

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.

● OPPORTUNITÀ DI VALORIZZAZIONE PER IL GRANO TENERO ITALIANO

Contratti di filiera strategici per produttori e industria

L'industria di trasformazione chiede ai cerealicoltori frumenti che siano adatti alla produzione di farine speciali e innovative. Perché tutti guadagnino, però, è necessario creare dei contratti di filiera che siano convenienti per l'utilizzatore, ma soprattutto redditizi per l'agricoltore



Punti cardine per una filiera di successo

- Varietà adatte alla trasformazione con rese soddisfacenti per gli agricoltori
- Identificazione degli areali adatti
- Percorsi colturali che esprimano il massimo delle potenzialità produttive e qualitative delle varietà

di **Herbert Lavorano**

La campagna di commercializzazione 2013-14 si apre per il frumento tenero nazionale all'insegna di prezzi bassi, con un raccolto quantitativamente inferiore rispetto allo scorso anno e molte incertezze dal punto di vista qualitativo.

Per le aziende agricole si pone, perciò, più che mai la questione su come valorizzare un prodotto che soprattutto al Nord costituisce assieme al mais la principale coltura seminativa.

Cosa chiedono i molini ai frumenti italiani

L'industria molitoria italiana è una delle più diversificate a livello mondiale. Ciò è dovuto soprattutto alla nostra industria di seconda trasformazione, che con prodotti da forno, biscotti, sostituti del pane (grissini, cracker ecc.)

e altre specialità è leader nell'esportazione sia in Europa sia verso i Paesi terzi.

A ciò si aggiunge anche l'esportazione di farine speciali (ad es. farine per pizza); il totale dell'export di sfarinati di frumento tenero ha raggiunto nel 2012 un volume di 81.000 tonnellate (stime Italmopa su dati Istat).

Il livello di differenziazione dei semilavorati di frumento tenero è riassunto nella *tabella 1*.

Alla produzione di farine si aggiungono poi gli altri usi del frumento tenero, come la produzione di amidi, glutine e la distillazione dell'alcol.

È evidente che a fronte di questa elevata specializzazione dei semilavorati devono essere disponibili materie prime idonee non solo a livello merceologico (proteine, peso specifico umidità ecc.) ma anche dal punto di vista tecnologico.

I parametri presi in considerazione dai mugnai (stabilità dell'impasto,

estensibilità e altri) sono molti e dipendono dall'utilizzo che si intenderà fare della farina.

La classificazione merceologica corrente dei frumenti (forza, panificabile superiore, panificabile, biscottiere e altri usi) tiene conto dei principali parametri, come il contenuto proteico, il peso specifico e il «W» (la capacità dell'impasto di lievitare), ma non può tenere conto di altri parametri (come ad esempio il p/l, ovvero il rapporto tra tenacità ed estensibilità dell'impasto) che pure sono di grande importanza per la qualità e la specificità della farina.

Questo comporta che i mugnai sono quasi sempre costretti a correggere le miscele di frumento fino a ottenere una materia prima omogenea e adatta all'uso specifico previsto per le farine.

La correzione delle miscele avviene generalmente con i grani teneri esteri, motivo per cui l'Italia, oltre a dover importare per colmare il deficit quantitativo del nostro bilancio di approvvigionamento, ha necessità di importare anche grani «tecnici» (un po' come avviene con il frumento duro canadese per migliorare il tenore proteico delle semole).

Si tratta in gran parte di frumenti di forza, con valori di W superiori a 350 difficilmente reperibili in Italia e che devono essere importati a caro prezzo dagli Usa, dalla Germania e dall'Austria.

Cosa possono fare i cerealicoltori italiani

L'offerta nazionale di frumento tenero è scarsamente caratterizzata ed è costituita in gran parte da mucchi indifferenziati di «misto rosso» (vedi l'articolo «Frumenti biscottieri e baby food: il punto sull'agrotecnica» pubblicato a pag. 43 di questo Speciale), ovvero di frumenti panificabili derivanti dalla coltivazione di molte varietà diverse tra di loro e con tecniche colturali scarsamente «pilotate» verso un risultato qualitativo omogeneo.

Dal punto di vista commerciale ciò rappresenta un forte handicap, perché sul mercato il prodotto viene indistintamente appiattito verso la fascia di prezzo bassa, mentre i frumenti esteri spuntano prezzi più alti.

In mancanza di una strategia di valorizzazione di medio e lungo periodo (una o più campagne agrarie), agli operatori non resta che ricorrere alla tattica di breve periodo: cercare di creare nel centro di stoccaggio mucchi più omogenei possibili, prelevare campioni rappresentativi e farli provare ai molini nella speranza che il coacervo risulti appetibile, nel qual caso è possibile ricavare magari qualche euro a tonnellata in più rispetto al prodotto indifferenziato. Meglio di niente, ma è un appiccio molto aleatorio.

Per ottenere risultati più sicuri e consolidati nel tempo, la qualità andrebbe però pianificata in anticipo.

Il caso della varietà Bologna

L'esperienza più nota nell'ambito della coltivazione a contratto per il tenero è sicuramente quella della varietà Bologna diffusa negli scorsi anni dalla Società italiana sementi soprattutto tramite il sistema dei consorzi agrari. Il Bologna doveva costituire un'alternativa ai frumenti di forza e panificabili superiori provenienti dall'Europa comunitaria. Agli inizi della sua coltivazione risultò molto promettente; piaceva agli imprenditori agricoli per i buoni risultati produttivi e per i premi riconosciuti per la purezza varietale, ed era gradito ai molini per i buoni valori proteici e di W.

La sua grande diffusione ha però creato anche qualche problema: in zone poco idonee e in assenza di linee guida vincolanti per la sua coltivazione, la varietà non esprimeva al massimo il proprio potenziale, abbassando così il livello qualitativo dell'insieme monovarietale.

Nonostante queste difficoltà (inevitabili in un Paese con una conformazione eterogenea come il nostro), la strada sembra però tracciata, per la costruzione di filiere di successo è necessario:

- individuare varietà di frumento tenero adatte agli usi industriali specifici

TABELLA 1 - Utilizzazione degli sfarinati di frumento tenero (1)

Destinazioni	2011 (t)	2012 (t) (2)
Mercato interno		
Per pane e sostituti del pane	2.595.000	2.549.000
Per pasta	45.000	46.000
Per biscotteria-lievitati-monodose da forno	624.000	618.000
Per usi domestici	209.000	218.000
Per pizze e altri usi	326.000	330.000
Import farine	-10.000	-28.000
Totale mercato interno	3.789.000	3.733.000
Esportazioni		
Farine	71.000	81.000
Paste miste (eq. farine)	28.000	30.000
Totale esportazioni	99.000	111.000
Totale farine	3.888.000	3.844.000
Equivalenza in frumento	5.249.000	5.195.000

(1) Prodotti dall'industria molitoria italiana. (2) Stima.
Fonte: stime Italmopa. Dati Istat.

e che al contempo diano soddisfazione, in termini produttivi e/o di prezzo, all'agricoltore;

- identificare gli areali geografici più idonei alla coltivazione della varietà;
- costruire dei percorsi di tecnica colturale che diano alla varietà l'opportunità di esprimere al massimo le proprie potenzialità.

Come costruire i contratti di filiera

Per avere possibilità di successo, quanto descritto sopra deve essere realizzato in stretta collaborazione con le industrie clienti. A differenza dei grandi gruppi multinazionali dell'agribusiness, i nostri molini non dispongono di un proprio ufficio agronomico, per cui è necessario un continuo scambio di informazioni tra chi coltiva, chi ammassa e chi trasforma il prodotto.

Un percorso ancora agli inizi

A differenza di quanto è accaduto (e tuttora avviene) per il frumento duro, per il frumento tenero di tratta di un percorso tutto da costruire, anche per quanto riguarda i meccanismi di determinazione dei prezzi. Si tratta infatti di stabilire tra le parti:

- un prezzo base legato al listino in funzione dei periodi di consegna, o in alternativa la chiusura ex-ante (o su base periodica) dei prezzi;
- il premio per la purezza varietale;

- le premialità per le caratteristiche merceologiche (contenuto proteico, oppure nel caso dei produttori di amido, il contenuto in glutine) e tecnologiche (W, p/l, eventuali altri parametri da stabilire).

È inutile nascondere che ci sono tra gli operatori dei diversi anelli della filiera alcune resistenze a prendere impegni contrattuali di questo tipo.

Da una parte le imprese agricole fanno fatica ad accettare l'imposizione di una varietà, soprattutto se i premi sono legati a caratteristiche da esse difficilmente controllabili, dall'altra le industrie stentano a prendere impegni onerosi senza aver prima provato la merce.

Si tratta perciò di un percorso non facile, che de-

ve sfruttare tutte le opportunità per l'innovazione tecnica e organizzativa, previste anche dai Psr, come ad esempio il progetto «Frumenti Umbri di Qualità» finanziato dalla Regione Umbria al quale partecipano una ditta sementiera (CGS Sementi) e i soci umbri della OP Nazionale Italia Cereali (BMG di Todì; PG e Pedetti cereali di Marsciano - Perugia) con la partecipazione del Parco Tecnologico Agroalimentare 3A.

Obiettivo: identificare con due anni di sperimentazione 6 varietà (un grano biscottiero, due panificabili rispettivamente a granella rossa e bianca, due panificabili superiori e un grano di forza) adatte ai diversi areali umbri, in modo da poter offrire alle industrie locali e nazionali quei «grani su misura» di cui hanno effettivamente bisogno.

La speranza è che le industrie sappiano apprezzare questi sforzi e che siano disposte a riconoscere il valore aggiunto della qualità. In fondo, conviene pure a loro.

Herbert Lavorano

V Per commenti all'articolo, chiarimenti o suggerimenti scrivi a:
redazione@informatoreagrario.it