

● ANALISI DI UN CASO CONCRETO NELLA FILIERA CEREALICOLA

Il ruolo dei contratti di filiera nei mercati «turbolenti» di oggi

Nati per dare maggiori garanzie alla parte agricola nei confronti di quella della trasformazione, i contratti di filiera oggi devono fare i conti con andamenti dei mercati sempre più imprevedibili. Ciò nonostante restano un'opportunità da sfruttare

di **Selene Righi, Carlo Russo, Elena Viganò**

L'attuale congiuntura economica è caratterizzata da scenari pandemici e bellici assolutamente impensabili fino all'inizio di questo decennio, che portano a interrogarsi anche sulla capacità del sistema agroalimentare di garantire un'equa distribuzione del valore in condizioni sempre più imprevedibili.

Le numerose strategie per la gestione delle fluttuazioni di mercato, legate alle tipiche oscillazioni dei prezzi delle commodity (come, ad esempio, contratti o strumenti finanziari), sviluppate dagli operatori, sembrano non essere in grado di misurarsi con l'eccezionalità delle turbolenze di questi ultimi mesi.

In concomitanza con l'evoluzione del

conflitto in Ucraina, in particolare, si sta registrando un tendenziale aumento sia dei prezzi (e della loro volatilità) di molti prodotti, sia dei costi di produzione, per le modifiche, reali e attese, degli scambi commerciali e, soprattutto, dell'import di petrolio, gas naturale e fertilizzanti.

Particolarmente problematica è la situazione per i cereali, prodotti strategici in quanto alla base dell'alimentazione della popolazione mondiale (grafici 1 e 2).

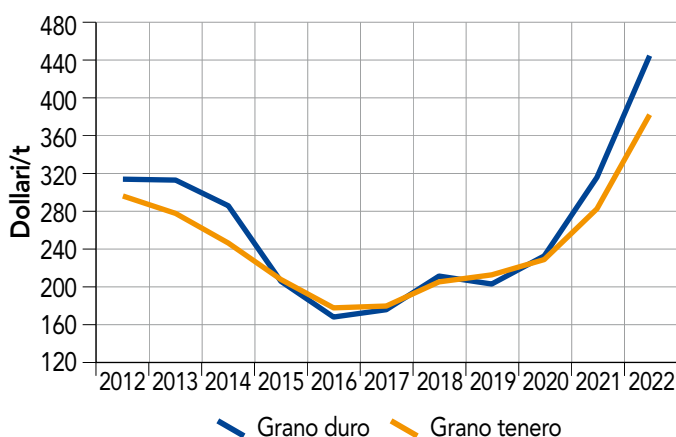
Prezzi alimentari più alti e più volatili si traducono in tassi più elevati di fame e malnutrizione, soprattutto per i segmenti più poveri della popolazione dei Paesi meno sviluppati, che in genere spendono più del 60% del loro reddito per il cibo (Fao et al., 2021). Anche nei Paesi più ricchi, tuttavia, quote crescenti di consumatori vedono pro-



gressivamente ridursi la loro capacità di spesa, sempre più compromessa dalle dinamiche inflattive.

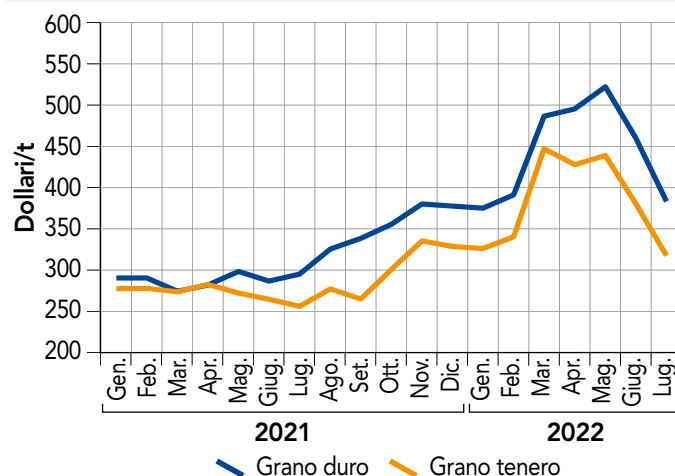
Tutto ciò porta a una contrapposizione fra due interessi, entrambi meritevoli di tutela, relativi, da un lato, alla richiesta di prezzi agricoli che garantiscano un reddito equo agli agricoltori, dato l'incremento dei costi, dall'altro un livello di prezzi alimentari che tuteli il potere di acquisto dei consumatori.

GRAFICO 1 - Andamento dei prezzi medi annuali internazionali per grano tenero e grano duro (dollari/t; 2012-2022)



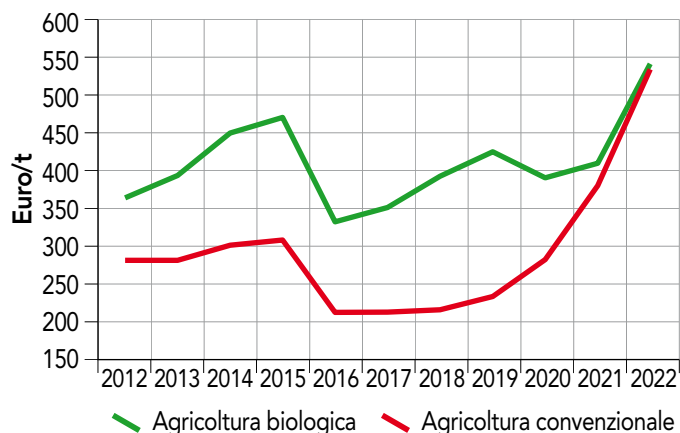
Fonte: elaborazioni su dati www.worldbank.it

GRAFICO 2 - Andamento dei prezzi medi mensili internazionali per grano tenero e grano duro (dollari/t; gennaio 2021-luglio 2022)



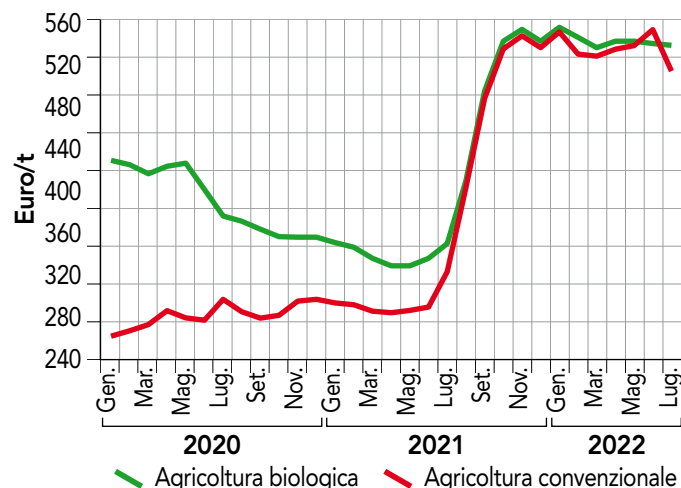
Fonte: elaborazioni su dati www.worldbank.it

GRAFICO 3 - Andamento dei prezzi medi annuali nazionali per grano duro biologico e convenzionale (euro/t; 2012-2022)



Fonte: elaborazioni su dati AGER.

GRAFICO 4 - Andamento dei prezzi medi mensili nazionali per grano duro biologico e convenzionale (euro/t; gennaio 2020-luglio 2022)



Fonte: elaborazioni su dati AGER.

I contratti di filiera rappresentano ancora una soluzione efficace?

I contratti di filiera sono accordi formali con cui le imprese coinvolte, appartenenti alla fase agricola e a quella della trasformazione, condividono e sottoscrivono obiettivi, strategie operative, obblighi, ruoli e responsabilità, al fine di coordinarsi meglio e ridurre il rischio di mercato: la definizione anticipata di termini contrattuali chiari, la garanzia di un «prezzo minimo garantito», con *premium price* per caratteristiche qualitative specifiche, e della collocazione del prodotto permettono, infatti, di migliorare la distribuzione del valore lungo la filiera e, di conseguenza, ottenere una remunerazione più equa delle risorse, a partire dal lavoro (Carillo et al., 2017; Viganò et al., 2022).

A fronte di un incremento eccezionale dei prezzi e dell'instabilità di mercato, tuttavia, il rispetto dei termini contrattuali potrebbe configurarsi come un vincolo e i meccanismi di determinazione dei prezzi apparire come insufficienti per «trattenere» gli agricoltori in un accordo di filiera.

Ciò vale sia per i prodotti derivanti da agricoltura convenzionale, sia per quelli da agricoltura biologica, il cui differenziale di prezzo, tra l'altro, si sta progressivamente riducendo, con forti implicazioni in termini di tenuta dell'offerta bio, come sta avvenendo per il frumento duro (grafici 3 e 4).

In base a un confronto con testimoni

privilegiati e all'analisi di alcuni contratti di filiera, si è riscontrato come il differenziale tra prezzi di mercato e prezzi pagati agli agricoltori via contratto si vada progressivamente assottigliando.

Un caso concreto

Per approfondire l'analisi, consideriamo il caso specifico del contratto di filiera promosso dalla Montebello Cooperativa Agroecologica (Isola del Piano, Pesaro-Urbino). Al momento della pianificazione delle semine e della firma del contratto con il quale è siglato l'impegno di coltivazione viene comunicato ai soci il prezzo di acconto (per il frumento duro pari a 300 euro/t). Al momento del saldo le componenti aggiuntive sono determinate in base a:

- utilizzo di semente certificata ai sensi della normativa sementiera e di quella comunitaria sull'agricoltura biologica, prevedendo un incremento di prezzo per chi ha impiegato sementi bio, per sostenere anche la fase a monte della filiera;
- risultati gestionali ed esigenze finanziarie e di capitalizzazione della Cooperativa;
- qualità del prodotto consegnato e andamento del mercato risultante dal listino della Borsa merci di Bologna - Cereali biologici, considerando la media delle quotazioni massime rilevate alla voce «grano duro» dalla prima quotazione utile all'ultima quotazione del mese di marzo dell'anno successivo

alla raccolta, qualora il valore proteico sia uguale o superiore all'11,5% e il peso specifico sia uguale o superiore a 75 kg/hL, altrimenti la media delle quotazioni minime.

- capacità della filiera di valorizzare il prodotto conferito, dato l'andamento della domanda.

Sulla base di questo schema, il prezzo base per l'acquisto di grano duro biologico è stato pari a 370 euro/t (a fronte di una media dei prezzi settimanali medi massimi di mercato pari a 335 euro/t) per la campagna agraria 2020, e a 505 euro/t contro 500 euro/t per quella 2021.

I costi di trasporto e stoccaggio (variabili complessivamente da 370 a 600 euro/t) sono stati a carico della Cooperativa.

Qualche valutazione

Ora, se l'elemento prezzo può apparire meno attrattivo, oltre alla garanzia di collocazione sul mercato del prodotto, altre condizioni contrattuali, i cosiddetti elementi accessori, diventano determinanti per consolidare la relazione tra agricoltori e Cooperativa. Tra questi, in primo luogo, vi è il **prefinanziamento**, che consiste nell'anticipazione dei costi legati all'acquisto del seme, del conciante e del fertilizzante organico subordinato alla stipula di una polizza parametrica/multirischio (peraltro, se effettuata con la compagnia convenzionata, anche il costo della polizza è anticipato dalla Cooperativa).

Altri aspetti significativi in termini di riduzione dei rischi sono la **certez-**

Il difficile sviluppo delle aree rurali

za dei tempi di pagamento (l'acconto viene pagato entro 60 giorni dalla data della fattura e il saldo entro la fine di aprile dell'anno successivo al raccolto) e la fornitura di **servizi di assistenza tecnica e di consulenza** per la gestione del processo produttivo. Tali servizi sono particolarmente importanti per colmare il gap di conoscenze necessarie per mantenere l'adesione delle imprese al modello di agricoltura biologica, indispensabile, tra l'altro, per il conseguimento degli obiettivi del Green Deal europeo (Canavari, 2021).

I contratti di filiera possono svolgere, quindi, un'importante funzione di mitigazione delle turbolenze del mercato e di limitazione della dinamica inflattiva, mediante i meccanismi di determinazione del prezzo, e di difesa di un'equa ripartizione del valore, promuovendo il coordinamento verticale e l'adozione di comportamenti cooperativi, riducendo i costi di organizzazione, ma soprattutto consentendo agli agricoltori il controllo di tutta la filiera, dalla selezione del seme fino alle fasi a maggior valore aggiunto (nel caso considerato, molitura, pastificazione e distribuzione dei prodotti finali).

Resta da valutare se la creazione di relazioni commerciali stabili possa trasformarsi in un fattore troppo limitante della capacità di adattamento a mutamenti radicali negli scenari di mercato. Da questo punto di vista, appare utile avviare una riflessione non solo sulle modalità di adeguamento dei contratti di filiera a eventi eccezionali che, purtroppo, stanno diventando sempre più frequenti, ma anche sul ruolo delle istituzioni pubbliche nel sostenere questa forma di coordinamento, ad esempio mediante criteri premianti gli agricoltori che vi aderiscono nell'erogazione degli aiuti Pac, passaggio ineludibile per la sopravvivenza delle piccole imprese. E non solo.

Selene Righi, Elena Viganò

*Dipartimento di Economia, Società, Politica,
Università degli Studi di Urbino Carlo Bo*

Carlo Russo

*Dipartimento di Economia e Giurisprudenza,
Università degli Studi di Cassino
e del Lazio Meridionale.*

V Questo articolo è corredato di bibliografia/contenuti extra. Gli Abbonati potranno scaricare il contenuto completo dalla Banca Dati Articoli in formato PDF su: informatoreagrario.it/bdo

Da molti anni l'UE punta a favorire lo sviluppo delle aree rurali con politiche specifiche. I risultati pratici, però, sono stati modesti a causa di diverse criticità per superare le quali occorre cambiare approccio

di **Giuseppe Marotta**

A giugno 2021 è stata pubblicata la Comunicazione della Commissione europea «A long-term Vision for the EU's Rural Areas - Towards stronger, connected, resilient and prosperous rural areas by 2040». Si tratta di un documento di indirizzo che indica le azioni salienti da realizzare per rilanciare lo sviluppo delle aree rurali, sostenendole nello sforzo di fronteggiare le grandi sfide globali dei nostri tempi, quali la sostenibilità, il cambiamento climatico, le disparità economiche e sociali, la sostenibilità alimentare, ecc.

Il documento configura quattro ambiti di azione che mirano, rispettivamente, a creare aree rurali forti, connesse, resilienti e prospere, attraverso la realizzazione di un Piano di azione

rurale, strutturato in nove «Iniziative Faro», da finanziare con le risorse a valere sui fondi comunitari (Fesr, Fse, Fears) e altri strumenti finanziari.

Gli obiettivi

Partendo dalla considerazione della diversità delle aree rurali comunitarie, la logica di sviluppo promossa dall'UE è quella, ormai consolidata da tempo, centrata su approcci «Community Led Local development-CLLD» volti a valorizzare le risorse specifiche dei territori che, come è noto, richiede un forte protagonismo dei territori stessi e un'efficace governance.

Relativamente ai contenuti delle tematiche di sviluppo, invece, l'attenzione è focalizzata sulle grandi questioni, alcune storiche altre del momento, quali la diversificazione delle attività economiche, l'agricoltura sostenibile,



Lo sviluppo delle aree rurali dipende molto dalla capacità di diversificare le attività economiche