

Contratti di filiera grano duro: quanto convengono?



In questi ultimi anni si sono progressivamente sviluppati i contratti di filiera sulla scia delle problematiche legate all'incertezza delle quotazioni nazionali del grano duro. Si tratta di strumenti che sono sempre stati disponibili per gli agricoltori e che hanno raccolto un consenso via via crescente.

Ci sono vantaggi e svantaggi per entrambe le parti **ma in linea generale il principale elemento a favore per l'agricoltore nell'utilizzo dei contratti risiede nella sicurezza dell'allocazione della produzione a un prezzo precedentemente stabilito**

o, perlomeno, a un prezzo che può oscillare entro determinati confini; ovviamente questo discorso è valido a patto che il prodotto rispetti determinati standard qualitativi, altrimenti anche in presenza di un contratto il prodotto viene valorizzato a prezzi di mercato.

Allo stesso modo anche l'industria ha i suoi vantaggi nell'utilizzo dei contratti, connessi principalmente alla sicurezza dell'approvvigionamento di materia prima rispondente alle proprie necessità, soprattutto sotto il profilo qualitativo; infatti, la trasformazione di grani eterogenei complica l'attività di trasformazione e fa lievitare i costi.

Il contratto di filiera conviene veramente?

La stima dei costi e dei benefici associata all'adozione di un contratto è una materia abbastanza complessa, dal momento che il vantaggio o lo svantaggio associati all'introduzione di un contratto variano in funzione delle dotazioni dell'azienda agricola, della tecnica colturale e della tipologia di contratto che si va a sottoscrivere. Per rispondere a questo quesito ci viene in aiuto una ricerca pubblicata da Ismea nell'ambito del Piano di settore cerealicolo, all'interno della quale vengono analizzati i costi e i ricavi associati alla coltivazione di grano duro nelle aziende agricole localizzate nei diversi areali di produzione italiani.

Sotto il profilo dei costi (grafico 2) si nota che non c'è un risultato univoco, poiché in alcuni casi sono più elevati nelle situazioni con contratto, mentre in altri sono più elevati dove non è previsto il contratto; **i costi non sembrano, quindi, essere influenzati dalla presenza di un contratto**, quanto piuttosto dall'areale di produzione e dalla resa a ettaro.

Reddito operativo sempre più elevato con il contratto

Il **reddito operativo**, calcolato dalla differenza tra i ricavi e i costi totali, **è in tutti i casi esaminati più elevato dove si fa utilizzo di contratti rispetto a dove si ricorre al mercato spot**, con punte che arrivano a 1.792 euro/ha (a Bologna considerando anche gli aiuti diretti).

Anche se dal calcolo del reddito operativo si scorpora il valore dei pagamenti diretti, visto che sono calcolati con un criterio storico e, quindi, non relazionati alle scelte degli agricoltori, il contratto permette di ottenere dei risultati migliori.

La presenza del contratto permette di migliorare i risultati derivanti dalla coltivazione del frumento duro e, in alcuni casi, di portare il reddito operativo in positivo, o perlomeno, di attenuare le perdite.

Tratto dall'articolo pubblicato su *L'Informatore Agrario* n. 26-27/2019

Contratti di filiera grano duro: quanto convengono?

Di G. Chiodini

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