è una minaccia] per i costi inferiore di produzione e lavorazione*".
- 2) **La concorrenza estera è una minaccia, ma si possono cogliere anche alcune opportunità:** si tratta di operatori che esportano alcuni dei propri prodotti e, seppure al momento non abbiano relazioni con importatori esteri, stanno "*valutando l'ipotesi*" di averli nel futuro prossimo "*a causa del rapporto qualità/prezzo*". Anche i macellatori compresi in questa categoria, tuttavia, considerano l'estero perlopiù una minaccia proprio in virtù del rapporto qualità-prezzo: "*i Paesi esteri sono diventati molto competitivi per quanto riguarda il rapporto qualità/prezzo*".
- 3) **La qualità come protezione dalla minaccia estera:** questa tipologia di operatori esporta e non considera l'estero una minaccia, poiché, analogamente a quanto osservato nell'indagine sugli allevatori, considera la proprie produzioni talmente specifiche da non subire la concorrenza dei competitori esteri: "*[L'estero non è una minaccia perché] siamo buoni produttori di salumi mentre per la produzione di prodotti bio siamo unici*". Proprio in funzione dell'importanza della qualità dei prodotti realizzati e del vantaggio competitivo che questa comporterebbe, i macellatori in questione non importano nessuno dei fattori della produzione, né sono interessati a farlo in futuro.

### 5.3.2 Il Circuito Tutelato

Analogamente a quanto detto in merito agli allevatori, anche i macellatori intervistati fanno parte di un circuito di qualità tutelata: scopo di questa sezione dell'indagine era proprio quello di esaminare le percezioni degli operatori del settore rispetto alle implicazioni derivanti dall'appartenenza ad un circuito tutelato, onde comprendere quali motivazioni orientino verso la scelta produttiva di qualità e se esse vengano effettivamente attese dall'appartenenza al circuito.

Dalle interviste effettuate è emerso come anche i macellatori percepiscano l'appartenenza ad un circuito tutelato come un punto di forza delle proprie produzioni, confermando, dunque, la continuità lungo la filiera dell'orientamento alla qualità del settore. Va però rilevato che, tra gli operatori intervistati, c'è stato

anche chi ha riferito che il vantaggio derivante dall'appartenenza ad un circuito tutelato non sia assoluto, ma dipenda, fondamentalmente, dalle congiunture economiche del momento. Coerentemente con questa impostazione, c'è chi ritiene che si dovrebbe valutare se rimanere o meno nel circuito sulla base delle evoluzioni future dei mercati.

Nello specifico, si possono sintetizzare i motivi per cui gli operatori intervistati considerano più o meno vantaggiosa l'appartenenza ad un circuito tutelato come segue:

1. **Fluttuazioni del mercato:** rientra in questa categoria chi ritiene che produrre all'interno di un circuito tutelato possa o meno essere conveniente a seconda di quali siano gli andamenti di mercato, anche se *“essendo un Consorzio, la scelta è obbligata”*. La decisione sulla futura permanenza all'interno del circuito dipenderà dunque dai *“cambiamenti di mercato che ci saranno”*, seppure indicativamente il giudizio sembra positivo.
2. **Garanzia di qualità lungo la filiera:** ricade in questo raggruppamento chi ha legato i vantaggi dell'appartenenza al circuito tutelato al controllo *“più approfondito”* operato nelle varie fasi produttive. Proprio grazie a tali accertamenti infatti:
  - a. Il prodotto finito sarebbe *“maggiormente valorizzato”*. Produrre all'interno di un circuito di qualità equivarrebbe pertanto ad un *“ottimo biglietto da visita”* da far valere nei confronti dei propri acquirenti.
  - b. Verrebbe agevolato il posizionamento del prodotto sul mercato, poiché, analogamente a quanto osservato in riferimento agli allevatori, anche i macellatori associano il prodotto realizzato all'interno di un circuito tutelato ad una *“maggiore recettività del mercato”* che, quindi, garantirebbe una certa quota di vendite.

Dall'indagine relativa ai macellatori, emerge dunque una valutazione positiva del funzionamento del circuito tutelato, accompagnata ancora una volta, dalla tendenza a considerare l'orientamento alla qualità come peculiare del settore suinicolo mantovano. In generale, inoltre, si rileva come l'intenzione di rimanere all'interno del circuito sia trasversale a tutti gli operatori contattati che già ne fanno parte.

### 5.3.3 Variabili di Costo

Anche per quanto concerne la fase dell'indagine dedicata alla macellazione dei suini, è stato chiesto agli operatori di indicare quali siano le principali voci di costo ad incidere sul bilancio della loro azienda onde esplorare ed analizzare l'esperienza pratica dei macellatori in questo ambito, nonché le loro percezioni ed attitudini.

A riguardo, occorre fare anzitutto una serie di precisazioni:

- ✓ Il costo di macellazione è costituito oltre che dalle spese dovute alle operazioni di macellazione vera e propria dei capi, anche alla loro successiva sezionatura e prima rifilatura delle cosce (per la produzione dei prosciutti) e, inoltre, alle spese sostenute per il trasporto (tanto degli animali vivi quanto dei vari tagli ai diversi acquirenti).
- ✓ Gli operatori intervistati sono, perlopiù, grandi macelli. E' pertanto ipotizzabile che la struttura dei costi vari in funzione del tipo d'impresa in analisi. D'altro canto va anche considerato che l'attività di macellazione italiana, specie quella all'interno di filiere certificate, si caratterizza per un elevato

grado di concentrazione della produzione: a riguardo si consideri che nel 2007 su tutto il territorio nazionale erano presenti solo 123 stabilimenti adibiti a questo uso (Fonte: AgriRegioniEuropa, n.13/2008).

Tra le varie voci di spesa, gli operatori intervistati hanno menzionato, anzitutto, quelle relative al costo del lavoro e dell'energia. Anche i costi inerenti le spese di trasporto e l'acquisto delle materie prime sono stati più volte chiamati in causa e c'è stato anche chi ha voluto rimarcare l'incidenza delle spese dovute ai vari adempimenti normativi.

Analizzando con attenzione il quadro che emerge dai questionari somministrati, si possono notare alcune dinamiche di fondo che interessano il comparto della trasformazione di suini:

1. L'elevata incidenza dei **costi espliciti** sul bilancio aziendale: con questa categoria si intendono i costi sopportati per acquistare beni e servizi (e dunque si escludono le reintegrazioni dei capitali investiti: ammortamenti, etc.). Quest'ultima considerazione risultante dall'indagine tra gli operatori appare connessa, oltre che con le dimensioni delle aziende in questione, con la brevità del processo produttivo: in genere, infatti, fra l'acquisto del suino, la macellazione e la consegna dei singoli tagli non intercorrono più di tre giorni. (Fonte: Agricoltura, n.4/1999).
2. Tra i costi espliciti, quelli inerenti il **lavoro** appaiono particolarmente rilevanti. Tale dato è probabilmente legato alla dimensione tendenzialmente elevate dei macelli analizzati che, in quanto tali, svolgono all'interno dell'impresa non solo le attività connesse con la macellazione in senso stretto, ma anche quelle concernenti la prestazione dei servizi accessori (trasporto, amministrazione, etc.). Al contrario, è plausibile pensare che stabilimenti di dimensioni ridotte trovino più conveniente utilizzare servizi esterni all'impresa (Fonte: Agricoltura, n.4/1999).
3. Anche i costi dell'**energia** hanno un'elevata incidenza: si tratta di una caratteristica osservata anche con riferimento al bilancio degli allevatori e che dunque può essere considerata trasversale ad entrambe le fasi della filiera suinicola prese in esame.
4. I costi delle **materie prime** hanno un forte impatto sul bilancio dei macelli, in maniera analoga a quanto visto per il segmento degli allevatori. Anche in questo caso, l'elevata incidenza di questa voce di spesa è strettamente connessa con la predilezione per la macellazione a pesi elevati (che implica costi superiori per l'alimentazione del bestiame, oltre che una maggiore permanenza degli animali nelle strutture adibite all'ingrasso).
5. Tra gli **oneri indiretti** che il macellatore deve sostenere per i servizi che gli vengono richiesti, un peso rilevante è quello relativo alle spese di **trasporto**. Si tratta, nello specifico, non solo dei costi relativi allo spostamento degli animali vivi dall'allevamento al macello, ma anche di quelli connessi con la consegna dei vari tagli ai salumifici o, eventualmente, ai dettaglianti.
6. Per quanto riguarda, infine, i costi necessari per l'adeguamento degli impianti e/o delle tecniche di produzione alle normative del settore, derivanti soprattutto dal piano comunitario, si riscontra una certa corrispondenza tra le dimensioni più piccole dell'impresa e la maggiore incidenza di queste voci di spesa.

#### 5.3.4 Prospettive di riduzione dei costi e incremento dei guadagni

Dopo aver esplorato quali voci incidano maggiormente sulla struttura dei costi dei macellatori mantovani, l'indagine condotta, in maniera analoga a quella inerente agli allevatori, ha tentato di comprendere quali azioni gli operatori intendano adottare per incrementare la produttività e la redditività delle proprie aziende, oltre che per ridurre i costi.

Le prospettive di intervento considerate praticabili denotano una certa consapevolezza degli operatori intervistati di alcune dinamiche del settore, specie in riferimento alla porzione di filiera nella quale operano. Nonostante tutti i macellatori contattati abbiano indicato almeno un'azione concreta da attuare, c'è stato però chi ha fornito risposte generiche o vaghe. Quest'ultima categoria è stata considerata come residuale e, pertanto, non sarà analizzata nell'esame dei questionari proposto di seguito.

Di seguito si presentano tre tipi di comportamento che appaiono prevalenti tra gli operatori contattati. Anche in questo caso, come per gli allevatori, si tratta di gruppi aperti e non esaustivi. Inoltre, l'appartenenza ad una categoria non esclude la contemporanea presenza in un'altra, per cui si può assumere che almeno alcuni degli interventi proposti siano tra di loro complementari.

1. **Riduzione dei costi legati ai trasporti e alle forniture energetiche:** analogamente a quanto osservato in merito alle prospettive degli allevatori, anche i macellatori intervistati sono particolarmente consapevoli delle opportunità di riduzione dei costi esistenti nel settore energetico. Peraltro si osserva una certa corrispondenza tra gli operatori che hanno indicato come azioni prioritarie quelle inerenti le forniture energetiche e quelli che hanno segnalato interventi per ridurre l'incidenza dei costi di trasporto, come chi ha dichiarato che per ridurre i propri costi, in futuro ha intenzione di *“ottimizzare i consumi energetici e gli oneri di trasporto della carne macellata”*. Se ne deduce che una parte considerevole dei costi necessari allo spostamento dei suini e dei prodotti finali sia legato alle spese per combustibili. Tali considerazioni appaiono coerenti con la struttura dei costi descritta in precedenza poiché gli operatori ritengono sia opportuno intervenire precisamente sulle voci di spesa che considerano eccessive rispetto al bilancio dell'azienda. Appare comunque evidente una certa percezione, in entrambe le fasi della filiera suinicola mantovana, dell'esigenza di ridurre i costi legati alle spese energetiche e, per quanto riguarda il segmento dei macellatori, anche di quelle dei trasporti.
2. **Aumento dei rapporti con l'estero:** coerentemente con quanto osservato nel paragrafo relativo ai rapporti dei macellatori intervistati con i mercati esteri, più di un operatore tra quelli contattati considera gli interventi tesi ad *“aumentare le esportazioni”* come un'opportunità d'incremento dei propri ricavi. Per questi macellatori, desiderosi di *“ampliare la rete di vendita [...] all'estero”*, il commercio internazionale appare particolarmente attraente a causa delle variazioni nella composizione della domanda internazionale, che ha visto l'ingresso di nuovi attori, provenienti principalmente dalle economie emergenti asiatiche: *“Negli ultimi tre anni il mercato asiatico è diventato importante, in particolare Hong Kong”*. A riguardo, è opportuno osservare che la porzione di prodotti scambiati sui mercati internazionali in nessuno dei casi analizzati supera il 30% del totale prodotto, una percentuale comunque notevolmente superiore rispetto alla media nazionale, che si aggira attorno al 7% (si veda Capitolo 3).

D'altro canto, anche sul fronte della riduzione dei costi, il settore estero può essere considerato un'opzione praticabile in questa fase della filiera per via del *“rapporto qualità-prezzo”* e cioè perché consentirebbe agli operatori interessati di acquistare bestiame a un prezzo inferiore di quello praticato all'interno dei confini nazionali. Ovviamente si tratta di un'alternativa che entrerebbe in netto contrasto con gli obiettivi e le necessità degli allevatori. Tuttavia, eventuali conseguenze negative sul settore a monte potrebbero essere mitigate da un eventuale sviluppo della filiera del suino medio, così come analizzato nel Capitolo 3.

3. **Razionalizzazione della produzione e/o dell'organizzazione della produzione:** si tratta, in questo caso, di interventi finalizzati a modificare i livelli produttivi e/o ad operare una ottimizzazione delle attività di produzione. Si possono, pertanto, distinguere quattro sotto-categorie di azioni proposte:
- a. **Riduzione dei livelli produttivi:** si tratta di un'area d'intervento particolarmente interessante poiché, se confermata, sarebbe sintomatica di un cambiamento di prospettiva da parte dei macellatori che, anziché tentare di contrastare l'andamento negativo dei prezzi cercando di aumentare la capacità produttiva e i ritmi di macellazione, come è stato fatto nell'ultimo decennio (Fonte: AgriRegioniEuropa, n.13/2008), prospettano ora una *"minore produzione"*. Una simile eventuale inversione di tendenza sarebbe peraltro in linea con il *"rischio di sovrapproduzione"* menzionato da alcuni operatori tra le principali minacce che graverebbero sul futuro del settore.
  - b. **Riorganizzazione della rete di vendita:** all'interno di questa sotto-categoria rientrano quegli operatori che hanno sostenuto la necessità di ampliare la propria rete commerciale per incrementare i guadagni. Se da un lato questa possibilità implica un aumento dei flussi di prodotto destinati all'estero, dall'altro non esclude il rafforzamento o anche l'espansione della rete nazionale. In questo senso, c'è stato chi ha detto di avere intenzione di incrementare i propri ricavi *"ampliando la rete di vendita in Italia e all'estero"*.
  - c. **Esternalizzazione delle lavorazioni:** coerentemente con la struttura dei costi analizzata in precedenza e, in particolare all'incidenza delle voci di costo legate al lavoro, c'è stato chi, tra gli operatori contattati, ha segnalato l'opportunità di esternalizzare alcune delle attività che al momento si svolgono all'interno dell'azienda.
  - d. **Internalizzazione di attività produttive:** si tratta dell'intervento opposto a quello descritto in precedenza, in quanto prevede che alcune delle attività contrattate all'esterno dell'azienda siano spostate al suo interno: *"Si dovrebbe riuscire a produrre in azienda i prodotti che ad oggi vengono lavorati fuori"*. In questo caso, è evidente l'analogia con alcune delle proposte avanzate dagli allevatori in merito all'aumento del numero e del tipo di attività svolte all'interno degli allevamenti. I macellatori intervistati, però, non appaiono particolarmente attratti dall'opportunità di vendita diretta dei prodotti, ma sembrano più orientati verso l'internalizzazione delle attività di lavorazione della carne, presumibilmente nella prospettiva di diversificare la propria offerta incrementando la quota di produzioni collaterali a quelle della macellazione.

### 5.3.5 Il Rapporto con Fornitori ed Acquirenti

Considerata l'importanza di un'analisi completa della filiera suinicola mantovana, una sezione specifica dell'indagine condotta è stata dedicata ad investigare il rapporto dei macellatori con i rispettivi fornitori (gli allevatori) ed acquirenti (i salumifici e/o prosciuttifici). L'attenzione è stata pertanto rivolta all'esame delle principali modalità con cui gli operatori in questione effettuano gli acquisti di capi per la lavorazione ed organizzano le vendite dei prodotti, onde verificare la presenza di comportamenti diffusi e/o attitudini particolari e, possibilmente, individuare i motivi che li/le originano.

Per quanto riguarda l'**approvvigionamento** dell'industria di macellazione delle carni suine, l'indagine fotografa una realtà estremamente eterogenea: si passa da operatori che si riforniscono da un numero

molto contenuto di aziende (non più di 5) ad altri che invece optano per la soluzione opposta, rivolgendo la loro domanda ad oltre 400 fornitori diversi. All'interno di questa marcata variabilità nell'organizzazione degli acquisti, vi sono operatori che, facendo parte di un consorzio, si riforniscono in parte dagli associati ed in parte tramite i tradizionali flussi di acquisto: *“Essendo un consorzio, [circa la metà de] i suini vengono forniti dagli associati, mentre la porzione restante la acquistiamo”*.

Volendo investigare le motivazioni che orientano le scelte di approvvigionamento dei macellatori, le differenze nelle soluzioni evidenziate appaiono connesse con:

- ✓ L'affidabilità delle forniture: appare lecito ipotizzare che gli operatori che considerano prioritaria questa variabile preferiscano una struttura “sicura” degli acquisti, in cui, cioè, la costanza degli approvvigionamenti sia garantita da una struttura compatta che regola gli acquisti (i consorzi ad esempio) oppure si regga su legami di tipo tradizionale. In quest'ultimo caso è probabile che l'azienda di macellazione abbia un numero ristretto di fornitori.
- ✓ Il livello di prezzo pagato al produttore: come sottolinea Ismea (Fonte: Ismea - Ipsoa, 2010) anche questa può essere considerata una discriminante importante al momento dell'acquisto, soprattutto nel caso dei semilavorati. Specularmente a quanto detto in precedenza, appare verosimile che i macellatori che ritengono di importanza prioritaria questa variabile optino per più fornitori, selezionando, di volta in volta, quello con il prezzo più competitivo.

Evidentemente la varietà delle soluzioni proposte deriva da queste forze che, seppure non completamente opposte, possono spingere verso direzioni contrarie determinando modalità di organizzazione degli acquisti differenziate, come nei casi specifici analizzati. In questa situazione così variegata, l'unica costante è che nessuno dei macellatori contattati si rivolge ai mercati esteri per l'approvvigionamento della sua azienda. A motivare una simile chiusura nei confronti dei capi di importazione è probabilmente la ricerca di standard qualitativi elevati e/o della conformità a determinati disciplinari produttivi. Come già si è avuto modo di segnalare, tali standard e gli stessi controlli che li assicurano sono percepiti dagli operatori come sensibilmente inferiori al di fuori dei confini nazionali. Inoltre vi sono segnali che indicano una potenziale difficoltà dei mercati esteri nel soddisfare la domanda delle aziende in questione, dediti prevalentemente alla macellazione di suini grassi: la produzione del suino pesante sarebbe una peculiarità della realtà italiana (mantovana nello specifico) tanto che alcuni operatori hanno parlato de *“L'impossibilità di vendere suini [grassi] vivi all'estero”* e della *“Produzione del suino pesante che è da sempre unico in Europa”*. In effetti, c'è chi ha dichiarato di non aver addirittura mai preso in considerazione l'opportunità di rivolgersi ai mercati esteri di approvvigionamento, seppure non manchino nemmeno segnali che prospettino una maggiore apertura futura in tal senso.

Per quanto riguarda la **fase di commercializzazione**, la situazione che emerge dalle risposte degli operatori è decisamente più omogenea. Seppure i macellatori intervistati rivolgano la loro offerta ad un numero estremamente variabile di strutture (si passa da un minimo di 50 acquirenti ad un massimo di oltre 600), vi sono comunque alcuni atteggiamenti diffusi che non possono essere ignorati: da una parte, l'importanza dell'intermediazione commerciale tradizionale e, dall'altra, quella dei mercati di sbocco esteri. Per quanto riguarda il primo punto, in linea con quanto emerso dall'analisi del ruolo dei mediatori commerciali all'interno della filiera (a tal proposito si veda il Capitolo 3), è innegabile il ruolo che questi ultimi ricoprono nell'agevolare i rapporti delle aziende di macellazione con i propri acquirenti, specie considerando la scarsa coesione esistente tra i vari operatori che compongono la filiera suinicola. In merito alle esportazioni, va invece rimarcato che tutti gli operatori contattati rivolgono parte della loro offerta ai mercati internazionali (per maggiori dettagli si veda il paragrafo 5.3.1). Nello specifico dei casi esaminati tale porzione varia dal

15% al 30% del totale prodotto e viene distribuita principalmente all'interno dei confini europei e nel continente asiatico.

In sintesi, è possibile raggruppare le varie risposte fornite come segue:

**Rispetto alla fase di approvvigionamento**, gli operatori contattati organizzano i loro acquisti rivolgendosi a:

1. **Unico proprietario:** si tratta di quei macellatori che si riforniscono da poche aziende, tutte sotto il loro controllo. Gli operatori in questione non hanno specificato di lavorare all'interno di un contratto di soccida, ma una simile possibilità sembra ipotizzabile. In ogni caso, una simile struttura di organizzazione degli acquisti, analogamente a quanto visto in merito al regime di soccida, permette all'imprenditore in questione di gestire buona parte del ciclo produttivo del suino e di non aver dunque bisogno di rivolgersi ad un gruppo di acquisti, poiché *“comprando esclusivamente da aziende di nostra proprietà”* non appare necessario.
2. **Consorzio per acquisti:** tramite l'intermediazione di queste forme di aggregazione volontaria, il consorzio si rifornisce in parte attraverso gli associati e per il resto integra i capi per il macello tramite forme di acquisto dirette. Per quanto riguarda quest'ultima tipologia di acquisti, la tendenza è a rifornirsi da una quota variabile ma normalmente elevata di aziende (circa 100-150).
3. **Varietà dei fornitori:** non mancano macellatori che hanno dichiarato di differenziare i propri fornitori in maniera più o meno marcata (da 80 a 400 aziende diverse), pur non utilizzando nessun intermediario commerciale né facendo parte di un consorzio e/o gruppo di acquisti.

Infine, come già segnalato, si segnala la tendenza trasversale a tutte le aziende di macellazione prese in esame a non approvvigionarsi dall'estero. Tale attitudine è probabilmente connessa con l'appartenenza al circuito tutelato e con la specializzazione produttiva del comparto mantovano, oltre che con la volontà di mantenere standard qualitativi elevati del prodotto finito, seppure vi siano segnali che in futuro l'atteggiamento dei macellatori potrebbe cambiare in virtù del *“rapporto qualità-prezzo”* del prodotto d'importazione.

**Rispetto alla fase di commercializzazione**, la situazione è più omogenea e gli operatori contattati tendenzialmente utilizzano:

1. **Intermediari per la vendita:** l'utilizzo di mediatori commerciali e/o di cooperative che facilitano il posizionamento dei prodotti delle aziende di macellazione appare frequente, perlomeno tra i responsabili degli stabilimenti intervistati. A tal proposito si segnalano le seguenti articolazioni con cui spiegare il rapporto degli operatori contattati con gli intermediari commerciali:
  - a. **Vendite miste:** tra i casi analizzati, c'è chi ricorre solo parzialmente ad intermediari commerciali e per il resto si avvale di vendite dirette che facilitano la fidelizzazione dei propri acquirenti. In questi casi le vendite dirette possono rappresentare anche più del 50% dei prodotti commercializzati: *“Per agevolare i rapporti commerciali con i clienti il 60% [delle vendite] avviene con vendita diretta e il 40% con intermediari”*.
  - b. **Ampliamento della rete di vendita:** in alcuni casi, il ruolo della figura del mediatore appare connesso con la necessità di ampliare una rete di vendita considerata insufficiente: in questo senso, l'intermediario *“consente di reperire più clienti, in quanto manca una rete commerciale”*.

- c. **Agevolazione delle vendite:** un'altra motivazione che orienta verso la scelta dell'intermediario è connessa con le caratteristiche degli acquirenti e con il tentativo di trovare la soluzione più adatta alle loro necessità. In quest'ottica, tra gli operatori contattati, c'è stato chi ha dichiarato di affidarsi a mediatori *“perché molte aziende a cui vendo sono piccole e non hanno il direttore acquisti, quindi usano il mediatore”*
2.  **Mercati di sbocco estero:** trasversale a tutti i macellatori intervistati la tendenza a rivolgere una porzione variabile dei propri prodotti sui mercati internazionali. All'interno di questa propensione all'esportazione si segnalano due tendenze principali:
- a.  **Preferenza per il mercato europeo:** una parte degli operatori contattati sembra prediligere i mercati europei per il posizionamento dei propri prodotti all'estero. Tra i principali paesi sbocco si segnalano quelli dell'Europa centro-settentrionale (Francia e Germania anzitutto, ma anche Inghilterra), quelli scandinavi, nonché i nuovi membri dell'Europa dell'Est. Va tuttavia segnalato che questa preferenza per i mercati europei non è assoluta né definitiva: non mancano, in effetti, operatori che, pur con una spiccata preferenza per il commercio europeo, si rivolgono anche a mercati extra-continentali (quelli asiatici o, anche, euro-asiatici, primo fra tutti quello russo) o comunque, considerando l'evoluzione sperimentata dalla domanda extra-europea, specie quella asiatica, hanno intenzione di farlo nel prossimo futuro.
- b.  **Risposta agli stimoli provenienti dalle nuove economie emergenti:** la parte restante degli operatori intervistati dimostra di aver già colto alcune delle possibilità derivanti dalle evoluzioni della domanda internazionale e di aver penetrato i mercati asiatici (specie con riferimento all'Estremo Oriente) e in parte anche quelli africani. Anche per queste aziende, comunque, il mercato europeo rimane un'alternativa valida oltre che praticata.

## 5.4 Le principali problematiche e le tendenze in atto nel mantovano

L'analisi tra gli operatori del settore ha infine permesso di evidenziare alcune caratteristiche, tendenze e problematiche peculiari dell'intera filiera suinicola mantovana.

### 5.4.1 La qualità come caratteristica del settore suinicolo mantovano

Considerando che l'indagine condotta si è concentrata, principalmente, nell'analizzare i comportamenti degli operatori contattati con riferimento ad alcune variabili, in maniera tale da individuare le principali motivazioni, percezioni o dinamiche che guidano tali atteggiamenti e azioni, non si poteva evitare di esplorare il rapporto tanto degli allevatori quanto dei macellatori locali con il territorio nel quale operano. Più specificatamente, è stato chiesto ad entrambe le categorie se esistessero degli elementi che in qualche modo caratterizzano il settore suinicolo della provincia di Mantova rispetto al resto d'Italia e, in caso affermativo, quali fossero questi elementi.

Le risposte fornite, a differenza di quanto avvenuto per altre sezioni dell'indagine, si presentano come particolarmente omogenee anche trasversalmente ai due gruppi di attori, a dimostrazione che i vari operatori del settore considerano peculiari della produzione locale l'orientamento verso la qualità e la lunga tradizione nel settore suinicolo. Tra le eccezioni a questa tendenza generale, va segnalata una certa corrispondenza tra la non partecipazione ad un circuito di qualità e la mancata risposta.

Tendenzialmente, comunque, gli elementi che caratterizzerebbero il settore suinicolo mantovano, secondo gli operatori di questo stesso comparto che sono stati interpellati, sono tre:

1. **La presenza di “strutture e organizzazioni degli allevamenti” da ottimizzare** poiché talvolta caratterizzate da una gestione tradizionale/familiare dell'allevamento e/o da dimensioni tendenzialmente medio – piccole (a tal proposito si veda il paragrafo 5.2.3).
2. **Tradizione e vocazione suinicole:** in questa categoria rientrano quegli operatori che hanno indicato la *“Tradizione suinicola secolare”* mantovana come elemento caratterizzante l'intero settore. Si tratta di un orientamento comune tanto agli allevatori quanto ai macellatori intervistati e che appare strettamente connesso con le considerazioni circa la superiorità qualitativa delle produzioni locali. In questo senso, c'è chi ha voluto rimarcare l'importanza del settore suinicolo a Mantova: *“La provincia di Mantova è una delle province maggiormente vocate all'allevamento di suini e infatti l'agricoltura mantovana si basa sull'allevamento di suini”* e chi, in maniera speculare, si è soffermato sull'importanza di Mantova per l'intero settore: *“Tradizionalità nell'allevare suini [...] e delle industrie di macellazione che si trovano sul territorio e che sono le più importanti di Italia”*.
3. **La qualità delle produzioni:** complessivamente gli operatori di entrambe le categorie concordano nel ritenere la qualità come caratterizzante il settore suinicolo della provincia di Mantova. Tra i soggetti intervistati, c'è stato chi ha posto l'accento sulla qualità degli animali (ad esempio riferendosi alla *“qualità superiore dei suini”*) e chi invece ha preferito esaltare quella dei prodotti finali, come chi ha commentato che *“La produzione dei prosciutti D.O.P. è la caratteristica essenziale dei nostri allevamenti”*. Tuttavia, considerando la tendenza di alcuni degli allevatori ad identificarsi nell'intero processo produttivo piuttosto che nel segmento specifico di filiera nel quale operano (si veda al riguardo il paragrafo 5.2.3), la distinzione tra l'approccio dei macellatori e quella degli allevatori appare minima, se non irrilevante. Analizzando in maniera approfondita le risposte

di entrambe le categorie di operatori, si nota come alcuni concentrino la loro attenzione sulla comparazione del settore mantovano rispetto ad altre realtà nazionali, rilevando come il livello qualitativo raggiunto a Mantova sia “migliore” che altrove. In questo senso, tra gli operatori intervistati, c’è chi afferma che *“Attualmente i nostri allevamenti, pur avendo delle dimensioni inferiori rispetto agli allevamenti di altre provincie (BS, CR), producono suini di uguale qualità”* e anche chi parla di *“Qualità superiore dei suini rispetto alle altre provincie”*. D’altra parte, ci sono anche operatori che hanno concentrato la loro attenzione su aspetti specifici relativi alla fase dell’allevamento, come, ad esempio, le caratteristiche dei mangimi utilizzati: *“Gli allevamenti della provincia di Mantova danno un’alimentazione di qualità superiore ai suini”* o la genetica degli animali *“Mantova è rinomata per l’elevata genetica dei suoi animali”*.

La stessa specializzazione nella produzione del suino pesante è stata indicata come caratterizzante il settore e strettamente legata alla produzione di prodotti di qualità: *“[Il settore suinicolo della provincia di Mantova è caratterizzato dalla] produzione del suino pesante che è da sempre unica in Europa ed è la più adatta alla produzione di prodotti tipici”*. Anche rispetto al rapporto con l’estero, gli operatori meno allarmati dalla concorrenza internazionale appaiono quelli che considerano le proprie produzioni talmente specifiche da non poter subire la concorrenza dei competitori esteri.

In generale si rileva la tendenza ad identificare la produzione dell’intero settore suinicolo mantovano con la produzione di origine protetta, in particolar modo del prosciutto di Parma D.O.P. e di quello di San Daniele D.O.P. Caratteristiche peculiari della provincia sarebbero dunque le stesse produzioni di qualità: *“L’elemento che caratterizza il settore suinicolo mantovano è la produzione delle D.O.P.: Prosciutto di Parma D.O.P. e Prosciutto San Daniele D.O.P.”*.

#### 5.4.2 Analisi SWOT del settore suinicolo mantovano

L’obiettivo della presente analisi SWOT è quello di individuare i principali fattori interni ed esterni rilevanti per comprendere le caratteristiche fondamentali del settore suinicolo mantovano ed analizzarne funzionamento e prospettive future.

- ✓ Per quanto riguarda i fattori interni, desunti tanto dallo studio complessivo del settore, quanto dall’indagine tra gli operatori (anche tenendo conto delle percezioni di questi ultimi), essi vanno distinti in punti di forza e di debolezza interni:

PUNTI di FORZA	PUNTI di DEBOLEZZA
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Specializzazione produttiva mantovana orientata alle produzioni tipiche di qualità.</li> <li>- Appartenenza a un circuito tutelato: garanzia di vendita e quindi tutela per il produttore, ma anche di qualità per l’acquirente e, indirettamente, anche per il consumatore.</li> <li>- Antica tradizione suinicola dell’intera provincia.</li> <li>- Elevata genetica animale del mantovano.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Scarsa integrazione tra i vari attori della filiera.</li> <li>- Difficoltà a programmare la produzione (specie DOP) in base alle richieste del mercato.</li> <li>- Disgregazione e frammentazione dell’offerta.</li> <li>- Costi per alimentazione elevati (rispetto alla media UE) almeno parzialmente legati alla prevalenza del suino pesante e conseguenze sulla competitività internazionale del settore.</li> </ul>

- ✓ Per quanto riguarda i fattori esterni, si tratta delle condizioni esogene che caratterizzano la struttura del settore ed incidono sulle sue evoluzioni sono molteplici. A riguardo, lo studio del settore e l'indagine condotta possono integrare lo schema proposto da Ismea (2010) come sintetizzato nella figura sottostante<sup>5</sup>:

OPPORTUNITA'	MINACCE
<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Apertura di nuovi mercati di sbocco nei paesi terzi per le esportazioni di salumi ed insaccati.</b></li> <li>- Sviluppo di prodotti ad elevato contenuto di servizio.</li> <li>- Valorizzazione del segmento del fresco.</li> <li>- Aumento della domanda da parte del canale ho.re.ca.</li> <li>- Accordi di filiera con la Distribuzione Moderna (DM) per la valorizzazione del prodotto.</li> <li>- <b>Incentivi per promuovere investimenti nel settore delle energie rinnovabili (fotovoltaico, biogas, etc.).</b></li> <li>- <b>Iniziative che favoriscano la cooperazione tra gli allevatori per creare cooperative per l'acquisto di materie prime.</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Effetti negativi della crisi economico-finanziaria sui consumi dei prodotti di qualità.</b></li> <li>- Diffusione di prodotti <i>unbranded</i> a discapito delle produzioni a denominazione d'origine.</li> <li>- Crescente concorrenza dei produttori UE.</li> <li>- Elevati costi burocratici legati all'introduzione di nuove norme (benessere animale, smaltimento dei reflui, etc.).</li> <li>- <b>Effetti delle politiche sulle bioenergie sui costi di allevamento, macellazione e produzione.</b></li> <li>- <b>Etichettatura dei salumi e delle carni incompleta e poco chiara, a cui si aggiunge un controllo scarso e poco efficace sulle carni d'importazione.</b></li> <li>- Crescente concorrenza della DM con <i>private label</i> sui salumi/insaccati.</li> <li>- <b>Volatilità dei prezzi dei prodotti mangimistici.</b></li> <li>- <b>Rischio di sovrapproduzione.</b></li> </ul>

Nello specifico, ai fini dell'analisi condotta è stato particolarmente interessante indagare quali minacce gli operatori considerassero più pericolose per il settore. In questo caso le risposte provenienti da entrambi i segmenti della filiera suinicola presi in esame sono risultate particolarmente omogenee, per cui è stato possibile aggregare i risultati ottenuti. In particolare, le principali minacce percepite dagli operatori possono essere raggruppate in tre categorie:

1. **Minacce esterne:** si tratta dei rischi derivanti dalla concorrenza estera, fortemente avvertiti tanto dagli allevatori quanto dai macellatori. Un simile atteggiamento nei confronti della concorrenza estera, come è stato già sottolineato, deriva dalla struttura del mercato nazionale del settore suinicolo, caratterizzato da una maggiore incidenza dei costi di alimentazione sui costi di produzione totali che determinano costi di produzione superiori alla media europea. Il settore estero, dunque, è spesso considerato una minaccia e vi è una certa diffidenza riguardo i potenziali effetti che la concorrenza internazionale avrebbe sui mercati locali in virtù di "*costi di produzione inferiori*", "*normative sanitarie meno rigide*" e una qualità del prodotto finale considerata scarsa ("*La produzione estera offre prezzi bassi e qualità bassa*").
2. **Minacce interne:** in questa categoria si includono alcune normative, contratti o altri requisiti legali, i cui effetti sono percepiti dagli operatori come distorsivi del mercato e/o sproporzionatamente onerosi per le aziende. Nel dettaglio, tra gli allevatori c'è chi lamenta che "*La coltivazione di biomasse per uso energetico è un concorrente sleale*" poiché i contributi alla vendita erogati interesserebbero anche l'energia prodotta da materie prime quali il mais, che

<sup>5</sup> Per costruire la figura si è fatto riferimento a Ismea-Ipsoa (2010), "*Suini – Report economico e finanziario*", pag. 264, integrando la tavola 63 (elaborata da Ismea) con i risultati dell'analisi condotta: in grassetto le integrazioni in questione.

costituisce uno dei principali nutrimenti per l'alimentazione dei suini. D'altra parte, c'è anche chi sostiene che la vera minaccia a gravare sul comparto sarebbe il regime di soccida poiché *“il soccidante ha delle forti agevolazioni fiscali, il soccidario ha un guadagno basso e i mangimi che vengono dati ai suini (allevati in soccida) sono di scarsissima qualità”*. Nell'ottica di questi operatori (la cui prospettiva è peraltro opposta a quella proposta da chi invece considera la soccida un'opportunità praticabile ai fini della riduzione dei costi) questo tipo di agevolazioni fiscali, incoraggiando una competizione al ribasso sulla qualità, danneggerebbero la reputazione dell'intero comparto. Infine, sempre all'interno della categoria che si riferisce alle cosiddette minacce interne, vengono inclusi anche i rischi connessi con il *“continuo aumento dei costi burocratici”*.

3. **Minacce globali:** si tratta dei pericoli derivanti da forze di mercato di impatto globale, i cui effetti, in quanto tali, interesserebbero dunque tutti gli operatori: non solo mantovani o italiani, ma potenzialmente anche esteri sebbene non necessariamente nella stessa misura. Tra questi rischi, quello maggiormente avvertito dipende dalle dinamiche di prezzo dei cereali e degli altri mangimi che sarebbero opposte a quelle dei suini. In particolare: *“Il prezzo del Mais continua a salire mentre il prezzo dei suini è basso. Di conseguenza le aziende non riescono ad ottenere un guadagno sufficiente per far fronte alle spese”* o, come ha notato qualcun altro: *“I costi dei mangimi [sono] troppo elevati [mentre] il prezzo odierno del suino sarebbe giusto se gli allevatori non dovessero recuperare il costo del maiale che è altissimo”*. Infine, all'interno della categoria legata alle minacce di tipo “globale”, si considerano anche quegli operatori che hanno menzionato un rischio legato al pericolo *“sovrapproduzione italiana ed estera”* in quanto costoro sembrano considerare la mancata crescita del prezzo dei suini come legata ad un eccesso di produzione nel settore.

#### 5.4.3 I tipi di allevatori del settore suinicolo mantovano: un'analisi multivariata

L'indagine tra gli allevatori ha palesato l'esistenza di alcune variabili-chiave utili alla comprensione del settore suinicolo mantovano e degli attori che lo compongono. A conclusione di questa fase di analisi si è pertanto tentato di sintetizzare le informazioni desumibili dalle varie sezioni del questionario onde individuare quali siano i “tipi” di allevatori presenti nel territorio mantovano e quali elementi li caratterizzino. Quest'ultima fase, oltre ad agevolare una migliore comprensione dell'attuale situazione del comparto, può essere utile anche per anticiparne alcuni dei potenziali sviluppi futuri.

A conclusione del lavoro di studio dei questionari è stata pertanto condotta una *cluster analysis* che ha permesso di identificare i tre gruppi - o tipi - di allevatori che caratterizzano il settore suinicolo mantovano:

1. **I Resistenti:** si tratta perlopiù di piccoli allevatori in regime di soccida che, in virtù dei vincoli legali derivanti da tale contratto, appaiono parzialmente slegati da una serie di dinamiche di mercato. In particolare, considerando che la fornitura di mangimi è assicurata dal soccidante, non sorprende che questi operatori non considerino i costi per l'alimentazione zootecnica come particolarmente rilevanti per il bilancio della loro azienda. Ciononostante, gli operatori in questione percepiscono comunque i mercati internazionali come una minaccia a causa della maggiore convenienza economica delle esportazioni estere. Il commercio internazionale appare cioè “pericoloso” perché in qualche modo gioca secondo regole diverse da quelle valide per gli operatori in questione, i quali, sostanzialmente, avvertono il rischio di poter essere fagocitati da un mercato molto più grande di loro, sebbene i loro livelli produttivi siano rimasti stabili negli ultimi cinque anni. Per

sopperire allo scarso margine di manovra di cui soffrono, i Resistenti tendono ad inserirsi all'interno di meccanismi e strutture ben definite: il regime di soccida anzitutto, ma anche il circuito tutelato, percepito come un vantaggio e un'opportunità. In questa situazione, che per alcuni versi appare statica e poco propensa al cambiamento, gli operatori in questione cercano comunque di ricavarci un seppure piccolo spazio all'interno del quale muoversi per superare i problemi principali che li affliggono e, quindi, in qualche modo "resistono". In particolare, questi allevatori avvertono come prioritaria la questione legata ai costi per lo smaltimento dei rifiuti e proprio in questo ambito dimostrano di cercare delle soluzioni che permettano di smorzare l'incidenza di questa voce di spesa: l'investimento in energie rinnovabili (tra cui si include la dotazione di impianti di biogas), in particolare, emerge come una delle prospettive più praticabili.

2. **Gli Ottimisti:** questo gruppo comprende allevatori medio - grandi, tendenzialmente ottimisti e propositivi nei confronti del futuro del comparto e delle prospettive percorribili per migliorarne la competitività. Non a caso si tratta di allevamenti con riproduttori a circuito chiuso la cui produzione è aumentata nel corso degli ultimi cinque anni, probabilmente in virtù di economie di scala rese possibili dalle dimensioni aziendali, oltre che dall'elevato grado di fidelizzazione degli acquirenti, sintomo di stabilità nei rapporti con gli altri operatori della filiera. Gli allevatori di questo gruppo, inoltre, hanno relazioni commerciali anche con altri Paesi europei per l'acquisto delle materie prime e/o dei mangimi necessari all'alimentazione del bestiame. A tal proposito, seppure questi allevatori ritengano rilevanti i costi per gli acquisti di mangimi e prodotti zootecnici, essi appaiono sensibili anche alle problematiche derivanti dal progressivo aumento dei costi burocratici. Appare infine significativo che gli allevatori compresi in questo gruppo non solo siano degli importatori, ma inoltre non considerino l'estero una minaccia. Le ragioni di tale atteggiamento sono legate a motivazioni che variano di caso in caso: anzitutto vanno considerate le dimensioni aziendali superiori rispetto alla media nazionale (nonché regionale); in secondo luogo la percezione che non vi sia un'eccessiva differenza tra prezzi di vendita dei suini italiani ed esteri; infine va segnalato come questi operatori considerino la propria offerta fortemente differenziata rispetto a quella estera concorrente, specie in termini qualitativi.
3. **I Dinamici:** quest'ultimo tipo è composto da quelli che in maniera sintetica possono essere inquadrati come gli allevatori tipici della provincia mantovana. Si tratta di operatori che lavorano in piccole aziende e quindi non sono in grado di sfruttare economie di scala, prediligono il mercato nazionale e anzi temono quello estero, ma conservano un alto livello di imprenditorialità e sono attivamente impegnati a potenziare l'efficienza delle proprie aziende. Per quanto riguarda il rapporto con l'estero, oltre a percepire la concorrenza internazionale come minacciosa, i "Dinamici" si caratterizzano per un atteggiamento di chiusura nei confronti dei mercati esteri, con i quali dunque non intrattengono rapporti commerciali né in entrata né in uscita. In compenso, però, differenziano tanto i propri acquisti quanto le proprie vendite ricorrendo a fornitori diversi e rivolgendo la propria offerta a più di un acquirente. Coerentemente con un simile orientamento, che rende gli allevatori in questione più consapevoli delle dinamiche di mercato, le voci di costo che vengono avvertite come maggiormente incidenti sui bilanci delle aziende dei "Dinamici" sono quelle legate all'alimentazione del bestiame, oltre che alle forniture energetiche. In particolare va segnalata una certa consapevolezza delle crescenti interazioni tra mercati agricoli e mercati energetici, sia in riferimento alle opportunità per il settore (ad esempio gli investimenti in rinnovabili), sia alle potenziali minacce (specie per quanto concerne la produzione di biomassa da materia prima agricola).

In maniera complementare alla consapevolezza delle dinamiche di mercato, questi operatori dimostrano anche una sostanziale cognizione, talvolta anche critica, delle caratteristiche strutturali del settore nel quale operano, così come dei suoi limiti. Coerentemente, pertanto, prospettano uno scenario futuro nel quale risulterà fondamentale far fronte a queste mancanze, soprattutto in ambito organizzativo: adeguando le strutture aziendali e/o ottimizzandone la gestione, promuovendo una maggiore integrazione tra i vari attori della filiera suinicola, investendo nel settore delle energie rinnovabili, etc.

**Sintesi risultati – I tipi di allevatori del settore suinicolo mantovano**

## I Tipi di Allevatori del Settore Suinicolo Mantovano

### I Resistenti

- Piccoli allevatori in regime di soccida;
- Limitato spazio di manovra sui mercati;
- Settore estero è considerato una minaccia;
- Investimenti nelle rinnovabili.

### Gli Ottimisti

- Allevatori medio – grandi;
- Disponibilità di diverse leve per agire sul mercato;
- Settore estero NON è considerato una minaccia;
- Ottimisti e propositivi: varie alternative di investimento.

### I Dinamici

- Piccoli allevatori – imprenditori;
- Integrati all'interno delle dinamiche di mercato;
- Settore estero è considerato una minaccia;
- Investimenti strutturali e gestionali.

Fonte: BMTI

## 6. La Borsa Merci Telematica Italiana

## 6.1 La Borsa Merci Telematica Italiana

La **Borsa Merci Telematica Italiana** nasce dall'esperienza di Meteora S.p.A.

Meteora S.p.A. è stata costituita il 26 gennaio 2000 e, come stabiliva lo Statuto, la società aveva lo scopo di realizzare e gestire un mercato telematico dei prodotti agricoli, agro-alimentari e ittici standardizzati e/o tipici e di qualità italiani, comunitari ed extracomunitari; mercato rivolto a produttori agricoli, operatori della pesca, loro cooperative ed altri organismi associativi detentori dei prodotti stessi, nonché ai commercianti, ai mediatori e ad altri operatori accreditati, fornendo i servizi telematici per consentire ai predetti utenti la trattazione quotidiana e continua delle merci da postazioni remote.

Cercando di creare un modello in chiave moderna delle borse merci che, sin dalla loro costituzione non hanno subito, sia dal punto di vista normativo che da quello tecnologico, grandi innovazioni, è stato progettato un luogo telematico e regolamentato per consentire agli operatori di agire su più piazze contemporaneamente e al tempo stesso di reperire informazioni preziose per lo svolgimento delle loro attività.

Il passaggio da iniziativa di *e-marketplace* ad iniziativa di Borsa Merci Telematica, ha seguito l'evoluzione dell'impianto legislativo che regola il settore agricolo ed agroalimentare (Zanlari, 2006) di cui si riportano brevemente le tappe:

- ✓ il decreto del Ministro dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato del 20 Dicembre 2000, ha autorizzato la negoziazione dei beni di cui alla legge 272/1913 anche attraverso strumenti informatici o per via telematica per un periodo sperimentale non superiore ai dodici mesi;
- ✓ gli articoli 7 e 8 della legge 5 Marzo 2001 n. 57, hanno delegato il governo ad emanare uno o più decreti legislativi contenenti norme per l'orientamento e la modernizzazione nei settori dell'agricoltura e della pesca;
- ✓ l'articolo 30 del decreto legislativo 18 Maggio 2001 n. 228, ha ufficializzato il periodo sperimentale relativo alle negoziazioni telematiche, ha previsto l'emanazione da parte del Ministro delle Politiche Agricole e Forestali di un regolamento per il funzionamento telematico delle borse merci italiane e ha disposto la pubblicazione dei risultati in termini di prezzi di riferimento e di quantità delle merci e delle derrate;
- ✓ il decreto del Ministro delle attività produttive del 9 Marzo 2002, ha dato l'avvio ufficiale al periodo di sperimentazione delle negoziazioni telematiche della durata di dodici mesi e ha riconosciuto il ruolo di gestore della piattaforma telematica e dei connessi servizi a Meteora S.p.A.

Dopo alcuni anni di sperimentazione, ed a seguito degli importanti risultati di mercato conseguiti, il Ministro delle Politiche Agricole e Forestali, con il D.M. 174/06, ha istituito ufficialmente la Borsa Merci Telematica Italiana, attribuendo a *Borsa Merci Telematica Italiana S.c.p.A.* (BMTI S.c.p.A.) la funzione di società gestrice della piattaforma telematica di negoziazione.

BMTI S.c.p.A., che deriva da Meteora S.p.A., al 30 aprile 2011 è costituita da 72 Camere di Commercio, Unioncamere, Infocamere, Unione Regionale delle Camere di Commercio della Puglia, Unione Regionale delle Camere di Commercio della Lombardia e Unione Regionale delle Camere di Commercio del Piemonte, ed ha un capitale sociale di 2.387.372,16 Euro.

BMTI S.c.p.A. gestisce la piattaforma telematica di contrattazione consentendo la trattazione quotidiana e continua delle merci da postazioni remote, assicurando efficienza e razionalità ai mercati, determinando in

tempi rapidi ed in modo trasparente i prezzi realizzati ed i quantitativi scambiati e diffondendo dati e analisi tramite le Camere di Commercio ed i media.

Lo stesso decreto istitutivo definisce i ruoli degli altri due organi che costituiscono BMTI: la **Deputazione Nazionale**, con funzioni di vigilanza e di indirizzo generale, e le **Camere di Commercio**, con funzioni di supporto e promozione della Borsa Merci Telematica Italiana.

I principi cardine dell'intero sistema sono definiti dal **Regolamento Generale** che fra l'altro regola le procedure di accreditamento degli operatori, di iscrizione dei soggetti abilitati all'intermediazione, le modalità di apertura di ogni mercato telematico e, quindi, per ciascun prodotto, la costituzione dei Comitati di Filiera. Questi ultimi sono composti da rappresentanti di tutti gli anelli della filiera e svolgono compiti di consulenza e assistenza tecnica in favore della Società di Gestione relativamente ai mercati di competenza, a partire dalla proposta del Regolamento speciale di prodotto.

Dall'avvio della sperimentazione della Borsa Telematica sono stati sviluppati nel tempo due tipi di meccanismi d'asta che corrispondono a due piattaforme tecnologiche, diverse per caratteristiche tecniche e modalità di negoziazione consentita, create rispondendo all'esigenza di assicurare efficienza, razionalità e trasparenza dei mercati.

Inizialmente è stata sviluppata la piattaforma **Meteora 1** che prevedeva un meccanismo di contrattazione ad asta continua "molti a molti". Si trattava di un meccanismo adatto alla negoziazione di prodotti fungibili, ossia quelle categorie di prodotto standardizzate a monte come granoturco secco nazionale, grano tenero, grano duro, semi di soia, ecc. (in generale le prime categorie di prodotto negoziate attraverso BMTI). Le specifiche fondamentali per la conclusione del contratto erano: il tipo di prodotto, il prezzo, la quantità, la piazza e le modalità di consegna. Tale sistema richiedeva un elevato grado di standardizzazione ed una estrema semplificazione della contrattazione. Dopo aver appurato le difficoltà nell'adattare un sistema simile alle esigenze dei mercati meno standardizzabili, come quello del vino e del parmigiano reggiano, è stato progettato un sistema completamente nuovo: la piattaforma Meteora 2 sulla quale di fatto, oggi, avvengono tutte le negoziazioni.

**Meteora 2** propone agli operatori un'asta continua e libera, del tipo "uno a molti". Ogni proposta, sia di acquisto che di vendita, genera in pratica un "mercato a sé". Per l'operatore accreditato è possibile inserire proposte di vendita o acquisto. Gli stessi operatori accreditati fino al 28 maggio 2008 hanno potuto concludere direttamente un contratto accettando una proposta già inserita, oppure partecipare a vere e proprie aste on line inserendo controproposte ad un prezzo a loro più conveniente. Ogni proposta è inoltre caratterizzabile con una "scheda informativa" riportante tutte le specifiche qualitative della partita di merce in questione, nonché tutte le specifiche contrattuali utili a definire nel dettaglio un eventuale contratto. Quest'ultimo sistema di contrattazione si adatta bene ai prodotti caratterizzati da specifiche qualitative molto variabili.

I contratti conclusi all'interno del sistema telematico formano i prezzi della Borsa Merci Telematica Italiana, che vengono diffusi settimanalmente ed utilizzati nell'ambito di analisi e studi economici realizzati da BMTI S.c.p.A. per supportare le conoscenze degli operatori e dei soggetti pubblici e privati che operano nel settore agricolo, agroalimentare ed ittico.

Dal 29 maggio 2008 l'accesso alla piattaforma telematica di contrattazione della Borsa Merci Telematica Italiana è riservato ai **Soggetti Abilitati all'Intermediazione (S.A.I.)**. Si tratta di una figura professionale assolutamente inedita nel panorama agricolo nazionale (istituita anch'essa con il del Decreto del Ministro

delle Politiche Agricole n. 174 del 6 aprile del 2006). Il S.A.I. svolge funzioni di intermediazione esclusivamente riferite alle negoziazioni telematiche della BMTI; in particolare, il suo compito è quello di raccogliere e gestire ordini telematici per conto degli operatori accreditati, che glieli trasmettono attraverso un'apposita sezione del sistema telematico (spazio operatori).

I mercati attivi al 30 settembre 2011 nella Borsa Merci Telematica Italiana sono 52, elencati nella tabella seguente.

**Tabella 6.1: I mercati attivi sulla Borsa Merci Telematica Italiana al 30 settembre 2011**

Categoria	Mercati attivi
Cereali, semi oleosi, farine e sottoprodotti della macinazione	Frumento tenero, Frumento duro, Granoturco secco, Cereali minori, Sottoprodotti della macinazione, Semi di soia, Semi di girasole, Farine di frumento tenero, Sfarinati di frumento duro, Farine vegetali di estrazione, Risone, Semi di colza e Semi di cotone.
Carni, uova e animali vivi	Suini vivi, Tagli di carne suina, Carni avicole, Carni cunicole, Uova, Bovini e Tagli di carne bovina.
Salumi e grassine	Prosciutto di Parma DOP, Prosciutto crudo non marchiato, Salumi
Lattiero – caseari	Latte spot, Parmigiano Reggiano DOP, Grana Padano DOP, Asiago DOP, Siero di latte, Caciocavallo Silano DOP.
Uva, Vino e olio	Vino da tavola, Vino IGT, Vino DOC e DOCG, Vino confezionato, Olio di Oliva confezionato, Olio di Oliva DOP-IGP e Olio di Oliva sfuso.
Altri	Agrumi, Nocciola, Patate, Carote, Pomodoro, Polpe di barbabietola esauste ed essiccate in pellet, Carciofo, Kiwi, Mela, Concimi minerali, Biomasse solide, Derivati del pomodoro, Erba medica e Favino

Fonte: BMTI S.c.p.A.

Invece, i mercati telematici di prossima attivazione all'interno della Borsa Merci Telematica Italiana sono 3: Crostacei e molluschi cefalopodi, Pesce azzurro e Legname.

### ***I servizi di Borsa Merci Telematica Italiana***

Oltre all'accesso e all'utilizzo della piattaforma telematica, Borsa Merci Telematica Italiana S.c.p.A. ha attivato una serie di servizi connessi alla commercializzazione delle produzioni, quali:

- l'invio delle comunicazioni prezzi e delle newsletter mensili,
- Il Mercato Telematico Sicuro,
- I Servizi Finanziari,
- la Segreteria Mercati,
- la Vetrina Aziendale.

Per quanto riguarda il primo servizio, Borsa Merci Telematica Italiana invia periodicamente ai S.A.I. iscritti e agli operatori accreditati dei documenti informativi, tra cui la comunicazione prezzi ufficiale sulle transazioni telematiche che settimanalmente vengono concluse all'interno della Piattaforma Telematica della BMTI; le analisi di mercato sui comparti di riferimento, che consentono una lettura tempestiva delle dinamiche di mercato ed una eventuale anticipazione delle stesse, e la newsletter mensile, che ha l'obiettivo di tenere costantemente aggiornati i S.A.I. iscritti e gli operatori accreditati sull'andamento delle contrattazioni telematiche nel mese di riferimento e sugli eventi a cui BMTI S.c.p.A. partecipa per promuovere lo strumento telematico.

Il servizio "Mercato Telematico Sicuro" offre invece agli operatori accreditati la possibilità di concludere, per il tramite di un S.A.I. iscritto, contratti telematici il cui valore è coperto quasi totalmente dal rischio di insolvenza da parte dell'acquirente. Il servizio Mercato Telematico Sicuro prevede:

- il pagamento di un corrispettivo dello 0,33% sul valore del contratto telematico iva inclusa;
- una percentuale di copertura dell' 85% del valore del contratto telematico Iva inclusa;
- l'obbligo dell'operatore accreditato di pagare il corrispettivo su tutti i contratti telematici sicuri.

Gli operatori accreditati possono aderire al servizio facoltativo "Mercato Telematico Sicuro" sottoscrivendo un apposito contratto di prestazione di servizi tra BMTI S.c.p.A. (in qualità di contraente della polizza quadro di assicurazione del credito stipulata con una determinata compagnia di assicurazione), AGRICAF S.r.l. (in qualità di gestore del servizio) e lo stesso operatore accreditato (in qualità di assicurato).

La stipula di specifici accordi tra BMTI S.c.p.A. e gruppi bancari di rilevanza nazionale, consente agli operatori accreditati ad operare sulla Borsa Merci Telematica Italiana di usufruire di "Servizi Finanziari" agevolati utilizzando linee di credito dedicate per le transazioni effettuate sulla Borsa Merci Telematica Italiana. Tra i servizi finanziari offerti agli operatori accreditati alla BMTI ci sono:

- l'anticipo pro solvendo delle fatture derivanti da contratti telematici;
- l'ottenimento anticipato di una somma destinata al pagamento dei propri fornitori italiani.

Il supporto agli operatori per l'accesso ai Servizi Finanziari agevolati è svolto dalla società AGRIEFTE S.r.l. che ne è il gestore.

Al fine di supportare concretamente l'operatività dei S.A.I. iscritti e di assistere gli operatori accreditati al corretto utilizzo dello spazio operatori, Borsa Merci Telematica Italiana ha predisposto un servizio di "Segreteria Mercati". Con questo servizio si intende valorizzare le proposte di acquisto e vendita inserite dagli operatori accreditati portandole a conoscenza dei S.A.I., riducendo al minimo il rischio che le proposte rimangano inavute all'interno della piattaforma telematica BMTI e facilitando l'incontro tra domanda e offerta, anche attraverso un'attività di supporto e formazione nell'utilizzo del sistema telematico di contrattazione.

Tra i servizi attivi, vi è infine la "Vetrina Aziendale" che consiste in uno spazio promozionale telematico sul portale internet di Borsa Merci Telematica Italiana ([www.bmti.it](http://www.bmti.it)), destinato sia ai S.A.I. iscritti sia agli operatori accreditati. La vetrina aziendale è composta da:

- un testo contenente l'anagrafica ed i contatti dell'azienda (denominazione, indirizzo, telefono, mail, ecc.);
- un testo contenente una breve descrizione dell'Azienda;
- delle immagini dell'azienda e della sua attività;
- un logo dell'azienda;
- un video;
- un file di presentazione dell'azienda (brochure).

Allo scopo di supportare ulteriormente gli operatori dei mercati agricoli agroalimentari ed ittici, sono allo studio ulteriori servizi complementari alle contrattazioni telematiche come ad esempio quelli logistici.

### ***L'internazionalizzazione della Borsa Merci Telematica Italiana***

Le conoscenze acquisite e l'esperienza maturata, consentono oggi a BMTI S.c.p.A. di promuovere in altri Stati la realizzazione e l'utilizzo in rete di sistemi telematici regolamentati di contrattazione, che consentano lo scambio di prodotti agricoli, agroalimentari ed ittici tra gli operatori europei, del Mediterraneo e, in prospettiva, del mondo.

L'azione si articola su due livelli di intervento:

- Estensione dell'utilizzo della Borsa Merci Telematica Italiana agli operatori esteri;
- Sensibilizzazione degli stakeholders pubblici e privati di Paesi esteri sulle opportunità e le modalità di creazione di uno strumento di commercializzazione regolamentato analogo alla Borsa Merci Telematica Italiana.

L'obiettivo finale è quello di creare un unico mercato virtuale dei prodotti agricoli agroalimentari ed ittici, che metta in contatto domanda e offerta, superando la mancanza di informazioni e la necessità di un luogo fisico di incontro tra gli operatori, offrendo la possibilità agli stessi di essere protagonisti all'interno di un mercato virtuale che ha alla base una regolamentazione paritaria e condivisa per lo scambio dei prodotti. Ciò sarà di supporto alla trasparenza nelle contrattazioni, alla rintracciabilità dei prodotti e al reperimento di informazioni sui mercati da parte degli operatori e degli stakeholders pubblici e privati dei settori di attività. Un'importante vetrina per le attività di internazionalizzazione della Borsa Merci Telematica Italiana sarà l'EXPO 2015 che avrà luogo a Milano e che avrà come tema conduttore "Nutrire il pianeta, energia per la vita".

## 6.2 I servizi di Borsa Merci Telematica Italiana: le opportunità per S.A.I. ed operatori

Di seguito vengono illustrate le opportunità offerte dai servizi descritti nel paragrafo precedente, distinguendole sulla base del soggetto che ne usufruisce (S.A.I. iscritto o operatore accreditato).

### ***Opportunità per i Soggetti Abilitati all'Intermediazione***

Molteplici sono le opportunità a disposizione per i Soggetti Abilitati all'Intermediazione (S.A.I.) iscritti a Borsa Merci Telematica Italiana derivanti dal servizio di accesso e utilizzo della piattaforma telematica. Prima fra tutte la qualificazione dell'attività di intermediazione telematica tramite l'iscrizione in un elenco pubblico detenuto dalla Deputazione Nazionale e consultabile sul sito internet della Borsa Merci Telematica Italiana ([www.bmti.it](http://www.bmti.it)). L'attività di intermediazione telematica svolta dai S.A.I. è inoltre valorizzata poiché essa avviene attraverso un sistema di contrattazione trasparente, regolamentato e riconosciuto ufficialmente dalla legge italiana (D.M. 174/06).

Accanto a questi aspetti, accedendo alla piattaforma telematica i S.A.I. hanno l'opportunità di entrare in contatto con gli operatori accreditati proponendosi come loro intermediari nelle contrattazioni sulla Borsa Merci Telematica italiana.

Tra i servizi offerti ai S.A.I., vi è l'invio di documenti informativi redatti dalla società di gestione BMTI S.c.p.A., come la comunicazione prezzi o le analisi di mercato, che consentono ai S.A.I. di conoscere i prezzi generati dai contratti telematici conclusi sulla piattaforma e di avere informazioni tempestive sulle dinamiche di mercato, nonché anticipazioni delle stesse.

I S.A.I. che operano sulla Borsa Merci Telematica Italiana hanno la possibilità di proporre ai propri clienti di aderire al Mercato Telematico Sicuro e quindi di accedere ad un servizio assicurativo caratterizzato da condizioni esclusive riservate ai soli operatori accreditati. Offrire tale servizio ai propri clienti, soprattutto in una fase in cui la situazione economica fa sì che i venditori sentano come particolarmente concreto il rischio di insolvenza da parte degli acquirenti, può sicuramente migliorare, sia qualitativamente che quantitativamente, le opportunità commerciali dei S.A.I..

Analogamente il S.A.I., qualificando ulteriormente i propri servizi, può segnalare ai propri clienti l'opportunità di usufruire di linee di credito agevolato dedicate nell'ambito dei Servizi Finanziari, clienti che potranno così approvvigionarsi di capitali utili all'esercizio delle loro imprese.

Richiedendo invece l'attivazione del Servizio di Segreteria Mercati, i S.A.I. possono ricevere supporto nella loro attività sulla Borsa Merci Telematica Italiana. Prima di tutto, i S.A.I. ricevono assistenza continua da parte del personale BMTI sull'utilizzo della piattaforma telematica e sui servizi attivi e sostegno nel fornire informazioni e chiarimenti agli operatori accreditati con cui operano sull'utilizzo dello spazio operatori e dei servizi attivi. I S.A.I. vengono inoltre informati tempestivamente sulle proposte di mercato inserite dagli operatori accreditati e assistiti nel trovare possibili controparti contrattuali.

Infine i S.A.I. hanno l'opportunità di promuovere la propria attività di intermediazione telematica tramite un dominio personalizzato all'interno del sito istituzionale BMTI ([web.bmti.it/nomeazienda](http://web.bmti.it/nomeazienda)). In questo spazio i S.A.I. possono descrivere nel dettaglio i settori su cui operano, le esperienze maturate e i servizi offerti aumentando così la propria visibilità, non solo in campo nazionale ma anche internazionale,

considerando le opportunità offerte dalle iniziative legate all'internazionalizzazione della Borsa Merci Telematica Italiana di cui si è accennato nel paragrafo precedente.

### ***Opportunità per gli operatori accreditati***

Relativamente all'accesso ed utilizzo della piattaforma telematica, gli operatori accreditati possono, in maniera analoga ai S.A.I., usufruire di un sistema di contrattazione trasparente, regolamentato e riconosciuto ufficialmente dalla legge italiana (D.M. 174/06). Il sistema telematico di contrattazione garantisce inoltre che le operazioni di mercato siano concluse, per il tramite di S.A.I. iscritti, solo tra operatori accreditati ad operare sulla piattaforma telematica.

Accedendo allo spazio operatori sulla piattaforma telematica, gli operatori accreditati possono visualizzare, oltre alle loro proposte, quelle inserite da altri operatori e contattare il S.A.I. di riferimento per le proposte di loro interesse, aumentando in questo modo le loro opportunità commerciali. Inoltre, gli operatori accreditati possono stabilire contatti con più di un S.A.I.; questo fa sì che l'operatore abbia l'opportunità di scegliere il proprio S.A.I. di riferimento per le contrattazioni, sulla base anche dei servizi aggiuntivi alle contrattazioni telematiche che il S.A.I. può offrire all'operatore, come ad esempio il servizio Mercato Telematico Sicuro.

L'attivazione di questo servizio consente agli operatori di usufruire di un servizio assicurativo del credito molto conveniente, perché l'obbligo di pagare il corrispettivo è riferito solo ai contratti telematici e non all'intero fatturato e possono tutelare il proprio fatturato aziendale con una copertura dell'85% del valore del contratto iva inclusa. Accanto a questi aspetti gli operatori che richiedono questo servizio possono avere informazioni tempestive relative alla concessione di plafond su acquirenti italiani ed esteri ed avere l'assistenza continua della società Agrifac s.r.l. relativamente alla predisposizione della contrattualistica del servizio, alla gestione dei plafond degli acquirenti e alla raccolta della documentazione in caso di sinistro.

Gli operatori accreditati hanno anche la possibilità di usufruire di linee di credito agevolato dedicate nell'ambito dei Servizi Finanziari. Questo servizio consentirà loro di approvvigionarsi di capitali utilizzando strumenti quali l'anticipo pro solvendo delle fatture derivanti da contratti telematici o ottenendo anticipi per il pagamento dei propri fornitori italiani.

Per gli operatori accreditati le opportunità offerte dall'invio dei documenti informativi prodotti da BMTI S.c.p.A. sono le stesse che per i S.A.I., ossia la possibilità di conoscere prezzi trasparenti e reali di mercato, così come essere informati tempestivamente sulle dinamiche di mercato.

Anche per gli operatori accreditati è disponibile un servizio di supporto alla loro attività sulla Borsa Merci Telematica Italiana da parte della Segreteria Mercati. Gli operatori, mediante questo servizio, ricevono assistenza continua da parte del personale BMTI sull'utilizzo dello spazio operatori e dei servizi attivi. La Segreteria Mercati si occupa inoltre di fare in modo che le proposte inserite dagli operatori sulla piattaforma telematica BMTI vengano valutate attentamente da parte dei S.A.I. iscritti. Gli operatori hanno inoltre l'opportunità di essere messi in contatto con i S.A.I. iscritti, tramite la Segreteria Mercati, al fine di aumentare la possibilità di concludere contratti telematici.

Ultimo fra i servizi attivi per gli operatori accreditati è la Vetrina aziendale, un dominio personalizzato all'interno del sito istituzionale BMTI ([web.bmti.it/nomeazienda](http://web.bmti.it/nomeazienda)) che offre agli operatori la possibilità di promuovere la propria azienda e il marchio, potendo descrivere nel dettaglio l'attività dell'azienda e/o i prodotti agevolando anche l'attività di intermediazione svolta dai S.A.I. iscritti. L'attivazione di questo

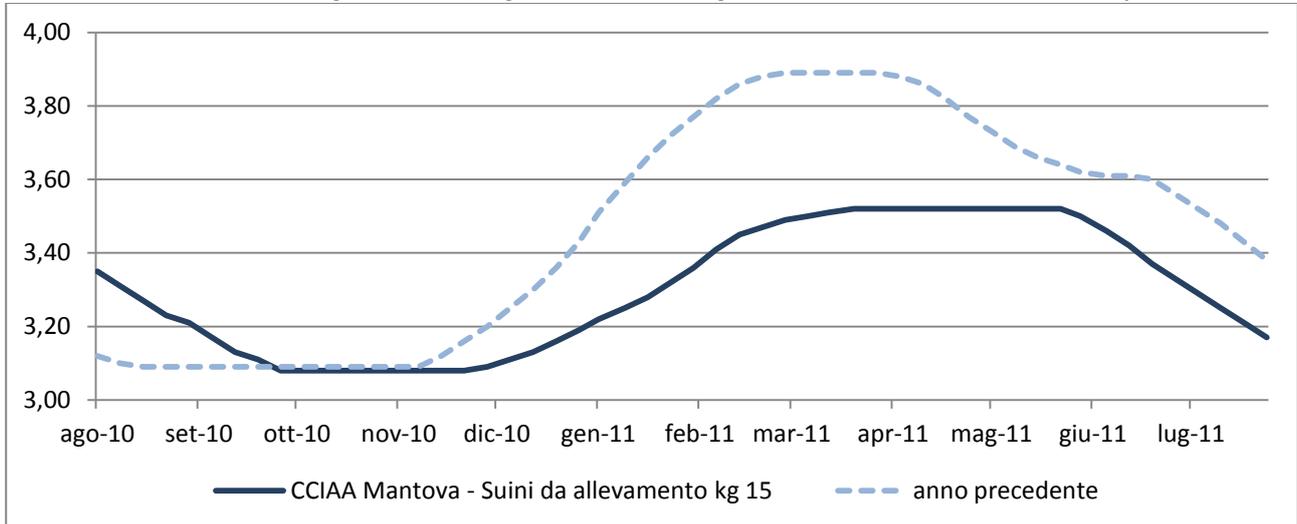
spazio promozionale all'interno del sito della Borsa Merci Telematica Italiana offre pertanto agli operatori che decidano di sottoscriverlo l'opportunità di aumentare la propria visibilità, sia in campo nazionale che internazionale.



## Allegato A – I prezzi della Camera di Commercio di Mantova

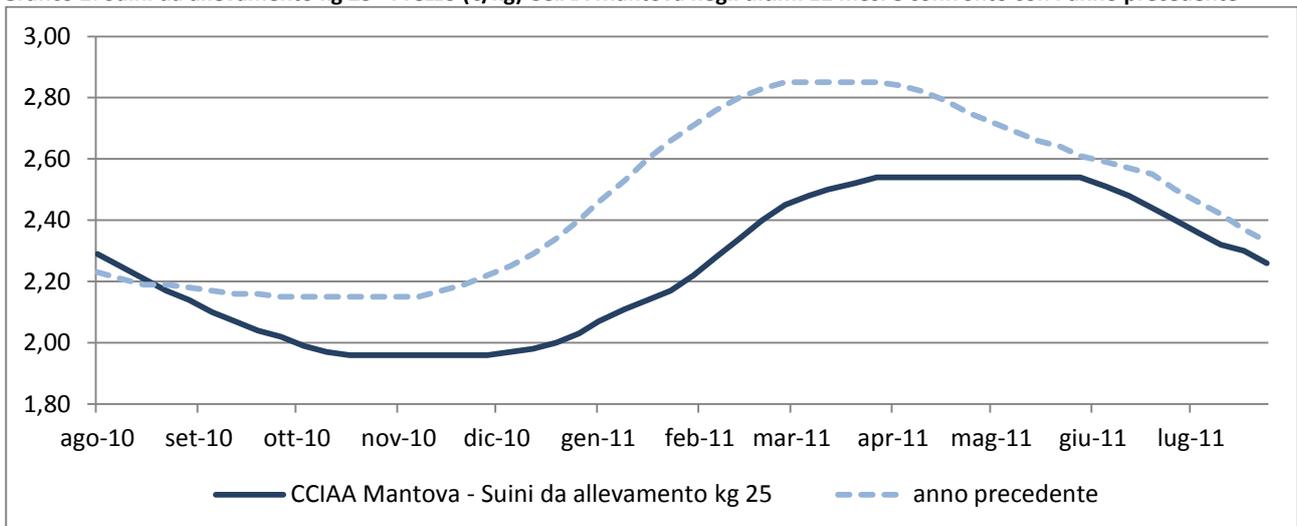
### 1. Suini da allevamento

Grafico 1: Suini da allevamento kg 15 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente



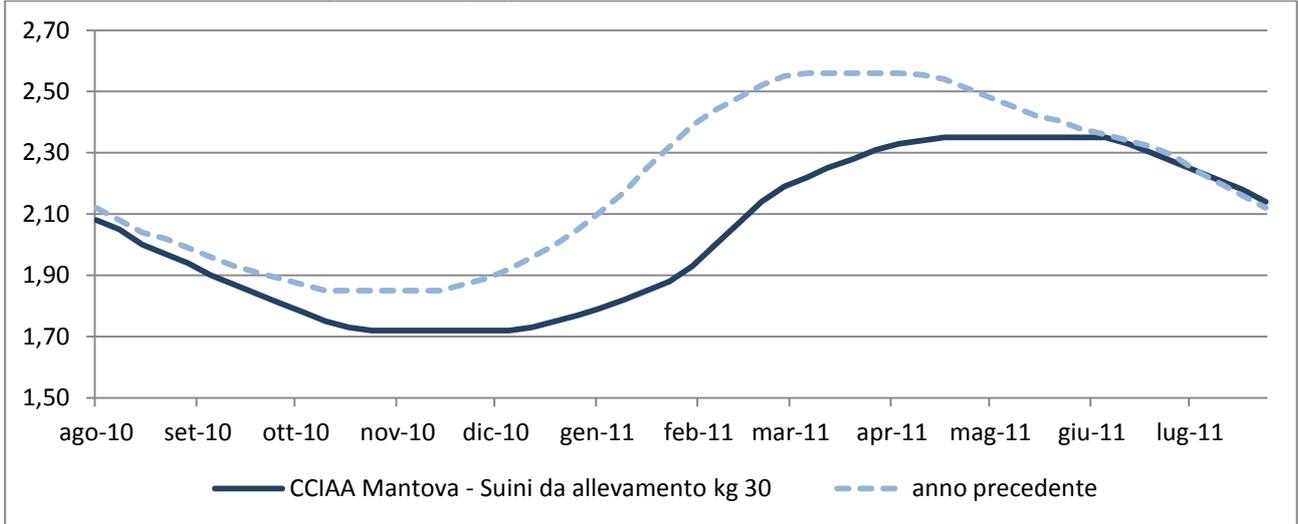
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

Grafico 2: Suini da allevamento kg 25 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente



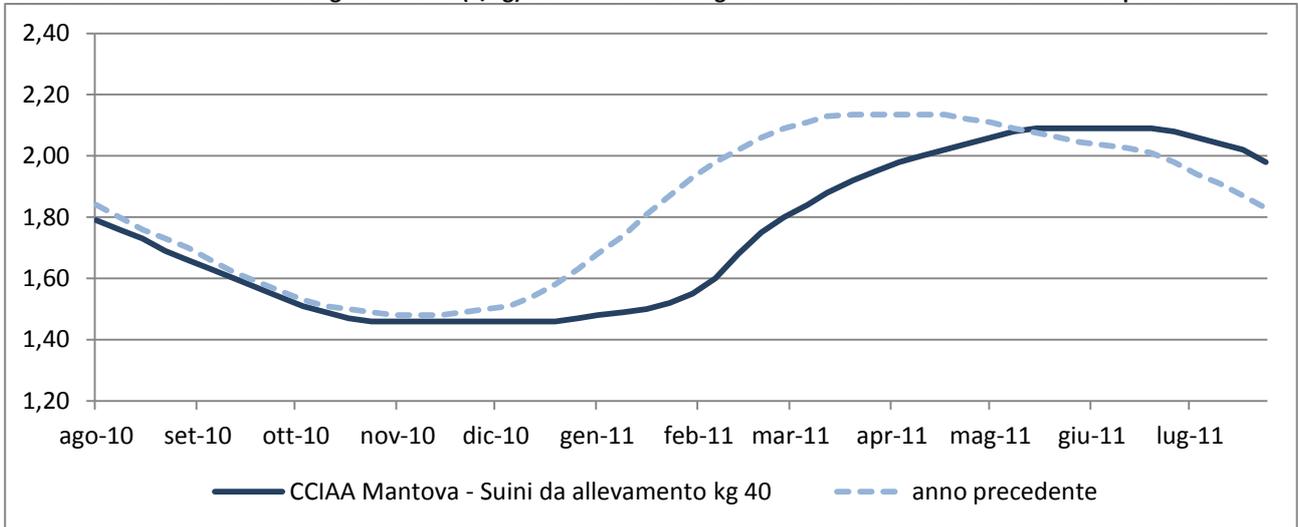
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 3: Suini da allevamento kg 30 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



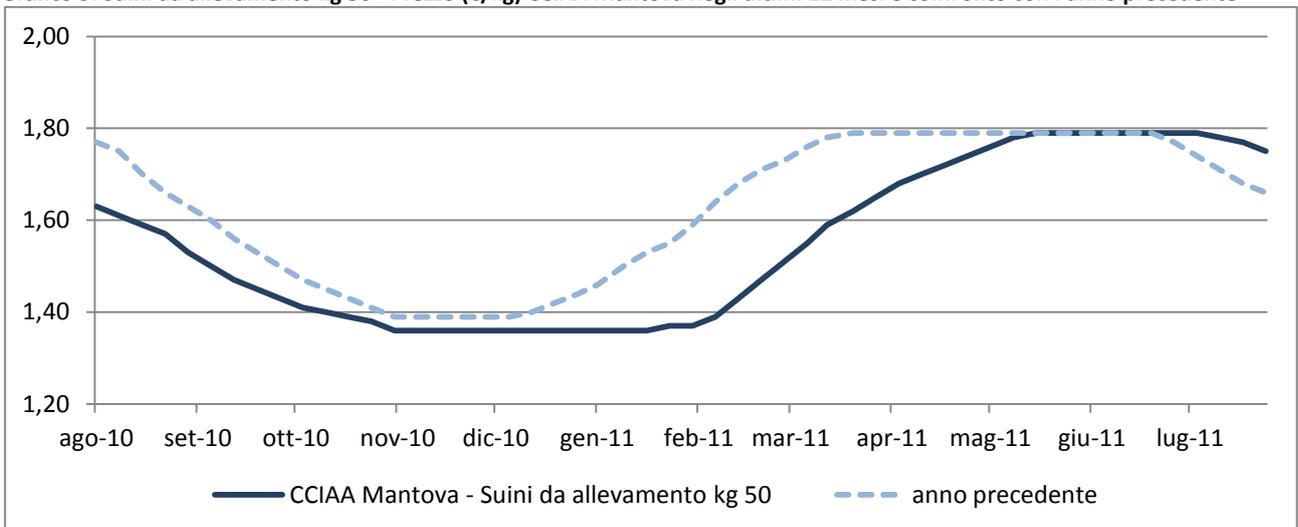
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 4: Suini da allevamento kg 40 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



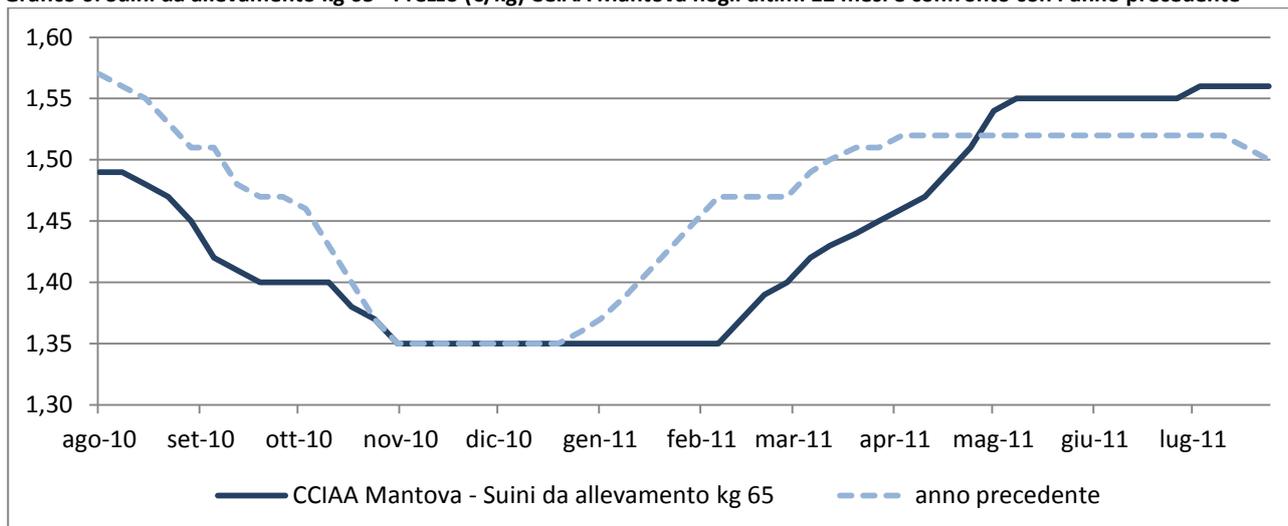
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 5: Suini da allevamento kg 50 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



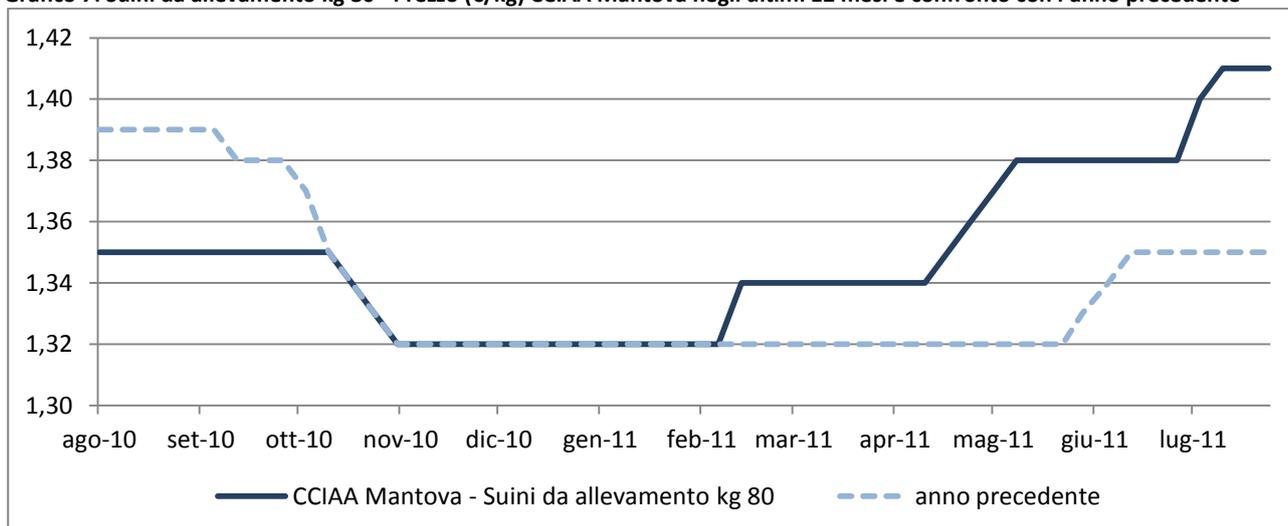
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 6: Suini da allevamento kg 65 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



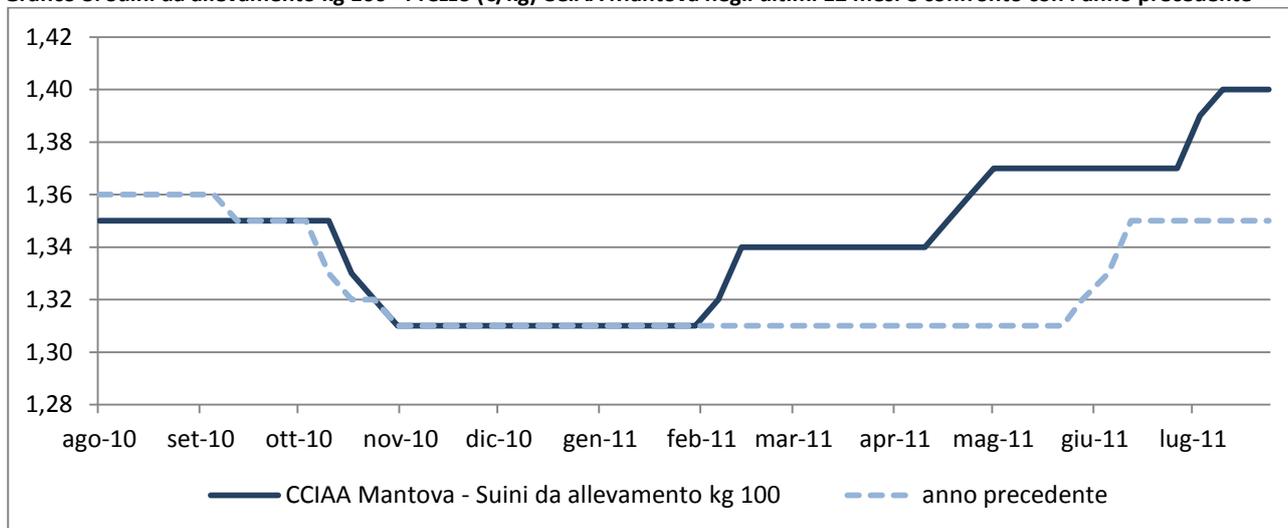
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 7: Suini da allevamento kg 80 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

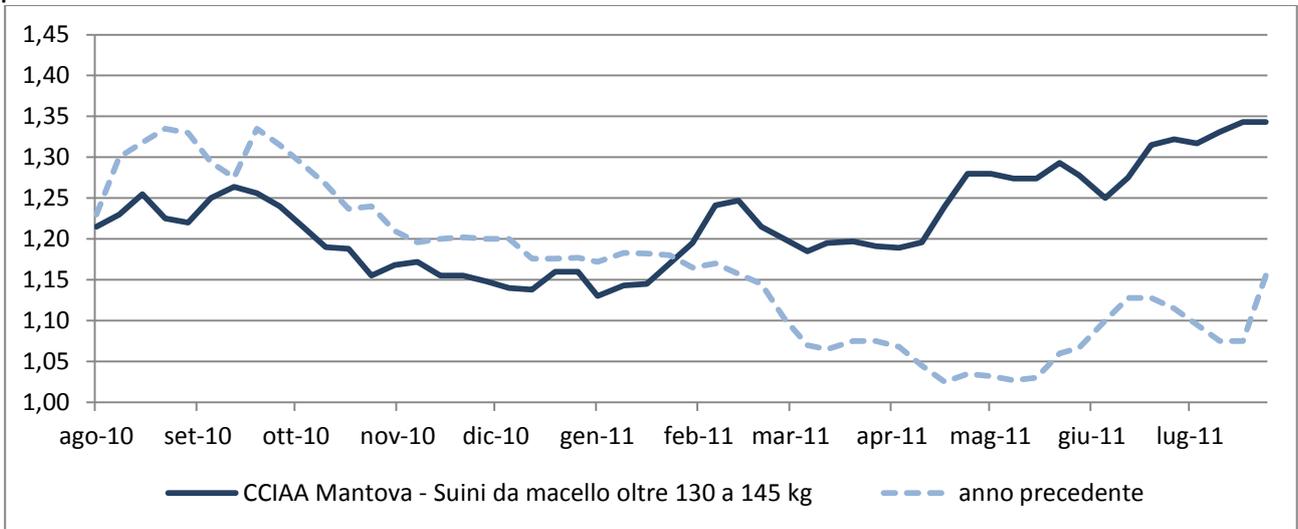
**Grafico 8: Suini da allevamento kg 100 - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

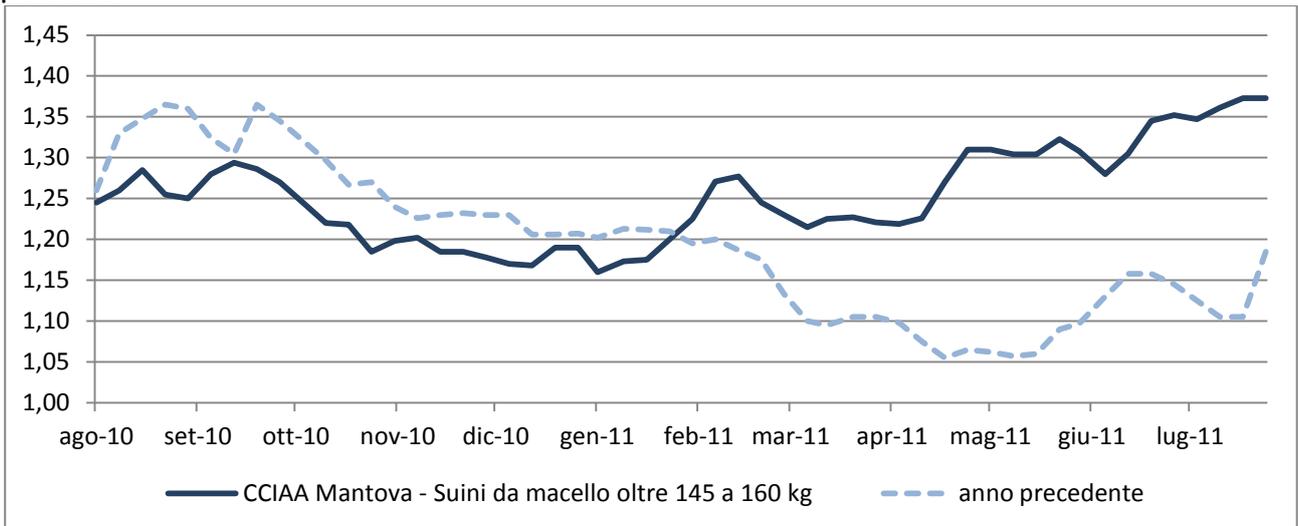
**2. Suini da macello**

**Grafico 9: Suini da macello oltre 130 a 145 kg - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



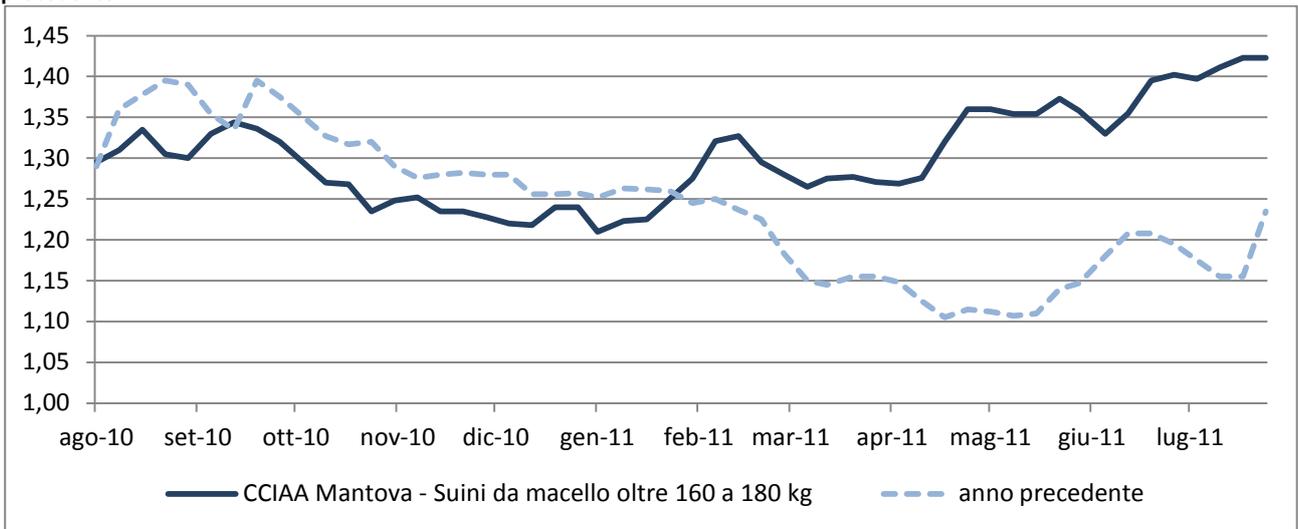
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 10: Suini da macello oltre 145 a 160 kg - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



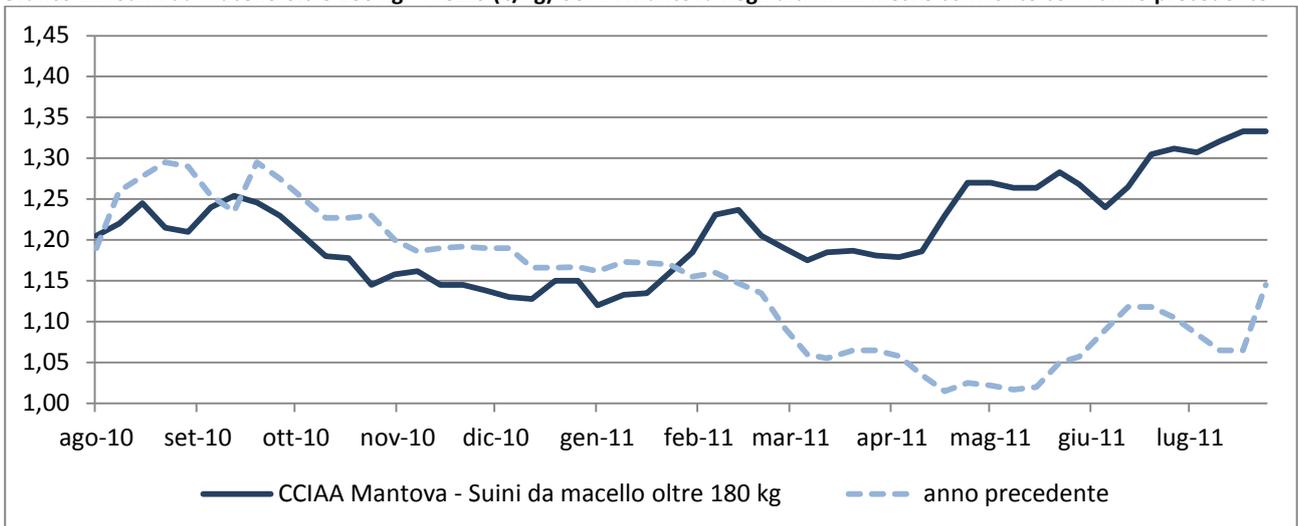
Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 11: Suini da macello oltre 160 a 180 kg - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

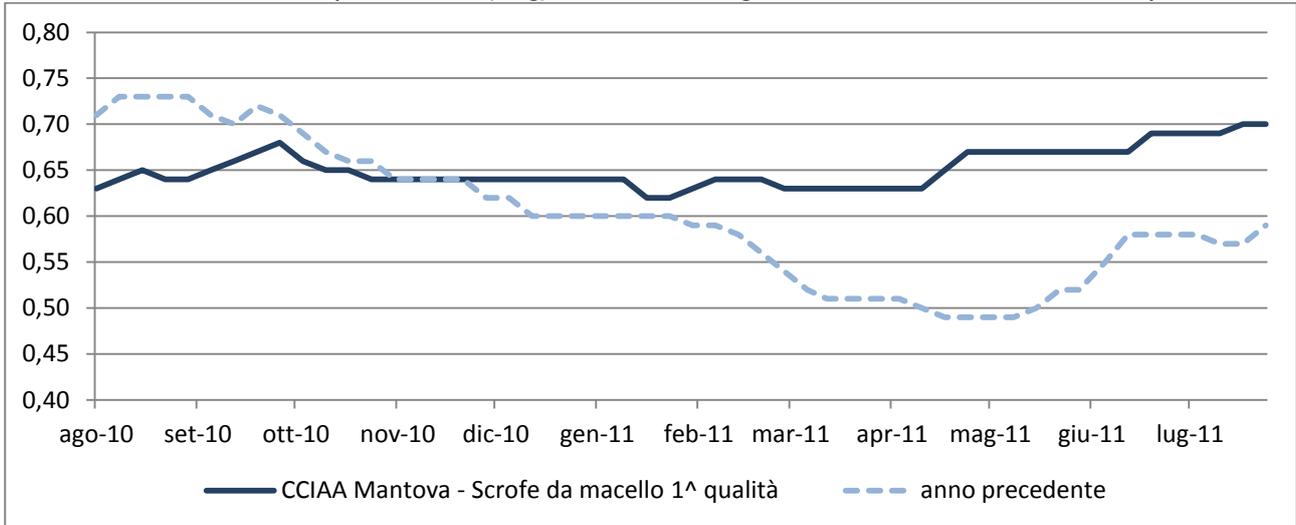
**Grafico 12: Suini da macello oltre 180 kg - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

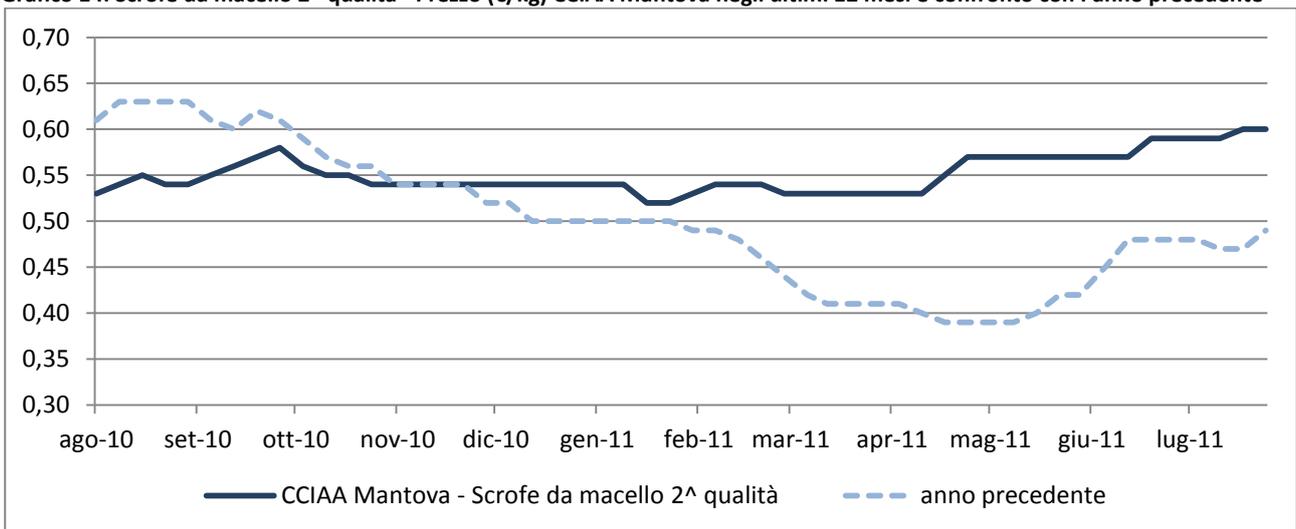
### 3. Scrofe da macello

**Grafico 13: Scrofe da macello 1^ qualità - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

**Grafico 14: Scrofe da macello 2^ qualità - Prezzo (€/kg) CCIAA Mantova negli ultimi 12 mesi e confronto con l'anno precedente**



Fonte: Elaborazione BMTI su dati CCIAA Mantova

## Allegato B – Questionario per gli allevatori

Vengono di seguito riportate le domande facenti parte del questionario somministrato agli allevatori della filiera suinicola nella provincia di Mantova e attraverso il quale è stata condotta l'indagine di cui al capitolo 5 del presente lavoro.

**1. Il suo allevamento è:**

- da ingrasso
- con riproduttori a ciclo aperto (produzione di suinetti destinati all'ingrasso in altra azienda)
- con riproduttori a ciclo chiuso (produzione di suinetti e ingrasso degli stessi in azienda)

**2. Negli tre ultimi anni la produzione della sua azienda è:**

- aumentata
- diminuita
- rimasta stabile

**3. La sua azienda ha rapporti con fornitori esteri (fornitura di mangimi/suini da ingrasso)**

- Sì, mangimi (in che % rispetto al totale? Da quali paesi?) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Sì, suini da ingrasso (in che % rispetto al totale? Da quali paesi?) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Sì, altro (specificare) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- No (sta valutando l'ipotesi di importare materia prima dall'estero?) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**4. La sua azienda ha rapporti con operatori esteri per la vendita del prodotto?**

- Sì (in che % rispetto alla produzione totale? Da quanti anni esporta all'estero? Verso quali paesi? I paesi di destinazione sono cambiati nel corso degli anni?)
- No (sta valutando l'ipotesi di aprirsi ai mercati esteri? Perché?)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**5. Attualmente avverte per la sua azienda delle minacce derivanti dalle produzioni provenienti dall'estero?**

- Sì (da quali paesi? Perché?)
- No (Perché?)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**6. Ritiene più conveniente produrre all'interno di un circuito di qualità certificata?**

- Sì, perché?
- No, perché?

---

---

---

---

**7. Il suo allevamento fa parte di un circuito di qualità certificata (DOP)?**

- Sì totalmente
- Sì, solo in parte (*specificare %*) \_\_\_\_\_
- No

**8. Nei prossimi anni (5 anni) intende rimanere/entrare/uscire (specificare) nel/dal circuito tutelato?**

- rimanere nel circuito tutelato \_\_\_\_\_
- entrare nel circuito tutelato \_\_\_\_\_
- uscire nel circuito tutelato \_\_\_\_\_

**9. Potrebbe indicarmi quali sono i costi che incidono maggiormente sulla produzione del suo allevamento (indicare massimo 3 risposte; leggere le seguenti voci di costo a titolo di esempio)?**

- prezzo alimenti zootecnici
- energia
- lavoro
- spese mediche e veterinarie
- smaltimento di rifiuti e liquami
- costi per l'adeguamento alle normative igienico sanitarie
- accesso al credito
- Altro (*specificare*) \_\_\_\_\_

**10. Ci può indicare con quali azioni la sua azienda ha intenzione di favorire la riduzione dei propri costi nel prossimo futuro?**

---

---

---

---

**11. Ci può indicare con quali azioni la sua azienda ha intenzione di favorire la crescita dei propri ricavi nel prossimo futuro?**

---

---

---

---

**12. La sua azienda produce mangimi per conto proprio?**

- Sì (*in che percentuale rispetto al fabbisogno?*) \_\_\_\_\_
- No

13. Da quante aziende in un anno compra mangimi (es: anno 2010)? \_\_\_\_\_

14. A quante aziende in un anno (es: anno 2010) vende? (indicare a quante aziende vende quote significative di prodotto)

suinetti da ingrasso \_\_\_\_\_

suini da macello \_\_\_\_\_

15. Per l'acquisto delle materie prime la sua azienda si appoggia ad una struttura aggregata (ad esempio gruppi di acquisto)?

Sì (Quale tipo di struttura aggregata? Perché?) \_\_\_\_\_

No (Sta valutando l'ipotesi di entrare a far parte di un gruppo d'acquisto o di costituirne uno assieme ad altre aziende? Perché?) \_\_\_\_\_

16. Per la collocazione del prodotto sul mercato la sua azienda si appoggia a intermediari o soc. cooperative?

Sì, a società cooperative (perché?) \_\_\_\_\_

Sì, a intermediari (perché?) \_\_\_\_\_

No (Sta valutando l'ipotesi di entrare a far parte di un gruppo – soc. cooperativa o di costituirne una assieme ad altre aziende? Perché?) \_\_\_\_\_

17. Ci può indicare le opportunità/minacce che secondo lei caratterizzano il settore suinicolo italiano?

---

---

---

---

---

18. Ci può indicare se ci sono elementi (e quali sono) che in qualche modo caratterizzano il settore suinicolo della provincia di Mantova rispetto a quello del resto di Italia?

---

---

---

---

---

**19. Consistenza dei capi (numero totale nell'anno 2010) (vedi domanda 1)**

Nel caso di allevamento **da ingrasso**:

n. dei capi prodotti per la macellazione \_\_\_\_\_

Nel caso di allevamento con riproduttori **a ciclo aperto**:

n. di scrofe presenti in azienda \_\_\_\_\_

n. di suinetti prodotti \_\_\_\_\_

Nel caso di allevamento con riproduttori **a ciclo chiuso**:

n. di scrofe presenti in azienda \_\_\_\_\_

n. dei capi prodotti per la macellazione \_\_\_\_\_

n. di suinetti prodotti destinati all'ingrasso in altre aziende \_\_\_\_\_

**20. Categoria capi prodotti**

Qual è mediamente il peso di uscita dei capi dal suo allevamento:

a) classe \_\_\_\_\_ nella seguente % \_\_\_\_\_

b) classe \_\_\_\_\_ nella seguente % \_\_\_\_\_

c) classe \_\_\_\_\_ nella seguente % \_\_\_\_\_

d) classe \_\_\_\_\_ nella seguente % \_\_\_\_\_

## Allegato C – Questionario per i macelli

Vengono di seguito riportate le domande facenti parte del questionario somministrato alle aziende di macellazione della provincia di Mantova e attraverso il quale è stata condotta l'indagine di cui al capitolo 5 del presente lavoro.

**1. La sua azienda macella:**

- lattonzoli (peso di macellazione fino a 50 kg) in che %? \_\_\_\_\_
- magroni (peso di macellazione: 90-110 kg) in che %? \_\_\_\_\_
- suini grassi (peso di macellazione: 160-180 kg) in che %? \_\_\_\_\_

**2. Negli tre ultimi anni il numero di macellazioni:**

- |                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>per i lattonzoli è</b>   | <input type="checkbox"/> aumentato       |
|                             | <input type="checkbox"/> diminuito       |
|                             | <input type="checkbox"/> rimasto stabile |
| <b>per i magroni è</b>      | <input type="checkbox"/> aumentato       |
|                             | <input type="checkbox"/> diminuito       |
|                             | <input type="checkbox"/> rimasto stabile |
| <b>per i suini grassi è</b> | <input type="checkbox"/> aumentato       |
|                             | <input type="checkbox"/> diminuito       |
|                             | <input type="checkbox"/> rimasto stabile |

**3. La sua azienda produce:**

- carne per consumo fresco** (in che % rispetto al totale della produzione?) \_\_\_\_\_
- semilavorati derivanti dalla macellazione destinati all'industria di trasformazione** (in che % rispetto al totale della produzione?) \_\_\_\_\_
- prodotti lavorati** (in che % rispetto al totale della produzione? quali?) \_\_\_\_\_

**4. La sua azienda ha rapporti con fornitori esteri (fornitura di lattonzoli/magroni/suini grassi)**

- Sì, lattonzoli (in che % rispetto al totale dei lattonzoli macellati? Da quali paesi?) \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Sì, magroni (in che % rispetto al totale dei magroni macellati? Da quali paesi?) \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Sì, suini grassi (in che % rispetto al totale dei suini grassi macellati? Da quali paesi?) \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- Sì, altro (specificare) \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- No (sta valutando l'ipotesi di importare materia prima dall'estero?) \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**5. La sua azienda ha rapporti con operatori esteri per la vendita dei prodotti?**

- Sì (in che % rispetto alla produzione totale? Che prodotti vende principalmente all'estero? Da quanti anni esporta all'estero? Verso quali paesi? I paesi di destinazione sono cambiati nel corso degli anni?)

No (sta valutando l'ipotesi di aprirsi ai mercati esteri? Perché?)

---

---

---

---

---

**6. Attualmente avverte per la sua azienda delle minacce derivanti dalle produzioni provenienti dall'estero?**

Sì (da quali paesi? Perché?)

No (Perché?)

---

---

---

---

---

**7. Ritiene più conveniente produrre all'interno di un circuito di qualità certificata?**

Sì, perché?

No, perché?

---

---

---

---

---

**8. Il suo macello fa parte di un circuito di qualità certificata (DOP)?**

Sì totalmente

Sì, solo in parte (*specificare %*) \_\_\_\_\_

No

**9. Nei prossimi anni (5 anni) intende rimanere/entrare/uscire (specificare) nel/dal circuito tutelato?**

rimanere nel circuito tutelato \_\_\_\_\_

entrare nel circuito tutelato \_\_\_\_\_

uscire nel circuito tutelato \_\_\_\_\_

**10. Potrebbe indicarmi quali sono i costi che incidono maggiormente sui costi di macellazione dei suini (indicare massimo 3 risposte; leggere le seguenti voci di costo a titolo di esempio)?**

prezzi materia prima (lattonzoli, magroni, suini grassi)

energia

lavoro

spese mediche e veterinarie

smaltimento di sottoprodotti di origine animale ottenuti durante la macellazione e smaltimento di carcasse di animali

costi per l'adeguamento alle normative igienico sanitarie

- accesso al credito
- Altro (*specificare*) \_\_\_\_\_

**11. Ci può indicare con quali azioni la sua azienda ha intenzione di favorire la riduzione dei propri costi nel prossimo futuro?**

---

---

---

---

---

**12. Ci può indicare con quali azioni la sua azienda ha intenzione di favorire la crescita dei propri ricavi nel prossimo futuro?**

---

---

---

---

---

**13. Da quante aziende in un anno compra lattonzoli/magroni/suini grassi (es: anno 2010)?**

---

---

**14. A quante aziende in un anno (es: anno 2010) vende? (*indicare a quante aziende vende quote significative di prodotto*)**

- carne per consumo fresco \_\_\_\_\_
- semilavorati per la trasformazione \_\_\_\_\_
- prodotti lavorati \_\_\_\_\_

**15. Per l'acquisto dei capi da macello la sua azienda si appoggia ad una struttura aggregata (ad esempio gruppi di acquisto)?**

Sì (*Quale tipo di struttura aggregata? Perché?*) \_\_\_\_\_

---

---

No (*Sta valutando l'ipotesi di entrare a far parte di un gruppo d'acquisto o di costituirne uno assieme ad altre aziende? Perché?*) \_\_\_\_\_

---

**16. Per la vendita dei prodotti sul mercato la sua azienda si appoggia a intermediari o soc. cooperative?**

Sì, a società cooperative (*perché?*) \_\_\_\_\_

Sì, a intermediari (*perché?*) \_\_\_\_\_

---

---

No (*Sta valutando l'ipotesi di entrare a far parte di un gruppo – soc. cooperativa o di costituirne una assieme ad altre aziende? Perché?*) \_\_\_\_\_

---

**17. Ci può indicare le opportunità/minacce che secondo lei caratterizzano il settore suinicolo italiano?**

---

---

---

---

---

**18. Ci può indicare se ci sono elementi (e quali sono) che in qualche modo caratterizzano il settore suinicolo della provincia di Mantova rispetto a quello del resto di Italia?**

---

---

---

---

---

**19. Dati relativi al numero ed al peso delle macellazioni (totale anno 2010)**

- n. di capi lattonzoli macellati \_\_\_\_\_
- n. di capi magroni macellati \_\_\_\_\_
- n. di capi suini grassi macellati \_\_\_\_\_
- peso lattonzoli macellati (in quintali) \_\_\_\_\_
- peso magroni macellati (in quintali) \_\_\_\_\_
- peso suini grassi macellati (in quintali) \_\_\_\_\_

## Allegato D – L'output della cluster analysis

### Raggruppamento

Riepilogo dell'elaborazione dei casi<sup>a</sup>

Casi					
Validi		Mancante		Totale	
N	Percentuale	N	Percentuale	N	Percentuale
16	100,0	0	,0	16	100,0

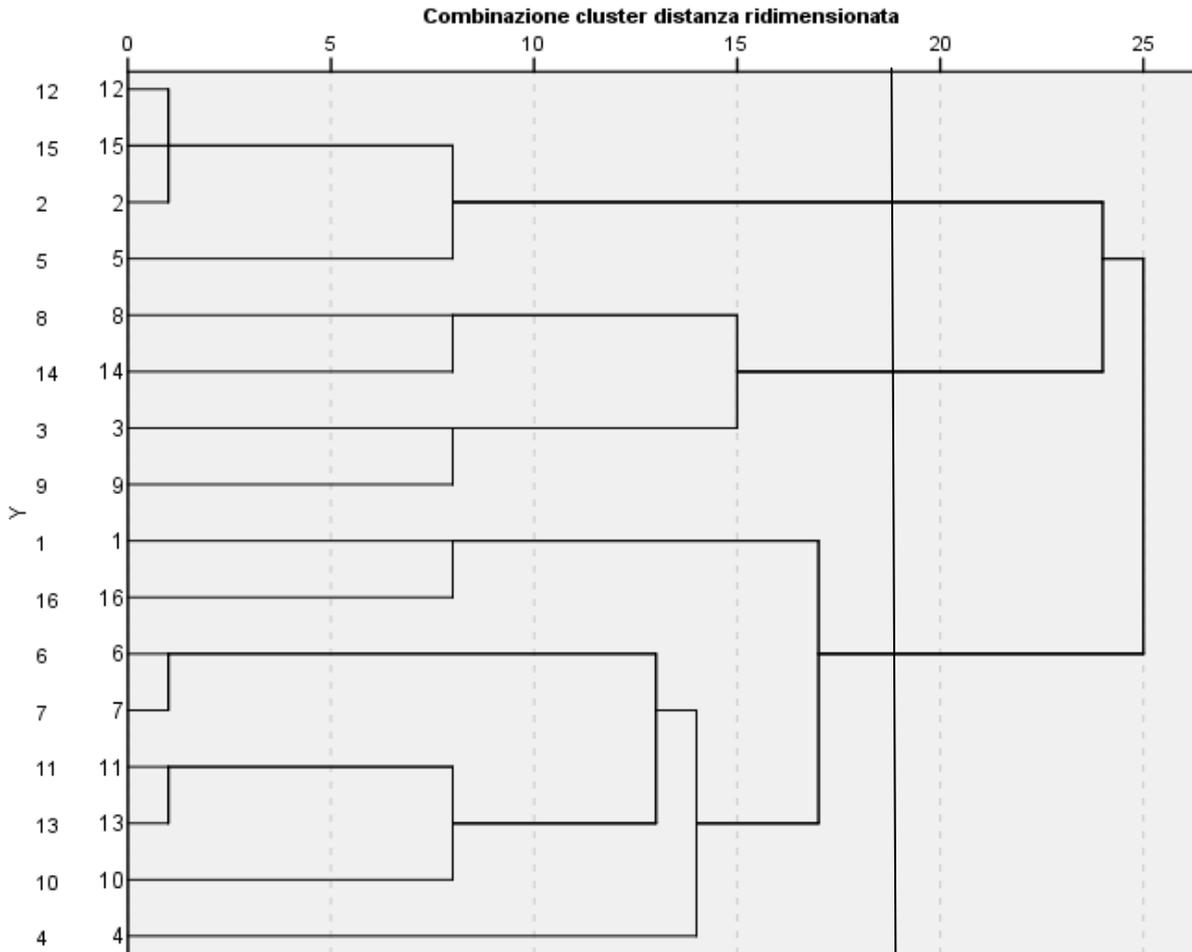
a. Legame medio (fra gruppi)

### Legame medio (fra gruppi)

Programma di agglomerazione

Stadio	Cluster accorpati		Coefficienti	Stadio di formazione del cluster		Stadio successivo
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	12	15	,000	0	0	3
2	11	13	,000	0	0	7
3	2	12	,000	0	1	9
4	6	7	,000	0	0	10
5	1	16	1,000	0	0	13
6	8	14	1,000	0	0	12
7	10	11	1,000	0	2	10
8	3	9	1,000	0	0	12
9	2	5	1,000	3	0	14
10	6	10	1,667	4	7	11
11	4	6	1,800	0	10	13
12	3	8	2,000	8	6	14
13	1	4	2,333	5	11	15
14	2	3	3,250	9	12	15
15	1	2	3,438	13	14	0

**Dendrogramma che utilizza il legame medio (tra gruppi)**



**Quick Cluster**

**Centri dei cluster iniziali**

	Cluster		
	1	2	3
estero_minaccia	1	0	1
conviene	1	1	0
energia	0	0	1
lavoro	1	0	0
smaltimento_rifiuti_liquami	1	0	0
alimenti_mangimi	0	1	1
burocrazia	0	1	0

**Cronologia iterazioni<sup>a</sup>**

Iterazione	Modifiche ai centri dei cluster		
	1	2	3
1	,663	,663	,707
2	,000	,000	,000

a. Convergenza ottenuta poiché nei centri dei cluster non sono presenti modifiche o sono presenti modifiche minime. La variazione massima assoluta delle coordinate per qualsiasi centro è ,000. L'iterazione corrente è 2. La distanza minima tra i centri iniziali è 2,000.

**Cluster di appartenenza**

Numero di caso	questionario	Cluster	Distanza
1	1	1	1,020
2	2	2	,490
3	3	3	,913
4	4	2	1,281
5	5	2	,663
6	6	3	,913
7	7	3	,913
8	8	3	,707
9	9	3	,913
10	10	1	,917
11	11	1	,490
12	12	2	,490
13	13	1	,490
14	14	3	1,080
15	15	2	,490
16	16	1	,663

**Centri dei cluster finali**

	Cluster		
	1	2	3
estero_minaccia	1,00	0,20	1,00
conviene	1,00	1,00	0,50
energia	0,20	0,00	0,83
lavoro	0,40	0,00	0,33
smaltimento_rifiuti_liquami	1,00	0,20	0,33
alimenti_mangimi	0,20	1,00	1,00
burocrazia	0,00	0,40	0,00

**Distanze tra i centri dei cluster finali**

Cluster	1	2	3
1		1,510	1,319
2	1,510		1,369
3	1,319	1,369	

**ANOVA**

	Cluster		Errore		F	Sig.
	Media dei quadrati	df	Media dei quadrati	df		
estero_minaccia	1,100	2	,062	13	17,875	,000
conviene	,469	2	,115	13	4,063	,043
energia	1,058	2	,126	13	8,423	,005
lavoro	,233	2	,195	13	1,197	,333
smaltimento_rifiuti_liquami	,933	2	,164	13	5,688	,017
alimenti_mangimi	1,100	2	,062	13	17,875	,000
burocrazia	,275	2	,092	13	2,979	,086

I test F devono essere utilizzati solo per motivi descrittivi poiché i cluster sono stati scelti per ottimizzare le differenze tra i casi in diversi cluster. I livelli di significatività osservati non sono perciò corretti e non possono quindi essere interpretati come test dell'ipotesi che le medie dei cluster siano uguali.

**Numero di casi in ogni cluster**

1	5,000
Cluster 2	5,000
3	6,000
Validi	16,000
Mancanti	,000

## Bibliografia

**Ass.I.Ca., Associazione Industriali delle Carni (2011):** *Rapporto annuale 2010*, 76-94

**Brogna N. (2006):** *Miglioramento della qualità della carne suina: modificazioni della frazione lipidica nella filiera di produzione del suino pesante*. Tesi di Dottorato in “Miglioramento qualitativo degli alimenti per l'uomo” – XIX ciclo. Università di Bologna, Facoltà di Medicina Veterinaria. Dipartimento di Morfofisiologia Veterinaria e Produzioni Animali – Sezione di Zootecnia Nutrizione e Alimenti. A.A. 2005-2006.

**Basile C.G. (2011):** *Il mercato dei suini – produzione e consumo*. Quaderno n° 20 dell' “Osservatorio Agroalimentare Lombardo”, Ente Regionale per i Servizi all'Agricoltura e alle Foreste – Servizio Evoluzione Mercati, pag. 4.

**Centoducati P., Braghieri A., Melodia L., Tateo A. (1996):** *Qualità della carne ovina in funzione dell'età di macellazione e del livello nutritivo della razione*. In: “Atti del XII Congresso Nazionale S.I.P.A.O.C. Varese, 22-24 ottobre 1996: 141-144.

**Corradini E. (1999):** *Macellazione dei suini: costi 1998 a confronto*. Agricoltura, 4, pag. 58.

**CREFIS, centro ricerche economiche sulle filiere suinicole (2011):** *Rapporto trimestrale sulle filiere suinicole*. I Trimestre 2011, 1-32.

**C.R.P.A. s.p.a., centro ricerche produzioni animali (2011):** *Suinicoltura italiana e costo di produzione*. Bollettino CRPA, 2, 1-10.

**Dell'Orto V., Sgoifo Rossi C.A. (2000):** *Aspetti nutrizionali e gestionali per la produzione di carne bovina di qualità*. L'Informatore Agrario, 14, 45-56.

**Ferretti A. (2011):** *Suinicoltura, costi in aumento soprattutto con il ciclo chiuso*. Terra e Vita, 25, 71-73.

**Fortunato O. (2009):** *Unapros, allevamenti in perdita per gli aumenti dei costi*. Suinicoltura, 7, 22-28.

**Fugaro G. (2010):** *Le tutele dell'Europa su tutto il ciclo di vita*. Suinicoltura, 9, 54-58.

**ISMEA-IPSOA, Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (2011):** *Report economico finanziario, Vol. II –Agrumi, bovini da latte, riso, suini, vivaismo*, pagg. 201-267.

**INDIS, Istituto Nazionale Distribuzione e Servizi (2010):** *Requisiti per la commercializzazione delle carni bovine e suine*, pagg. 35-46

**Manfredini M. (1992):** *Produzione qualitativa e cause di variabilità*. In: “Ovinicoltura” UNAPOC, Roma: 189-198.

**Menozi D., Cernicchio S. (2008):** *La crisi della filiera delle carni suine*. AgriRegioniEuropa, 13, pag. 12.

**Morrissey P.A., Sheehy P.J.A., Galvin K., Kerry J.P., Buckley D.J. (1998):** *Lipid stability in meat and meat products*. Meat Science, 49, S73-S86.

**Mossini A.** (2011). *Nuova PAC e filiera suinicola, programmazione ed etichettatura*. Eurocarni, nr. 6, [www.pubblicitaitalia.com](http://www.pubblicitaitalia.com)

**Osservatorio Qualivita** (2010): *Rapporto 2010 sulle produzioni agroalimentari italiane DOP, IGP e STG*

**Sanudo C., Santolaria M.P., Maria G., Osorio M., Sierra I.** (1996): *Influence of carcasses weight on instrumental and sensory lamb meat quality in intensive production system*. Meat Science, 42, 195-202.

**Succi G.** (1999): *Zootecnia speciale*. Ottava edizione. CittàStudiEdizioni, Torino.

**Testa G.** (2002): *Carcasse suine: ora si usa una nuova classificazione*. Agricoltura, 10, 59-60.

**Vergara H., Gallego L.** (1999): *Effect of the suckling and lenght of lactation period on carcass and meat quality in intensive lamb production systems*. Meat Science, 53, 211-215.

**Wood J.D., Enser M.** (1997): *Factors influencing fatty acids in meat and the role of antioxidants in improving meat quality*. British J. Nutr., 78 supp. (1), S49-S60.

**Zanlari A.** (2006): *Commercio elettronico e settore agroalimentare*. Maggioli Editore, Rimini.

**Zucchi G.** (2011): *Soccida, futuro della suinicoltura?* Terra e Vita, 35, pag. 16.

## Sitografia

- ✓ *Associazione Allevatori Milano – Lodi*, [www.apamilo.it](http://www.apamilo.it)
- ✓ *Associazione Provinciale Allevatori Treviso*, [www.apatv.net](http://www.apatv.net)
- ✓ *Food – il meglio dell'industria e della distribuzione*, [www.foodweb.it](http://www.foodweb.it)
- ✓ *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, [www.fao.org](http://www.fao.org)
- ✓ *Food and Agriculture Organization of the United Nations*, [www.faostat.fao.org](http://www.faostat.fao.org)
- ✓ *Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare*, [www.ismea.it](http://www.ismea.it)
- ✓ *Istituto Nazionale di Statistica*, [www.istat.it](http://www.istat.it)
- ✓ *Organizzazione Prodotto Allevatori Suini*, [www.opasitalia.it](http://www.opasitalia.it)

