

# L'INFORMATORE AGRARIO

[www.informatoreagrario.it](http://www.informatoreagrario.it)



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.p.A. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.



# Per fare reddito: rese e integrazione di filiera

Come per il tenero anche per il grano duro *L'Informatore Agrario*, in collaborazione con Angelo Frascarelli, ha organizzato un incontro con 16 esperti per rispondere alle esigenze di un settore che guarda al futuro. Al centro della discussione qualità, integrazione di filiera che serve a definire la qualità, ma anche contratti di coltivazione e costi di produzione

di Angelo Frascarelli

**A** Foggia il 28 aprile scorso si è svolto un **Focus group** tra esperti, imprenditori e tecnici con l'obiettivo di trovare le migliori risposte, soluzioni e buone pratiche per assicurare

un futuro al grano duro italiano. Gli obiettivi erano quelli di trovare risposte alle principali domande che si pongono gli imprenditori agricoli del settore del grano duro (dagli aspetti agronomici a quelli economici) e indicare soluzioni e buone pratiche basate sull'esperienza.

## I partecipanti al Focus group

Giannicola Caione	Imprenditore agricolo e presidente di una op cerealicola (Foggia)
Luigi Cattivelli	Ricercatore e direttore del Centro di ricerca per la cerealicoltura del Cra di Foggia
Zina Flagella	Docente universitario di agronomia - Università di Foggia
Angelo Frascarelli	Docente universitario, economista agrario - Università di Perugia
Carlo Invernizzi	Amministratore delegato industria sementiera, presidente Sezione Cereali Ais (Bologna)
Donato Luciani	Agronomo per Cooperativa cerealicola (Apricena - Foggia)
Patrizia Marcellini	Direttore azienda agricola (Ancona)
Valerio Marchioni	Direttore Unione seminativi (Roma)
Carlo Maresca	Imprenditore agricolo (Foggia)
Diego Marini	Tecnico azienda agricola (Ancona)
Marcello Martino	Agronomo, direttore di aziende agricole (Foggia)
Rino Nardulli	Imprenditore agricolo e presidente di una cooperativa cerealicola (Bari)
Michele Nargiso	Responsabile commerciale di una cooperativa cerealicola (Apricena - Foggia)
Michele Pisante	Docente universitario di agronomia - Università di Teramo
Oriana Porfiri	Agronomo e tecnico di una società sementiera (Macerata)
Umberto Sacco	Amministratore delegato per un'industria molitoria, vicepresidente di Italmopa (Foggia)
Giacomo Zanni	Docente universitario - Università di Ferrara

## Consapevolezza della situazione attuale

**La redditività media attuale della coltivazione del grano duro italiano è soddisfacente o insoddisfacente (rispetto alla vitalità delle imprese agricole)?**

In altre parole, con l'attuale livello medio di redditività del grano duro italiano, le imprese potranno mantenere la propria sopravvivenza economica nel futuro? Teniamo conto di un prezzo medio di **200 euro/t**.

**Risposta.** Il Focus group ha valutato che, nelle attuali condizioni, la redditività media del grano duro italiano è **insoddisfacente**.

Con un prezzo di mercato di 200 euro/t, il reddito lordo è positivo (anche se di poco), ma solamente nelle imprese più efficienti e negli areali pedoclimatici migliori.

Molte imprese hanno difficoltà a raggiungere un reddito lordo positivo.

Comunque, anche nelle condizioni migliori, la redditività riesce a coprire solo i costi variabili, ma non copre comunque i costi fissi.

L'imprenditore deve mettere in atto una strategia tecnico-economica e commerciale per migliorare i risultati e dare un futuro al grano duro.

Se la redditività non migliora, la vitalità delle imprese agricole non è garantita e la superficie a grano duro è destinata a diminuire sensibilmente, soprattutto al Sud Italia.

**TABELLA 1 - Fattori per migliorare la redditività in ordine di importanza**

Qualità
Resa (a ettaro)
Riduzione dei costi fissi
Riduzione dei costi variabili
Politica nazionale
Concentrazione e pianificazione dell'offerta
Integrazione di filiera (contrattazione)
Stoccaggio differenziato
Funzionamento delle borse merci
Politica comunitaria
Differenziazione del prodotto (filiera italiana)

## L'imprenditore

### deve essere protagonista

#### Su quali fattori l'imprenditore agricolo deve agire per migliorare la redditività del grano duro?

Attenzione: il prezzo di mercato non è un fattore su cui agire. L'imprenditore agricolo è un *price taker*, cioè subisce il prezzo. La sua unica possibilità è quella di posizionare il prodotto in una determinata categoria merceologica (fino, buono mercantile, mercantile) e qualitativa (contenuto in proteine, colore, peso ettolitrico).

**Risposta.** Il Focus group ha fissato le azioni prioritarie che l'imprenditore deve mettere in atto per migliorare la redditività del grano duro (*tabella 1*). Senza un forte orientamento in queste direzioni, la redditività rimane insoddisfacente.

La prima priorità dell'imprenditore deve essere rivolta alla **qualità**. Ma è stato chiaramente affermato che, congiuntamente alla qualità, l'imprenditore deve perseguire l'**integrazione di filiera**. I due fattori non possono essere tenuti separati: la qualità ha un significato economico solamente nell'ambito di un contratto di coltivazione o di un contratto di filiera.

La seconda priorità dell'imprenditore deve essere rivolta alla **tecnica di produzione**: miglioramento della resa, riduzione dei costi fissi, riduzione dei costi variabili.

La terza priorità riguarda l'**organizzazione di filiera**: concentrazione e pianificazione dell'offerta, stoccaggio differenziato, integrazione di filiera, funzionamento delle borse merci. Minore importanza è stata attribuita alle azioni della politica, quindi al tempo che l'imprenditore deve dedicare per conseguire un miglioramento della normativa e delle azioni di sostegno pubblico. A questo proposito, nell'ambito dei livelli istituzionali, si confida maggiormente nel ruolo della politica nazionale piuttosto che in quello della politica comunitaria. Comunque, vi

## IL PARERE DEGLI IMPRENDITORI AGRICOLI

# Serve più collaborazione tra agricoltori e industria

### Il contratto a prezzo chiuso

Le borse merci potrebbero anche essere eliminate, perché tutto il grano duro dovrebbe essere su contratto.

Fare un contratto implica una premessa: cominciamo a diventare seri. Ovvero ogni contraente faccia la sua parte e sia rispettoso della controparte. E si ragioni in un'ottica di collaborazione.

Il contratto è lo strumento fondamentale. Con un prezzo chiuso è ancora meglio, perché prima di seminare si conosce a quale prezzo si vende il grano. Specialmente in questi ultimi anni, in cui il mercato è molto turbolento, questa scelta mi ha garantito delle soddisfazioni.

L'industria ha bisogno di qualità e stabilità nelle consegne, l'agricoltore ha bisogno di fare reddito. Sulla base delle reciproche esigenze, agricoltore e industria possono trovare un interesse reciproco. Sono due anni che faccio grano duro con un contratto a prezzo chiuso.

Patrizia Marcellini

### Filiera e made in Italy

L'organizzazione di filiera e il contratto sono l'unica possibilità di farci pagare la qualità e la rintracciabilità e di valorizzare il made in Italy.

Giannicola Caione

### La forza della cooperativa

Non abbiamo un contratto di filiera, comunque la nostra cooperativa, nella media degli anni, ha liquidato un prezzo superiore alle vendite spot e al conto deposito.

Michele Nargiso

### Tre punti per aumentare le rese

Tre fattori che ritengo importanti per incrementare la produttività: varietà migliori, concimazioni frazionate, trattamenti fogliari.

Carlo Maresca

è la consapevolezza che la redditività del grano duro è sempre meno legata alle decisioni delle istituzioni pubbliche.

### Perché la qualità è la prima priorità?

Attenzione: l'importanza della qualità è funzione dell'obiettivo di miglioramento della redditività.

**Risposta.** In molti casi la qualità non consente di migliorare la redditività. La qualità è una condizione necessaria, ma non è sufficiente, per aumentare il valore economico del prodotto.

Oltre alla qualità, è necessario il collocamento organizzato tramite contratti.

Senza un contratto di coltivazione o un contratto di filiera e senza stoccaggio differenziato, la qualità vale zero. In altre parole, non serve la qualità se poi il grano viene buttato nel «mucchio».

Quindi, la qualità è un'ottima strategia per migliorare la redditività quando viene valorizzata con un aumento del prezzo di vendita. Ciò è possibile solamente attraverso la stipula di un **contratto di coltivazione**, prima della semina, con un

partner industriale affidabile. Il contratto deve prevedere anche il collocamento organizzato, dallo stoccaggio differenziato alla molitura.

### Quanto viene pagata la qualità?

**Risposta.** La qualità del grano duro viene pagata con una maggiorazione di **10-30 euro/t** sul prezzo di riferimento.

### Si riesce a fare la qualità?

**Risposta.** La qualità nel grano duro si può ottenere con scelte tecniche adeguate.

È falsa la convinzione che in Italia non si possa ottenere un grano duro di qualità.

In campo, la qualità del grano duro si realizza con le seguenti soluzioni tecniche:

- scelta della varietà;
- rotazione adeguata;
- concimazioni frazionate, distribuite al momento giusto;
- trattamenti tempestivi.

La strategia della qualità deve essere perseguita lungo tutta la filiera, con lo stoccaggio differenziato in lotti omogenei e il collocamento organizzato.

## Quanto costa la qualità?

**Risposta.** Il raggiungimento della qualità potrebbe implicare maggiori costi per le concimazioni e per i trattamenti, ma spesso si tratta di una razionalizzazione della tecnica colturale, piuttosto che di un aumento del numero e del costo delle operazioni colturali.

Le stesse tecniche che fanno la qualità fanno anche la quantità.

Quindi, se vogliamo calcolare il vero costo della qualità, occorre tener conto dei benefici che la stessa tecnica colturale (ad esempio concimazioni e trattamenti) genera sulla resa.

In sintesi, la qualità **costa meno** di quello che spesso gli agricoltori immaginano.

Un discorso a parte va fatto per la scelta della **varietà**.

È noto che la qualità del grano duro, in particolare il contenuto in proteine, è spesso legata all'utilizzo di una determinata varietà. Tuttavia molte varietà, che hanno la potenzialità per produrre una granella di migliore qualità, sono meno produttive, specialmente in alcuni areali pedoclimatici.

Per questo motivo si raccomanda di prestare attenzione nella scelta di varietà in funzione dell'ambiente pedoclimatico, selezionando quelle che garantiscono mediamente un buon livello produttivo.

In conclusione, vale la pena di perseguire la strategia della qualità? Sì, la qualità è un fattore essenziale per migliorare la redditività, ma non a priori. La qualità deve essere accompagnata da tutte le azioni commerciali e tecniche sopra descritte.

## Quale resa media può raggiungere un bravo imprenditore agricolo negli areali produttivi più rappresentativi della durogranicoltura italiana?

Attenzione: la resa media cambia nelle diverse zone pedoclimatiche, quindi si tiene conto delle situazioni ordinarie nei vari areali produttivi.

**TABELLA 2 - Azioni per aumentare le rese a ettaro**

Azioni	Importanza
Assistenza tecnica, formazione e servizi	altissima
Varietà stabili (qualità e quantità)	alta
Rotazione	alta
Concimazione frazionata e di livello adeguato	alta
Trattamenti di difesa	alta
Lavorazione del terreno e gestione dei residui	media
Quantità di semente	bassa

## IL PARERE DELLA RICERCA UNIVERSITARIA

# Concimazioni e assistenza tecnica aiutano molto

### L'importanza dell'assistenza tecnica

Tutte le buone prassi tecnico-agronomiche e le innovazioni si possono raggiungere con una buona assistenza tecnica.  
Giacomo Zanni

### Più servizi per l'agricoltura

Più che di assistenza tecnica, io parlerei di servizi per l'agricoltura.

Ad esempio sarebbe importante per la Capitanata che ci fosse un monitoraggio continuo della coltivazione, dalla semina all'emergenza fino alla raccolta, per intervenire dove serve e quindi razionalizzare gli interventi tecnici, non farli a tappeto. E questo in particolare per la difesa e la gestione della flora infestante, come pure per le malattie della foglia e della spiga.  
Michele Pisante

### Gli agricoltori concimano troppo poco

Fattore fondamentale per aumentare le rese e la qualità è la concimazione azotata, al momento giusto (frazionata) e a un livello adeguato. Molto spesso i nostri agricoltori - soprattutto a Foggia - utilizzano un livello troppo basso di concimazione azotata, per cui anche il tenore proteico risulta basso.  
Zina Flagella

**Risposta.** La resa media raggiungibile è la seguente:

- Foggia (Capitanata): 3,8 t/ha;
- Altipiani delle Murge: 3 t/ha;
- Altipiani siciliani (Enna, Caltanissetta): 2,8 t/ha;
- Collina marchigiana e toscana: 5 t/ha.

### Come ottenere un'elevata resa media?

Attenzione: un'alta resa media è un prerequisito per la redditività della coltura. Nessun altro fattore (qualità, riduzione dei costi, differenziazione, pianificazione dell'offerta) può raggiungere un'adeguata redditività senza una resa soddisfacente.

**Risposta.** Il Focus group ha sancito le seguenti azioni, in ordine di importanza, per aumentare le rese (*tabella 2*).

La prima azione, in ordine di importanza, è l'**assistenza tecnica**, la formazione e l'insieme dei servizi agli imprenditori agricoli.

Il miglioramento delle rese presuppone una crescita professionale degli agricoltori; anche in un settore tradizionale come la cerealicoltura, la professionalità è fondamentale, confutando l'opinione che il grano duro sia una coltura di semplice gestione, alla portata di tutti.

La seconda azione è la scelta varietale, con l'indicazione di rivolgersi a varietà stabili sia dal punto di vista della resa per ettaro che della qualità merceologica.

Alla stessa stregua è l'importanza della rotazione, della concimazione e della difesa. Il Focus group ha attribuito una

particolare enfasi alla **concimazione**, con la sottolineatura che essa deve essere adeguatamente frazionata e distribuita nella giusta quantità, evidenziando che l'agricoltore tende erroneamente a risparmiare su questo fattore, che è invece quello che più di ogni altro migliora i risultati quantitativi e qualitativi.

Altri fattori, spesso trascurati dall'imprenditore, ma altrettanto importanti per l'obiettivo di ottenere elevate rese, sono la lavorazione del terreno, in particolare per quanto riguarda il mantenimento della struttura e il contenuto in sostanza organica, e la quantità di semente.

### Si possono ridurre i costi variabili?

Attenzione. Per valutare le azioni da adottare ai fini della riduzione dei costi variabili, è necessaria un'attività propeudeutica: fare i conti.

**Risposta.** Nelle aziende efficienti non ci sono margini per la riduzione dei costi variabili, ma in molte aziende meno efficienti ci sono ancora **sprechi** che si possono eliminare (*tabella 3*).

I risultati più rilevanti nella riduzione dei costi variabili si conseguono con la dimi-

**TABELLA 3 - Azioni per ridurre i costi variabili**

Azioni	Importanza
Diminuire i costi delle lavorazioni	altissima
Razionalizzare le concimazioni	media
Utilizzare i risultati della ricerca e dell'innovazione	bassa

nuzione dei costi delle lavorazioni, fattore in cui gli agricoltori possono introdurre innovazioni già sperimentate con successo.

Tale obiettivo presuppone una gestione razionale del suolo e l'utilizzo di tecnologie conservative di preparazione del letto di semina.

La razionalizzazione delle concimazioni è un'altra azione dove ancora oggi si può conseguire una riduzione dei costi; nella maggior parte delle aziende la concimazione viene effettuata senza tener conto della giusta epoca e della giusta dose, in funzione della precessione culturale, dei fabbisogni della pianta e dell'andamento climatico.

Alla base di tutto ci sono l'assistenza tecnica e i servizi, che sono la premessa per adottare una buona prassi e per utilizzare i risultati della ricerca e dell'innovazione.

### Si possono ridurre i costi fissi?

Attenzione: solo facendo i conti economici l'imprenditore può valutare l'incidenza dei costi fissi.

**Risposta.** I costi fissi si possono ridurre tramite una serie di azioni inerenti al capitale fondiario e al parco macchine (tabella 4).

La riduzione dei costi fissi nella produzione di grano duro si può conseguire prioritariamente tramite un'adeguata dimensione aziendale. I fabbricati e il parco macchine sono sovradimensionati nella maggior parte delle aziende agricole italiane. Costituiscono un costo che si può ridurre con risultati considerevoli.

In alcuni territori, come la Capitanata di Foggia, il costo dei Consorzi di bonifica contribuisce notevolmente ad aumentare i costi fissi.

Alla stessa stregua, gli agricoltori sopportano costi elevati per gli adempimenti amministrativi. L'agricoltore deve sollecitare le Amministrazioni a ridurre questi costi, determinando un miglioramento considerevole della redditività.

### Quali azioni relative all'organizzazione di filiera possono contribuire a migliorare la redditività?

Il Focus group ha sancito le seguenti azioni in ordine di importanza per l'imprenditore (tabella 5).

La prima azione è la **concentrazione** e la **pianificazione** dell'offerta, che rappresentano la premessa indispensabile per poi procedere ad un'efficace integrazione di filiera tramite contratti.

La stipula di contratti con l'industria permette di fissare, prima della semina, la varietà, i parametri qualitativi, i tem-

**TABELLA 4 - Azioni per ridurre i costi fissi**

Azioni	Importanza
Ampliamento della dimensione aziendale	alta
Eliminazione del sovradimensionamento dei fabbricati e del parco macchine	alta
Riforma dei Consorzi di bonifica	media
Riduzione dei costi del sistema amministrativo	media

**TABELLA 5 - Azioni per migliorare l'organizzazione di filiera**

Azioni	Importanza
Concentrazione e pianificazione dell'offerta	altissima
Integrazione di filiera tramite contratti	alta
Stoccaggio differenziato	media
Funzionamento delle borse merci	bassa

pi e le modalità di collocamento del prodotto (stoccatore, molitore).

Il prezzo può essere ancorato alle quotazioni delle borse merci di un periodo predefinito oppure costituito da un prezzo chiuso, che consente di conoscere la remunerazione prima della semina e di valutare se essa è superiore al *break-*

*even point* (punto di pareggio).

Il contratto è una relazione di mercato che assicura il collocamento del prodotto ed è l'unica modalità che può predefinire la remunerazione della qualità.

Il contratto con l'industria è possibile solo per le grandi imprese agricole, mentre le piccole imprese agricole possono concentrare l'offerta in strutture associate, per poi procedere alla stipula di contratti.

In sintesi, l'integrazione di filiera, in particolare la stipula di contratti prima della semina, consente di conseguire una serie di **vantaggi economici** e di mercato che

si traducono in un aumento dei ricavi e della redditività:

- prezzo più vantaggioso rispetto alle vendite spot (anche se di poco);
- adeguamento dell'offerta alla domanda e certezza del collocamento del prodotto;
- aumento del potere contrattuale;
- certezza temporale dei ricavi della vendita;
- remunerazione della qualità e della tracciabilità;
- presenza di servizi associati al prodotto (assistenza tecnica, acquisizione di tecnologie, polizze assicurative);
- riduzione dei costi di stoccaggio;
- minimizzazione dei rischi (quando il contratto prevede un prezzo minimo legato ai costi di produzione).

Molti agricoltori lamentano che i contratti non vengono rispettati dall'industria quando cambiano le condizioni di mercato.

Per questo è importante relazionarsi con un partner industriale serio e affidabile.

In assenza di partner industriali affidabili, il ricorso alle vendite spot rappresenta una necessità.

In tal caso è consigliabile almeno il **frazionamento** delle vendite (2-3 vendite temporalmente frazionate: es. luglio, ottobre, febbraio), in modo da ammortizzare i rischi di mercato.

● Angelo Frascarelli

Dipartimento di scienze economico-estimative e degli alimenti  
Facoltà di agraria  
Università di Perugia  
angelof@unipg.it

## IL PARERE DEI TECNICI SEMENTIERI

### Il ruolo centrale della semente

#### Varietà al primo posto

La varietà è al primo posto per aumentare le rese. Le varietà devono essere stabili sia quantitativamente che qualitativamente. Oriana Porfiri

#### Sementi certificate

Così come viene riconosciuto il ruolo della ricerca varietale all'interno della filiera produttiva, occorre poi dargli concretezza attraverso l'impiego di sementi certificate. E ciò anche in relazione alle esigenze di tracciabilità e di sicurezza delle nostre produzioni.

L'utilizzo di seme certificato deve essere sostenuto con tutti i mezzi al fine di garantire una costante innovazione varietale. Carlo Invernizzi

## IL PARERE DELL'ESPERTO COMMERCIALE

### Qualità e integrazione di filiera

La qualità e l'integrazione di filiera vanno insieme. La qualità si concretizza solamente con un contratto a monte. Valerio Marchioni