

ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DIBOLOGNA

Facoltà di Agraria

Sede di Cesena

Corso di Laurea in Scienze dei Consumi Alimentari e della Ristorazione

Tesi di Laurea Triennale

**Valutazione delle Relazioni tra la
Qualità' del Grano duro e i Contratti di Coltivazione**

Tesi di laurea di:

Bruno Zampighi

Matr. n° 0000272604

Relatore:

Chiar.mo Prof. **Davide Viaggi**

Correlatori:

Prof. **Giacomo Zanni**

Dott. ssa **Meri Raggi**

Sessione II

Anno Accademico 2012/2013

RINGRAZIAMENTI

Si ringrazia la cooperativa Terremerse ed, in particolare, la Dott.ssa Pierangela Spisni per la disponibilità e per i dati forniti.

Si ricorda che il questionario utilizzato è stato sviluppato nell'ambito della ricerca finanziata dalla Regione Emilia Romagna: “Sviluppo di prototipi di contratti commerciali alternativi con determinazione del prezzo dei cereali per la definizione di modelli di pricing e la valorizzazione delle caratteristiche richieste dal mercato”.

INDICE

CAPITOLO 1: INTRODUZIONE E OBIETTIVI	7
1.1 Introduzione	7
1.2 Obiettivi.....	10
CAPITOLO 2: LA QUALITÀ DEL GRANO DURO	11
2.1 Composizione.....	11
2.2 Gli indici di qualità del grano duro e la qualità del prodotto finale..	11
2.3 La sicurezza alimentare del grano duro.....	13
2.4 La fusariosi della spiga	15
CAPITOLO 3: IL MERCATO DEL GRANO DURO	17
CAPITOLO 4: METODOLOGIA	21
4.1 Modalità di conduzione dell'indagine.....	21
4.2 Il questionario.....	21
CAPITOLO 5: RISULTATI	25
5.1 Informazioni generali e canali di vendita	25
5.2 Strategia aziendale generale	26
5.3 Contratti di coltivazione.....	27
5.4 Vantaggi connessi alla diffusione dei contratti di coltivazione	28
5.5 Disciplinari di coltivazione e qualità del prodotto finale	30
5.6 Analisi generale dei fattori condizionanti la qualità all'interno della filiera.....	33
CAPITOLO 6: DISCUSSIONE	35
CAPITOLO 7: CONCLUSIONI.....	39
CAPITOLO 8: BIBLIOGRAFIA	41
CAPITOLO 9: ALLEGATI	43

1 INTRODUZIONE E OBIETTIVI

1.1 INTRODUZIONE

Nel trentennio passato le innovazioni dominanti nel settore della coltivazione di grano duro sono state, senza dubbio, di tipo genetico (cultivar a taglia bassa, innovazioni per aumentare il contenuto proteico e il colore), di tipo chimico (diserbanti) e di tipo meccanico (nuove attrezzature e macchinari). Per quanto riguarda il presente e il futuro si presume che le innovazioni saranno principalmente di carattere organizzativo senza tralasciare l'importante ruolo che, comunque, mantiene il campo della genetica. Per quest'ultimo non si possono non citare le cultivar resistenti al *fusarium*¹ e ad altre crittogame o cultivar resistenti agli stress idrici.

Le principali innovazioni organizzative si identificano nei concetti di integrazione verticale² e di contratti di coltivazione con disciplinari di produzione, ma anche in consulenza di filiera.

¹ Il **Fusarium** è un genere di funghi imperfetti della famiglia Tubercolariacee. Alcuni ceppi ed, in particolare, le specie *Fusarium moniliforme* e *Fusarium proliferatum*, sono parassiti del mais e di altri cereali (grano, sorgo, riso e miglio). Questi funghi possono produrre particolari micotossine dette fumonisine classificate come sostanze cancerogene per l'uomo. (Enciclopedia Italiana, 1932)

² Nella microeconomia e nel management strategico, il termine **integrazione verticale** descrive la scelta di un'impresa produttrice o assemblatrice di un certo prodotto di integrare all'interno della propria attività un maggior numero di "passaggi intermedi" necessari all'ottenimento del prodotto finito.

Il contratto di coltivazione con disciplinare di produzione nasce per supportare l'integrazione verticale e, conseguentemente, aumentare le possibilità di sopravvivenza e di sviluppo del settore cerealicolo-pastario in Italia. Il beneficio giudicato più rilevante a favore degli agricoltori è l'aumento della "sicurezza", che si realizza mediante l'introduzione di "regole certe". (Zanni, Viaggi. 2011)

Il rispetto delle regole contrattuali contribuisce ad abbattere i tanti rischi che colpiscono gli agricoltori, che, notoriamente, appaiono come l'anello più debole della filiera. Inoltre è diffusa l'opinione che i nuovi contratti accrescano le opportunità di migliorare la professionalità tecnica ed economica dei produttori, con positive ripercussioni sul reddito ritraibile dalla coltivazione, grazie anche al miglioramento della qualità della granella e (seppur con meno enfasi) delle rese produttive.

Occorre precisare che i contratti di filiera generano anche svantaggi per agricoltori che vedono aumentare i loro costi di gestione e diminuire i loro spazi di manovra nella fase di commercializzazione, inclusa la possibilità di speculazione individuale³. (Lancioni. 2012)

³ Per **speculazioni** si intendono operazioni commerciali o finanziarie consistenti nell'acquistare per rivendere, o nel vendere per ricomprare, con il fine di conseguire un profitto dalla differenza di prezzo (di merci, valute o titoli) in diversi momenti del mercato. Nel caso specifico l'agricoltore ha la facoltà di aspettare il momento opportuno per vendere il proprio prodotto al prezzo desiderato. (Vocabolario Italiano)

Sussistono certamente numerosi vantaggi per gli stocicatori che possono godere di una massa critica predeterminata di materia prima, lotti qualitativamente omogenei, programmazione logistica e finanziaria più agevole.

L'industria inoltre otterrà una migliore qualità della semola e sarà agevolata nella tracciabilità del prodotto.

In Italia permane tuttora una larghissima diffusione (più del 70% del mercato) del contratto tradizionale “a pronti” (il cosiddetto contratto “spot”) che rende minimi i vincoli di venditore e acquirente, ma crea notevoli problemi in termini di programmazione, omogeneità dei lotti e promozione della qualità.

I principali contratti di filiera in Italia sono:

- “Grano duro di alta qualità”
(Regione Emilia-Romagna – Barilla)
- “Granaio Italiano”
(Unione Seminativi).
- “Filiera marchigiana del grano duro di qualità”
(Regione Marche - Consorzio agrario di Ancona).
- “Pasta e pane di grano duro siciliano”
(Regione Sicilia - Consorzio G.P. Ballatore).

(Zanni, Viaggi. 2010)

Sulla base di dati recenti (Zanni, Viaggi. 2012) emerge che la maggioranza degli agricoltori continua a non stipulare contratti di coltivazione con disciplinari di produzione perché vi è forte individualismo e la preferenza per la condotta speculativa, senza tralasciare l'aumento dei costi di gestione. Tali atteggiamenti possono essere correlati alla scarsa formazione professionale, limitate dimensioni aziendali e frammentazione.

Una precedente ricerca (Fresani. 2009) evidenzia come la porzione di agricoltori che hanno sottoscritto un contratto di coltivazione ottenga una migliore qualità di prodotto finale.

Questo si spiega grazie alle consulenze tecniche offerte dall'azienda madre e dai precisi canoni inseriti nel disciplinare di produzione.

La tesi comprende alcuni capitoli iniziali dove vengono trattati i temi fondamentali riguardanti la qualità del grano duro in Italia. La seconda parte dell'elaborato analizza e trae conclusioni dai dati ottenuti durante la ricerca.

1.2 OBIETTIVI

L'obiettivo di questo elaborato è quello di verificare come i contratti di coltivazione dei cereali contribuiscano a migliorare la qualità del prodotto verso il consumatore e alla vitalità economica delle aziende agricole. Il lavoro è basato su un'indagine presso un campione di aziende agricole.

2 LA QUALITÀ DEL GRANO DURO

2.1 COMPOSIZIONE

Il frutto del frumento è una cariosside a frattura vitrea. La sua composizione è mediamente la seguente:

- Endosperma, da cui deriva la farina: 82-83%; è costituito soprattutto da amido, ma anche da proteine;
- Strati esterni (strato aleuronico compreso), da cui deriva la crusca: 14-15%;
- Germe: 2-3%.

(Battini, 2001)

2.2 GLI INDICI DI QUALITÀ DEL GRANO DURO E LA QUALITÀ DEL PRODOTTO FINALE

Il frumento ha caratteristiche qualitative differenti legate alla varietà, alla zona di coltivazione, alla tecnica colturale adottata e all'andamento climatico. In funzione delle caratteristiche qualitative, una partita di grano può essere adatta ad una destinazione d'uso piuttosto che ad un'altra. È

importante sottolineare che la scelta della varietà è il punto di partenza per differenziare la qualità: la tipologia varietale è condizione necessaria, ma non sufficiente per determinare la qualità. Se si vogliono ottenere partite di elevata qualità non è sufficiente scegliere una varietà pregiata, ma occorre predisporre un'adeguata pratica agronomica, confidando poi in un buon andamento meteorologico. Il concetto di qualità del grano duro è suddivisibile in:

- Qualità Molitoria: Questa include i canoni che influenzano la resa in farina a partire dalle cariossidi. A seconda dell'entità della raffinazione si ottengono farine con diverso grado di abburattamento come la farina di tipo integrale, 2, 1, 0 e 00. Le caratteristiche principali che influenzano la qualità molitoria sono il peso ettolitrico, il contenuto in ceneri, la bianconatura⁵ e la volpatura⁶ (imbrunimento del solco centrale della cariosside).
- Qualità tecnologica: Questa include i canoni che influenzano l'attitudine di una farina ad essere impiegata in un particolare ciclo produttivo.

⁵ La **bianconatura** fenomeno che porta ad una frattura farinosità della cariosside dovuta ad una minore presenza di pigmenti coloranti e di proteine.

⁶ La **volpatura** è un fenomeno che provoca imbrunimento del solco centrale della cariosside.

- Qualità per il consumatore: Questa include i canoni dai quali, a livello di prodotto pronto al consumo, i consumatori traggono benefici (nutrizionali, estetici ecc);

Gli indici più importanti in questo settore sono:

- Quantità di proteine (Standard 13%)
- Qualità delle proteine: Risultano molto importanti, per quanto riguarda la qualità dietetica, le albumine e globuline grazie al loro contenuto di amminoacidi essenziali.
- Indice di giallo: Quantifica il contenuto di pigmenti carotenoidi che conferiscono alla pasta il tipico colore giallo molto gradito dai consumatori.

(Battini, 2001)

2.3 LA SICUREZZA ALIMENTARE DEL GRANO DURO

Nonostante l'orientamento dei consumatori, le normative, i controlli, le buone pratiche agronomiche ed un uso più razionale dei fitofarmaci, l'obiettivo di ottenere un prodotto alimentare sano è una sfida sempre aperta a causa della comparsa di nuove problematiche agro-ambientali ed agroalimentari e della generale tendenza, in particolare nell'Unione Europea,

a richiedere un prodotto sempre più sicuro e certificato. In questo contesto, i breeders⁷ del settore cerealicolo svolgono un ruolo fondamentale nella selezione di varietà di frumento idonee a specifici areali di coltivazione non solo per le capacità di adattamento e tolleranza agli stress climatici o per la resistenza a particolari malattie, ma anche perché garantite da un punto di vista “sanitario”, ovvero selezionate per la loro scarsa attitudine ad accumulare molecole tossiche o nocive per la salute umana ed animale; rimane ovviamente imprescindibile la preventiva individuazione e limitazione di quell’insieme di fattori esterni, ambientali ed antropici, che possano contribuire a creare lungo la filiera un rischio di contaminazione da tali molecole. In tema di sicurezza alimentare, le micotossine costituiscono una problematica esemplare. Prodotte da diversi ceppi fungini appartenenti prevalentemente ai generi *Fusarium* e *Aspergillus*, le micotossine (aflatossine, tricoteceni, fumonisine) possono accumularsi nella granella e contaminare l’alimento in una qualunque fase di produzione e trasformazione: nelle piante infette in pieno campo, durante le operazioni di raccolta, nelle fasi di stoccaggio e trasporto e nel corso dei processi di trasformazione e preparazione dell’alimento (Lancioni, 2012).

La formazione delle micotossine è strettamente connessa alla crescita fungina; senza di essa, la produzione di tossine non avviene. D’altra parte,

⁷ Per **breeders** intendiamo i produttori di cereali (Dizionario Inglese-Italiano)

l'assenza di ceppi fungini negli alimenti non indica necessariamente l'assenza di micotossine poiché quest'ultime possono persistere per lungo tempo dopo la morte del fungo. Una strategia di lotta efficace non può quindi basarsi solo sul monitoraggio del patogeno in campo per limitarne il quantitativo di inoculo, ma deve integrare alle tecniche di miglioramento genetico, alle pratiche agronomiche ed ai trattamenti di abbattimento post-raccolta un sistema di controllo rigoroso in grado di monitorare lungo tutta la filiera eventuali fonti di contaminazione per poter garantire il rispetto dei limiti normativi e, conseguentemente, un prodotto sano.

2.4 LA FUSARIOSI DELLA SPIGA

La fusariosi della spiga (FDS) è una delle più diffuse e dannose malattie del frumento duro a livello mondiale. L'incidenza e la gravità della FDS risultano variabili di anno in anno in funzione dell'andamento climatico, degli areali e delle varietà utilizzate, con conseguenti perdite di produzione unitamente a non trascurabili danni sulla granella di tipo qualitativo e presenza di micotossine. La presenza di micotossine, e più specificatamente di *Fusarium*-tossine, nel frumento rappresenta un importante problema igienicosanitario. Alla FDS sono state associate oltre 17 specie differenti appartenenti al genere *Fusarium*. Lo studio della popolazione di questo

genere fungino è estremamente importante poiché una stessa specie può produrre micotossine diverse ed una stessa micotossina può essere prodotta da specie diverse. Nell'ambito delle specie potenzialmente tossigene, solo alcuni ceppi le producono effettivamente. Ne consegue che l'identificazione di una specie tramite analisi micologica tradizionale non è sufficiente per quantificare il rischio associato alla presenza di micotossine di un prodotto, ma occorre effettuare saggi molecolari più specifici. (Nipoti, Prodi, Tonti. 2010)

3 IL MERCATO DEL GRANO DURO

I dati forniti dalla Coldiretti, presentati in occasione del World Pasta Day dimostrano una crescita esponenziale del consumo e della vendita di pasta in Italia. Cresce del 7% l'esportazione del prodotto.

Cina e Germania sono le nazioni che importano maggiormente.

Nello specifico il paese asiatico nell' ultimo anno ha raddoppiato le vendite (+110%).

Ogni giorno circa 10 milioni di italiani si cibano di pasta.

I consumo ammonta a 1,5 milioni di tonnellate l'anno, per un valore complessivo di 2,8 miliardi di euro. La pasta è un prodotto economico e apprezzato da una ampia gamma di consumatori.

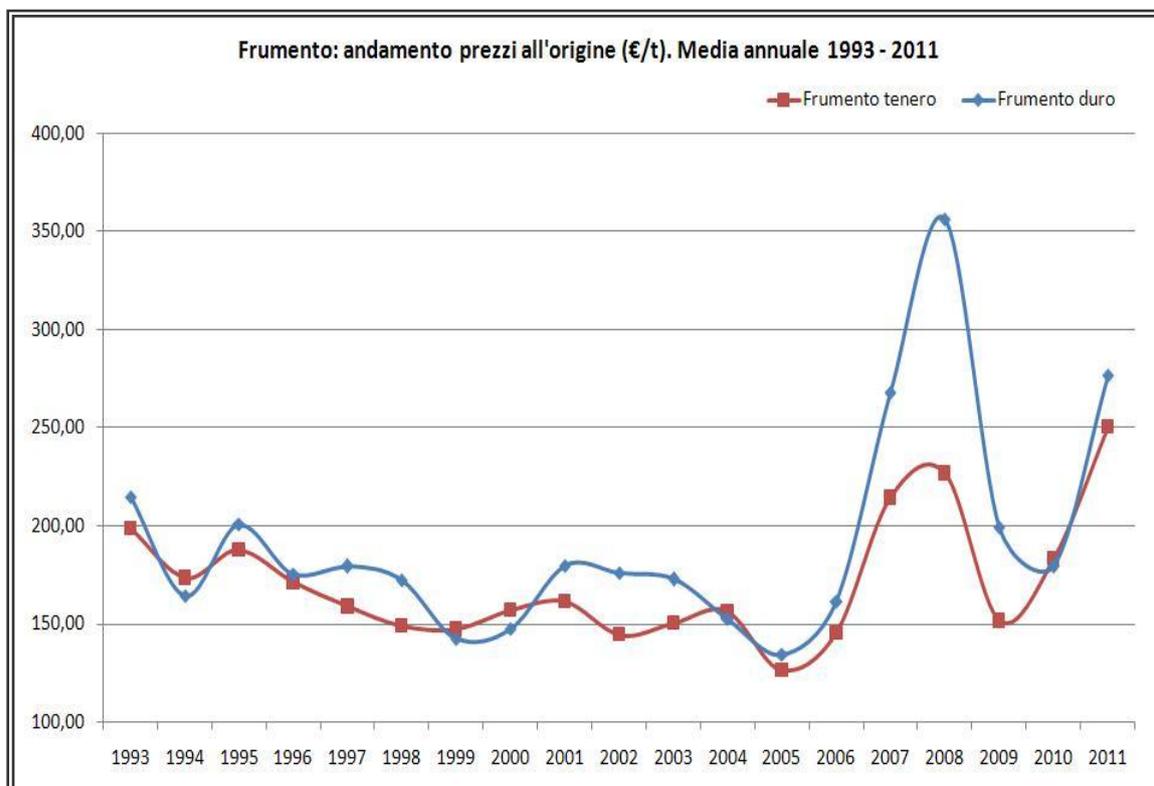
Coldiretti stila una classifica mondiale dei consumi di pasta su base annua dove l'Italia si trova al primo posto con circa 26 chili a testa all'anno. (Nenzi. 2012). A seguire Venezuela (13 chili) e Tunisia (12 kg).

L'Italia è leader nella produzione, con 3,2 milioni di tonnellate ogni anno, seguita dagli Stati Uniti (2 milioni di tonnellate), dal Brasile (1,3 milioni) e dalla Russia.

La principale criticità del mercato del grano duro è oggi rappresentata dalla volatilità dei prezzi. Come si può notare in Figura 3.1 il mercato del

frumento ha visto, negli ultimi quattro anni, un livello dei prezzi e della volatilità molto superiori a quanto si era verificato nei decenni precedenti.

Figura 3.1



Elaborazione ERSAF su dati ISMEA. (2011)

A partire dal 2007, infatti, si sono registrati incrementi delle quotazioni mai visti fino ad allora, seguiti da rapide discese accompagnate da fortissime variazioni giornaliere o settimanali dei mercati. Questa situazione ha messo in crisi le filiere agroalimentari e le modalità fino ad allora utilizzate per gestire le dinamiche dei prezzi da parte degli operatori.

L'aumento vertiginoso del prezzo del grano duro che ha travolto i mercati nella campagna 2007-08 sembrava però un episodio isolato, rientrato l'anno successivo in uno scenario di prezzi più stabili, anche se per nulla remunerativi per gli agricoltori.

L'economia mondiale ha assistito, nel recente passato, all'esplosione del fenomeno della Globalizzazione. Questo processo ha causato profondi mutamenti nel nostro modo di vivere. Oggi gli avvenimenti che accadono in un paese lontano possono avere ricadute importanti anche sul mercato italiano. Le interrelazioni sono aumentate in maniera esponenziale. Ora il prezzo del grano dipende da molti più fattori. Le rese di mais negli USA, il prezzo del petrolio e l'andamento climatico nei paesi concorrenti incidono fortemente sul prezzo del grano duro in Italia. (Ferrari. 2011)

4 METODOLOGIA

4.1 MODALITA' DI CONDUZIONE DELL'INDAGINE

L'indagine è stata svolta nel periodo tra luglio e settembre 2012. I dati raccolti riguardano otto aziende operanti da anni nel settore del grano duro e situate nelle provincie di Ravenna e Forlì - Cesena.

La metodologia consiste in interviste frontali basate su un questionario contenente domande a risposta multipla o aperta.

4.2 IL QUESTIONARIO

Il questionario è diviso in otto parti in base ai vari argomenti di indagine. Nelle prime sei parti si cerca di ottenere delle informazioni generali sull'imprenditore intervistato capendo la tipologia della sua azienda e che opinioni ha sulle tematiche ricorrenti riguardanti la filiera del grano duro. Successivamente, nella parte sette e otto si trattano i temi dei contratti, disciplinari produttivi e qualità.

1- Struttura e indirizzo aziendale

Lo scopo di questa sezione è quello di ottenere informazioni generali sull'azienda intervistata.

Le domande riguardano:

- Superficie totale aziendale
- Superficie utilizzata (SAU)
- Titolo di possesso dei terreni
- Riparto colturale medio
- Eventuale presenza di allevamenti
- Eventuali operazioni per le quali l'azienda ricorre al noleggio

2- Tecnologia

In questa sezione si chiede al titolare aziendale quale tecnologia viene utilizzata (Convenzionale, Integrata, Biologica) e se esiste la possibilità di irrigazione.

3- Conduzione aziendale (Diretta, In economia con salariati, cooperativa ecc.)

4- Rapporti con il mercato (Acquisto mezzi tecnici, vendita prodotti ecc)

In questa parte si cerca di capire da quale azienda o cooperativa vengono acquistati i mezzi tecnici e a chi si vendono i prodotti.

5- apporti con l'informazione e con i servizi

Questa parte tende ad analizzare i rapporti che l'agricoltore in esame ha con l'informazione e i servizi. Si verificherà se, all'interno dell'azienda si utilizzano personal computer o se esistono particolari abbonamenti a riviste specializzate.

6- Strategie

Questa sezione mira a capire quali sono le strategie aziendali dell'agricoltore intervistato. E' orientata a capire se, quest'ultimo, è orientato verso una strategia di qualità o sulla riduzione dei costi.

7- Contratti

In questa parte viene chiesto agli imprenditori se hanno sottoscritto qualche contratto di coltivazione per il grano duro e, se sì, quale. Successivamente si approfondisce l'argomento chiedendo da quanti anni è stato sottoscritto il contratto, in che modo si è venuti a conoscenza di esso e se si è a conoscenza di altri contratti di coltivazione.

Infine si verifica per quale motivo si è scelto di sottoscrivere un contratto di coltivazione. Vengono approfonditi anche i temi riguardanti i vantaggi e svantaggi e l'importanza che l'imprenditore dà a specifiche caratteristiche del contratto.

Nel caso in cui l'imprenditore non abbia sottoscritto nessun contratto viene chiesta la motivazione della non sottoscrizione.

8- Contratti e qualità per il consumatore

Nella sezione riguardante il caso in cui l'imprenditore abbia sottoscritto un contratto, si approfondisce il tema dei contratti di coltivazione e le loro connessioni con la qualità del prodotto finale. Le domande mirano a chiarire se le prescrizioni contenute nei disciplinari siano troppo restrittive o troppo

blande, e se realmente questi possano contribuire ad un sensibile aumento della qualità.

Il questionario prevede anche l'eventualità che l'imprenditore abbia gestito l'azienda in passato senza sottoscrivere alcun contratto ed in tal senso si chiede se sussistano particolari differenze qualitative, a livello di prodotto, fra una conduzione vincolata da un disciplinare ed una senza vincoli.

Viene inoltre chiesto all'agricoltore se ha mai avuto problematiche derivanti da fusariosi della spiga.

5 RISULTATI

5.1 INFORMAZIONI GENERALI E CANALI DI VENDITA

Dall'indagine è emerso che gli imprenditori intervistati si trovano tutti in una fascia di età compresa fra i 48 e i 60 anni.

I soggetti dell'indagine hanno titoli di studio differenti e risulta che circa il 40% di questi possiede un titolo di laurea. Il rimanente 60% ha titoli di studio che variano dal diploma alla licenza media.

Le superfici aziendali delle aziende intervistate sono di dimensioni abbastanza omogenee (media 200-250 ha di SAU⁸).

Come si può notare nella tabella 5.1 il 75% degli agricoltori intervistati vende i propri prodotti a cooperative e il 62% vende anche a privati. Risulta inoltre che nessuno effettua vendita diretta.

Tabella 5.1: Canali di vendita

RISULTATI	SI%
<i>Vendita a cooperative</i>	75%
<i>Vendita a privati</i>	62%
<i>Vendita diretta</i>	Nessuno

⁸ Per SAU intendiamo la superficie agricola utilizzata. Questa comprende seminativi, orto familiare, arboreti e colture permanenti, prati e pascoli. Si differenzia dalla SAT che è la superficie agricola totale che comprende superfici produttive ed improduttive e viene utilizzata dall'ISTAT per il Censimento Generale dell'Agricoltura.

5.2 STRATEGIA AZIENDALE

In questa sezione è stato chiesto agli agricoltori qual è, secondo loro, la strategia migliore per la cerealicoltura nel prossimo futuro.

In base ai risultati visibili nella tabella 5.2 il 63% degli intervistati opterebbe per una riduzione dei costi utilizzando mezzi tecnici convenzionali e solo un 25% per una strategia basata sulla qualità.

Tabella 5.2: Strategia aziendale

RISULTATI %	SI%
1) <i>Qualità</i>	25 %
2) <i>Ecocompatibile</i>	0
3) <i>Riduzione costi con mezzi tecnici convenzionali</i>	62,5 %
4) <i>Riduzione costi Biotecnologie</i>	12,5 %

E' chiaro come gli agricoltori cerchino di ottenere dei profitti più alti possibili e nel minor tempo possibile. Puntare sulla qualità significa aumentare in maniera significativa i costi di gestione mentre utilizzando mezzi tecnici convenzionali e puntando sulla quantità gli agricoltori, in generale, ottengono maggiori profitti.

5.3 CONTATTI DI COLTIVAZIONE

In base alla tabella 5.3 il 63% degli imprenditori intervistati ha sottoscritto un contratto di filiera.

Tabella 5.3: Contratti di coltivazione

RISULTATI %	SI%
<i>1 Aziende che hanno sottoscritto un contratto</i>	62,5 %
<i>2 Tipo di contratto</i>	
2.1) Barilla (Grano duro alta qualità)	80 %
2.2) Baby Food	0
2.3) Biscottiero	20 %
2.4) Particolari varietà	0
<i>3 Modalità di conoscenza</i>	
3.1) Da cooperative o consorzi	60 %
3.2) Da altri agricoltori	40 %
<i>4 Motivo di sottoscrizione del contratto</i>	
4.1) Convenienza	80 %
4.2) Riduzione del rischio	100 %
4.3) Fiducia nelle proposte dei tecnici	20 %
4.4) Ottenimento di una maggiore qualità	0
4.5) In futuro sarà il principale modo di vendita	0
<i>5 Motivo di non sottoscrizione contratto</i>	
5.1) Non ne ho sentito parlare	0
5.2) Non voglio vincoli di coltivazione e vendita	100 %
5.3) Non è conveniente	33,3 %
5.4) E' troppo rischioso	0
5.5) Non mi fido delle proposte dei tecnici	0

Nel dettaglio il 50% ha scelto di intraprendere un rapporto contrattuale con Barilla. Gli imprenditori sono venuti al corrente dell'esistenza di questi contratti sia da altri agricoltori sia da cooperative o consorzi.

I motivi principali per i quali gli intervistati hanno scelto di sottoscrivere un contratto sono la maggiore convenienza (80% degli intervistati) e la riduzione del rischio (100% degli intervistati).

Dei rimanenti agricoltori, che non hanno scelto di sottoscrivere alcun contratto, un terzo crede che non sia conveniente mentre tutti affermano che non vogliono avere vincoli di coltivazione e di vendita.

5.4 VANTAGGI CONNESSI ALLA DIFFUSIONE DEI CONTRATTI DI COLTIVAZIONE

In questa parte si cerca di capire quali sono, secondo gli intervistati, i vantaggi derivanti dalla diffusione dei contratti di coltivazione e, in particolare, quali segmenti della filiera avvantaggiano maggiormente. Dalla tabella 5.4 emerge che il 50% dei soggetti crede che i contratti non portino a nessun vantaggio mentre l'altra metà crede che la loro diffusione possa aumentare le certezze sulla provenienza.

Il 100% degli agricoltori intervistati crede che i segmenti di filiera più avvantaggiati siano quelli dei molini e dei pastai.

Tabella 5.4: Vantaggi che derivano dalla diffusione dei contratti

RISULTATI %	SI%
<i>1 Benefici derivanti dalla diffusione dei contratti</i>	
2.1) Nessuno	50 %
2.2) Maggiore stabilità dei prezzi	0
2.3) Migliore qualità dei prodotti	12,5 %
2.4) Certezze sulla provenienza	50 %
2.5) Altro	0
<i>2 Segmento di filiera piu avvantaggiato dai contratti</i>	
1.1) Agricoltori	25 %
1.2) Stoccatore	0
1.3) Molini	100 %
1.4) Pastai	100 %
1.5) Distribuzione	12,5 %
1.6) Ristorazione	0
1.7) Consumatori	0

Solo una piccola frazione di intervistati riscontra vantaggi per la categoria “agricoltori” e “distributori”.

Facendo un analisi generale si nota come gli agricoltori non siano molto soddisfatti della diffusione dei contratti e non trovino in essi particolari vantaggi.

5.5 DISCIPLINARI DI COLTIVAZIONE E QUALITÀ DEL PRODOTTO FINALE

Questa parte mira a capire quali aziende posseggono, all'interno del contratto, un disciplinare di coltivazione. Inoltre si cerca di capire se seguire le prescrizioni del disciplinare porta ad un aumento sensibile della qualità del prodotto. In base alla tabella 5.5 il 100% degli agricoltori intervistati ha sottoscritto un contratto che prevede un disciplinare di coltivazione.

Il 100% degli intervistati reputa i canoni impartiti dal disciplinare “normali”.

Gli agricoltori in esame non riscontrano relazioni tra la presenza di un disciplinare ed un incremento qualitativo del prodotto.

Infatti chiedendo loro in che misura la qualità del prodotto aumenta grazie all'adozione di un disciplinare il 20% risponde “incremento insignificante”; il 60% risponde “incremento minimo” ed il rimanente 20% risponde “incremento sufficiente”.

Il 100% degli agricoltori in esame ha condotto, in passato, la sua azienda senza sottoscrivere nessun contratto. In questo senso si ottiene un risultato significativo analizzando le differenze qualitative rispetto al passato (produzione senza disciplinare di coltivazione).

Tabella 5.5: Relazioni tra la qualità del prodotto e la presenza di un disciplinare di produzione

RISULTATI %	SI%
<i>1 Aziende che hanno sottoscritto un contratto che prevede un disciplinare di coltivazione</i>	100 %
<i>2 Parere sulle prescrizioni impartite dal disciplinare</i>	
2.1) Difficilmente rispettabili/esagerati/costosi	0
2.2) Rispettabili/normali	100 %
2.3) Facilmente rispettabili/Scarsi	0
<i>3 Seguire il disciplinare, quanto incrementa la qualità del prodotto finale?</i>	
3.1) In modo insignificante	20 %
3.2) Minimamente	60 %
3.3) Sufficientemente	20 %
3.4) Abbondantemente	0
<i>4 Aziende sotto contratto che in passato operavano senza sottoscrivere contratti</i>	100 %
<i>5 Rispetto al passato (senza disciplinare) la qualità attuale del prodotto (con disciplinare) è..?</i>	
5.1) Invariata	100 %
5.2) Leggermente maggiore	0
5.3) Maggiore	0
5.4) Nettamente maggiore	0
<i>6 Aziende che, in passato, hanno avuto problemi di fusariosi della spiga</i>	75 %

Risulta che tutti i soggetti non notano differenze qualitative del prodotto rispetto al passato e quindi non riscontrano nessun rapporto tra la presenza di

un disciplinare ed un aumento sensibile di qualità. Il 75% degli agricoltori in esame ha avuto in passato o ha tutt'ora problemi di fusariosi della spiga.

Molti di questi hanno avuto problemi del genere sia seguendo un disciplinare e sia non seguendolo.

E' evidente come la presenza di un disciplinare non incida particolarmente sull' manifestarsi di fusariosi della spiga.

5.6 ANALISI GENERALE DEI FATTORI CONDIZIONANTI LA QUALITÀ ALL'INTERNO DELLA FILIERA

In questa sezione si è chiesto di attribuire un grado di incidenza sulla qualità (da uno a dieci in ordine di importanza) ad alcuni fattori connessi alla filiera ed infine è stata fatta la media di tutti i gradi di incidenza riscontrati.

Notiamo nella tabella 5.6 come l'importanza attribuita alla presenza di un disciplinare e alle consulenze tecniche non superi il punteggio di 5, mentre vengono assegnati alti punteggi ai classici fattori di produzione come le condizioni meteo (massimo grado di importanza) e la tempestività nei trattamenti (grado di importanza 8).

Tabella 5.6: Fattori che condizionano la qualità del prodotto

<i>FATTORE</i>	Grado di incidenza sulla qualità del prodotto finale (Scala da 1-10)
<i>1) Disciplinare di produzione derivante da contratto</i>	3
<i>2) Consulenze dei tecnici derivanti da contratto</i>	5
<i>3) Condizioni meteo</i>	10
<i>4) Cultivar resistenti a stress abiotici e a malattie fungine</i>	4
<i>5) Tempestività e competenza nei trattamenti</i>	8

6 DISCUSSIONE

Il risultato dominante di questa indagine è che non risulta alcuna connessione tra la diffusione dei contratti e un aumento della qualità del prodotto.

Emerge, inoltre, come sia netta la spaccatura tra gli agricoltori a favore dei contratti e quelli non a favore.

Notiamo che quelli a favore dei contratti credono fortemente nella riduzione dei rischi e scelgono una politica di maggiore sicurezza e di stabilità dei prezzi mentre l'altra frazione preferisce mantenere le proprie tecniche di coltivazione e, soprattutto, desidera mantenere la sua facoltà di contrattazione e speculazione (vedi nota numero 3) al momento della vendita.

E' interessante notare come, fondamentalmente, i canoni qualitativi dei disciplinari non si discostino molto da quelli utilizzati normalmente dagli agricoltori che puntano sulla qualità. Questi, infatti, di fronte a costi di produzione accettabili tendono, comunque, ad ottenere un prodotto con alta qualità.

In passato tutti i soggetti intervistati hanno condotto l'azienda senza sottoscrivere contratti e , quindi, senza seguire alcun disciplinare.

Nessuno di questi riscontra grandi differenze qualitative del prodotto rispetto al passato (senza disciplinare).

Il risultato è che, mentre si osserva un effetto selettivo per cui gli agricoltori che sottoscrivono contratti sono in effetti quelli che producono grano di maggiore qualità, l'introduzione del contratto non ha causato un cambiamento delle caratteristiche del prodotto e quindi non si può affermare che abbia avuto un effetto positivo sulla qualità.

Inoltre notiamo come la fusariosi della spiga e la derivante presenza di micotossine rimanga un problema di stretta attualità e l'introduzione di disciplinari di coltivazione aiuta certamente ma non elimina il problema.

I risultati in linea di massima rispecchiano le aspettative. La spaccatura fra gli agricoltori a favore dei contratti e a sfavore è un tema ben noto e di stretta attualità. (Zanni, Viaggi. 2010)

Tuttavia non aver evidenziato nessun rapporto tra l'aumento di qualità e la presenza di un disciplinare di coltivazione è stato, certamente, un risultato non totalmente atteso.

Occorre evidenziare alcuni limiti di questa indagine quali il numero modesto di intervistati, il campo territoriale limitato, e l'eventualità di alcune risposte strategiche⁹.

⁹ Per **risposta strategica** si intende una risposta che non rispecchia totalmente il pensiero dell'intervistato ma che mira a divulgare informazioni più o meno condivise con lo scopo di trasmettere un messaggio all'ambiente di ricerca. Tutto ciò viene fatto nella speranza che la ricerca evidenzi questo messaggio.

La fascia di età ristretta di intervistati (48-60 anni) non ha permesso di riscontrare eventuali relazioni tra le risposte degli agricoltori e loro età.

E' opportuno sottolineare come l'indagine è stata svolta, per quanto concerne il tema qualità, chiedendo agli agricoltori un giudizio su tutta la filiera. Occorre, quindi, prendere in considerazione l'ipotesi che gli altri gruppi della filiera possano avere opinioni differenti sul tema della qualità.

7 CONCLUSIONI

Dall'indagine svolta è stato verificato che gli agricoltori che hanno sottoscritto un contratto traggono benefici a livello di riduzione del rischio ma che il segmento di filiera più avvantaggiato risulta quello della trasformazione. Rimane quindi ampia la frazione di agricoltori diffidente nei confronti dei contratti. Inoltre non si sono riscontrati elementi che permettano di connettere la stipula di un contratto ad un incremento della qualità.

Le linee guida di un disciplinare e le consulenze tecniche possono essere utili ma non determinanti, almeno nelle condizioni contrattuali osservate.

Emerge invece come, l'ottenimento di un prodotto finale di ottima qualità, sia correlato strettamente alle pratiche agricole preferite dall'imprenditore e alle condizioni meteo, indipendentemente dalla sottoscrizione di un contratto.

Infine, non emerge alcun legame evidente tra i miglioramenti qualitativi "in campo" e la qualità dei prodotti per il consumatore.

Noti i limiti dell'indagine sarebbe interessante verificare queste ipotesi su scala più ampia e coinvolgendo direttamente tutti gli attori della filiera e non solo gli agricoltori come è avvenuto in questo studio.

8 BIBLIOGRAFIA

Ferdinando Battini (2001) – *Colture erbacee*. Cap. 8.5 (Utilizzazione e aspetti qualitativi). Bologna : Calderini Edagricole.

Elaborazione ERSAF su dati ISMEA. (2011) – *Frumento: Andamento prezzi all'origine (€/t). Media annuale 1993-2011*.

Emilio Ferrari. (2011) – *Riusciremo a gestire la volatilità? Nuove proposte commerciali*. Pag. 2. Filiera del grano duro news. n°21 Febbraio 2012.

Fresani Marco (2009) – *Nuove proposte organizzative e commerciali del settore cerealicolo-pastario*.

ISMEA (2011) – <http://www.ISMEA.it> – *Le tendenze degli acquisti domestici agro ambientali*.

Lancioni Pietro. (2012) – *Frumento duro e sicurezza alimentare: la contaminazione da metalli pesanti*. Pag. 6-7. Filiera del grano duro news. n° 21 Febbraio 2012.

Rachele Nenzi (2012) – *Coldiretti: La pasta è il prodotto più consumato durante la crisi*. Il giornale.it (sezione economia).

Paola Nipoti, Antonio Prodi e Stefano Tonti. (2010) – *Fusariosi della spiga in Emilia-Romagna: Fusarium associati*. Pag. 3. Filiera del grano duro news n° 14 Aprile 2010.

Zanni G., Viaggi D. (2010) – *Grano duro sotto contratto: Più vantaggi che svantaggi*. Pag. 41-42. L'informatore agrario edizione numero 36/2010 pag. 40.

Zanni G., Viaggi D. (2011) – *Grano duro: Innovazione farà rima con organizzazione*. L'informatore agrario edizione numero 33/2011 pag. 41.

Zanni G., Viaggi D. (2012) – *I contratti di produzione per l'integrazione della filiera del grano duro in Italia*.

9 ALLEGATI

In questa sezione si può trovare, in allegato, la parte ottava del questionario.

8. CONTRATTI E QUALITA' PER IL CONSUMATORE

8.1 (SE HA RISPOSTO SI ALLA DOMANDA 7.1) Il contratto che ha sottoscritto prevede un disciplinare di produzione?

SI

NO

8.2 (SE HA RISPOSTO SI ALLA DOMANDA 8.1) A livello di qualità del prodotto finale crede che i canoni impartiti dal disciplinare siano...?

Esagerati e ottenibili con grandi costi produttivi

Normali

Scarsi

8.3 Quali sono secondo lei i principali canoni di qualità che si richiedono nel grano?

8.4 Crede che un disciplinare di produzione possa incrementare la qualità del prodotto in modo...?

Insignificante

Minimo

Sufficiente

Abbondante

8.5 Ha mai condotto la sua azienda agricola senza sottoscrivere contratti?

SI

NO

8.6 (SE HA RISPOSTO SI ALLA DOMANDA 8.5) Rispetto al passato (senza disciplinari) la qualità attuale (con disciplinare) del suo prodotto è

Invariata

Leggermente maggiore

Maggiore

Nettamente maggiore

8.7 (Assegnando un punteggio da 1 a 10 in base all' importanza) Quali di questi fattori incidono maggiormente sulla qualità del prodotto in un annata produttiva?

Disciplinare di produzione derivante da contratto —

Consulenza dei tecnici derivante da contratto —

Condizioni meteo —

Cultivar resistenti a malattie fungine e a stress abiotici —

Tempestività e competenza nei trattamenti —

8.8 Ha mai avuto problemi di DON, Fusarium o oidio? In caso di risposta affermativa specificare quale.

