



LA COMPETITIVITÀ DELLA FILIERA DEL FRUMENTO DURO

Dicembre 2018

Documento realizzato nell'ambito del
Programma Rete Rurale Nazionale 2014-20

Piano di azione biennale 2017-18

Scheda progetto ISMEA 10.2 "Competitività
e filiere"

Autorità di gestione: Ministero delle
politiche agricole alimentari, forestali e del
turismo

Ufficio DISR2 - Dirigente: Paolo Ammassari

Responsabile scientifico: Fabio Del Bravo

Coordinamento operativo: Antonella Finizia

Autori: Cosimo Montanaro e Carla Corticelli

Ha collaborato: Mario Schiano Lo Moriello

Impaginazione e grafica:

Roberta Ruberto, Mario Cariello e Jacopo
Barone

Dicembre 2018

INDICE

1. Introduzione	3
2. La filiera del frumento duro	4
2.1 I principali dati della filiera	4
2.2 I prezzi e il mercato.....	8
3. Descrizione e analisi dei risultati dell'indagine	10
3.1 Gli obiettivi dell'indagine e il campione da intervistare.....	10
3.1 Stratificazione territoriale del campione di aziende intervistate.....	11
3.2 Elementi descrittivi dell'azienda.....	13
Forma di conduzione	13
Superficie investita	13
Produzione media.....	14
Resa media	15
Sementi certificate	16
Proteine della granella.....	18
Peso ettolitrico della granella.....	19
3.3 Aspetti relativi alla commercializzazione	21
Modalità di stoccaggio del prodotto	21
Momento della commercializzazione rispetto al raccolto	21
Modalità di commercializzazione	22
Tipologia di acquirente	23
Costi sostenuti	24
3.4 Problematiche sulla produzione e commercializzazione	24
3.5 Modalità di gestione dei rischi	25
4. L'analisi SWOT del settore	27
5. Conclusioni e proposte operative.....	30

COMPETITIVITÀ DELLA FILIERA DEL FRUMENTO DURO

1. Introduzione

Il presente Rapporto, che si inquadra nelle attività dell'Ismea per la Rete Rurale Nazionale 2014-20 sul tema della competitività delle filiere agroalimentari, si pone l'obiettivo di approfondire le principali criticità della filiera del frumento duro, oltre che i punti di forza, le opportunità e le minacce, affiancando alla consueta analisi dei dati settoriali i risultati di interviste dirette agli operatori agricoli del settore.

La produzione di frumento duro si colloca alla base della filiera della pasta, che, benché strategica per l'agroalimentare italiano, è caratterizzata da problematiche di ordine competitivo, strutturale e organizzativo. Fattori questi che molto spesso attivano, in una spirale negativa, la sequenza: bassa qualità - scarsa remunerazione - stasi o riduzione degli investimenti - abbassamento ulteriore della qualità. Conseguenza principale di questi problemi è la difficoltà di cogliere le opportunità – che pure ci sono – nell'ambito di questa importante filiera, non consentendo all'imprenditore agricolo un'adeguata valorizzazione sul mercato della propria produzione e il suo orientamento alla domanda delle industrie di trasformazione.

Nello specifico, la filiera del frumento duro è strutturalmente contraddistinta da un dualismo tra fase agricola e industriale; è quest'ultima a riscuotere l'apprezzamento dei mercati esteri per i prodotti trasformati. La materia prima, invece, è caratterizzata da un'offerta nazionale strutturalmente frammentata e incostante nel tempo, sia in quantità che in qualità. A questo si contrappone una lenta ma costante crescita dei quantitativi importati, caratterizzati perlopiù da partite di elevato livello qualitativo e da partite di grandi dimensioni qualitativamente omogenee, in grado di garantire un'adeguata organizzazione produttiva degli stabilimenti di trasformazione.

Tale fenomeno ha determinato una progressiva riduzione del tasso di autoapprovvigionamento nazionale della granella di frumento duro, nonostante per le importazioni sussistano alcuni limiti strutturali, essenzialmente di tipo logistico, con particolare riferimento allo stoccaggio della produzione nazionale, caratterizzato da centri di raccolta spesso obsoleti e di piccole dimensioni che non consentono la differenziazione della granella per partite qualitativamente omogenee e, quindi, la "conservazione" della qualità eventualmente prodotta in campo. I fondamentali che guidano il mercato, inoltre, sono regolati da variabili estremamente incerte e fortemente influenzate dagli andamenti internazionali delle commodity con interferenze anche di tipo finanziario e speculativo.

Il Rapporto è strutturato in 4 capitoli, cui seguono le conclusioni. Dopo la presente introduzione, il capitolo 2 offre un'analisi di contesto della filiera del frumento con informazioni di tipo strutturale ed economico. Nel capitolo 3 vengono illustrati i risultati emersi dall'indagine campionaria, mentre nel capitolo 4 si individuano, anche alla luce di quanto emerso precedentemente, i punti di forza e di debolezza, le minacce e opportunità della filiera. Nel capitolo delle conclusioni, inoltre, vengono proposte alcune linee di intervento, anche in riferimento alla nuova Politica Agricola Comune, per migliorare la competitività della filiera del frumento duro.

2. La filiera del frumento duro

2.1 I principali dati della filiera

La filiera del frumento duro è un elemento distintivo del *made in Italy*, essendo l'Italia il maggior produttore ed esportatore mondiale di pasta di semola. La pasta rappresenta la seconda voce dell'export agroalimentare del nostro paese, che a partire dal 2000 ha evidenziato un trend significativamente in aumento, sia in volume (nel 2017 ha raddoppiato il valore del 2000 raggiungendo 1,6 miliardi di euro), sia in valore (+40% per 1,7 milioni di tonnellate). Questo andamento è in linea con quello delle esportazioni del settore agroalimentare che negli ultimi 5 anni sono aumentate del 23%, più di quelle dell'Ue a 28 (+16%), superando la quota dei 41 miliardi di euro a fine 2017¹.

Nella fase primaria la filiera del frumento duro coinvolge 202.169 imprese agricole che destinano a tale coltivazione poco più di 1,2 milioni di ettari. L'offerta nazionale di frumento duro, fermo restando le strutturali oscillazioni produttive annuali, si è attestata nella media dell'ultimo quinquennio attorno ai 4,3 milioni di tonnellate di granella corrispondente a una produzione media a prezzi di base (Ppb) pari a circa 1,3 miliardi di euro (il 4,9% della Ppb delle coltivazioni agricole). Il nostro Paese genera circa l'11% dell'intera produzione globale di granella, con 4,2 milioni di tonnellate annue su un totale di 38,6 milioni di tonnellate stimate nel 2018; detiene il primato in Europa con il 45% della produzione.

Le disponibilità nazionali del frumento sono fortemente influenzate dall'andamento della produzione interna che presenta forti variazioni da un anno all'altro. A prescindere da tale andamento, per soddisfare la domanda dell'industria di prima e seconda trasformazione è necessario il ricorso all'importazione di considerevoli quantitativi di materia prima, che rappresentano una quota oscillante tra il 25%-35% della disponibilità interna di frumento duro. Il ricorso all'importazione è dovuto anche alla spesso insoddisfacente valorizzazione della granella in ragione della scarsa diffusione dello stoccaggio differenziato per partite di granella qualitativamente omogenee.

In Italia inoltre si contano 125 molini a frumento duro e la produzione nazionale di semole di frumento duro è pari a poco più di 3,8 milioni di tonnellate nel 2017, per un fatturato pari a circa 1,7 miliardi di euro, l'1,2% circa del fatturato totale dell'industria alimentare.

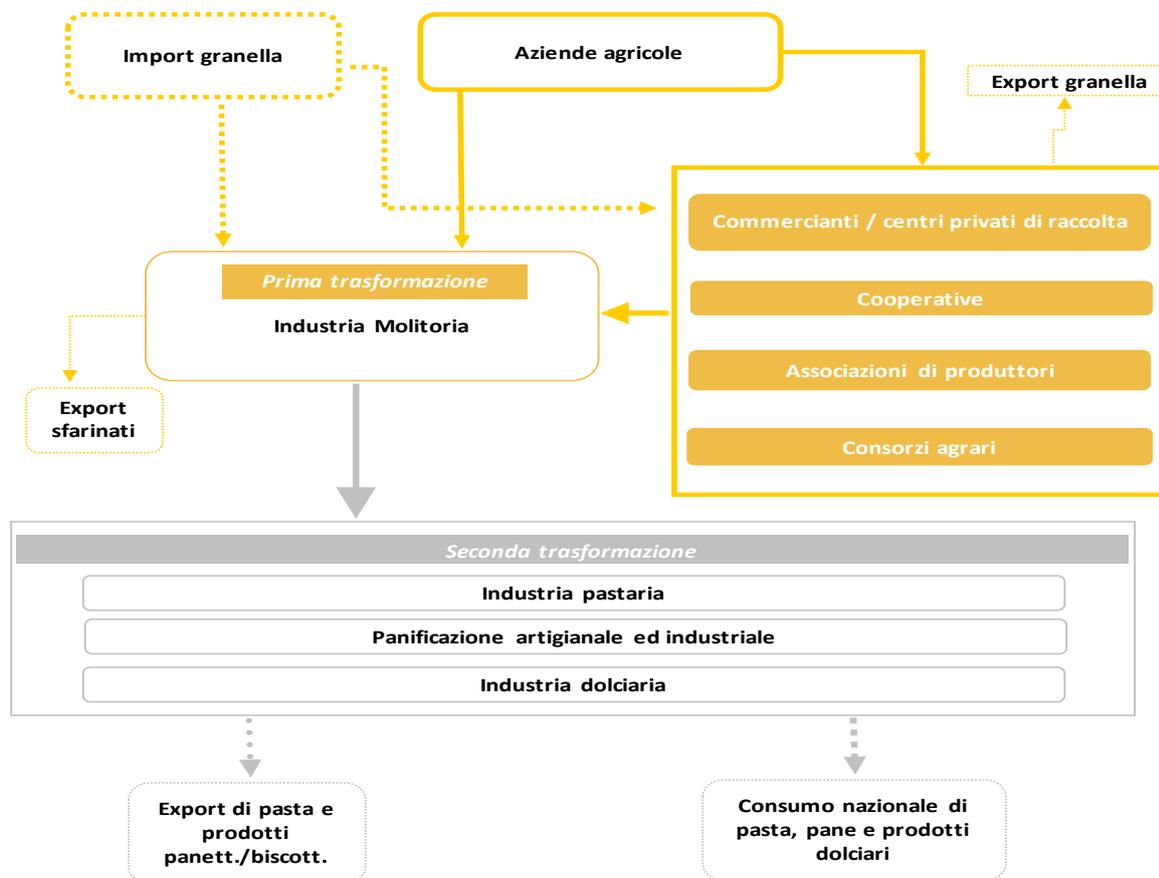
L'industria pastaria è rappresentata da 125 impianti e 7.500 addetti. La produzione nazionale di pasta nel 2017 si è attestata a poco meno di 3,4 milioni di tonnellate corrispondente a un valore di circa 4,7 miliardi di euro, pari al 3,5% del fatturato nazionale dell'industria alimentare e delle bevande.

La filiera del frumento duro può essere sintetizzata in quattro segmenti:

¹ ISMEA (2018) *Rapporto sulla competitività dell'agroalimentare italiano*.

- Produzione e commercializzazione della granella, costituita dai produttori di frumento e dalle loro diverse forme di aggregazione (consorzi agrari, cooperative e associazioni di produttori) che sostengono la base produttiva ed effettuano una prima commercializzazione del prodotto agricolo di base. A questi si aggiungono i commercianti privati, che possono essere dotati di proprie strutture di stoccaggio oppure agire da meri intermediari tra l'impresa agricola e l'industria, e le società di commercio che operano presso i porti navali e che svolgono attività di trading. Si tratta di un limitato numero d'impresе di grandi dimensioni, spesso facenti parte di gruppi multinazionali, che operano prevalentemente nell'import dai mercati extracomunitari.
- Il settore della prima trasformazione, rappresentato dal settore molitorio che provvede alla trasformazione della granella di frumento in sfarinati. Da tale processo se ne ricava come sottoprodotto, la crusca, che è destinata essenzialmente all'alimentazione animale. Anche a questo livello è presente un canale d'importazione della materia prima che viene direttamente gestito dalle unità produttive di maggiore dimensione che acquisiscono prevalentemente dai paesi comunitari circa il 60% dell'import totale nazionale. L'Italia esporta limitati quantitativi di sfarinati di frumento destinati soprattutto al mercato comunitario.
- Il settore della seconda trasformazione, costituito dai comparti dell'industria pastaria, dolciaria e della panificazione (industriale e artigianale). La prima assorbe la quasi totalità della semola di frumento duro mentre gli altri due assorbono prevalentemente farine di frumento tenero. Il settore dell'industria pastaria colloca una parte rilevante della propria produzione sui mercati esteri sia direttamente sia attraverso una rete di grossisti e intermediari.
- La distribuzione e commercializzazione di paste alimentari avviene in larga parte attraverso la Grande Distribuzione Organizzata e, spesso, viene gestita in maniera diretta dai grandi gruppi industriali anche attraverso le produzioni di *private label*.

Figura 1 – I principali attori della filiera del frumento



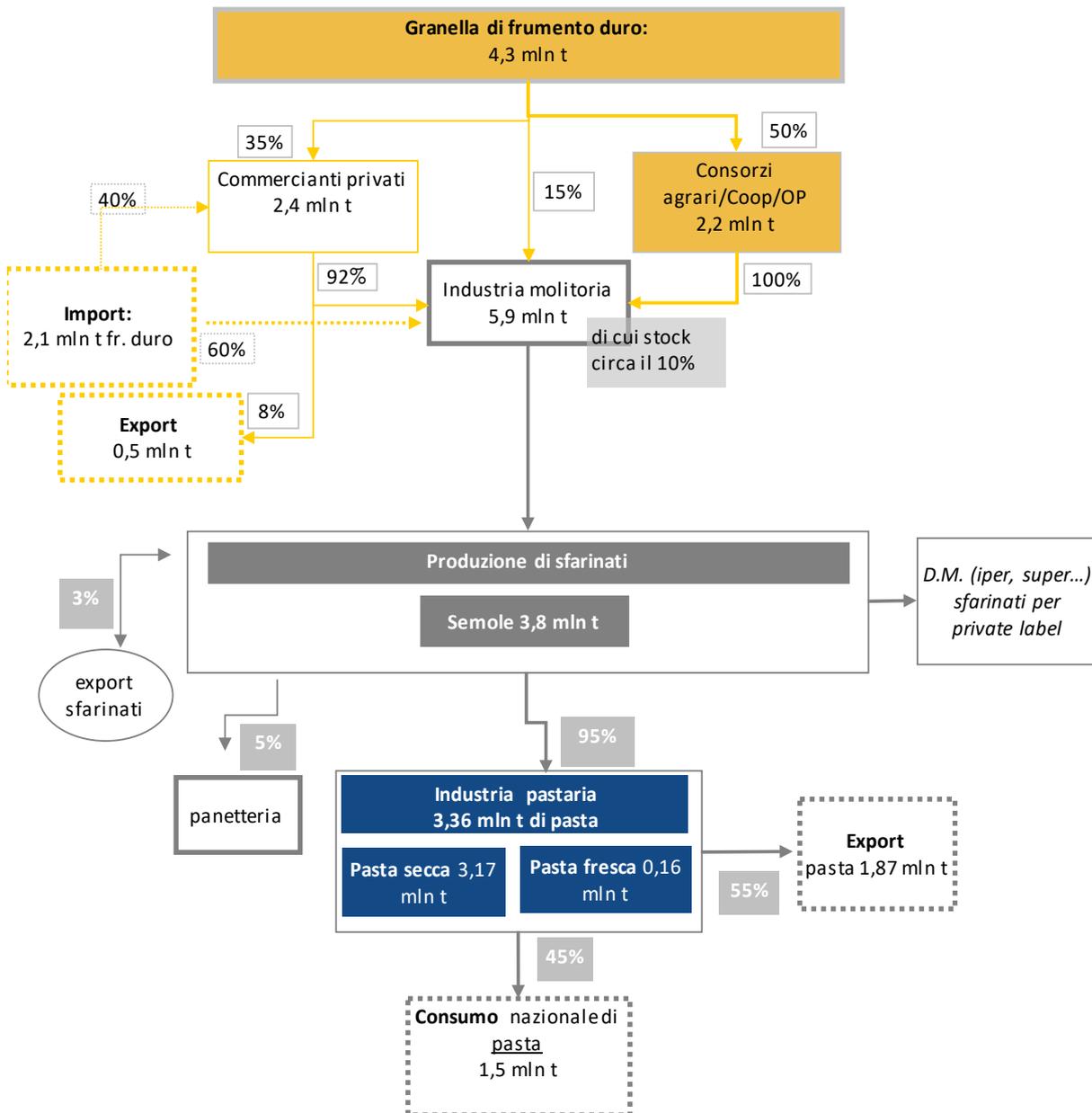
Fonte: ISMEA-RRN

I flussi quantitativi dell'intera filiera del frumento duro (figura 2) possono essere sintetizzati nei seguenti punti:

- La commercializzazione del frumento viene effettuata per circa il 50% da consorzi agrari-cooperative-Organizzazioni di produttori che vendono interamente il prodotto all'industria molitoria. Un ruolo rilevante lo rivestono i commercianti privati che veicolano circa il 35% dell'offerta nazionale, quasi totalmente indirizzata verso i molini e solo in misura residua destinata all'export. Il conferimento diretto della granella da parte delle aziende agricole verso l'industria molitoria è limitato a circa il 15% del totale.
- Le importazioni seguono essenzialmente due canali. L'industria molitoria assorbe direttamente circa il 60% dei quantitativi importati provenienti quasi esclusivamente dai paesi comunitari. Il rimanente 40% è importato dai commercianti privati/società di commercio che effettuano approvvigionamenti diretti dai paesi extracomunitari.
- Una quota pari a circa il 10%, che può variare da anno ad anno in ragione della disponibilità di materia prima, è costituita dalle scorte necessarie ai molini per garantirne il fisiologico funzionamento degli impianti.
- La destinazione della semola di frumento duro è quasi totalmente verso l'industria pastaria (95%); una quota residuale viene utilizzata, a livello per lo più locale, per la produzione di pane artigianale.

- La produzione industriale di pasta sfiora 3,5 milioni di tonnellate. Oltre il 50% dell'offerta nazionale viene collocata sui mercati esteri all'interno dei quali prevalgono i paesi della Ue (65%); la rimanente quota è destinata al consumo interno.
- I consumi domestici vengono realizzati in larga parte attraverso la distribuzione organizzata con una quota che può essere stimata nel 70% circa. Di questa, oltre il 70% è rappresentata dalla Distribuzione Moderna, circa il 17% dal Dettaglio Tradizionale, mentre le altre forme di distribuzione (liberi servizi, hard discount, cash&carry ecc.) rappresentano una quota residua del 5% circa del totale.

Figura 2 – I flussi di prodotto nella filiera del frumento nel 2017



Fonte: elaborazione ISMEA-RRN su dati Istat, Italmopa, Aidepi

2.2 I prezzi e il mercato

Il mercato italiano del frumento duro dipende fortemente dalle dinamiche che si realizzano a livello internazionale e ha una natura di “derivazione” in conseguenza degli elevati quantitativi importati. Il ricorso alla sola produzione nazionale, come è stato evidenziato, non consentirebbe di soddisfare la domanda proveniente dall’industria di trasformazione. Il mercato cerealicolo internazionale è strutturalmente instabile e regolato da una moltitudine di variabili che possono essere sintetizzate nei seguenti fattori strutturali e congiunturali.

Fattori strutturali: sono quegli elementi che a livello internazionale determinano andamenti tendenziali in un prolungato arco temporale. È un fattore strutturale il rallentamento del tasso di crescita delle rese in atto da almeno vent’anni. Tale fenomeno, unitamente ai prezzi sostanzialmente bassi e alla costante crescita dei costi di produzione, ha determinato una minore profittabilità delle produzioni cerealicole e, quindi, una sostanziale disaffezione verso tali colture. Parallelamente, dal lato della domanda si è manifestata una crescente richiesta proveniente dai Paesi emergenti in ragione della crescita economica e del cambiamento dei modelli di consumo.

Fattori congiunturali: hanno invece origine in maniera improvvisa e pertanto possono determinare fenomeni di tensione dei prezzi. Sono riconducibili, essenzialmente:

- al calo dell’offerta, causata da eventi climatici sfavorevoli che possono determinare una forte contrazione degli stock anche nell’arco di una sola annata;
- all’aumento del prezzo del petrolio, che agisce in larga misura sull’aumento dei costi di produzione ma anche su quelli di trasporto;
- alla fluttuazione del dollaro, che influisce direttamente sul livello degli scambi, in quanto gli scambi internazionali vengono effettuati in dollari Usa e quindi la sua svalutazione consente acquisti dei Paesi importatori sui mercati mondiali a miglior prezzo;
- alle azioni speculative, che riguardano le commodity con particolare riferimento alle contrattazioni a termine (future);
- alle azioni di limitazione dell’export (dazi/contingenti) che possono essere adottate dai Paesi esportatori.

L’analisi più recente del mercato ha evidenziato un consistente e improvviso aumento dei prezzi agricoli nei bienni 2007/08 e 2014/15 - peraltro successivamente scesi altrettanto bruscamente - da attribuire alla contemporanea insorgenza dei fattori congiunturali prima elencati.

Nelle annate successive, invece, il mercato, tendenzialmente in flessione, è stato influenzato esclusivamente dagli andamenti delle variabili di base, con particolare riferimento all’andamento dei raccolti a livello globale.

Figura 3 – Prezzi CIF del frumento duro estero e confronto con le quotazioni nazionali (€/t)



Fonte: ISMEA-RRN

A fronte della volatilità dei prezzi all'origine della granella, i costi degli input di produzione, invece, evidenziano una lenta e costante crescita nel tempo. In tal modo, la redditività della fase primaria risulta estremamente eterogenea a livello territoriale e variabile nel tempo, sia per andamenti climatici sempre più estremi e difficili sia per tecniche colturali non sempre adeguate e, eventualmente, in grado di adeguarsi al contesto climatico per ridurre gli eventuali impatti negativi. Da alcuni studi condotti dall'Ismea², infatti, si evidenzia come alcune aziende riescano a raggiungere una redditività positiva solo in presenza degli aiuti specifici alla coltura.

Le repentine e ampie oscillazioni dei prezzi delle commodity, la progressiva crescita dei costi di produzione e la strutturale dipendenza di materia prima dall'estero mettono in evidenza le criticità nel funzionamento della filiera del frumento duro. Allo scopo di approfondire le difficoltà riscontrate dagli imprenditori agricoli, e con l'obiettivo di fornire elementi utili alla definizione delle policy di settore e allo sviluppo di strumenti in grado di favorire un processo di efficientamento della filiera nazionale, l'Ismea ha condotto un'indagine diretta presso un campione rappresentativo di agricoltori i cui risultati non rivelano particolari elementi di novità rispetto a una situazione già nota agli operatori del settore, ma forniscono spunti di ulteriore approfondimento e riflessione nonché interessanti conferme sui temi focali che la filiera dovrà affrontare in chiave evolutiva.

² Ismea (2019), *I costi di produzione del frumento*, marzo - <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9289>.

3. Descrizione e analisi dei risultati dell'indagine

3.1 Gli obiettivi dell'indagine e il campione da intervistare

L'obiettivo dell'indagine è stato quello di rilevare ed analizzare presso un campione di aziende produttrici di frumento duro le criticità e i fattori che determinano la competitività delle imprese. Rispetto agli obiettivi sono stati individuati, di conseguenza, gli item di ricerca, riconducibili alle seguenti aree tematiche:

- elementi descrittivi dell'azienda e della produzione (dimensione aziendale, rese, uso di sementi certificate, caratteristiche della granella, ecc.);
- aspetti relativi alla commercializzazione (stoccaggio, modalità di commercializzazione, ecc.);
- problematiche dal lato della produzione e della commercializzazione;
- modalità di gestione dei rischi.

La ricerca è stata effettuata in modalità CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing). Il campione oggetto d'indagine è stato pari a 501 unità, stratificato su base regionale così come riportato nella tabella 1. Il piano di campionamento è stato definito in riferimento alla dimensione regionale delle superfici coltivate a frumento duro, secondo i dati Istat. Le interviste sono state somministrate tra settembre e ottobre 2018.

Tabella 1 - Piano di campionamento su base regionale

	Superficie 2016 (ha)	Quota campione regione vs Italia	Numero interviste per Regione
Emilia-Romagna	92.303	9%	44
Toscana	86.103	8%	41
Marche	113.870	11%	54
Puglia	352.000	34%	168
Basilicata	116.513	11%	56
Sicilia	284.005	27%	136
Tot Italia parziale	1.044.794	-	-
Altre regioni	338.881	-	-
ITALIA	1.383.675	100%	500

Fonte: elaborazioni ISMEA-RRN su dati Istat

3.1 Stratificazione territoriale del campione di aziende intervistate

Nelle tabelle e nella figura sotto riportata è rappresentata la ripartizione territoriale sulla base della sede aziendale. La ripartizione evidenzia una notevole concentrazione territoriale, coerentemente con la distribuzione delle superfici investite a frumento duro ISTAT: le prime cinque provincie indicate nella tabella 2 esprimono una percentuale cumulata di quasi il 58% e anche nel dettaglio regionale si evidenzia che le prime quattro regioni esprimono l'83% delle superfici nazionali.

Tabella 2 - Ripartizione territoriale del campione sulla base della sede aziendale – Provincia

	Frequenza	Percentuale valida	Percentuale cumulativa
Foggia	144	28,7	28,7
Palermo	52	10,4	39,1
Enna	33	6,6	45,7
Ancona	31	6,2	51,9
Potenza	30	6	57,9
Caltanissetta	28	5,6	63,5
Matera	26	5,2	68,7
Bari	24	4,8	73,5
Macerata	24	4,8	78,2
Catania	23	4,6	82,8
Ferrara	20	4	86,8
Bologna	14	2,8	89,6
Grosseto	13	2,6	92,2
Ravenna	11	2,2	94,4
Siena	11	2,2	96,6
Pisa	7	1,4	98
Arezzo	5	1	99
Livorno	5	1	100
Totale	501	100	-

Fonte: ISMEA-RRN

Tabella 3 - Ripartizione territoriale del campione sulla base della sede aziendale – Regione

	Frequenza	Percentuale valida	Percentuale cumulativa
Puglia	168	33,5	33,5
Sicilia	136	27,1	60,7
Basilicata	56	11,2	71,9
Marche	55	11,0	82,8
Emilia Romagna	45	9,0	91,8
Toscana	41	8,2	100
Totale	501	100	-

Fonte: ISMEA-RRN

Figura 4 - Ripartizione territoriale sulla base della sede aziendale



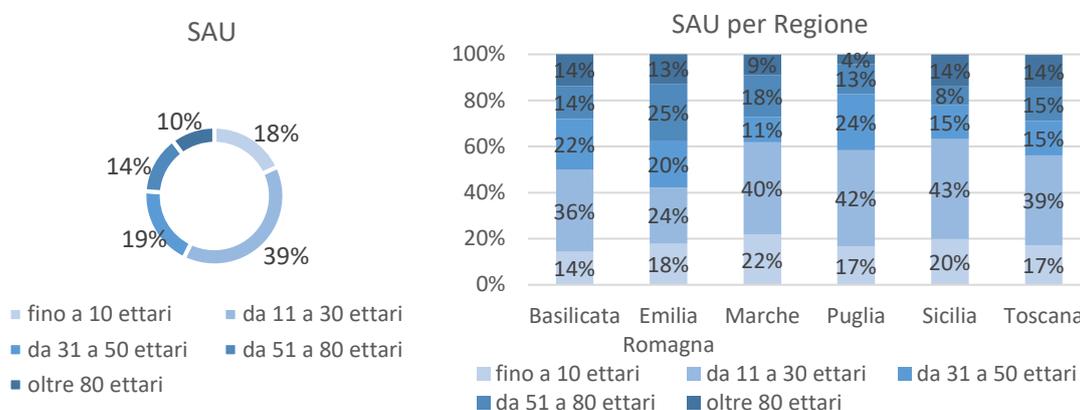
Fonte: ISMEA-RRN

3.2 Elementi descrittivi dell'azienda

Forma di conduzione

L'85% degli intervistati è il proprietario dell'azienda agricola mentre il restante 15% è il capo azienda³. La SAU delle aziende intervistate ha un valore inferiore a 30 ettari per più della metà degli intervistati (57%), all'opposto, solo il 10% ha segnalato superfici superiori a 80 ettari. La superficie media è pari a 41 ettari, mentre quella più citata (moda o modalità) risulta essere pari a 20 ettari. Se osserviamo la distribuzione per regione, i dati del campione evidenziano una superficie mediamente inferiore nelle regioni Marche e Sicilia, con più del 60% delle aziende che hanno dichiarato superfici aziendali inferiori ai 30 ettari; al contrario, in Emilia Romagna si rileva la maggiore incidenza di aziende con superficie superiore a 51 ettari (38%).

Figura 5 - Ripartizione della SAU



Fonte: ISMEA-RRN

Superficie investita

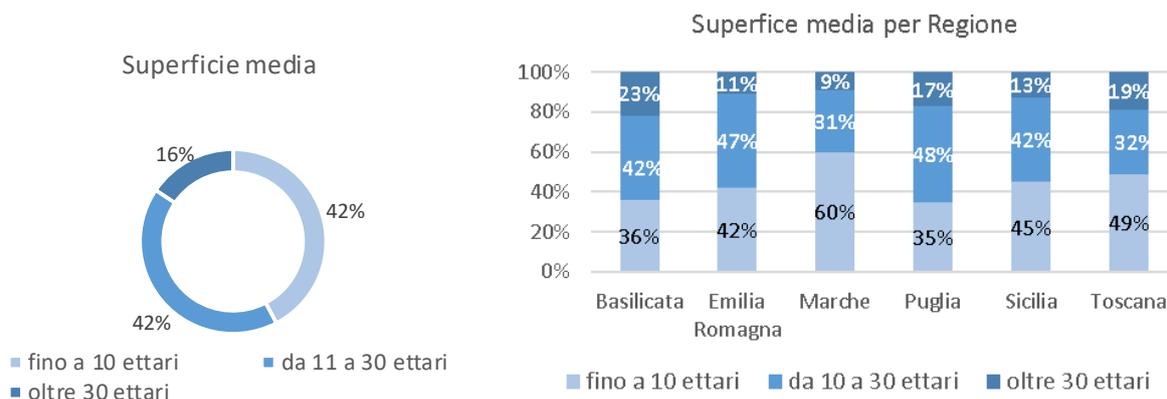
La superficie media per azienda investita a frumento duro dell'intero campione è pari a 18,8 ettari, mentre il caso più frequente dichiarato è 10 ettari (42% dei rispondenti). Medesima quota percentuale è stata riportata per la SAU per la classe da 11 a 30 ettari; questo è in linea con le attese, relativamente al fatto che generalmente il frumento duro non è l'unica coltura in azienda, e la SAU può comprendere altre colture.

Si registra una incidenza maggiore delle superfici entro i 10 ettari nelle Marche (60%), mentre le aziende di Puglia e Basilicata registrano superfici maggiori.

³ Il capo azienda può essere proprietario o affittuario dell'azienda e indica colui che organizza tutti i fattori produttivi (terra, macchine, manodopera, ecc.) indipendentemente dal titolo di possesso. Il conduttore è invece il responsabile giuridico ed economico che sopporta il rischio della gestione aziendale e può essere quindi una persona fisica, una società o un ente. Nel caso di aziende familiari in genere il capo azienda e il conduttore coincidono (cfr. Istat, Caratteristiche strutturali delle aziende agricole, VI Censimento dell'Agricoltura 2010, Glossario).

In linea generale, la superficie media aziendale investita a frumento duro indicata dai rispondenti è risultata significativamente più elevata rispetto a quella media nazionale, che è pari a 7 ettari per azienda⁴; l'indagine ha quindi riscontrato una maggiore disponibilità a partecipare all'intervista da parte di aziende di maggiore dimensione.

Figura 6 - Ripartizione della superficie media investita a frumento nelle ultime due annate



Fonte: ISMEA-RRN

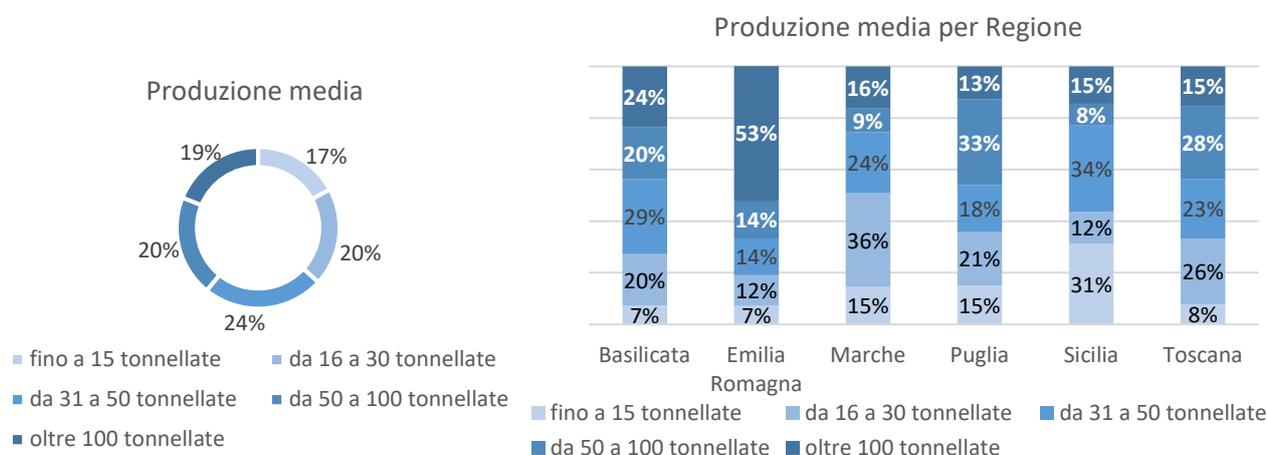
Produzione media

La produzione media aziendale delle ultime due annate dichiarata dall'intero campione si attesta su 70,4 tonnellate, mentre quella più ricorrente risulta essere pari a 12 tonnellate.

Le produzioni inferiori vengono dichiarate dagli interpellati delle Marche e Sicilia mentre al contrario quelle maggiori incidono maggiormente tra le aziende emiliane.

⁴ Indagine Istat, SPA 2016.

Figura 7 - Ripartizione della produzione media di frumento duro nelle ultime due annate

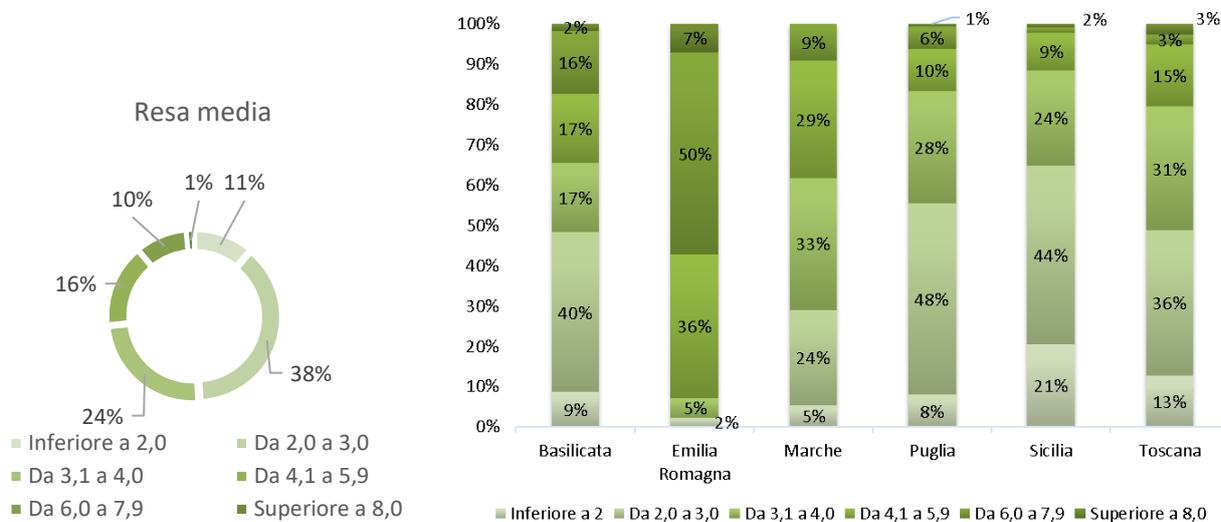


Fonte: ISMEA-RRN

Resa media

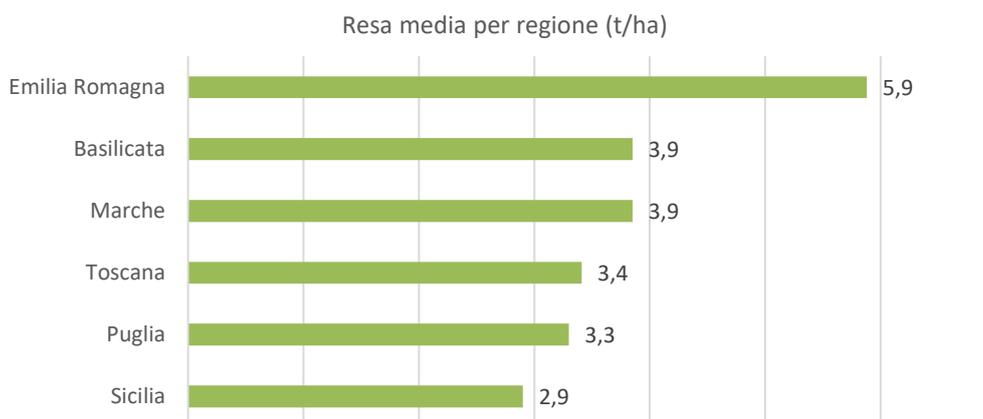
Un dato particolarmente significativo è quello della resa media, ottenuto dalle superfici e dalle produzioni dichiarate nelle ultime due annate. Come si evidenzia dalla Figura 8, quasi la metà (49%) degli intervistati ha dichiarato una resa uguale o inferiore a 3 t/ha; la quota sale fino al 73%, se si considerano anche le rese dichiarate fra 3 e 4 t/h. Solo il 27% restante ha una resa superiore a 4 t/ha. Se osserviamo il dato aggregato per regione, si rileva che l'Emilia Romagna ha una resa media significativamente più elevata delle altre regioni, con il 50% delle rese tra 6 e 7,9 t/ha, e quasi il 92,8% superiore a 4 t/ha. Le Marche seguono l'Emilia Romagna anche se con un significativo distacco, con il 38,2% delle aziende che presentano una resa superiore a 4 t/ha. La situazione è sostanzialmente capovolta per la Sicilia, che è la regione con rese mediamente più basse, con 88,6% delle aziende che presentano una resa fino a 4 t/ha. Queste rese in molti casi non permettono di raggiungere una adeguata redditività, pertanto questo è uno degli elementi prioritari sui quali concentrare l'attenzione in riferimento all'utilizzo di varietà e tecniche agronomiche più efficaci.

Figura 8 - Resa media di frumento duro ottenuta nelle ultime due annate – in t/ha



Fonte: ISMEA-RRN

Figura 9 - Resa media della produzione delle ultime due annate: valore medio per regione

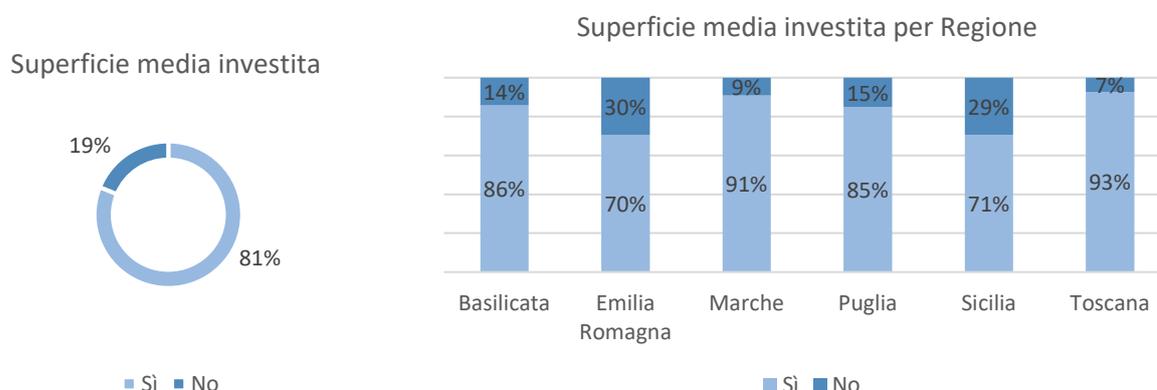


Fonte: ISMEA-RRN

Sementi certificate

Coerentemente alla maggiore dimensione media aziendale in termini di superficie investita a frumento duro delle imprese coinvolte, e quindi alla loro maggiore specializzazione, oltre l'80% degli intervistati ha dichiarato di utilizzare sementi certificate. A livello regionale si registra una certa variabilità, con una incidenza maggiore delle risposte affermativo nelle regioni Toscana, Marche, Basilicata e Puglia.

Figura 10 - Utilizzo della semente certificata



Fonte: ISMEA-RRN

I risultati a questa domanda evidenziano la consapevolezza da parte dei produttori agricoli specializzati dell'importanza che ha l'utilizzo del seme certificato sui risultati quanti-qualitativi della granella. L'utilizzo delle sementi certificate, infatti, rappresenta una garanzia di purezza e di germinabilità, assicura e mantiene l'identità delle produzioni nelle filiere di qualità, grazie alla tracciabilità a cui è stato sottoposto.

È una garanzia anche sulla certezza di aver superato i controlli in campo per la presenza di gravi patogeni quali carbone, carie, fusariosi ed elmintosporiosi. Il seme certificato è controllato in ogni fase dall'Ente ministeriale CREA-DC, che attraverso il cartellino ufficiale certifica la germinabilità a norma di legge e un'elevata purezza specifica, perché il seme certificato è privo di semi di erbe infestanti. È anche il punto di partenza per tutte le filiere di qualità e lo strumento indispensabile per valorizzare le produzioni e sostenere concretamente la redditività aziendale. Il seme certificato appartiene a una varietà ben individuata e non necessita di ulteriori controlli.

L'impiego di seme certificato permette anche di sostenere i programmi di selezione e di miglioramento varietale, i soli che garantiranno agli agricoltori varietà sempre più produttive e interessanti per il mercato. Questa attività viene svolta nel corso degli anni con la ricerca applicata (operata dalle stesse ditte sementiere o dai costitutori o da enti istituzionali di ricerca o da istituti universitari) al fine di conseguire varietà sempre più efficienti sia dal punto di vista produttivo sia qualitativo e che possano dare uno strumento in più per acquisire un maggiore reddito agli imprenditori agricoli.

In linea generale, il risultato di queste serie di azioni per gli agricoltori si è risolto in:

- maggiori rese per ettaro;
- notevole incremento dei parametri tecnologici (% di proteina, % di glutine, qualità del glutine, indice di giallo, peso ettolitrico, minore tenore in ceneri);
- maggiore marginalità unitaria per la remunerazione dei parametri tecnologici.

Da alcuni anni è stato soppresso l'obbligo di impiegare seme certificato per accedere ai contributi previsti dall'art. 68 del Reg. UE n.73/2009⁵ per il frumento duro, determinando una riduzione del suo impiego. Questa riduzione è stata parzialmente attenuata in seguito ai DM del 2 novembre 2016 n. 11.000 e del 16 novembre 2017 n. 4259 che hanno previsto un aiuto a ettaro coltivato a frumento duro alle imprese che abbiano sottoscritto direttamente o attraverso cooperative, consorzi agrari e organizzazioni di produttori riconosciute di cui sono socie, contratti di Filiera di durata almeno triennale e che utilizzino sementi certificate. Per questo aiuto, denominato più comunemente "premio di Filiera", sono stati riconosciuti 100 euro/ha nel 2017.

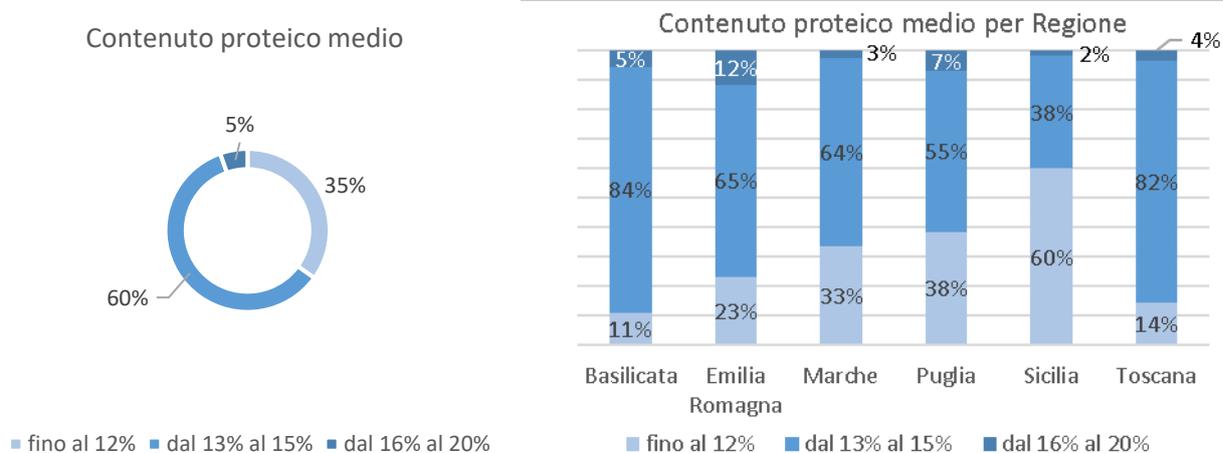
L'obiettivo del premio è stato quello di concedere un aiuto diretto a favorire il rafforzamento della filiera frumento-pasta nazionale, attraverso la sottoscrizione di contratti tra i soggetti della filiera cerealicola assicurando sbocchi di mercato e di migliorare la qualità dei prodotti con l'uso di sementi certificate e l'adozione di buone pratiche agricole.

Proteine della granella

Poco più di un terzo del campione dichiara una percentuale di proteine compresa tra 10 e 12% sulla s.s., mentre la quota ben più elevata e pari al 60% si attesta su valori compresi nel range 13/15%. Questo risultato è particolarmente significativo perché sta ad indicare che la maggior quota dei raccolti delle aziende oggetto dell'analisi si contraddistingue per un contenuto proteico conforme alle esigenze dell'industria della pastificazione. Sulla base di queste osservazioni, che mostrano concretamente che le aziende italiane sanno produrre qualità, è importante sottolineare come le Borse merci sembrano non cogliere queste potenzialità; attualmente infatti queste quotano il frumento duro migliore ponendo come limite massimo il 13% di proteine, andando in questo modo a non valorizzare adeguatamente il frumento duro che invece ha contenuti proteici superiori. Per Toscana e Basilicata oltre l'80% del campione ha dichiarato un contenuto proteico della granella compreso tra il 13% e il 15% sulla sostanza secca, mentre in riferimento alla classe compresa tra il 16% e 20% di proteine prevale per l'Emilia Romagna. In riferimento al dato medio regionale, il contenuto proteico più alto e più basso si osserva rispettivamente in Emilia Romagna (13,7%) e Sicilia (12,4%).

⁵ Sostituito dall'art.52 del Reg. (UE) n. 1307/2013.

Figura 11 - Contenuto proteico medio della produzione delle ultime due annate (% sulla s.s.)



Fonte: ISMEA-RRN

Figura 12 - Contenuto proteico medio della produzione delle ultime due annate: valore medio per regione (% sulla s.s.)



Fonte: ISMEA-RRN

Se confrontiamo il dato relativo alla resa con il contenuto proteico, osserviamo che l'Emilia Romagna è la regione che presenta i dati più elevati di entrambe le variabili produttive, all'opposto della Sicilia che registrata i valori minimi. Le aziende delle Marche, invece, a fronte di valori di resa abbastanza elevati, presentano un contenuto proteico mediamente più basso.

La situazione è sostanzialmente capovolta per la Toscana che presenta livelli di contenuto proteico maggiori e rese più basse.

Peso ettolitrico della granella

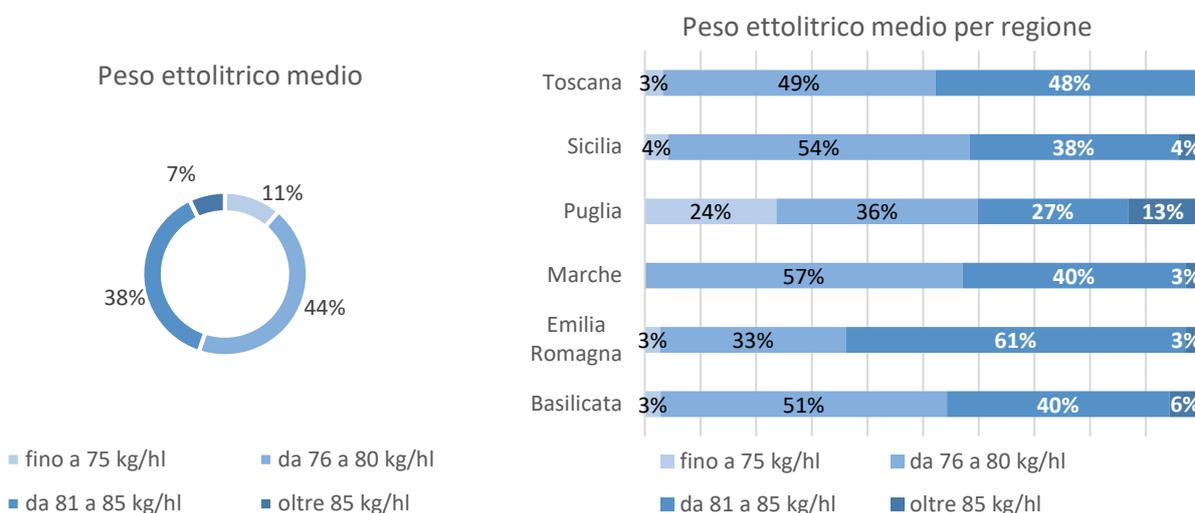
Un altro parametro fondamentale per la definizione della qualità della granella di frumento duro è il peso ettolitrico per il quale il 55% del campione di aziende ha dichiarato un valore fino a 80 kg/hl, di cui la netta

maggioranza (44%) con un livello compreso tra 76 e 80 kg/hl. Segue in ordine di grandezza il range 81-85 kg/hl mentre il residuale 7% dichiara valori superiori a 85 kg/hl.

Le risposte ricevute dagli intervistati della Puglia hanno evidenziato una situazione maggiormente polarizzata rispetto alle altre regioni, dichiarando con maggiore frequenza il livello inferiore (fino a 75 kg/hl) e superiore (oltre 85 kg/hl) di peso ettolitrico. Inoltre, in Emilia Romagna il 64% delle aziende ha dichiarato un valore medio superiore a 81 kg/hl mentre in Sicilia, Marche e Basilicata più del 50% dei casi rientra nella classe di peso ettolitrico compreso tra 76-80 kg/hl. Considerando il valore medio, il dato più alto si registra in Emilia Romagna e quello più basso in Puglia, con differenze comunque assai ridotte.

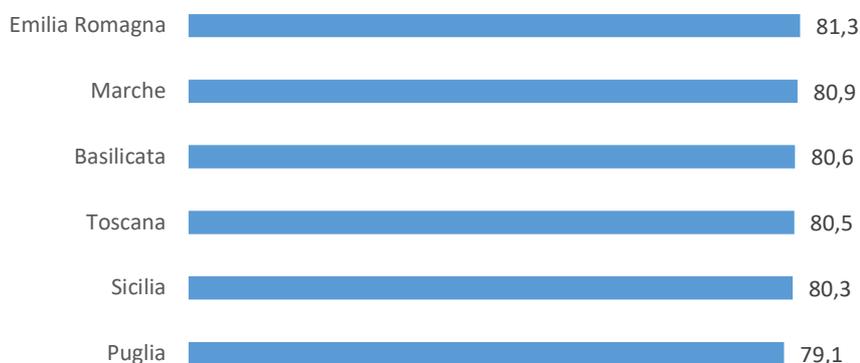
Come già indicato per le proteine, attualmente le Borse merci quotano il frumento duro migliore al massimo sulla soglia dei 79 kg/hl anche se, come è anche stato evidenziato nella presente indagine, il 45% degli intervistati avrebbe un peso ettolitrico superiore a 80%.

Figura 13 - Peso ettolitrico medio della produzione delle ultime due annate



Fonte: ISMEA-RRN

Figura 14 - Peso ettolitrico medio della produzione delle ultime due annate per regione (kg/ha)



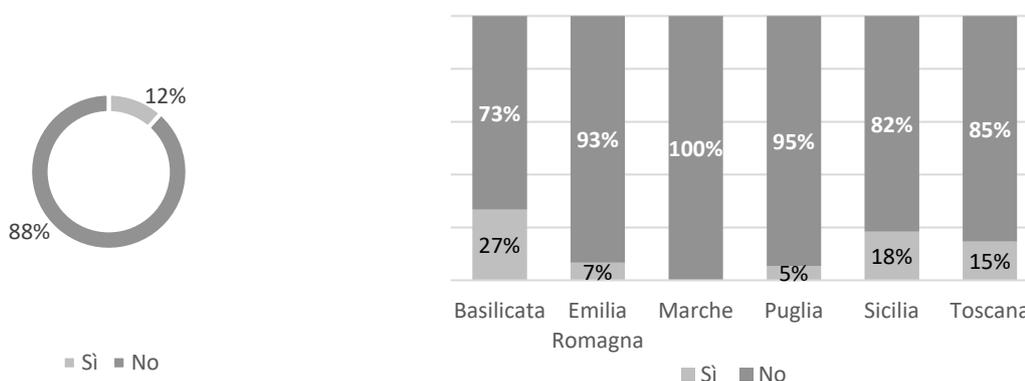
Fonte: ISMEA-RRN

3.3 Aspetti relativi alla commercializzazione

Modalità di stoccaggio del prodotto

Soltanto 58 aziende (il 12% del totale) hanno dichiarato di possedere un centro di stoccaggio; a livello territoriale, Basilicata, Sicilia e Toscana mostrano una quota più elevata di aziende che posseggono centri di stoccaggio. Tra tutte quelle che posseggono un centro di stoccaggio, solo 18 di esse pratica lo stoccaggio differenziato per partite omogenee di qualità della granella.

Figura 15 - Presenza di centri di stoccaggio in azienda



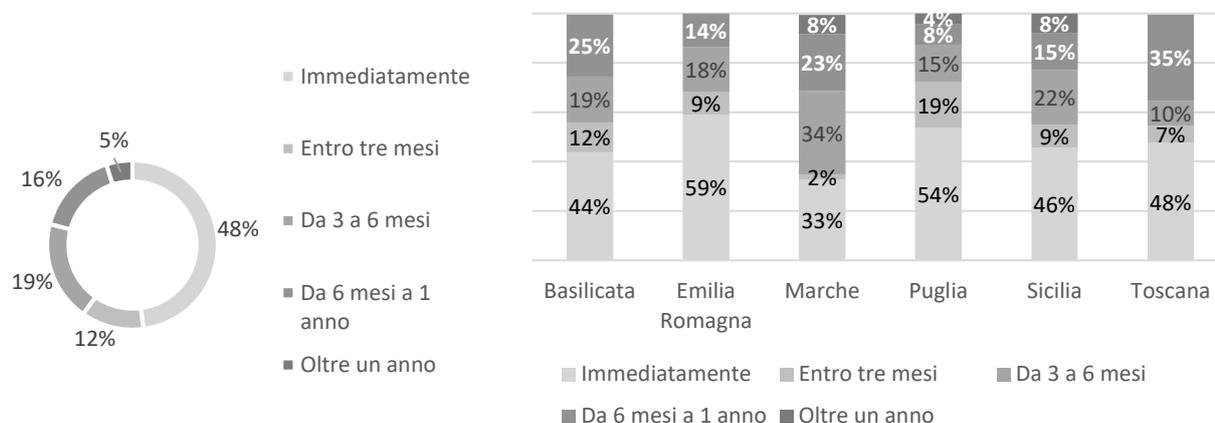
Fonte: ISMEA-RRN

Momento della commercializzazione rispetto al raccolto

Per quanto riguarda il tempo che intercorre tra la raccolta e la commercializzazione del prodotto, circa la metà del campione risponde "immediatamente", percentuale che sale al 60% considerando le aziende che

hanno risposto “entro tre mesi”. Sono le aziende di Emilia Romagna e Puglia a indicare con maggiore frequenza una commercializzazione immediatamente successiva al momento della raccolta.

Figura 16 - Momento della commercializzazione rispetto al raccolto



Fonte: ISMEA-RRN

Modalità di commercializzazione

Tra le modalità di commercializzazione della granella di frumento duro prevale nettamente il “conto deposito” con una percentuale dei rispondenti pari al 66% del campione totale. Il “conto deposito” è una tecnica di gestione delle scorte dove la merce permane di proprietà dell’imprenditore agricolo. Con tale sistema, gli stoccatore non dispongono realmente del prodotto e non possono di conseguenza pianificare la commercializzazione in accordo con le esigenze degli utilizzatori, per i quali invece è fondamentale disporre di granella in maniera costante nel tempo, oltre che per la qualità, anche in volume.

Solo il 2% delle aziende campione ha invece indicato la vendita della granella attraverso la stipula di “contratti di coltivazione”⁶. È tuttavia da segnalare negli ultimi anni una maggiore diffusione dei contratti di coltivazione del frumento duro, promossi sia dai centri di stoccaggio sia delle aziende di prima e seconda trasformazione industriale attraverso accordi di filiera⁷ che possono contribuire a stabilizzare e migliorare la redditività degli agricoltori attraverso le primalità di prezzo inserite negli accordi contrattuali. Attualmente, i contratti di filiera sono gli unici strumenti idonei a mitigare gli effetti della volatilità dei prezzi del grano duro. Questo in considerazione anche della maglia poderale aziendale mediamente ridotta, che richiede un tipo di aggregazione orizzontale, ma anche verticale, con gli utilizzatori. I contratti hanno effetti anche sull’organizzazione aziendale, in termini sia di una migliore scelta delle tecniche agronomiche in campo,

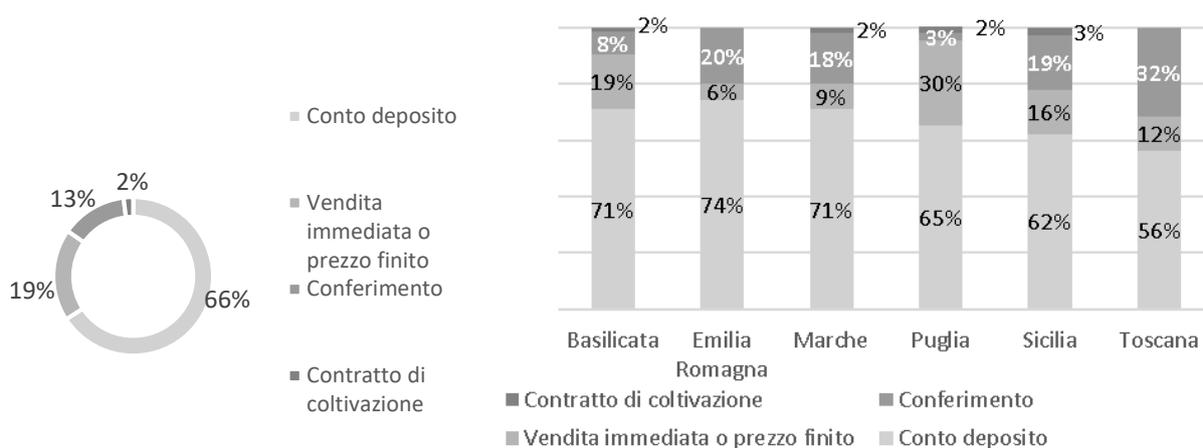
⁶ I contratti di coltivazione coinvolgono il segmento che comprende l’azienda agricola e chi ritira e immagazzina il prodotto (centro di stoccaggio).

⁷ Gli accordi di filiera comprendono i contratti di coltivazione e coinvolgono anche l’utilizzatore industriale (molino/pastificio).

secondo le esigenze degli utilizzatori, sia in termini di scelte varietali e di adozione di precisi disciplinari di coltivazione.

L'analisi dei risultati per regione mostra che le aziende toscane del campione ricorrono meno alla vendita in conto deposito a fronte di una maggior ricorso al "conferimento"⁸, rispetto alle opzioni di scelta dichiarate dagli altri componenti del campione. In Puglia si rileva una maggiore preferenza per la "vendita immediata o prezzo finito"⁹.

Figura 17 - Modalità di commercializzazione



Fonte: ISMEA-RRN

Tipologia di acquirente

Il centro di stoccaggio rappresenta la modalità indicata da un terzo del campione, seguita dalle opzioni "intermediario" e "cooperativa" rispettivamente con il 28% e 18%; seguono distanziate le altre categorie di acquirenti.

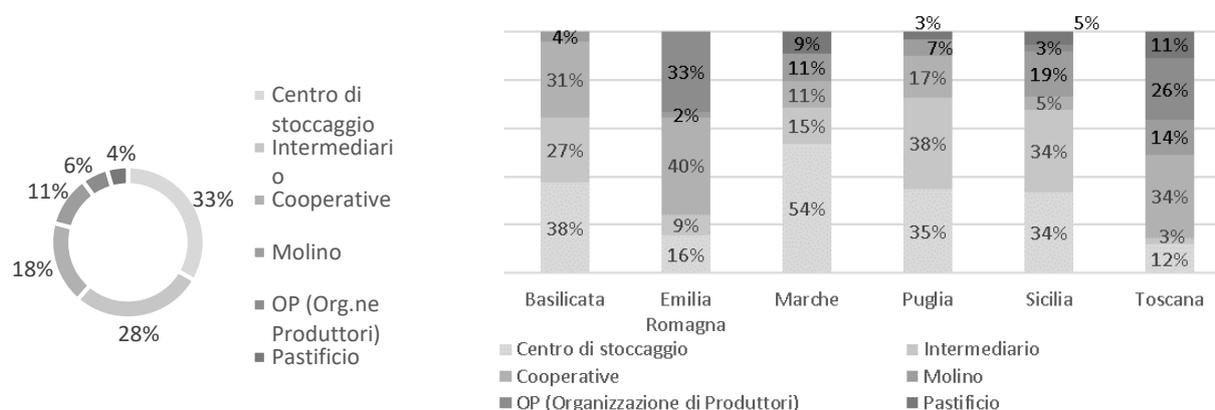
Solo il 4% degli intervistati ha come acquirente diretto il pastificio e l'11% il molino, ma nella maggior parte dei casi la filiera è più lunga e comprende più passaggi.

Per quanto riguarda i risultati per regione, le OP sono indicate quasi esclusivamente dalle aziende emiliane e toscane, regioni che contestualmente riscontrano una maggiore incidenza delle cooperative e una minore incidenza dei centri di stoccaggio. L'opzione dell'intermediario è più ricorrente in Sicilia, Puglia e Basilicata.

⁸ L'agricoltore cede il prodotto al centro di stoccaggio ma è il centro di stoccaggio a decidere quando vendere. Non c'è una regola per il pagamento che dipende dal contratto/accordo che si stipula, spesso è dopo 6 o 12 mesi.

⁹ In questo caso si vende, si riscuote e si chiude subito il rapporto con l'acquirente.

Figura 18 - Tipologia di acquirente



Fonte: ISMEA-RRN

Costi sostenuti

Rispetto ai costi sostenuti per la commercializzazione, il questionario ha previsto quattro distinte voci rivolte rispettivamente al ritiro, al deposito, alla conservazione e all'intermediazione. In media per circa il 70% degli intervistati non sussiste alcun costo per la commercializzazione della granella. A tal proposito è necessario sottolineare che la dimensione dei costi sostenuti implica spesso dinamiche anche personali e/o prettamente aziendali che rimandano a scelte e strategie per le quali l'interpellato potrebbe mostrare riservezza o ritrosia a fornire le informazioni puntuali.

Con riferimento invece alle aziende che hanno indicato un costo, quelli sostenuti per il ritiro e il deposito della granella risultano compresi tra 5 e 15 euro/tonnellata/anno nel 30% dei casi, tra 16 e 20 euro nel 10% circa e oltre 20 euro nel 5% circa.

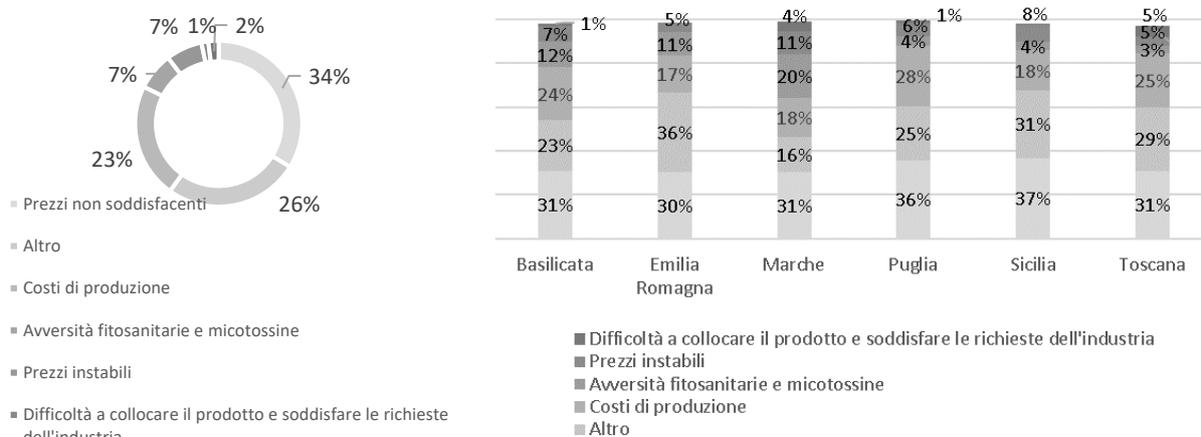
3.4 Problematiche sulla produzione e commercializzazione

Per quanto riguarda le principali problematiche riscontrate, più di un terzo del campione indica "prezzi non soddisfacenti"; se a ciò si aggiunge che il 23% degli intervistati indica "costi di produzione" e il 7% "prezzi instabili", si ottiene che il 64% degli intervistati evoca un problema di redditività dell'azienda.

Nella risposta "altro", che riguarda il 23% del campione, la maggior parte degli intervistati ha inserito le condizioni climatiche.

Per quanto riguarda il dato regionale, si evidenzia nelle Marche una maggiore percentuale di intervistati che segnala avversità fitosanitarie e micotossine, mentre il tema dei costi di produzione è maggiormente segnalato in Puglia.

Figura 19 - Principali problematiche riscontrate



Fonte: ISMEA-RRN

3.5 Modalità di gestione dei rischi

La recente crescita nella frequenza di eventi naturali estremi e i processi di globalizzazione dei mercati internazionali aumentano l'esposizione al rischio delle aziende.

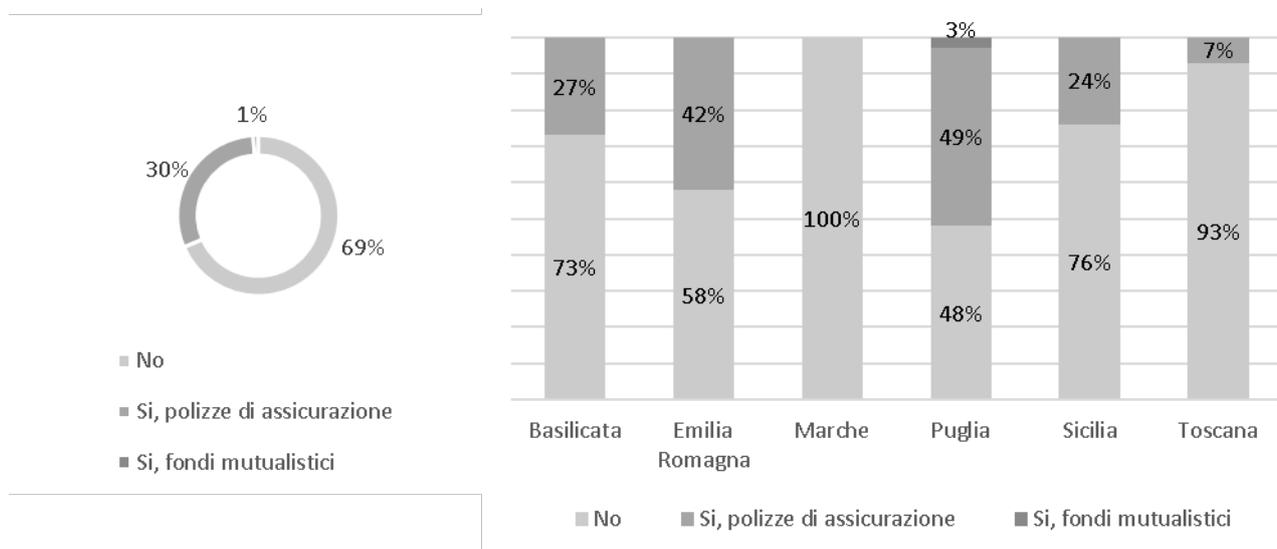
L'accresciuta incertezza potrebbe far contrarre la propensione a investire, ed è importante, di conseguenza, valutare quanto viene utilizzato uno strumento di gestione dei rischi da parte degli operatori che, insieme ai contratti di coltivazione, rappresenta una risorsa importante per le aziende agricole. Su questo aspetto, il 69% degli intervistati sostiene di non utilizzare nessuno strumento, il 30% dichiara di utilizzare polizze di assicurazione (in particolare in Puglia e Emilia Romagna), mentre solamente l'1% fa uso di fondi mutualistici.

Tra le tipologie di polizze utilizzate, le principali sono quella sull'incendio (44%) e le polizze agevolate e non agevolate a copertura delle attività atmosferiche.

Il fondo mutualistico nasce dall'associazione di imprenditori per accantonamento di fondi al fine di soccorrere vicendevolmente in caso di necessità, attraverso l'unione e le associazioni per il reciproco aiuto: mettere a disposizione comune una parte delle proprie risorse, destinata alle necessità proprie o degli altri associati, ha il fine positivo ed efficace della gestione di risorse comuni senza finalità di lucro.

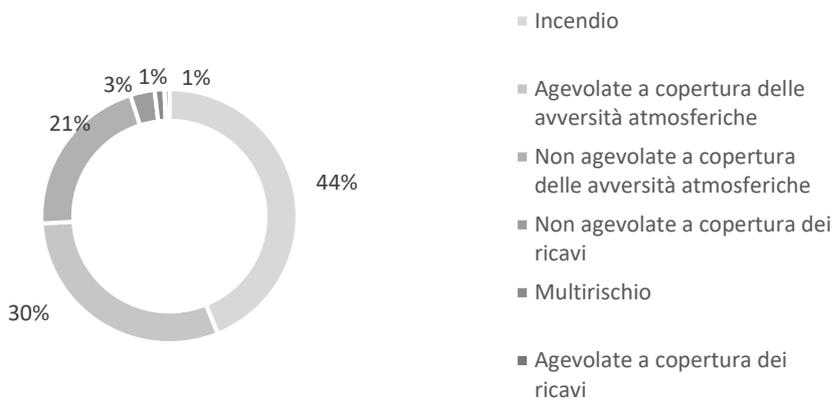
Applicando il concetto di mutualità alla gestione del rischio in agricoltura, gli imprenditori agricoli associati contribuiscono volontariamente alla creazione di una riserva finanziaria comune e condividono un determinato rischio, oggetto appunto della mutualità: in caso di danno subito, il fondo interviene nel risarcimento. Questo strumento potrebbe rappresentare una opportunità per i produttori agricoli, che forse non ne hanno una conoscenza sufficientemente esaustiva.

Figura 20 - Modalità di gestione dei rischi



Fonte: ISMEA-RRN

Figura 21 - Tipologia di polizze



Fonte: ISMEA-RRN

4. L'analisi SWOT del settore

Il frumento duro è il prodotto base per la produzione di pasta di semola, prodotto strategico per l'agroalimentare italiano ma contraddistinto da un'articolazione delle fasi produttive che presenta molteplici problematiche di ordine competitivo, strutturale e organizzativo. In estrema sintesi, si tratta di una filiera molto spesso avvitata in una spirale negativa: bassa qualità della granella - scarsa remunerazione - stasi o riduzione degli investimenti - abbassamento ulteriore della qualità. Conseguenza principale di questi problemi è la difficoltà di cogliere le opportunità nell'ambito della filiera, non consentendo all'imprenditore agricolo un'adeguata valorizzazione sul mercato della propria produzione e il suo orientamento alla domanda delle industrie di trasformazione.

Più nel dettaglio, la filiera del frumento duro è strutturalmente contraddistinta da un dualismo tra fase agricola e industriale; è quest'ultima a riscuotere soprattutto l'apprezzamento dei mercati esteri per le paste alimentari, mentre il mercato nazionale è complessivamente in fase di contrazione. La materia prima, invece, è caratterizzata da un'offerta nazionale strutturalmente frammentata e incostante nel tempo, sia in termini di quantità che di qualità. A questo si contrappone la necessità di importare elevati quantitativi di granella caratterizzati perlopiù da lotti di prodotto omogenei in qualità e volume e quindi in grado di garantire una adeguata organizzazione produttiva degli stabilimenti di trasformazione. Uno dei principali limiti strutturali infatti è da riferire allo stoccaggio della granella, caratterizzata da centri di raccolta spesso obsoleti e di piccole dimensioni che non consentono la differenziazione del prodotto per partite qualitativamente omogenee e, quindi, la "conservazione" della qualità eventualmente prodotta in campo¹⁰. La produzione di frumento duro non raggiunge in molti casi una adeguata redditività, considerando la volatilità dei prezzi e i costi di produzione in progressivo aumento; a tal proposito risultano di fondamentale importanza gli aiuti alla produzione, così come emerge dallo studio Ismea sui costi di produzione del frumento che evidenzia come per alcune aziende la redditività è positiva solo in presenza del sostegno pubblico¹¹.

Ciò considerato e tornando ai risultati dell'indagine campionaria effettuata presso 501 aziende produttrici di frumento duro, per il settore emergono alcuni elementi molto positivi, altri invece mostrano ampi margini di miglioramento. In sintesi, i principali elementi emersi sono i seguenti.

- Le aziende agricole italiane sono in grado di produrre qualità, come testimoniato dall'80% degli intervistati che utilizzano sementi certificate, dal 65% che hanno raccolto nella media delle ultime due annate granella di frumento duro con un contenuto proteico pari o superiore al 13%, e dal 45% che ha dichiarato un peso ettolitrico superiore a 80 kg/hl. Con particolare riferimento all'utilizzo delle sementi certificate è da rimarcare l'importanza nei termini di purezza, germinabilità e mantenimento dell'identità varietale nelle filiere di qualità.

¹⁰ Ismea (2014), *Censimento delle strutture di stoccaggio dei cereali in Italia, giugno*. Nel 2018 è stato avviato un nuovo Censimento.

¹¹ Ismea (2019), *I costi di produzione del frumento* - <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9289>

- La resa media delle ultime due annate non è molto elevata, infatti per quasi la metà degli intervistati risulta uguale o inferiore a 3 t/ha, con livelli più alti nelle aziende maggiormente strutturate dell'Emilia Romagna e più bassi in quelle siciliane.
- Solo il 12% dei rispondenti pratica lo stoccaggio in azienda e di conseguenza si conferma l'importanza dello stoccaggio nei segmenti più a valle della filiera (stoccatore, molini, pastifici). A tal proposito è da ricordare che il maggior numero dei centri di stoccaggio in Italia si caratterizza per una spiccata obsolescenza, contenuta capacità oraria di lavorazione, unica fossa di ricevimento e linea di carico che limita lo stoccaggio differenziato per partite omogenee di prodotto.
- La modalità di commercializzazione prevalente è quella del "conto deposito", utilizzata dai due terzi dei produttori intervistati, con una percentuale massima in Emilia Romagna (74%) e minima in Toscana (54%); in tal modo non viene consentito allo stoccatore, non essendone il proprietario, di immettere il prodotto sul mercato secondo le esigenze degli utilizzatori.
- Solo l'1% degli intervistati, inoltre, utilizza i contratti di coltivazione; eppure, essi rappresentano gli unici strumenti idonei a mitigare gli effetti della volatilità dei prezzi e contribuire a migliorare la qualità attraverso l'adozione di varietà e tecniche colturali corrispondenti alle esigenze degli utilizzatori e aumentando la redditività della coltura grazie alla premialità di prezzo riconosciuta all'agricoltore.
- Le principali problematiche segnalate nella produzione di frumento duro evocano, nei due terzi del campione, problemi di redditività aziendale (prezzi non soddisfacenti e instabili, costi di produzione).

È evidente che la redditività aziendale rappresenta infatti il principale elemento di valutazione per le scelte produttive aziendali. Tuttavia, nello specifico del frumento duro sussistono alcune azioni operative che possono rendere maggiormente attrattiva questa coltura, con particolare riferimento ai contratti di coltivazione e di filiera.

Infatti, nello studio dell'Ismea sui costi agricoli di produzione del frumento duro¹², si evidenzia un migliore scenario economico per le aziende che sottoscrivono contratti di coltivazione; in questo caso il prezzo del frumento duro riconosciuto è in media del 17% più elevato rispetto a quello venduto liberamente sul mercato (nel 2017 251,83 euro/t vs 216,25 euro/t); i contratti di coltivazione infatti prevedono una premialità di prezzo in base al raggiungimento di determinati livelli proteici della granella stabiliti contrattualmente.

In considerazione della crescente attenzione del consumatore e, più in generale, dell'opinione pubblica verso le produzioni di pasta 100% italiana, l'Ismea ha realizzato una specifica analisi¹³ su questa filiera. Dai risultati ottenuti, si delinea un comparto produttivo maggiormente integrato, efficiente, in espansione e che consente una migliore distribuzione del valore lungo la filiera, con particolare riferimento alla valorizzazione della granella di frumento duro ottenuta da aziende italiane che producono con contratti di filiera e disciplinari di produzione. Un diverso approccio manageriale dell'approvvigionamento, in termini di qualità e costo della

¹² Ismea (2019), *I costi di produzione del frumento* - <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9289>.

¹³ Ismea (2019), *La filiera del frumento duro: criticità, potenzialità e proposte operative* in fase di pubblicazione.

granella e anche della logistica, ha una funzione chiave per le performance economiche e qualitative dell'industria pastaria italiana. Infatti, la maggiore integrazione della filiera, peraltro gestita da soggetti più adeguatamente formati sulle tecniche di coltivazione, conservazione e lavorazione della granella, evidenziano il modello della filiera della pasta 100% italiana come *win-win*, nella quale cioè convergerebbero le esigenze degli agricoltori, dell'industria di trasformazione e anche di una quota significativa di consumatori.

Dall'analisi del contesto della filiera del frumento duro e dai risultati dell'indagine oggetto del presente lavoro si possono trarre alcune considerazioni generali, che possono fornire, attraverso l'analisi SWOT, elementi utili a definire azioni strategiche per aumentare la competitività della filiera del frumento duro.

Tabella 4 - Analisi SWOT sulla filiera del frumento duro

punti di forza	punti di debolezza
buon livello di applicazione delle tecniche agronomiche per migliorare la qualità del prodotto	elevata volatilità delle quotazioni all'origine
buon livello di specializzazione territoriale	polverizzazione produttiva
industria pastaria e ben organizzata e competitiva sui mercati esteri	disorganizzazione dell'offerta
prossimità territoriale materia prima-industria in diverse aree	variabilità quali-quantitativa dei raccolti
affermazione della dieta mediterranea quale modello alimentare	stoccaggio indifferenziato in funzione della qualità in diverse aree
la cultura del consumatore in Italia e all'estero favorisce una progressiva attenzione e apprezzamento di prodotti ad elevato valore aggiunto, legati al territorio e caratterizzati da una elevata sostenibilità ambientale e sociale	bassa redditività del comparto agricolo sulla catena del valore
	basso ricorso a contratti di coltivazione e di filiera
	basso ricorso a strumenti di gestione dei rischi
minacce	opportunità
volatilità del prezzo della granella tra le campagne di commercializzazione e nell'arco della stessa annata	migliorare la competitività delle imprese attraverso ricerca e innovazione
problematiche di ordine sanitario e relative ai cambiamenti climatici in atto	progressivo maggiore utilizzo dei contratti di coltivazione e di filiera
concorrenza internazionale crescente	tendenziale aumento dell'export
delocalizzazione della produzione di semola e pasta in altri paesi	pagamenti accoppiati PAC e Decreto "Fondo grano duro" del Mipaaf
sostituzione con colture più redditizie	Decreto grano/pasta con obbligatorietà dell'indicazione dell'origine in etichetta
progressivo gap tra l'evoluzione delle innovazioni e la loro applicabilità a livello aziendale	sostegno agli investimenti strutturali, all'innovazione e agli aspetti assicurativi(PSR)
	progressiva realizzazione di strutture efficienti per lo stoccaggio differenziato per classi omogenee di qualità
	implementazione della Rete Qualità Cereali realizzata dal CREA_QCE per un più esteso monitoraggio qualitativo presso i centri di stoccaggio
	progressiva maggiore attenzione da parte del consumatore dei prodotti provenienti dai pastifici e panifici artigianali e da filiere corte ¹⁴

¹⁴ Ismea-RRN (2017), *Opportunità e minacce per la filiera corta e la vendita diretta in Italia, settembre*.

5. Conclusioni e proposte operative

Fermo restando le già citate criticità che contraddistinguono la filiera frumento duro – pasta di semola, i risultati dell'indagine svolta presso un campione di produttori di frumento duro hanno evidenziato tuttavia uno scenario produttivo che mostra alcuni aspetti positivi dell'offerta nazionale, in primo luogo il livello qualitativo raggiunto (utilizzo delle sementi certificate, contenuto proteico, peso ettolitrico), ed altri sui quali è invece necessario intervenire per rendere più competitiva la filiera, come ad esempio potenziare in termini strutturali e organizzativi i centri di stoccaggio e stimolare il ricorso ai contratti di coltivazione e agli accordi di filiera che apporterebbero benefici anche per la redditività della fase primaria.

D'altronde, la piena tutela di un prodotto made in Italy non può prescindere dal maggior coinvolgimento sia della prima fase della filiera, attraverso una maggiore diffusione di iniziative finalizzate a favorire una maggiore integrazione produttiva e garantire un adeguato livello qualitativo dell'offerta, sia dello stoccaggio che rappresenta un ruolo nodale tra produzione agricola e utilizzi industriali.

Gli accordi contrattuali favoriscono una maggiore integrazione tra i vari attori e, consentendo una più adeguata valorizzazione delle produzioni agricole tramite le premialità di prezzo e la certezza della vendita, creano le condizioni per disattivare o, nei casi migliori invertire, la spirale negativa di molti territori marginali dove, a causa di prezzi inadeguati, non sono stimolati gli opportuni investimenti generando così produzioni di bassa qualità.

Un esempio concreto di accordo di filiera riguarda il comparto della pasta 100% italiana, oggetto di crescente interesse negli ultimi anni, che può svolgere un ruolo di rilievo nello sviluppo della filiera della pasta italiana ricollocando la produzione su una fascia di mercato medio-alta. Oltre che un'opportunità, si tratta di una precisa esigenza strategica per l'intero settore: il quadro competitivo internazionale vede aumentare la quota di prodotto di basso profilo qualitativo e di prezzo da parte dei concorrenti esteri; è il caso della pasta prodotta dalla Turchia (anche con sostegni pubblici all'industria) che sta sottraendo alla produzione nazionale quote di mercato in Russia e paesi ex-Urss. Inoltre, la pasta 100% italiana può potenzialmente rappresentare nel prossimo futuro un valido strumento per arrestare la flessione degli acquisti domestici nazionali in atto da anni.

Sulla base di tali considerazioni e dei risultati dell'indagine campionaria oggetto del presente lavoro, è possibile individuare alcune proposte per migliorare la competitività del settore. Gli ambiti di intervento possono essere riferiti alla commercializzazione, alla ricerca e innovazione e alla programmazione della PAC post-2020 e alle attività di supporto della Rete Rurale Nazionale.

Riguardo la commercializzazione della granella, i listini delle Borse merci potrebbero quotare il frumento duro inserendo la soglia del 14% di proteine sulla sostanza secca anziché, come accade attualmente, porre il limite al 13%; per quanto riguarda il peso ettolitrico, si potrebbe individuare una ulteriore soglia superiore a 80 kg/hl, considerando che quasi la metà degli intervistati nell'indagine dichiara un valore maggiore. Ciò vale solo per la commercializzazione libera della granella; nel caso di contratti di coltivazione, invece, il prezzo viene stabilito dal contratto nel quale è prevista una premialità in base al livello qualitativo raggiunto.

Una opportunità importante per le piccole aziende agricole, considerando la progressiva maggiore attenzione del consumatore, anche a livello internazionale, verso prodotti ad elevato valore aggiunto (produzioni biologiche, grani antichi e autoctoni, prodotti con particolari caratteristiche nutrizionali e salutistiche) sarebbe quella di valutare le richieste delle strutture (panifici, pastifici artigianali, agriturismi, ristoranti) che sono presenti nel territorio; questo, in alcuni casi, potrebbe consentire alle aziende di accorciare la filiera, relazionandosi direttamente con gli utilizzatori finali, evitando numerosi passaggi che contribuiscono a ridurre la redditività per il produttore agricolo nella catena del valore.

Su questo aspetto potrebbe essere utile individuare alcune esperienze (attraverso casi studio) di commercializzazione diretta di produzioni ad elevato valore aggiunto che, soprattutto nelle aree di collina e montagna, possono contribuire a salvaguardare le produzioni e, indirettamente, la permanenza dei produttori in queste aree, e, in alcuni casi, ridurre il rischio di abbandono.

L'innovazione e la ricerca dovrebbero essere maggiormente orientate all'aumento delle rese unitarie ad ettaro, con riferimento non solo al miglioramento genetico sulle performance varietali (compresa la resistenza ai patogeni), ma anche alle tecniche agronomiche che possano preservare la biodiversità, la fertilità del suolo, migliorando l'efficienza dei mezzi tecnici e determinando un vantaggio della redditività dell'azienda agricola.

La PAC post-2020, come è noto, sarà orientata al miglioramento dello sviluppo sostenibile dell'agricoltura, degli alimenti e delle aree rurali e, più in particolare, al conseguimento dei seguenti obiettivi generali:

- promuovere un settore agricolo intelligente, resiliente e diversificato che garantisca la sicurezza alimentare;
- rafforzare la tutela dell'ambiente e l'azione per il clima e contribuire al raggiungimento degli obiettivi in materia di ambiente e clima dell'Unione;
- rafforzare il tessuto socio-economico delle aree rurali.

Dall'analisi SWOT e dall'indagine realizzata presso gli agricoltori emergono, come già evidenziato, alcune debolezze del settore che fanno prefigurare la necessità di mantenere e anche diversificare e aggiornare gli strumenti per gli aiuti alla produzione. Il mantenimento del sostegno accoppiato della PAC rimane di fondamentale importanza per assicurare una sufficiente redditività negli areali produttivi più svantaggiati; a questo dovrebbe essere associato, anche per i prossimi anni, il Decreto "Fondo grano duro"¹⁵, destinato alle imprese agricole che sottoscrivono contratti di filiera di durata almeno triennale direttamente o attraverso cooperative, consorzi e organizzazioni di produttori riconosciute di cui sono socie. Risulta importante confermare il sostegno in ambito PAC anche in relazione agli strumenti per la gestione del rischio, compresi quelli nell'ambito del Programma di Sviluppo Rurale, ma anche incentivare le azioni di informazione, formazione e consulenza per migliorare le conoscenze e l'opportunità di utilizzo di questi strumenti.

Altro elemento portante è costituito dai Fondi Strutturali, con particolare riferimento al Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale sulla misura 4 (investimenti nel settore agricolo e agroindustria), 16 (Cooperazione e innovazione) e 17 (gestione del rischio).

¹⁵ DM 2 novembre 2016 n. 11000, DM 16 novembre 2017 n. 4259.

In particolare la misura a sostegno della cooperazione per l'innovazione può finanziare attività di sperimentazione sulle tecniche agronomiche innovative, anche in relazione alla tutela dell'ambiente e al miglioramento della competitività. Questa Misura può anche finanziare la sperimentazione di forme contrattuali innovative, nell'ambito della Focus Area 2A *“migliorare le prestazioni economiche di tutte le aziende e incoraggiare la ristrutturazione e l'ammodernamento delle aziende agricole, in particolare per aumentare la quota di mercato e l'orientamento al mercato, nonché la diversificazione delle attività”* e della Focus Area 3A: *“Migliorare la competitività dei produttori primari, integrandoli meglio nella filiera agroalimentare attraverso i regimi di qualità, la creazione di un valore aggiunto per i prodotti agricoli, la promozione dei prodotti nei mercati locali, le filiere corte, le associazioni e le organizzazioni interprofessionali”*.

Infine, come si è visto, la competitività della filiera del frumento duro evidenzia maggiori criticità nella fase agricola della produzione della granella caratterizzata da un tessuto produttivo frammentato e largamente diffuso in aree rurali svantaggiate.

A tal proposito è interessante soffermare l'attenzione su alcune attività legate alla Rete Rurale Nazionale, come quella che prevede l'incremento della competitività delle aziende agricole attraverso l'aumento delle competenze per l'utilizzo delle tecnologie digitali. La digitalizzazione dell'agricoltura, che è uno degli obiettivi trasversali della nuova PAC 2021 – 2027¹⁶, nella quale competitività, ambiente e ricerca si integrano, rappresenta una opportunità di innovazione per utilizzare nuove attrezzature in campo (sensori, droni, connessioni satellitari e aspetti relativi alla robotica) per ridurre i costi di produzione, migliorare l'ambiente, valorizzare la qualità e rendere più competitivo il settore. La struttura produttiva agricola nazionale, tuttavia, evidenzia un significativo gap tra l'evoluzione dell'agricoltura digitale e, più in generale, delle innovazioni e la capacità dell'agricoltore di recepire queste innovazioni. In ragione di ciò, si ravvede la necessità di rendere maggiormente efficaci le politiche e le attività relative all'innovazione e alla consulenza finanziate nell'ambito delle politiche di sviluppo rurale.

¹⁶ Commissione Europea – Proposta di Regolamento Europeo e del Consiglio - regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio recante norme sul sostegno ai piani strategici che gli Stati membri devono redigere nell'ambito della politica agricola comune (piani strategici della PAC) e finanziati dal Fondo europeo agricolo di garanzia (FEAGA) e dal Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) e che abroga il regolamento (UE) n. 1305/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio e il regolamento (UE) n. 1307/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio – 1 giugno 2018.

BIBLIOGRAFIA

- ASSOSEMENTI (2017), *Seme certificato: 5 ragioni per sceglierlo* - <http://www.sementi.it/seme-certificato-cereali>
- De Vita P., Pecchioni N. (2016), *Considerazioni CREA sulla qualità del grano italiano, con particolare riferimento contenuto proteico*, Audizione XIII Commissione permanente (Agricoltura) Camera del 02/08/2016.
- EIP-AGRI (2015), *Focus Group Precision Farming - Final report*.
- EIP-AGRI (2017), *Brochure Shaping the digital (r)evolution in agriculture*.
- EIP-AGRI (2017), *Factsheet on Digital opportunities for primary production*, October.
- EIP-AGRI (2018), *Workshop - Enabling farmers for the Digital Age: The role of AKIS*.
- Finizia A., Merciai S. (2012), *La catena del valore della filiera agroalimentare tramite la scomposizione dei consumi domestici delle famiglie*, *Agriregionieuropa* n° 30, settembre.
- Frascarelli A., Chiasserini G. (2018), *Grano-pasta, la catena del valore*, *Terra e Vita* N. 12 – 9 aprile.
- Gnudi G. (2017), *Grano duro, il rilancio passa dall'aggregazione*, *Terra e Vita* N. 29 – 3 ottobre.
- ISMEA (2014), *Censimento delle strutture di stoccaggio dei cereali in Italia*, Piano di Settore Cerealicolo. <http://www.pianidisettoe.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/708>
- ISMEA (2015), *La domanda delle industrie molitorie e mangimistiche*, Piano di Settore Cerealicolo. <http://www.pianidisettoe.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/705>
- ISMEA (2018), *Rapporto sulla competitività dell'agroalimentare italiano*.
- ISMEA (2018), *Scheda di settore – Cereali* - <http://www.ismeamercati.it/seminativi/cereali>
- ISMEA (2019a), *I costi di produzione del frumento* - <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9289>.
- ISMEA (2019b), *La filiera del frumento duro: criticità, potenzialità e proposte operative*, in fase di pubblicazione.
- ISMEA-RRN (2017), *Opportunità e minacce per la filiera corta e la vendita diretta in Italia*, settembre.
- ISTAT (2013), *Indagine sulla struttura e sulle produzioni delle aziende agricole (SPA)*.
- Min. delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali e Min. dello Sviluppo Economico – Decreto 26 luglio 2017 *Indicazione dell'origine, in etichetta, del grano duro per paste di semola di grano duro* (2017).

MIPAAF - Decreto Ministeriale 2 novembre 2016 n.ro 11000 recante criteri e modalità di ripartizione delle risorse del Fondo di cui all'articolo 23-bis del decreto-legge 24 giugno 2016, n. 113, convertito, con modificazioni, dalla legge 7 agosto 2016, n. 160.

MIPAAF (2015), *Linee guida per lo sviluppo dell'agricoltura di precisione in Italia*, A cura del Gruppo di Lavoro nominato con DM n. 8604 dell'1/09/2015.

MIPAAF, Piano di Settore Cerealicolo.

<https://www.politicheagricole.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/1942>

Nizza G., Pontrandolfi A. (2011), *I fondi mutualistici per la gestione del rischio in agricoltura: quali potenzialità di sviluppo in Italia?* Agriregionieuropa n° 26, settembre.

Willems E. (2018), *Durum Wheat Market an EU perspective*, EU Commission.

**RETERURALE
NAZIONALE
20142020**

RETE RURALE NAZIONALE

Autorità di gestione
Ministero delle politiche agricole alimentari, forestali e del turismo
Via XX Settembre, 20 Roma
www.reterurale.it
redazionerrn@politicheagricole.it
www.facebook.com/reterurale