

L'INFORMATORE AGRARIO

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.



Frumento in crisi? Ecco la ricetta degli esperti

Quando si parla di frumento le domande che il mondo agricolo si pone riguardano reddito, qualità, contratti di filiera e costi di produzione. Trovare risposte che mettano d'accordo l'intera filiera non è facile. *L'Informatore Agrario*, in collaborazione con Angelo Frascarelli, ci ha provato mettendo allo stesso tavolo nove esperti della ricerca, dell'industria e dell'agricoltura

di Angelo Frascarelli

A Bologna il 22 giugno 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 tenero italiano. Gli obiettivi di questo Focus Group sono quelli di trovare risposte alle principali domande che si pongono gli imprenditori agricoli del settore del grano tenero (dagli aspetti agronomici a quelli economici) e indicare soluzioni e buone pratiche basate sull'esperienza.

Consapevolezza della situazione attuale

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

In altre parole, con l'attuale livello medio di redditività del grano tenero italiano, le imprese potranno mantenere la propria sopravvivenza economica nel futuro? Teniamo conto di un prezzo medio di 150 euro/t.

Risposta. No. La redditività media del grano tenero italiano è insoddisfacente.

Con un prezzo di mercato di 150 euro/t, il reddito lordo è mediamente nullo sia al Centro sia al Nord Italia.

Anche nelle condizioni in cui la red-

ditività riesce a coprire i costi variabili, non copre comunque i costi fissi. Se la redditività non migliora, la vitalità delle imprese agricole non è garantita.

Quando l'imprenditore deve essere protagonista

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

Attenzione: il prezzo di mercato non è un fattore su cui agire. L'imprenditore agricolo è un *price taker*, subisce il prezzo. L'unica possibilità per l'imprenditore agricolo è quella di posizionare il prodotto in una determinata categoria merceologica: grani di forza, biscottiero, foraggero, ecc.

logica: grani di forza, biscottiero, foraggero, ecc.

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

La prima priorità dell'imprenditore deve essere rivolta alle relazioni di mercato: integrazione di filiera (contrattazione), concentrazione e pianificazione dell'offerta.

La seconda priorità è la tecnica produttiva: produttività (resa), riduzione dei costi fissi, riduzione dei costi variabili.

La terza priorità riguarda la qualificazione del prodotto: differenziazione

I partecipanti al Focus Group sul grano tenero

Alberto Braghin	Imprenditore agricolo (Veneto)
Angelo Frascarelli	Docente di economia e politica agraria - Università di Perugia
Augusto Verlicchi	Direttore commerciale - Op Cereali Emilia-Romagna
Claudio Mattioli	Direttore SIS (Società italiana sementi)
Enrico Gambi	Imprenditore agricolo (Ravenna)
Giorgio Pasti	Imprenditore agricolo (Friuli)
Giovanni Ballotta	Tecnico - Unione Seminativi
Ivano Vacondio	Imprenditore molitorio, presidente di Molini Industriali
Lorenzo Isani	Imprenditore agricolo (Bologna)
Maria Corbellini	Ricercatore e direttore del Cra per la cerealicoltura di S. Angelo Lodigiano (Lodi)

TABELLA 1 - Fattori per migliorare la redditività

1	integrazione di filiera (contrattazione)
2	resa (ad ettaro)
3	concentrazione e pianificazione dell'offerta
4	differenziazione del prodotto (filiera italiana)
5	stoccaggio differenziato
6	qualità intrinseca
7	riduzione dei costi fissi
8	funzionamento delle Borse merci
9	riduzione dei costi variabili
10	politica comunitaria
11	politica nazionale

del prodotto (filiera italiana), stoccaggio differenziato, qualità intrinseca (P/L, W, peso specifico, ceneri, ecc.).

La quarta priorità, quindi la meno importante, riguarda il tempo che l'imprenditore deve dedicare alla politica e alle azioni di sistema: funzionamento delle Borse merci, politica comunitaria e nazionale. In altre parole, vi è la consapevolezza che la redditività del grano tenero è sempre meno legata alle possibilità dell'intervento pubblico.

L'innovazione delle relazioni di mercato e l'integrazione di filiera: come possono contribuire a migliorare la redditività?

Risposta. Il Focus Group ha sancito le azioni in *tabella 2* in ordine di importanza per l'imprenditore.

La prima azione è quella di superare il **conto deposito**, su cui, purtroppo, ancora oggi fluisce il 70% del grano tenero italiano.

Il conto deposito consiste nella consegna della merce a uno stoccatore, in attesa che l'imprenditore decida la vendita, che normalmente avviene per esigenze di liquidità (ad esempio prima delle feste natalizie e allo scadere di effetti finanziari).

Il conto deposito consente all'imprenditore un'ampia libertà di collocamento, ma tale libertà non si traduce mai in una maggiore redditività. Gli inconvenienti del conto deposito sono molti, in particolare c'è il rischio che la vendita avvenga in un periodo in cui i compratori non sono interessati alla merce.

Dopo aver eliminato il conto deposito, la prima opportunità è di ricorrere ai **contratti con l'industria** (a prezzo da definire), con predefinizione del passaggio intermedio dello stoccaggio e della molitura.

Si tratta di contratti con l'industria, da stipulare prima della semina, in cui vengono fissati la varietà, i parametri qualitativi e gli interlocutori commerciali

IL PARERE DEGLI AGRICOLTORI

Qualità, prezzi e mezzi tecnici, qual è la strada migliore

Qualità o quantità per il reddito?

Come agricoltore sono disponibile a fare la qualità. Ma non sono disponibile oggi a spendere un euro in più per la qualità.

Siccome la qualità si deve tradurre in reddito e oggi ciò non avviene, io punto sulla quantità.

Enrico Gambi

Contratto a prezzo chiuso o da definire?

Il contratto che cerco è quello a prezzo chiuso.

Ma poi sono costretto a scegliere tra quello che trovo, perché nella realtà non ci sono molti interlocutori con cui stipulare un contratto.

Enrico Gambi

Il terreno, fattore di successo

La prima cosa è la rotazione. È troppo costosa la difesa, se il grano viene seminato su un terreno propenso alle malattie.

La seconda è la preparazione del terreno; io ho provato una semilavorazione di 20-30 cm, che offre un risultato migliore della semina su sodo. Uso la semina combinata da vari anni. La terza cosa è lo sgrondo delle acque.

Lorenzo Isani

Semina combinata per ridurre i costi

Ho già ridotto i costi. La lavorazione del terreno costava molto. In un primo momento avevo adottato la semina su sodo, ma poi ho verificato che, per la natura dei miei terreni, la soluzione migliore è la semina combinata (1 passaggio invece che 4 passaggi). Si tratta di associare un erpice rotante con la seminatrice.

La semina combinata riduce i costi variabili, più di ogni altra innovazione. Inoltre riduce il compattamento del terreno. È un'esperienza positiva che ho adottato da vari anni.

Giorgio Pasti

Grano tenero ancora redditizio rispetto agli altri cereali

Ritengo che la redditività del grano tenero sia soddisfacente, ragionando in termini relativi. Infatti le altre colture alternative nel Nord Italia, come il mais, conseguono risultati economici ancora peggiori.

Inoltre, nel caso del grano tenero, è possibile risparmiare sui costi di produzione, con adeguate tecniche agronomiche. Quindi il grano tenero, paragonato ad altre colture, fornisce una redditività soddisfacente.

Alberto Braghin

(stoccatore, molitore), mentre il prezzo viene ancorato alle quotazioni delle Borse merci di un periodo predefinito.

È una relazione di mercato che assicura il collocamento del prodotto e incentiva l'imprenditore agricolo a realizzare una qualità richiesta dall'industria. Il prezzo (da definire) consente di conseguire un prezzo medio di mercato, a cui generalmente viene aggiunto un premio. Il contratto con l'industria è possibile per grandi imprese agricole, ma anche per piccole imprese agricole associate.

La seconda opportunità è di ricorrere ai **contratti con l'industria a prezzo definito** (prezzo chiuso) e qualità differenziata.

Si tratta di stipulare contratti con l'industria prima della semina, con un prezzo chiuso.

Questa relazione di mercato assicura

l'imprenditore agricolo dal rischio di listini «capricciosi»; inoltre il prezzo chiuso consente di conoscere la remunerazione prima della semina e di valutare se essa è superiore al *break-even point* (punto di pareggio).

Per la stipula del contratto si ravvisa la

TABELLA 2 - Azioni per migliorare la redditività

Azione	Importanza
Eliminare il conto deposito	Altissima
Contratti con l'industria (a prezzo da definire), con predefinizione dei passaggi intermedi (stoccaggio e molitura differenziata)	Alta
Contratti con l'industria a prezzo definito (prezzo chiuso) e qualità differenziata	Alta
Vendite spot	Media
Conto conferimento a strutture associate	Bassa

necessità di relazionarsi con un partner industriale affidabile. Purtroppo il mercato dei cereali è intriso di mentalità e forme relazionali molto arretrate, per cui le delusioni delle forme contrattuali hanno finora scoraggiato gli imprenditori agricoli.

In assenza di partner industriali affidabili, il ricorso alle vendite spot rappresenta una necessità. La vendita spot presuppone una propria disponibilità di stoccaggio, altrimenti si ricade nel conto deposito.

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

Il conferimento a strutture associate (cooperative, consorzi) è un'ultima opportunità in ordine di importanza. Finora le strutture associate non sono riuscite a garantire risultati migliori delle vendite spot, a meno che le strutture associate non siano il primo anello della filiera per procedere alla stipula di contratti con l'industria. Tuttavia, il ricorso alle strutture associate è un imperativo per le piccole imprese agricole che non sono in grado di ricorrere ad un rapporto diretto con l'industria.

Quale resa media può raggiungere un bravo imprenditore agricolo della Pianura Padana?

Attenzione: la resa media cambia nelle diverse zone pedoclimatiche, quindi si tiene conto delle situazioni ordinarie della Pianura padano-veneta.

Risposta. La resa media raggiungibile è di 7 t/ha.

Come ottenere una resa media di 7 t/ha?

Attenzione: un'alta resa media è un pre-requisito per la redditività della coltura. Nessun altro fattore (relazioni di

IL PARERE DELL'INDUSTRIA MOLITORIA

Il conto deposito non serve a nessuno

I progetti di filiera spesso sono nati per utilizzare le risorse pubbliche. Questa è una verità scomoda, ma è così.

Come migliorare le relazioni di mercato? Bisogna eliminare il conto deposito, che uno strumento che non serve a nessuno. L'industrializzazione dei processi produttivi (es. l'industrializzazione del pane) richiede un prezzo certo con forniture definite e programmate. L'industria di prima e seconda trasformazione non vuole cambiare il listino, se non una vol-

ta l'anno. Quindi l'industria ha bisogno di prezzi certi e definiti.

L'Italia produce il 50% del fabbisogno di grano tenero; eppure in alcuni anni si fa difficoltà a collocare il prodotto nazionale. Perché? I francesi e i tedeschi sono in grado di offrire un prezzo certo per periodo lunghi.

Il contratto è lo strumento fondamentale, ma con un prezzo certo, non con un prezzo da definire.

Ivano Vacondio

mercato, qualità, differenziazione) può raggiungere un'adeguata redditività senza una resa soddisfacente.

Risposta. Il Focus Group ha sancito le seguenti azioni in ordine di importanza per l'imprenditore (tabella 3).

TABELLA 3 - Azioni per aumentare le rese a ettaro

Azione	Importanza
Scelta varietale	Altissima
Difesa preventiva	Altissima
Concimazione corretta (frazionamento, lento rilascio)	Alta
Rotazione	Alta
Semente di qualità e qualità della concia	Media
Struttura del terreno (sostanza organica, sgrondo acque)	Media
Semina tempestiva e combinata	Molto bassa
Raccolta tempestiva	Molto bassa

IL PARERE DEL SEMENTIERE

L'importanza della varietà

La scelta varietale deve tener conto principalmente di due aspetti:

- l'obiettivo di resa produttiva
- la qualità richiesta dall'industria di prima e seconda trasformazione.

Questi due aspetti vanno valutati congiuntamente, in funzione dell'obiettivo dell'agricoltore, che è il raggiungimento della massima redditività. Una volta scelta la varietà, occorre fare particolare attenzione alla qualità della semente certificata e della concia industriale. Nell'ultima campagna agraria questi due fattori e, chiaramente, la corretta scelta varietale, hanno fatto la differenza.

Claudio Mattioli

La prima azione, in ordine di importanza, è la **scelta varietale**. Gli strumenti privilegiati per tale scelta sono le prove varietali (sapendo leggere bene i dati).

La seconda azione è la **difesa della coltura**, con l'accentuazione che essa deve essere preventiva, in modo da evitare il danno delle infestanti o dei parassiti. Si è voluto sottolineare di correggere un atteggiamento frequente dell'imprenditore, che effettua l'intervento di difesa quando l'evento (infestante, parassita) si è già manifestato e ha prodotto gli effetti negativi sulla coltura.

La **concimazione frazionata**, nella giusta quantità, eventualmente a lento rilascio, è un'altra azione prioritaria. Alla stessa stregua è la rotazione.

Altri fattori, spesso trascurati dall'imprenditore, sono l'utilizzo di una **semente di qualità**, soprattutto per la qualità della concia, e il mantenimento della struttura del terreno, in particolare per quanto riguarda il contenuto in sostanza organica e lo sgrondo delle acque.

Altri fattori, meno prioritari, ma comunque importanti per l'obiettivo di elevate rese sono la **semina tempestiva** (ultima quindicina di ottobre piuttosto che novembre) e la **raccolta tempestiva** (evitare di perdere il prodotto dietro la mietitrebbia).

Come realizzare la qualificazione del prodotto?

Attenzione: la qualificazione del prodotto presuppone la risposta a una domanda: quanto viene pagata la qualità?

Risposta. Prima osservazione. La qualità nel frumento tenero è legata alla **omogeneità dei lotti**, piuttosto che alle ca-

IL PARERE DELLA RICERCA

Dove va il grano tenero italiano?

L'80% del grano tenero italiano va all'alimentazione umana, anche se in alcune annate questa quota può scendere al 60%. In Italia dobbiamo puntare alla produzione di grano tenero per l'alimentazione umana.

La tecnica colturale cambia in funzione della qualità che si vuole ottenere, in particolare le concimazioni.

Per migliorare le rese, una priorità assoluta deve essere rivolta alla rotazione.

Maria Corbellini



ratteristiche intrinseche della granella. Potenzialmente tutto il grano tenero è di qualità, l'importante è che abbia delle caratteristiche ben definite in funzione dei molteplici utilizzi (pane, biscotti, panettoni, dolci, merendine) in lotti omogenei. Nel grano tenero, quindi, la qualità si realizza tramite le varietà, lo stoccaggio differenziato e l'omogeneità delle partite.

A tal proposito, la maggior parte degli imprenditori italiani sconta la difficoltà di realizzare partite omogenee.

Seconda osservazione. Un grano tenero differenziato sulla base della qualità molitoria, associata a un contratto, con una precisa varietà e una tecnica orientata a una qualità definita, può determinare una maggiorazione di prezzo di 10 euro/t, ma anche 100 euro/t. Ma in molti casi la qualità non consente di migliorare la redditività.

Cosa deve fare l'agricoltore?

L'imprenditore agricolo deve comunque effettuare la differenziazione merceologica basata sulla qualità molitoria, associata ai contratti, con una varietà orientata a una qualità definita.

Anche se non c'è la certezza di una maggiorazione del prezzo, la qualificazione del prodotto rimane comunque la soluzione migliore per la redditività dell'agricoltore.

La scelta di un affidabile partner commerciale consente di valorizzare economicamente la qualità e di collaborare a una crescente crescita professionale.

In conclusione, quanto conta la qualità nel conto economico della coltura? In media 20 euro/t.

Vale la pena di perseguire la strategia della qualità? Sì, la qualità non è un'opzione, è una necessità per crescere e restare sul mercato.

Si riesce a fare la qualità?

Attenzione: si ribadisce che la qualità nel grano tenero è l'omogeneità del prodotto per lotti.

IL PARERE DEI TECNICI

Come soddisfare le richieste dell'industria

Differenziare o non differenziare?

La raccomandazione più importante è la programmazione e la segmentazione dell'offerta a partire dalla semina. L'imprenditore agricolo deve sapere per quale mercato intende produrre. Questa scelta consente almeno di realizzare un risultato importante: discriminare la produzione indifferenziata (destinata normalmente al mercato mangimistico) da quella per l'alimentazione umana.

È necessario superare l'atteggiamento dell'imprenditore di realizzare la produzione in assenza di una preventiva programmazione del prodotto e delle relative relazioni di mercato. Prima si deve decidere l'acquirente, poi il prodotto che si vuole ottenere (grano biscottiero, grano di forza, grano foraggero, ecc.), infine si procede alla semina.

Augusto Verlicchi

Organizzare per l'efficienza

Organizzare la filiera significa creare efficienza. L'efficienza nella produzione significa creare valore: se l'imprenditore agricolo produce ciò che viene richiesto dall'industria ottiene un valore maggiore che si concretizza quando va a vendere. L'organizzazione riduce i costi nella filiera, visto che i costi sono pianificati preventivamente. Tutti questi vantaggi si conseguono solo con un contratto di filiera.

Giovanni Ballotta

Risposta. La qualità nel grano tenero si può ottenere abbastanza facilmente:

- in campo, con la rotazione, la scelta varietale, la tecnica colturale, in particolare la concimazione e la difesa;
- nella filiera, con lo stoccaggio e il collocamento organizzato.

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

Si possono ridurre i costi fissi?

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

E, facendo i conti, potrebbe avere delle sorprese!

Risposta. I costi fissi si possono ridurre molto. Ma come?

TABELLA 4 - Azioni per ridurre i costi fissi

Riduzione del parco macchine
Ampliamento della dimensione aziendale

Il parco macchine è sovradimensionato nella maggior parte delle aziende agricole italiane. È un costo che si può ridurre con risultati considerevoli.

«**Attrezzare il terzista**» è consigliabile.

In molti casi è conveniente che le macchine e gli attrezzi siano acquistati dal terzista invece che dall'imprenditore agricolo.

Si possono ridurre i costi variabili?

Attenzione: per giungere alla riduzione dei costi variabili occorre una premessa: **fare i conti**. Un'azione strategica è la formazione dell'imprenditore, anche in un settore tradizionale come la cerealicoltura.

Risposta. I costi variabili si possono ridurre poco, ma è un imperativo ridurli. Come?

TABELLA 5 - Azioni per ridurre i costi variabili

Azione	Importanza
Diminuire il numero dei passaggi per la semina	Alta
Variare il mix di mezzi tecnici: es. variare i diserbi	Media
Adattare la tecnica colturale alle situazioni pedoclimatiche	Bassa

I risultati più importanti nella riduzione dei costi variabili si possono conseguire con la **diminuzione del numero dei passaggi prima della semina**.

Ad esempio in molte zone è possibile mettere a dimora la semente con un solo passaggio attraverso la semina combinata, invece che in 4 passaggi (aratura, due erpicature e semina).

•
Angelo Frascarelli
Facoltà di agraria
Università di Perugia
angelof@unipg.it