

Strategie di filiera per ridare redditività al grano tenero



La dinamica dei prezzi del frumento tenero sul mercato italiano risente fortemente delle dinamiche internazionali e ha una natura di «derivazione» in conseguenza degli elevati quantitativi importati, infatti, ogni anno in Italia viene importato circa il 65% del quantitativo necessario di granello di frumento tenero.

Osservando la dinamica dei prezzi all'origine del grano tenero degli ultimi dieci anni, a livello nazionale, si può constatare la forte fluttuazione che ha caratterizzato il mercato del frumento dal 2007 al 2014, in particolare, nel periodo

di riferimento considerato nel grafico A, si osserva la forte ascesa dei listini avvenuta tra la seconda metà del 2010 e la prima parte del 2011, dove il prezzo della granella ha raggiunto i 290 euro/t.

Dall'ultimo rialzo consistente avvenuto nel 2013, dove il prezzo all'origine ha superato i 270 euro/t, fatta eccezione per qualche lieve rialzo (linea rossa grafico A), **il trend nel complesso ha seguito un andamento prevalentemente flessivo**, con oscillazioni poco significative di circa 20-30 euro/t, rimanendo su valori compresi tra 180 e 190 euro/t.

Osservando il grafico A si può quindi constatare che l'andamento dei prezzi ha subito un cambiamento strutturale, infatti, se fino al 2013 il trend è stato caratterizzato da una forte volatilità, **nell'ultimo periodo, soprattutto negli ultimi 5 anni, si parla di una vera e propria stagnazione dei prezzi!**

Dopo gli ultimi rialzi avvenuti nel 2013, i prezzi hanno subito lievi variazioni, con rialzi lievemente più marcati solo tra settembre 2018 e maggio 2019 e ad aprile 2020, dove il prezzo all'origine ha superato per la prima volta dopo 4 anni (luglio 2015), la soglia dei 200 euro/t.

Il frumento tenero è una commodity, poco differenziabile, ogni agricoltore riesce a produrre una quantità irrisoria di granella rispetto al fabbisogno dell'industria; pertanto, non avendo alcun potere contrattuale, subisce i prezzi di mercato.

Alla luce dei problemi che indeboliscono il settore del frumento tenero, rallentandone il corretto sviluppo, il Dipartimento di scienze agrarie alimentari e ambientali dell'Università di Perugia ha affrontato le problematiche descritte tramite l'implementazione del progetto FiLO, «Filiera Organizzazione Logistica» (Misura 16.1 del Psr Umbria 2014-2020).

Due contratti a confronto

I contratti di filiera sono stati appositamente inseriti nel progetto FiLO, per contrastare il fenomeno della stagnazione dei prezzi e garantire all'agricoltore ricavi che coprano i costi di produzione.

Sulla scia di quanto avvenuto nella filiera del grano-pasta, le sottoscrizioni di contratti di filiera sono raddoppiate passando da 6.000 a 12.000; anche nel settore del frumento tenero si sta registrando un incremento sia dei contratti proposti dall'industria sia delle adesioni da parte degli agricoltori.

Gli adempimenti da rispettare, derivanti dalla sottoscrizione del contratto,

riguardano prevalentemente lo svolgimento delle operazioni colturali, le modalità di vendita e stoccaggio della produzione e, ovviamente, i parametri merceologici.

La tracciabilità è un elemento ormai indispensabile, in quasi tutti i contratti presenti nel settore, si punta ai prodotti trasformati (pane, dolci) con grano 100% italiano; la tecnica di coltivazione deve essere trasparente in ogni fase, dall'acquisto della semente, rigorosamente certificata e di varietà richieste dal contratto, alla raccolta/stoccaggio; inoltre, in alcuni casi, i contratti richiedono il rispetto dei vincoli imposti dai disciplinari del metodo di produzione integrata o biologica.

Nella tabella 2 sono messi a confronto due contratti presenti nella filiera del frumento tenero.

In entrambi i casi le varietà vengono imposte dal contratto; da questo punto di vista il contratto 1 è più limitante, infatti l'agricoltore può utilizzare una sola varietà, nel secondo caso l'agricoltore può scegliere tra 8 diverse varietà potendone utilizzare in tutto 4, indicando i riferimenti catastali e gli ettari investiti con ogni varietà.

Per quanto riguarda i disciplinari, il contratto 2 richiede il rispetto del disciplinare di agricoltura integrata, mentre il contratto 1 non vincola l'agricoltore al rispetto di un disciplinare ma richiede che ogni trattamento effettuato venga comunicato.

Gli adempimenti riguardanti le caratteristiche merceologiche sono molto simili nei due contratti; il peso specifico richiesto, in entrambi i casi, è di 78 kg/hL; per quanto riguarda il contenuto proteico, il contratto più esigente è il contratto 1, infatti, **per ottenere la premialità più alta, la granella deve avere un contenuto del 14,5%**, mentre il contratto 2 fa riferimento alla terza voce della borsa merci di Bologna.

Per quanto riguarda il premio, nel contratto 1 il prezzo è fissato a 230 euro/t più Iva. Nel contratto 2, il prezzo non è prefissato ma viene costruito in base alla quotazione media del periodo luglio-dicembre della voce n. 3 della Borsa merci di Bologna, garantendo all'agricoltore che ne rispetta i parametri 2 euro in più a quintale.

Contratti e tecnologia: strumenti per il reddito

Per i contratti di filiera i vantaggi sono molteplici e l'adesione è in crescita; l'aspetto che più preoccupa gli agricoltori sono le varietà imposte, poiché spesso non sono in grado di adattarsi ai diversi ambienti pedoclimatici, con il rischio di un calo delle

rese che annulla i benefici apportati dell'adesione al contratto. Il processo innovativo è impegnativo e necessita di costanza, impegno, sviluppo delle conoscenze personali, ma soprattutto un cambio di mentalità.

Tratto dall'articolo pubblicato su *L'Informatore Agrario* n. 33/2020

Strategie di filiera per ridare redditività al grano tenero

di A. D'Ambrogio, A. Frascarelli, G. Martino

L'articolo completo è disponibile per gli abbonati anche su Rivista Digitale