



# La catena del valore della pasta e del pane

*Ottobre 2019*

## Sommario

<b>Introduzione</b>	<b>3</b>
<b>1. La filiera della pasta</b>	<b>4</b>
1.1. Attori e flussi di prodotti lungo la filiera .....	4
1.2. La dinamica dei prezzi del frumento duro, della semola e della pasta .....	8
1.3. I margini di filiera .....	11
1.4. La catena del valore della pasta .....	13
<b>2. La filiera del pane</b>	<b>16</b>
2.1. Attori e flussi di prodotti lungo la filiera .....	16
2.2. La dinamica dei prezzi nella filiera del frumento tenero-pane .....	20
2.3. I margini di filiera .....	24
2.4. La catena del valore del pane .....	25
<b>Conclusioni</b>	<b>28</b>

## Introduzione

La produzione di frumento duro e di frumento tenero si colloca alla base rispettivamente della filiera della pasta e di quella dei prodotti da forno e del pane; due filiere strategiche per l'agroalimentare italiano che tuttavia evidenziano in alcune fasi deficit informativi su aspetti tecnico-economici, tali da non consentire un'adeguata valutazione economica della ripartizione del valore lungo le filiere.

Questo report è dedicato alla costruzione della catena del valore della pasta e del pane. In particolare, il lavoro parte dai dati della filiera del frumento duro e tenero e i relativi flussi di prodotto: produzione, trasformazioni, importazioni, esportazioni e consumi.

La parte più qualificante riguarda le modalità di trasmissione dei prezzi della granella lungo la filiera della pasta e del pane, allo scopo di analizzare l'evoluzione dei prezzi all'origine, all'ingrosso e al consumo negli ultimi anni.

La catena del valore suddivide il valore pagato dai consumatori tra i vari attori economici che direttamente e indirettamente entrano nella filiera produttiva del bene oggetto di analisi. Prendendo in esame la pasta e del pane e facendo riferimento ai soli consumi domestici, gli attori che sono direttamente coinvolti nella filiera sono gli agricoltori, l'industria molitoria, l'industria pastaria e quella della panificazione e la distribuzione.

L'analisi della catena del valore è oggi un tema relevantissimo, tanto che per la nuova programmazione della Pac 2021-2027 è stato posto esplicitamente l'obiettivo di migliorare la posizione degli agricoltori dell'UE nella catena del valore, ritenendolo fondamentale per rafforzare il protagonismo degli agricoltori. I futuri interventi della Pac saranno rivolti, in questo senso, ad accrescere il potere di mercato dei produttori agricoli, a migliorare la loro posizione negoziale e a stabilizzare le relazioni con fornitori e acquirenti.

Il meccanismo di formazione, trasmissione dei prezzi e la ripartizione del valore sono quindi al centro del dibattito economico e politico del sistema agroalimentare europeo e nazionale. Questo lavoro vuole fornire un contributo alla comprensione di tali fenomeni nella filiera della pasta e del pane.

## 1. La filiera della pasta

### 1.1. Attori e flussi di prodotti lungo la filiera

La filiera della pasta è rappresentata dall'insieme delle imprese che concorrono alla produzione, distribuzione e commercializzazione della pasta ottenuta dal frumento duro, acquistata dalle famiglie per il consumo domestico (non si considera quindi il settore della ristorazione e somministrazione di pasti). Quattro sono i segmenti che la costituiscono (figura 1).

- **Produzione e commercializzazione della granella.** Questo anello è costituito dai produttori di frumento duro e dalle loro diverse forme di aggregazione (consorzi agrari, cooperative e organizzazioni di produttori), oltre che dai centri di stoccaggio, 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 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.
- **Il settore della prima trasformazione.** È costituito dall'industria molitoria che provvede alla macinazione della granella di frumento duro per ottenere sfarinati. Anche a questo livello è presente un canale d'importazione della materia prima che viene direttamente gestito dalle unità produttive di maggiore dimensione che assorbono, prevalentemente dai paesi comunitari, circa il 60% dell'import totale nazionale. Le esportazioni di sfarinati dall'Italia sono invece molto ridotte (circa il 5% del totale della semola prodotta) e trovano una collocazione soprattutto sui mercati comunitari.
- **Il settore della seconda trasformazione.** È rappresentato dall'industria pastaria (e in piccola parte anche dall'industria della panificazione). Gran parte della pasta prodotta in Italia viene collocata sui mercati esteri sia direttamente sia attraverso una rete di grossisti e intermediari.
- **La distribuzione e commercializzazione al dettaglio.** Per le paste alimentari avviene in larga parte attraverso la Grande Distribuzione Organizzata e, spesso, viene gestita in maniera diretta dai grandi gruppi commerciali anche attraverso le produzioni a marchio del distributore (*private label*).

Nell'esaminare la filiera della pasta si fa riferimento, in genere, a tutta la linea relativa alla pasta alimentare e in particolare alle linee produttive della "pasta alimentare secca", della "pasta secca all'uovo", "pasta secca ripiena" e della "pasta industriale fresca". La pasta alimentare secca rappresenta in media circa l'85% in volume e il 65% in valore della produzione nazionale di pasta; una quota residuale è da attribuire alla pasta secca all'uovo e ripiena, mentre la pasta industriale fresca rappresenta volumi limitati (il 5% della pasta totale) ma esprime una considerevole quota in valore (il 16% del totale)<sup>1</sup>.

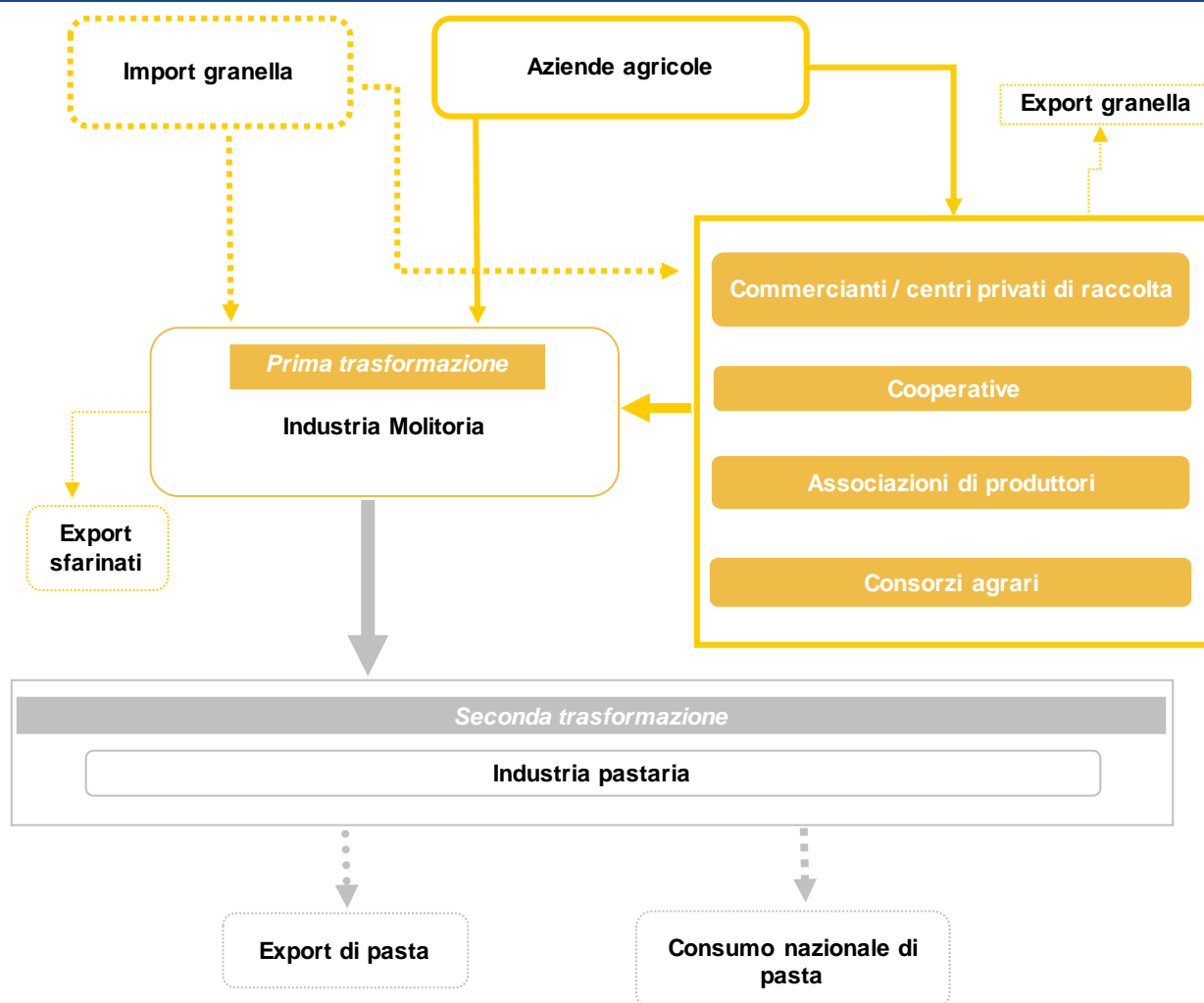
Il comparto produttivo delle paste secche è rappresentato in larga misura (90% in volume e 80% in valore) dalla pasta di semola secca, seguita a distanza dalla pasta secca all'uovo. La pasta all'uovo, in genere, viene offerta dalle imprese più grandi che producono pasta secca come integrazione di gamma, mentre quelle minori solitamente producono solo pasta secca normale e non operano su questo segmento. Una possibile motivazione è da ricercarsi nella lavorazione della pasta all'uovo che richiede impianti dedicati, essiccatoi specifici e un maggiore ricorso al lavoro manuale per gestire il confezionamento dei nidi di pasta.

---

<sup>1</sup> Unione Italiana Food, 2019

# PIANO DI SETTORE Cerealicolo

Fig. 1 - I principali attori della filiera della pasta



Fonte: ISMEA

Le disponibilità nazionali di frumento duro sono influenzate dall'andamento della produzione interna che presenta forti variazioni da un anno all'altro. Tuttavia, indipendentemente da tale andamento, per soddisfare la domanda dell'industria di prima e seconda trasformazione, l'Italia importa un consistente quantitativo di materia prima. I flussi di prodotto lungo la filiera, relativi al 2018, sono rappresentati nella figura 2. Partendo da una offerta interna di 4,2 milioni di tonnellate di frumento duro, per sopperire alle necessità delle fasi a valle, l'Italia ha dovuto importarne 1,8 milioni di tonnellate.

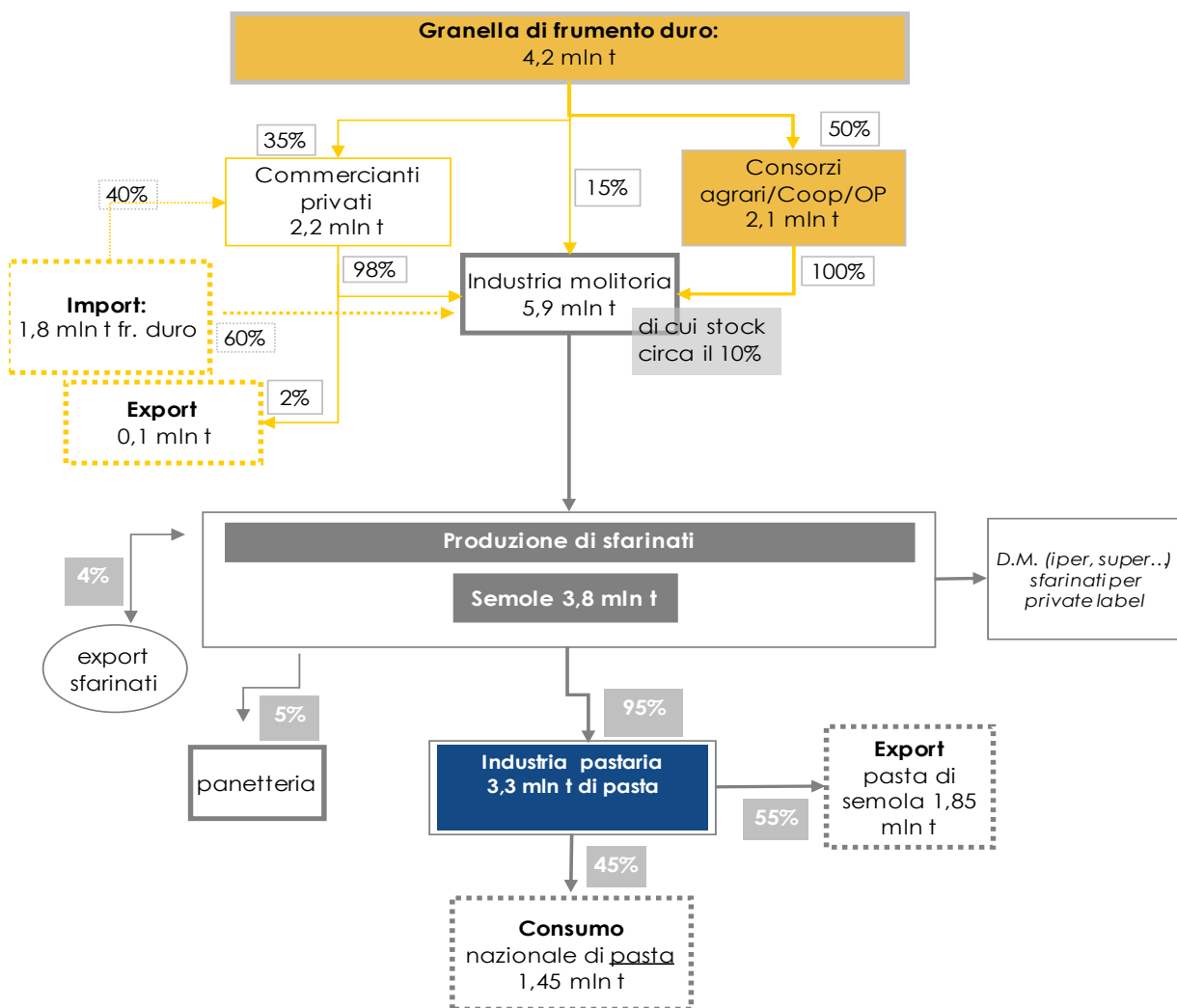
I flussi quantitativi dell'intera filiera del frumento duro possono essere sintetizzati nei seguenti punti:

- la commercializzazione del frumento duro viene effettuata per circa il 50% da consorzi agrari, cooperative, OP che vendono interamente il prodotto all'industria molitoria; un ruolo rilevante lo detengono 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;

# PIANO DI SETTORE **Cerealicolo**

- una quota di 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;
- le importazioni seguono essenzialmente due canali: il 60% dei quantitativi importati viene assorbito direttamente dall'industria molitoria mentre il restante 40% è importato da commercianti privati o società di commercio che effettuano approvvigionamenti diretti dai paesi extracomunitari;
- la produzione industriale di pasta supera i 3 milioni di tonnellate di cui oltre il 50% viene collocato sui mercati esteri, all'interno dei quali prevalgono i paesi della Ue (65%), mentre la rimanente quota è destinata al consumo interno.

Fig. 2 - I flussi di prodotto nella filiera della pasta (2018)



Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT, ASSALZOO, ITALMOPA, UNIONE ITALIANA FOOD

La filiera della pasta vive una strutturale dicotomia. Da una parte la fase agricola, caratterizzata da un'offerta fortemente polverizzata e da un incostante livello quantitativo e qualitativo, dall'altra la fase della prima e seconda trasformazione industriale, che risulta più concentrata in termini sia territoriali sia produttivi e che necessita di un approvvigionamento di granello quantitativamente costante e qualitativamente omogeneo.

# PIANO DI SETTORE Cerealicolo

La tabella 1 mostra in modo chiaro la dipendenza delle industrie di prima e seconda trasformazione dalle materie prime di origine non italiana: importando il 36% della materia prima da altri paesi, l'industria pastaria è in grado di produrre 3,3 milioni di tonnellate di pasta per soddisfare la domanda interna (di 1,5 milioni di tonnellate circa) ed esportarne il 55%. Da una parte il grado di autoapprovvigionamento di frumento duro raggiunge solamente il 64%, mentre quello della pasta, proprio in virtù di queste dinamiche, risulta superiore al 200%.

Tab. 1 – Dipendenza dell'industria dalle materie prime importate (Indicatori medi 2014-2018)

<b>Destinazione materia prima italiana</b>	<b>(frumento duro)</b>
<i>Produzione italiana di granella</i>	4,4 milioni di tonnellate
Export	8%
Industria italiana	92%
<b>Impieghi industria I trasformazione</b>	<b>(semola)</b>
<i>Consumo apparente di granella</i>	6,4 milioni di tonnellate
Grado di autoapprovvigionamento	64%
Materia prima estera	36%
Produzione di semole	3,8 milioni di tonnellate
<b>Industria di II trasformazione</b>	<b>(pasta)</b>
<i>Produzione</i>	3,3 milioni di tonnellate
Grado di autoapprovvigionamento	217%
Propensione all'import	3%
Propensione all'export	55%

Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT, ASSALZOO, ITALMOPA, UNIONE ITALIANA FOOD

## 1.2. La dinamica dei prezzi del frumento duro, della semola e della pasta

Il mercato italiano del frumento duro dipende fortemente dalle dinamiche che si realizzano a livello internazionale e ha una natura di "derivazione" rispetto al mercato mondiale 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 in fattori strutturali e congiunturali.

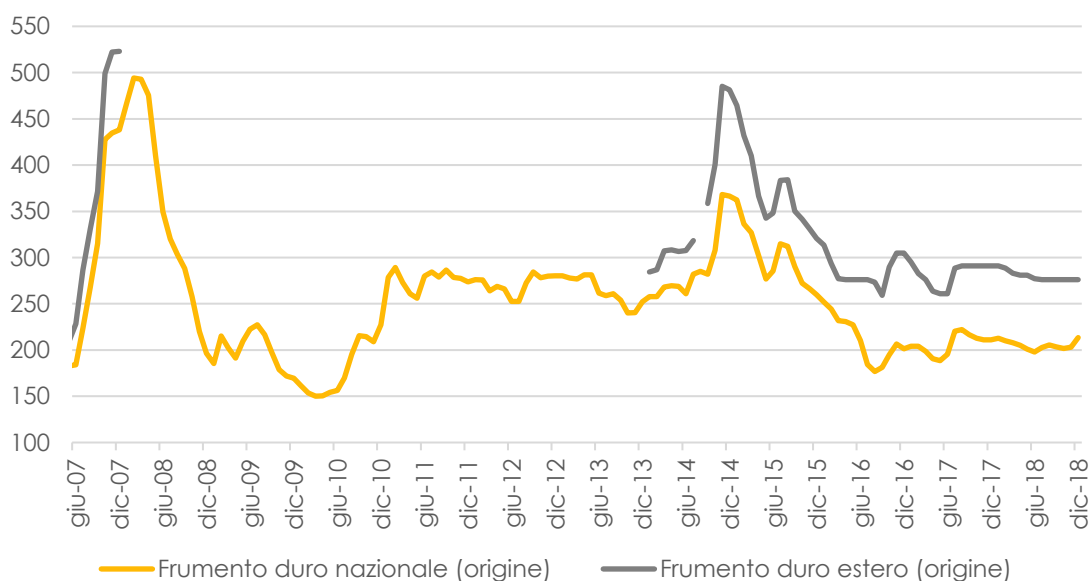
I fattori strutturali sono quegli elementi che a livello internazionale determinano andamenti tendenziali in un prolungato arco temporale, come la globalizzazione dei mercati, il rallentamento del tasso di crescita delle rese in atto da almeno vent'anni, la crescente richiesta proveniente dai Paesi emergenti in ragione della loro crescita economica e del cambiamento dei modelli di consumo.

I fattori congiunturali hanno invece origine in maniera improvvisa e pertanto possono determinare fenomeni di tensione sui prezzi. Sono riconducibili essenzialmente alla variabilità dell'offerta mondiale, alla fluttuazione del dollaro (gli scambi internazionali vengono effettuati in dollari Usa), alle azioni di limitazione dell'export/import (dazi/contingenti).

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.

Fig. 3 – Prezzi all'origine del frumento duro (euro/t)



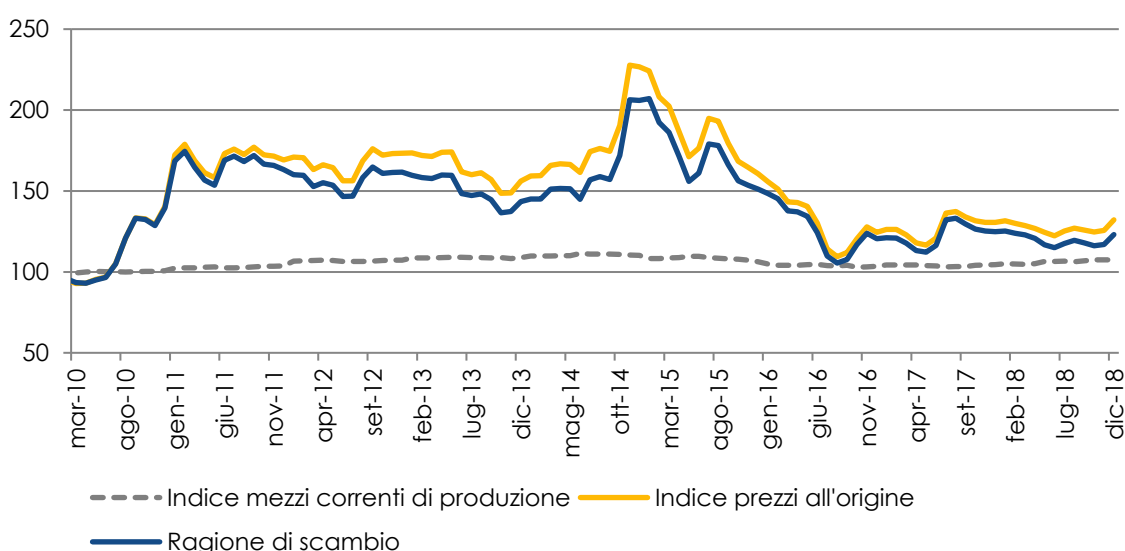
Fonte: ISMEA



La redditività della coltivazione del frumento duro ha mostrato, negli ultimi otto anni, un andamento altalenante, da ricondurre alla volatilità dei prezzi all'origine, a fronte di costi di produzione costantemente in crescita. Dalla figura 4 emerge che dalla prima metà del 2011 fino ai primi mesi del 2016 gli operatori agricoli hanno goduto di un effettivo miglioramento della propria redditività; durante tale periodo, infatti, il tasso di crescita dei listini della granella è risultato superiore a quello dei costi, determinando un aumento della ragione di scambio, cioè del rapporto tra l'indice dei prezzi alla produzione e quello dei costi dei mezzi tecnici di produzione. A partire dalla metà del 2016, invece, la ragione di scambio ha mostrato un'inversione di tendenza, per poi migliorare leggermente l'anno successivo.

Le variazioni dei prezzi degli input agricoli, invece, pur mostrando variazioni dello stesso segno di quelle della produzione agricola, sono molto meno pronunciate e il massimo valore è stato registrato nel giugno del 2014.

Fig. 4 – Indice della ragione di scambio della fase agricola (2010=100)



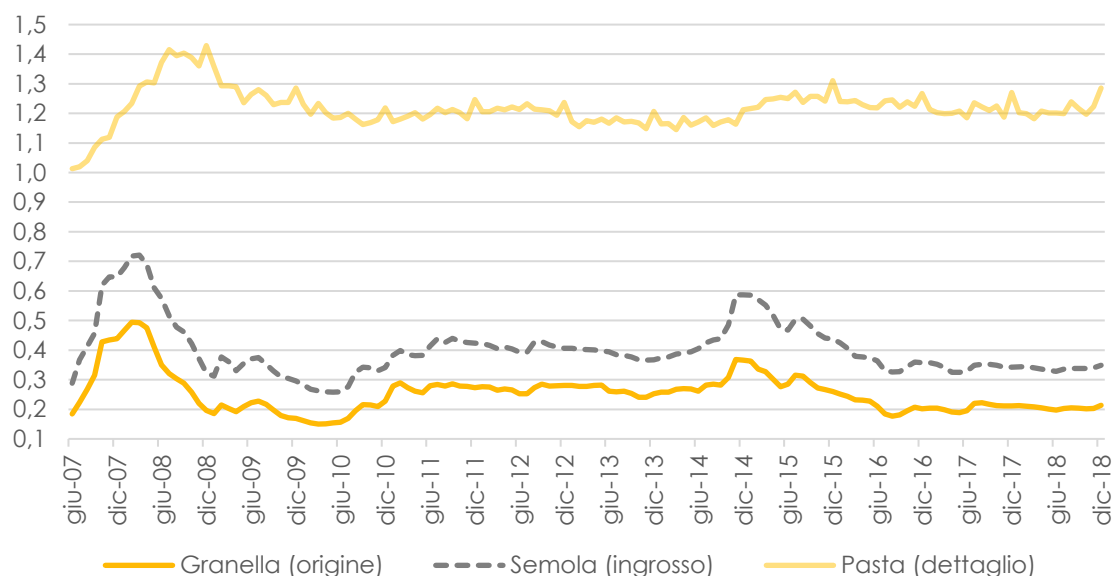
Fonte: ISMEA

Un aspetto su cui è importante proporre una diversa chiave di lettura è la tempistica e le modalità con cui avviene la trasmissione dei prezzi sulla filiera del frumento duro (figura 5). Infatti, per il frumento duro e i suoi derivati, il confronto dei prezzi lungo la filiera evidenzia che:

- le due fasi a monte della filiera (origine e ingrosso) mostrano il medesimo andamento per tutto il periodo in esame, in ragione della forte incidenza del prezzo della granella su quello della semola all'ingrosso;
- se da un lato dal 2009 si verifica una continua e consistente flessione del prezzo del frumento e della semola, con un sostanziale allineamento, dall'altro lato la quotazione della semola mantiene un margine maggiore rispetto agli anni pre-shock dei mercati all'origine ovvero la differenza tra il prezzo della semola e quello del frumento duro si mantiene più elevata dopo il 2008;
- il prezzo al consumo della pasta è variato in misura più contenuta rispetto alle due fasi a monte; se nel quinquennio 2003-2007 il prezzo al consumo era pari a circa 1,00 €/kg, alla fine del 2007 si registra un incremento dei listini, proseguito costantemente per tutto il 2008, anche quando le fasi a monte invertono la propria tendenza di mercato;

- a partire dal 2009, il prezzo della pasta rimane sostanzialmente costante a prescindere dalle oscillazioni registrate per le altre due fasi a monte, ma ad un livello decisamente superiore (1,2 – 1,3 €/kg) rispetto agli anni precedenti alla bolla dei prezzi del 2007-2008.

Fig. 5 – Dinamica dei prezzi nelle diverse fasi di scambio (€/kg)



Fonte: ISMEA

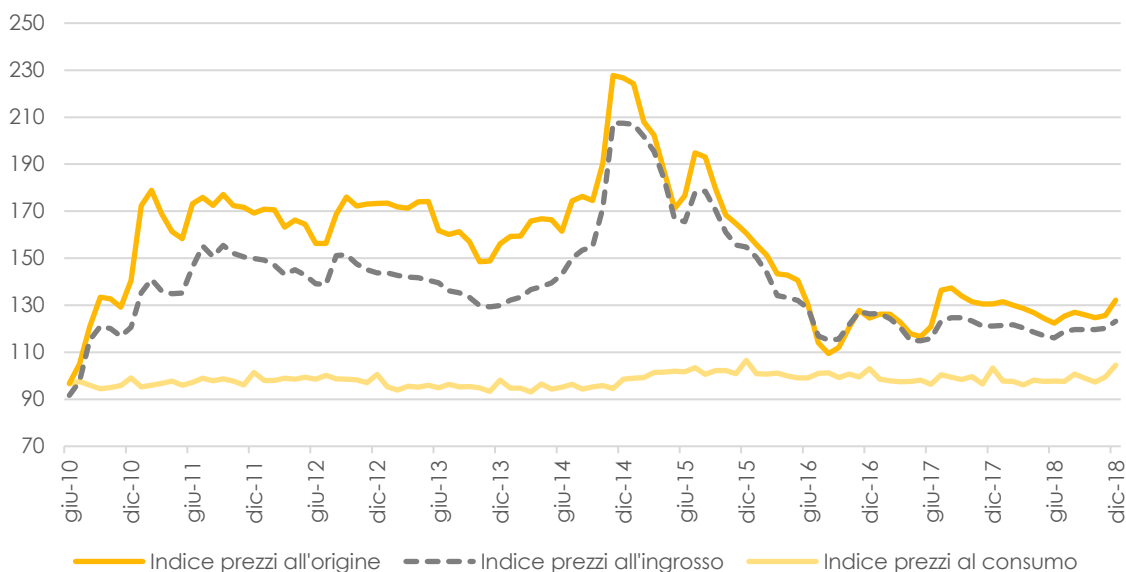
Con particolare riferimento alla prima bolla di mercato del biennio 2007-2008, mentre i prezzi delle commodity agricole e, in particolar modo del frumento duro, aumentarono del 70%, i prezzi della pasta non subirono un incremento repentino. Infatti, se il prezzo del cereale è salito drasticamente da agosto/settembre del 2007, i listini al consumo della pasta sono risultati in crescita circa 7 mesi dopo. La motivazione risiede principalmente nell'impossibilità dell'industria pastaria di trasferire in maniera immediata l'aumento dei costi alla distribuzione e, dunque, al consumatore, per via dei contratti di durata annuale con la GDO. Oltre a comportare pesanti ricadute sui bilanci, questa situazione ha aperto due possibili strade all'industria pastaria:

- 1) applicare prezzi più alti sul prodotto finito alla GDO negli anni successivi alla bolla per recuperare i mancati margini; tuttavia, l'aumento dei prezzi della pasta, in momenti in cui il prezzo della materia prima sul mercato era basso, è stato ritenuto ingiustificabile dall'Antitrust che ha multato le industrie di seconda trasformazione;
- 2) stipulare contratti di filiera; in assenza di mercati a termine per il frumento duro, per tutelarsi dalla volatilità dei prezzi l'industria garantisce un determinato prezzo agli agricoltori che sia ragionevole per entrambe le parti.

Con particolare riferimento al periodo 2010-2018, dall'analisi della dinamica dell'indice dei prezzi nelle fasi all'origine, all'ingrosso e al dettaglio (figura 6) risulta ancor più evidente il costante andamento dei prezzi al consumo rispetto alle oscillazioni dei prezzi più a monte.

È importante anche sottolineare che il prezzo al consumo non risente delle oscillazioni dei prezzi nel mercato, altrimenti il consumatore giudicherebbe negativamente il fenomeno con conseguenze sugli acquisti. Per questo la distribuzione opera una normalizzazione sui prezzi della pasta (e in generale sulla maggior parte dei prodotti agroalimentari) sia riducendo i margini della distribuzione stessa sia per le capacità contrattuali del buyer che, nelle lunghe trattative con i fornitori, riescono a negoziare i prezzi di acquisto.

Fig. 6 - Evoluzione dell'indice dei prezzi della filiera del frumento duro (2010=100)



Fonte: ISMEA

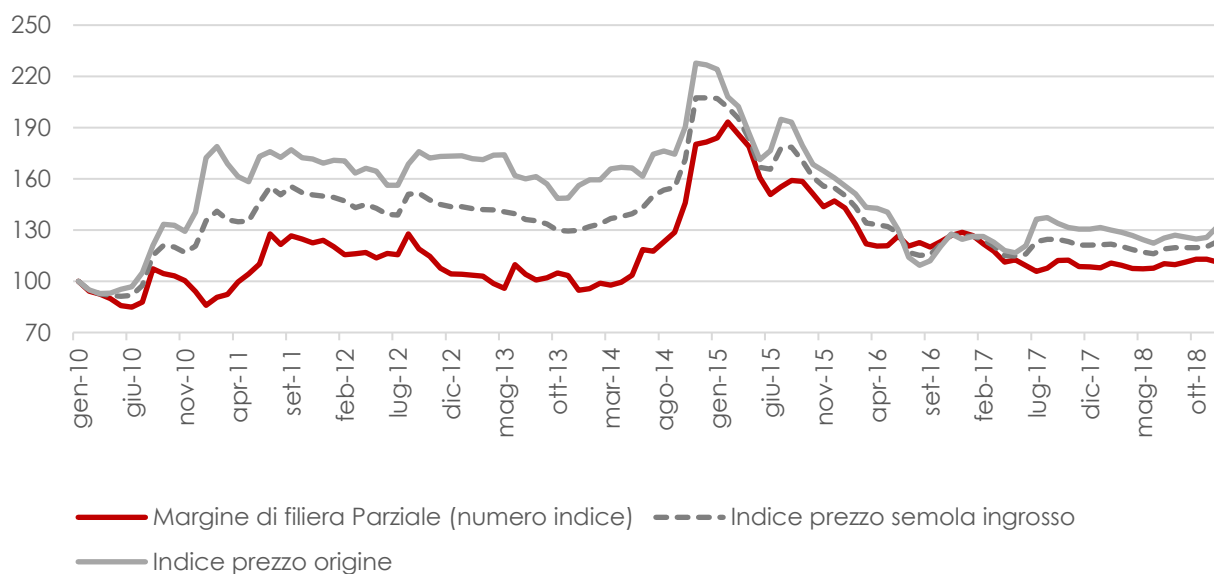
### 1.3. I margini di filiera

Per la maggior parte dei prodotti e, in particolare, per quelli di origine agricola, esiste una differenza tra il prezzo pagato al consumo per il prodotto finito e il prezzo realizzato alla produzione nella fase agricola. Questa differenza costituisce il margine che dovrebbe coprire i costi e assicurare i profitti relativi ai processi di trasformazione nel tempo e nello spazio che il prodotto subisce prima di essere pronto per il consumo finale. In altri termini, il margine rappresenta la somma del valore di mercato di una serie di servizi, compresi tra la produzione agricola e il consumo finale (come la conservazione, il trasporto, la distribuzione, ecc.), i cui prezzi sono il risultato della domanda e dell'offerta dei servizi stessi. Ovviamente, sia i consumatori sia gli agricoltori sono interessati all'ampiezza del margine di mercato dato che, tanto minore è tale ampiezza, tanto maggiore dovrebbe risultare il vantaggio per entrambi, in termini, rispettivamente, di minori prezzi al consumo e di maggior prezzo alla produzione.

La figura 7 mette in evidenza l'andamento del margine di filiera parziale, calcolato come differenza tra i prezzi della semola all'ingrosso e i prezzi del frumento duro, nel periodo 2010-2018. Dal 2014 si registra un aumento del margine dovuto a variazioni dei listini della semola che proseguono a un tasso superiore rispetto alla crescita dei prezzi all'origine del frumento duro (l'indice infatti assume sempre valori superiori a 100). Il margine parziale di filiera si riduce da aprile 2015 al 2018, tornando ai livelli del 2010-2014.

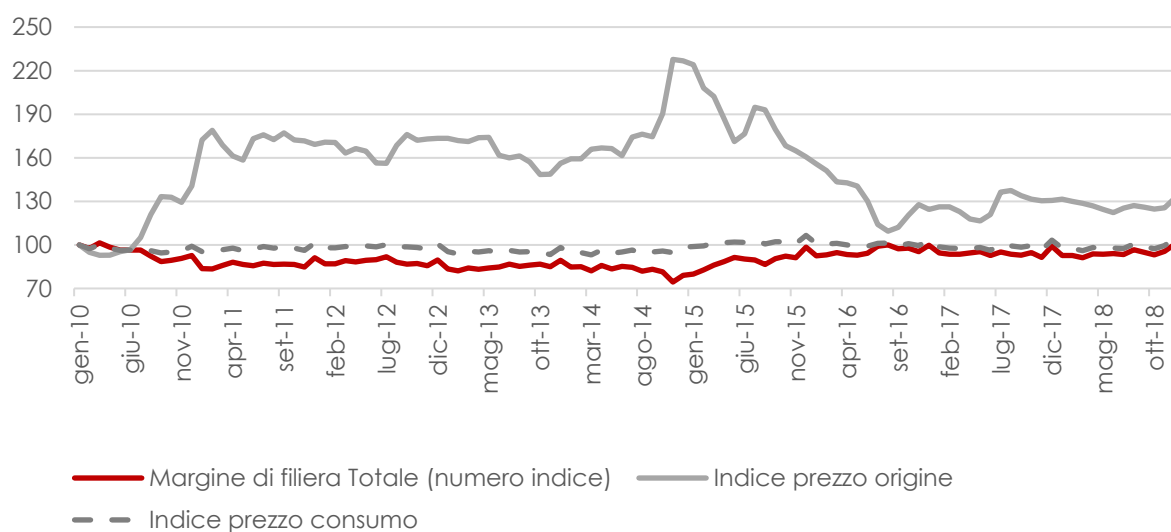
La figura 8 rappresenta, invece, il margine di filiera totale, calcolato come differenza tra i prezzi della pasta al consumo e i prezzi all'origine del frumento duro, nel periodo 2010-2018.

Fig. 7 – Indice del margine di filiera parziale (2010=100)



Fonte: ISMEA

Fig. 8 – Indice del margine di filiera totale (2010=100)



Fonte: ISMEA

La contrazione dell'indicatore, che si manifesta da agosto 2010 fino a tutto l'intervallo temporale, è da attribuire all'aumento dei listini all'origine della granella di frumento duro, che è proseguita a un tasso significativamente più elevato rispetto alla crescita dei prezzi al consumo della pasta di semola (e infatti l'indice del margine di filiera assume valori inferiori a 100). Nell'agosto 2016 si registra una crescita, seppur poco consistente, del margine determinata dalla flessione dei prezzi della granella di frumento.

Quindi, nella filiera della pasta non si osserva un aumento dei margini di filiera, fenomeno che invece caratterizza le altre filiere agroalimentari.

In sintesi, si può affermare che la filiera grano-pasta non evidenzia un peggioramento per quanto

riguarda i margini di filiera e ciò costituisce un elemento positivo a vantaggio dei consumatori.

## 1.4. La catena del valore della pasta

La catena del valore della pasta permette di osservare come si ripartisce il valore tra i principali anelli della filiera, ovvero il settore agricolo, l'industria molitoria, l'industria pastaria e i distributori.

Dal punto di vista metodologico, la procedura utilizzata per la costruzione della catena del valore della pasta si è basata su un'elaborazione dei prezzi<sup>2</sup> ricavati dalla banca dati Ismea della materia prima all'origine (frumento duro), del prodotto di prima trasformazione all'ingrosso (semola), della pasta all'ingrosso (i cui prezzi sono calcolati come media dei listini rilevati presso le borse merci di Foggia, Napoli, Firenze e Brescia) e, infine, i prezzi al consumo di fonte Nielsen<sup>3</sup>.

Il punto di partenza è stato il calcolo dell'incidenza di questi prezzi sul prezzo al consumo della pasta, al netto dell'IVA al 4%, per gli anni dal 2008 al 2018; inoltre, prima di procedere, si è tenuto conto che non tutto il frumento e non tutta la semola servono a produrre pasta, sia per l'originaria struttura della granella che muta durante i processi di trasformazione, sia per i sottoprodotti che si originano durante i medesimi processi. Per questo motivo è stato applicato un coefficiente di trasformazione al prezzo del frumento duro, pari a 1,37 (fonte Istat), e un coefficiente al prezzo della semola, pari a 1,05 (fonte Italmopa), affinché si consideri che mediamente 1 kg di semola si ottiene da 1,37 kg di frumento duro e che 1 kg di pasta si ottiene da 1,05 kg di semola.

I risultati di questa elaborazione sono stati riportati nelle figure 9 e 10 che rappresentano rispettivamente la catena del valore della pasta espressa in valori percentuali e in valori assoluti.

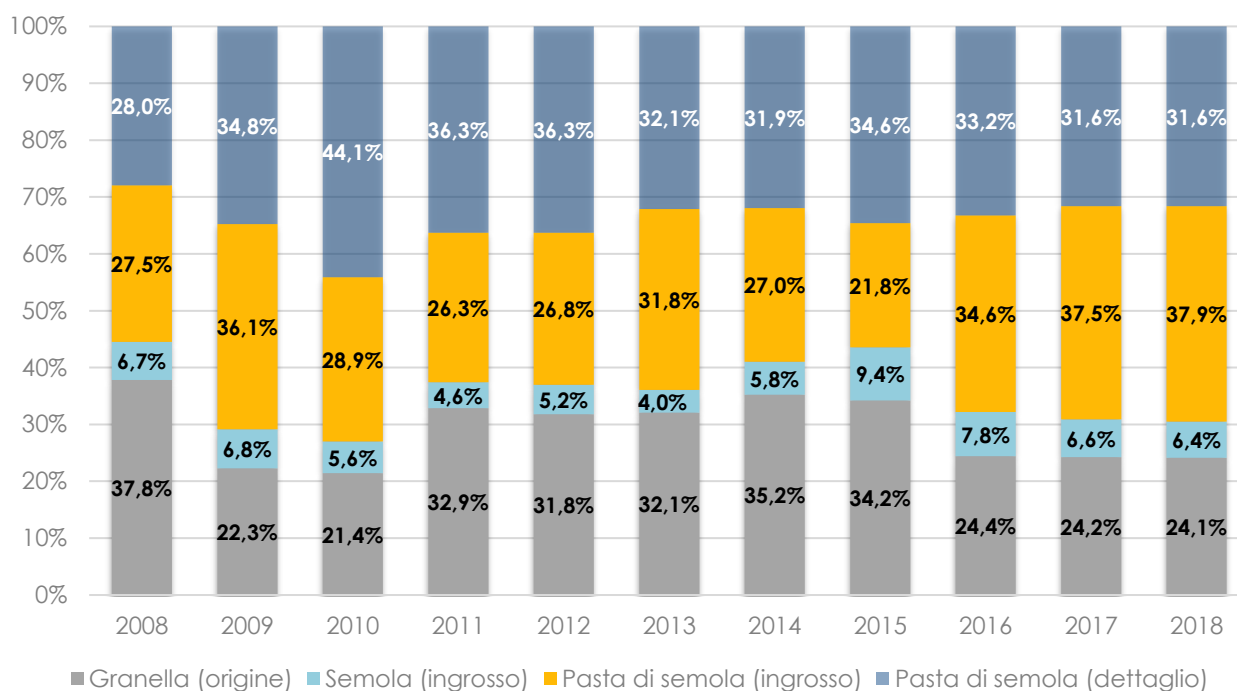
La figura 9 mostra un'oscillante incidenza del prezzo della granella sul prezzo al consumo per tutto il periodo considerato. In particolare, il forte incremento dei listini all'origine nel 2008 si è riflesso sull'incidenza del prezzo del frumento sul prezzo al consumo della pasta di semola, arrivando ad esprimerne una quota pari a circa il 38%. Questa situazione si è ripercossa sulle fasi a valle della filiera determinando un ridimensionamento dell'incidenza della fase di prima trasformazione (molitoria), della seconda trasformazione (pastaria) e del dettaglio. Analogamente al biennio 2009-2010, anche per gli ultimi tre anni l'incidenza della fase agricola è scesa attestandosi su valori di poco superiori al 20%, a vantaggio delle altre fasi della filiera. L'ultimo dato, relativo al 2018, rivela che su €100 di spesa per l'acquisto di pasta di semola, alla componente agricola sono andati € 24,10.

---

<sup>2</sup> Elaborazioni più sofisticate della catena del valore possono essere effettuate prendendo in considerazione il valore aggiunto (differenza tra ricavi e costi intermedi) degli operatori che partecipano direttamente e indirettamente al processo produttivo e distributivo (cfr. Ismea, Rapporto sulla competitività dell'agroalimentare italiano, luglio 2018). Per questo tipo di elaborazioni si utilizzano le tavole input-output, che tuttavia, non sono disponibili con il dettaglio di prodotti necessario ad effettuare le analisi di singole filiere agroalimentari, come quella frumento duro-pasta.

<sup>3</sup> Prezzo medio della pasta secca, prodotto confezionato EAN venduto presso iper, super, liberi servizi e discount.

Fig. 9 – La catena del valore della pasta in percentuale (incidenza dei prezzi di ciascuna fase sul prezzo finale)



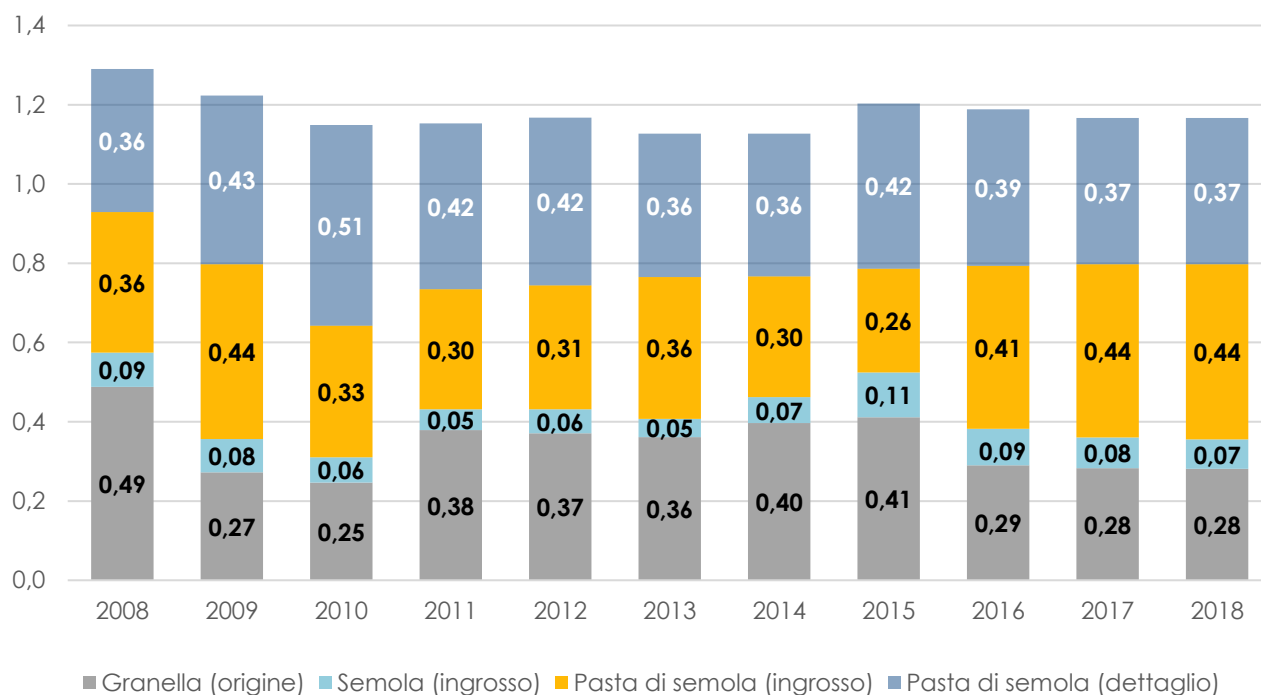
Fonte: ISMEA

Per quanto riguarda il mercato degli sfarinati, le quotazioni seguono gli andamenti registrati per la materia prima; la fase di prima trasformazione, infatti, è fortemente dipendente dal mercato della granella a causa dell'alta incidenza del suo costo sulla produzione delle semole. È pur vero che nel 2015 il prezzo all'ingrosso delle semole è risultato in aumento, rispetto all'anno precedente, più consistente (+13,4% sul 2014) rispetto a quello della materia prima (+3,8% sul 2014); tale dinamica ha determinato un leggero recupero dell'incidenza della fase molitoria sul prezzo al consumo della pasta di semola.

Il peso del prezzo della pasta all'ingrosso è aumentato in misura evidente nel 2009 in virtù di una flessione dei prezzi significativamente più contenuta di quelle registrate per le precedenti fasi di scambio. Questo trend si è invertito negli anni successivi e solo dal 2016 si è osservato un recupero dell'incidenza del prezzo della pasta all'ingrosso che si è attestato al 37,9% nel 2018.

I distributori in tutto il periodo non hanno subito drastiche compressioni dei loro margini. Infatti, l'incidenza del prezzo al dettaglio si è mantenuta entro il 30-36% del prezzo finale della pasta, eccetto per la netta crescita della quota sul prezzo al consumo della pasta registrata nel 2009 (44,1%) in ragione della flessione del prezzo al consumo decisamente più contenuta rispetto a quella registrata per le precedenti fasi della filiera.

Fig. 10 – La catena del valore della pasta in valore assoluto (prezzi in euro/kg)



Fonte: ISMEA

## 2. La filiera del pane

### 2.1. Attori e flussi di prodotti lungo la filiera

Per filiera del pane si intende l'insieme delle imprese che concorrono alla produzione, distribuzione e commercializzazione del pane, partendo dalla granella di frumento tenero.

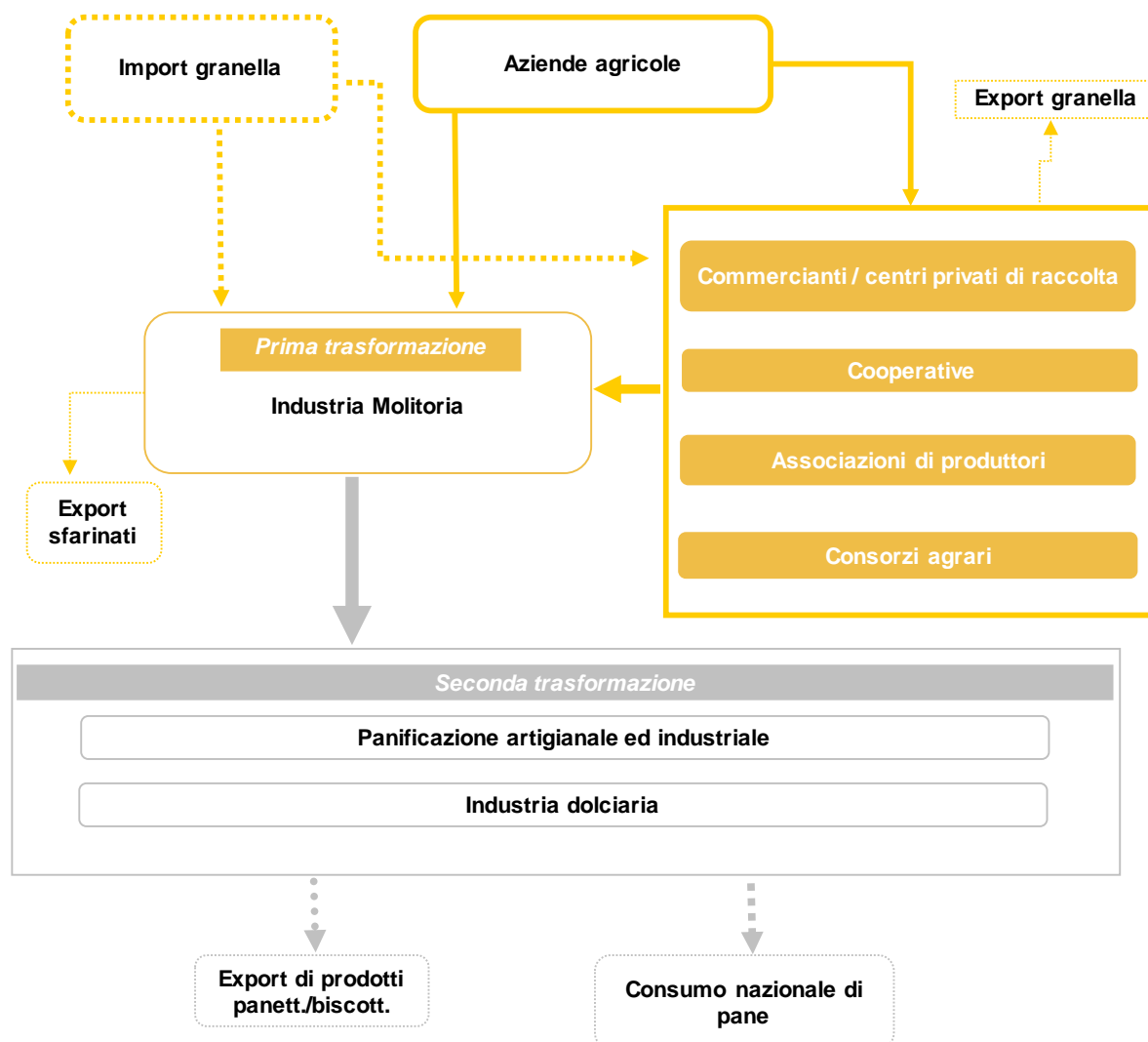
La filiera del pane può essere sintetizzata in quattro segmenti (fig. 11):

- **Produzione e commercializzazione della granella.** È costituito dai produttori di frumento tenero e dalle loro diverse forme di aggregazione (consorzi agrari, cooperative e associazioni di produttori) comprendenti i centri di stoccaggio, 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, in quest'ultimo caso, di un limitato numero d'imprese di grandi dimensioni, spesso facenti parte di gruppi multinazionali (Cargill, Louis Dreyfus, Conagra, ecc.), che operano prevalentemente sui mercati extracomunitari.
- **Il settore della prima trasformazione.** È costituito dal settore molitorio che provvede alla trasformazione della granella di frumento in sfarinati e in crusca, sottoprodotto destinato essenzialmente all'alimentazione animale. Il canale d'importazione della materia prima è direttamente gestito dalle unità produttive di maggiore dimensione che assorbono, prevalentemente dai paesi comunitari, circa il 60% dell'import totale nazionale.
- **Il settore della seconda trasformazione.** È costituito dai comparti dell'industria dolciaria e della panificazione (industriale e artigianale). Il settore dell'industria dolciaria dei prodotti da forno colloca una parte rilevante della propria produzione (circa il 37%) sui mercati esteri, sia direttamente sia attraverso una rete di grossisti e intermediari. Invece, la fase di produzione del pane è caratterizzata da panifici industriali e da una fitta rete di laboratori artigianali che effettuano vendita diretta e in alcuni casi si configurano come fornitori di pane fresco per la GDO.
- **Distribuzione e commercializzazione.** Così come per tutte le tipologie produttive dell'industria dolciaria, anche per i prodotti da forno la distribuzione avviene in larga parte attraverso la GDO e, spesso, viene gestita in maniera diretta dai grandi gruppi.

Le disponibilità nazionali di frumento sono fortemente influenzate dall'andamento dell'offerta 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 ricorrere all'utilizzo di considerevoli quantitativi di materia prima estera, che rappresentano in media il 60% del fabbisogno complessivo nazionale di frumento tenero.



Fig. 11 – I principali attori della filiera del pane



Fonte: ISMEA

La Tabella 2 mostra la rilevante dipendenza delle industrie di prima e seconda trasformazione dalle materie prime di origine non italiana. Il grado di autoapprovvigionamento di frumento tenero in Italia è del 36%; l'Italia importa il 64% della materia prima dall'estero.

Tab. 2 –Dipendenza dell'industria dalle materie prime importate (media 2014-2018)

<b>Destinazione materia prima italiana</b>	<b>(frumento tenero)</b>
Produzione italiana di granella	2,9 milioni di tonnellate
Export	2%
Industria italiana	98%
<b>Impieghi industria I trasformazione</b>	<b>(semola)</b>
Consumo apparente di granella	8,1 milioni di tonnellate
Grado di autoapprovvigionamento	36%
Materia prima estera	64%
Produzione farine	4,0 milioni di tonnellate
<b>Industria di II trasformazione</b>	<b>(prodotti da forno)</b>
Produzione	1,1 milioni di tonnellate
Grado di autoapprovvigionamento	120%
Propensione all'import	34%
Propensione all'export	44%

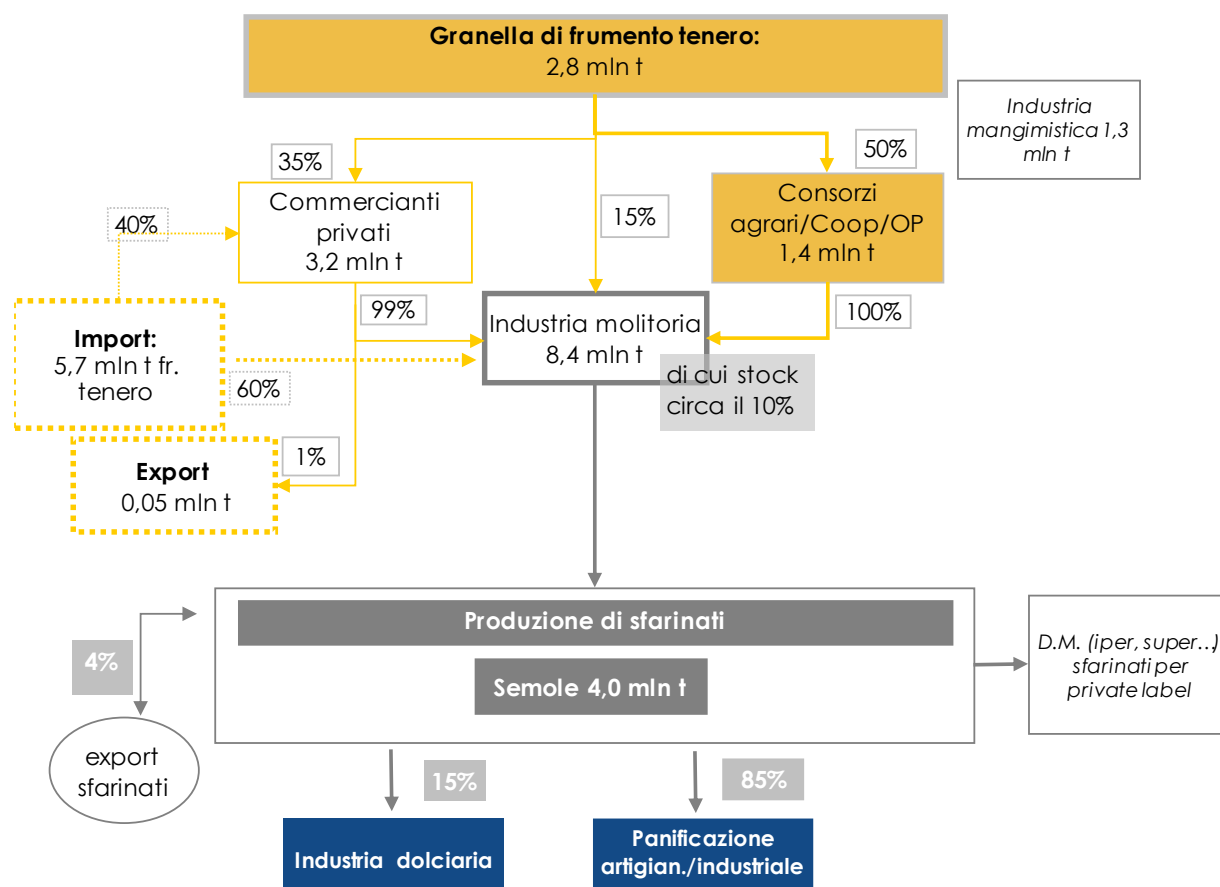
Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT, ASSALZOO, ITALMOPA, UNIONE ITALIANA FOOD

I flussi quantitativi dell'intera filiera del frumento tenero possono essere sintetizzati nei seguenti punti (figura 12):

- commercializzazione: effettuata per circa il 50% dai consorzi agrari, cooperative e Op, che vendono interamente il prodotto all'industria molitoria; un ruolo rilevante lo detengono 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;
- 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;
- scorte: una quota pari a circa il 10%, che può variare da anno ad anno in ragione della disponibilità di materia prima, è necessaria ai molini per garantirne il fisiologico funzionamento degli impianti;
- mangimi: in media circa il 15% della disponibilità nazionale, è utilizzata nella composizione dei mangimi, con particolare riferimento alla granella di scarso profilo qualitativo;
- industria di seconda trasformazione: la destinazione della farina di frumento tenero è totalmente indirizzata verso l'industria dolciaria dei prodotti da forno e panifici artigianali.

La filiera del frumento tenero-pane è caratterizzata da una strutturale dicotomia esistente tra la fase agricola, caratterizzata da un'offerta fortemente polverizzata e da un incostante livello quantitativo e qualitativo e quella della prima e seconda trasformazione industriale che risulta essere più concentrata in termini sia territoriali sia produttivi e necessita di un costante approvvigionamento di granella, sia in termini quantitativi sia qualitativi.

Fig. 12 - I flussi di prodotto nella filiera del frumento tenero (2018)



Fonte: elaborazione ISMEA su dati ISTAT, ASSALZOO, ITALMOPA, UNIONE ITALIANA FOOD

Le imprese italiane di prima trasformazione nella filiera del frumento (molini a frumento duro e frumento tenero) ammontano a 359; di queste, 234 lavorano esclusivamente frumento tenero.

Le farine di frumento tenero sono essenzialmente destinate, per quanto concerne il mercato interno, alla panificazione artigianale e industriale, alla produzione di pizza, alla produzione di prodotti dolciari ma anche ad un crescente uso domestico.

L'industria molitoria si concentra principalmente nelle regioni del Nord Italia (56%), in particolare, i molini più diffusi sono quelli con capacità lavorativa compresa tra 10 e 100 t/24h. Il Piemonte è la regione in cui l'industria molitoria è più sviluppata, da sola presenta un numero di molini per la lavorazione del frumento tenero più elevato rispetto a tutto il Sud e le Isole.

Per quanto riguarda l'industria panificatoria, dal report: "I costi di produzione delle industrie di trasformazione del frumento" (Ismea, maggio 2019), strutturato su interviste a panifici industriali, è emerso che i panifici industriali di maggiori dimensioni hanno una potenzialità media pari a 50 t/24h e un fatturato medio pari a circa 16 milioni di euro, mentre i panifici di piccole dimensioni hanno una potenzialità media di lavorazione corrispondente a 6 t/24h e con un fatturato medio pari a circa 1,7 milioni di euro.

Dal confronto dei costi di produzione e dei ricavi per tonnellata di pane prodotto dalle due classi dimensionali, emerge che ad un maggior costo di produzione sostenuto dai panifici di classe

inferiore, corrisponde comunque un valore medio di vendita superiore per unità prodotta di pane, che allinea la redditività di queste due classi e che si attesta su 23,66 €/t di pane prodotto per i panifici con classe superiore e a 23,89 €/t per i panifici più piccoli.

In conclusione, l'industria di trasformazione del frumento tenero è una realtà italiana fortemente eterogenea e diversificata, ma anche vitale sia per le imprese di grandi dimensioni che per quelle di piccole dimensioni. La diversità di costi e ricavi delle due realtà dimensionali (piccole e grandi) è una risorsa per il settore cerealicolo nazionale, in quanto risponde a diverse strategie imprenditoriali e di filiera, una basata sul prodotto di massa e un'altra basata sulla differenziazione del prodotto.

## 2.2. La dinamica dei prezzi nella filiera del frumento tenero-pane

I prezzi dei beni agroalimentari sul mercato italiano risentono fortemente delle dinamiche internazionali; il mercato interno infatti ha una natura di "derivazione" in conseguenza degli elevati quantitativi importati. Questo è vero soprattutto per le commodity, cioè per quei prodotti agricoli largamente indifferenziati che sono scambiati in partite di grandi dimensioni come i cereali.

Per l'analisi della dinamica dei prezzi nella filiera del frumento tenero, sono stati utilizzati i dati a disposizione dell'Ismea, in particolare:

- i prezzi all'origine della granella;
- i prezzi all'ingrosso della farina;
- i prezzi al consumo del pane.

Osservando la dinamica dei prezzi all'origine degli ultimi dieci anni, a livello nazionale (Figura 13), si può constatare la forte fluttuazione che caratterizza il mercato del frumento tenero, in particolare si osserva la forte ascesa dei listini avvenuta tra la seconda metà del 2010 e la prima parte del 2011, dove il prezzo della granella ha sfiorato i 300 €/t. Altri due picchi si sono verificati nel 2008 e nel novembre 2013; la fluttuazione dei prezzi è dipesa dal calo produttivo di circa l'8% verificatosi dal 2008 al 2011.

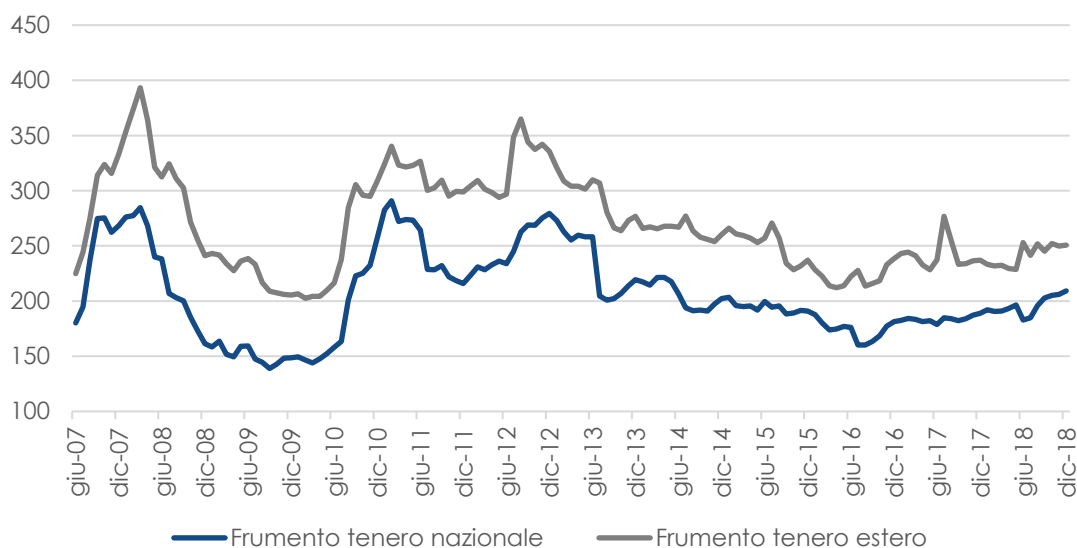
I prezzi più bassi nel periodo osservato (2008-2018) sono quelli registrati tra la seconda metà del 2009 e la prima parte del 2010; i prezzi hanno subito forti flessioni arrivando a livelli record di 139 €/t.

Un'altra forte flessione del prezzo si è registrata nel 2016, quando il livello del prezzo ha quasi raggiunto i valori minimi della campagna 2009-2010. Il prezzo del frumento è tornato ad aumentare leggermente nel 2017, anno in cui la produzione nazionale del frumento tenero ha toccato un livello minimo, il più basso degli ultimi 10 anni, pari a 2,8 milioni di tonnellate.

La figura 13 mostra come l'andamento dei prezzi all'origine sia totalmente influenzato dall'andamento del mercato mondiale.

Nella campagna 2017/18 gli ottimi risultati qualitativi della granella di frumento hanno sostenuto le quotazioni all'origine, questa si è infatti chiusa evidenziando una ripresa delle quotazioni all'origine del frumento tenero che hanno raggiunto una quotazione media di campagna di 188,09 euro/t (+7,3% rispetto alla campagna 2016/17). Per il 2018/19 sono emersi segnali di ulteriore crescita dei prezzi del frumento tenero a causa del calo dell'offerta e delle scorte dei principali paesi esportatori.

Fig. 13 - Prezzi all'origine del frumento tenero nazionale e estero (euro/t)



Fonte: ISMEA

Accanto all'analisi dei prezzi all'origine, è utile effettuare una valutazione dei costi agricoli di produzione in modo da evidenziare alcune delle principali criticità della filiera, vale a dire, la strutturale volatilità dei prezzi agricoli e la crescita dei costi di produzione che in alcune annate possono compromettere significativamente la redditività agricola.

Nel 2017 i ricavi sono aumentati in media di circa il 14% su base annua grazie sia alla crescita media delle rese (+12% sul 2016) sia dei prezzi della granella. Parallelamente, anche i costi variabili e fissi sono aumentati, ma a tassi molto più contenuti (in media +0,2% e +6% rispettivamente), comportando una progressione media del reddito operativo (Ismea, 2019<sup>4</sup>).

Per le campagne di produzione tra il 2010 e il 2018 si evidenzia che, nel caso del frumento tenero, si è registrata una crescita media dell'indice dei prezzi superiore a quella dei costi.

Nell'analisi di dettaglio, se tra il 2010 e 2013 l'indice dei prezzi si è attestato intorno ai 150 punti, dal raccolto 2013 in poi si avvicinato ai 130, mentre l'indice dei costi ha avuto un andamento pressoché costante.

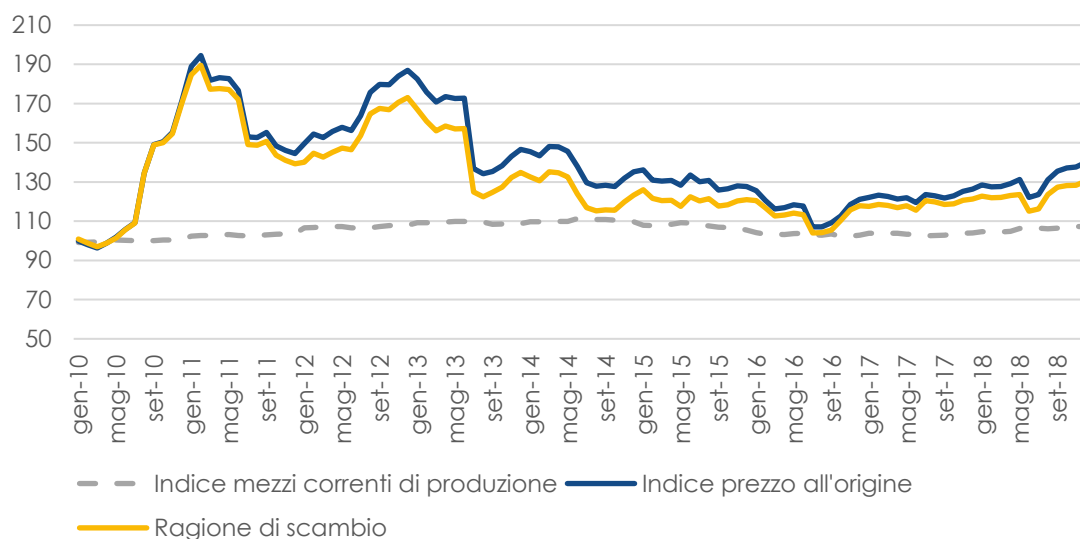
Dall'andamento della ragione di scambio (Figura 14), emerge che dalla prima metà del 2011 fino alla seconda metà del 2014 gli operatori agricoli hanno goduto di un effettivo miglioramento della propria redditività in termini del rapporto tra la dinamica dei "prezzi ricavo" e dei "prezzi costo"; durante tale periodo, infatti, il tasso di crescita dei listini della granella è risultato superiore a quello dei costi, determinando un aumento della ragione di scambio, rimanendo intorno ad un indice medio di 150.

A partire dal 2015, la ragione di scambio ha mostrato un'inversione di tendenza, in ragione del decremento dei prezzi della granella. Le variazioni dei prezzi degli input agricoli, invece, pur dello stesso segno di quelle dei prodotti, sono state molto meno pronunciate e il massimo valore è stato registrato nel giugno del 2014.

<sup>4</sup> "I costi di produzione del frumento"

<http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9289>

Fig. 14 - Indice della ragione di scambio della fase agricola (2010=100)

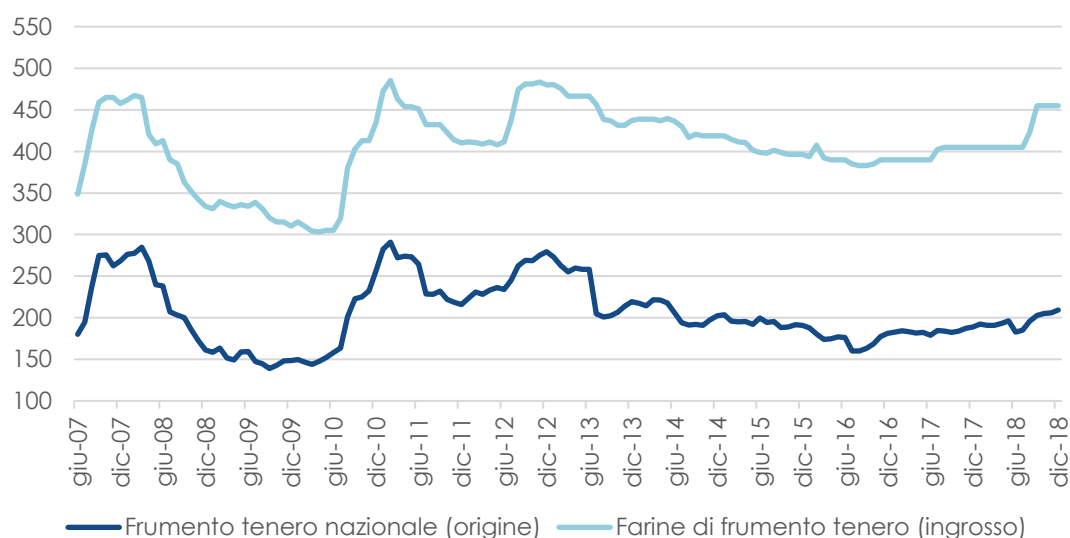


Fonte: ISMEA

I prezzi all'ingrosso della farina di frumento tenero, seppur con tassi di crescita leggermente diversi, hanno mostrato il medesimo andamento dei prezzi all'origine della granella. Da febbraio 2011 a ottobre 2012 si sono registrati rincari rilevanti, infatti i prezzi all'ingrosso hanno sfiorato i 490 €/t (Figura 15).

I prezzi della farina hanno poi subito un calo drastico, rimanendo a livelli bassi e costanti da luglio 2013 fino a luglio 2017, mese in cui hanno mostrato una leggera ripresa; sono quindi rimasti abbastanza stabili per tutto il 2017, dopodiché si è registrato un incremento nel 2018 (settimana 37), per poi rimanere a 455,00 €/t, valore più alto registrato negli ultimi 4 anni.

Fig. 15 - Prezzo medio all'origine del frumento tenero e all'ingrosso della farina di frumento tenero (euro/t)



Fonte: ISMEA

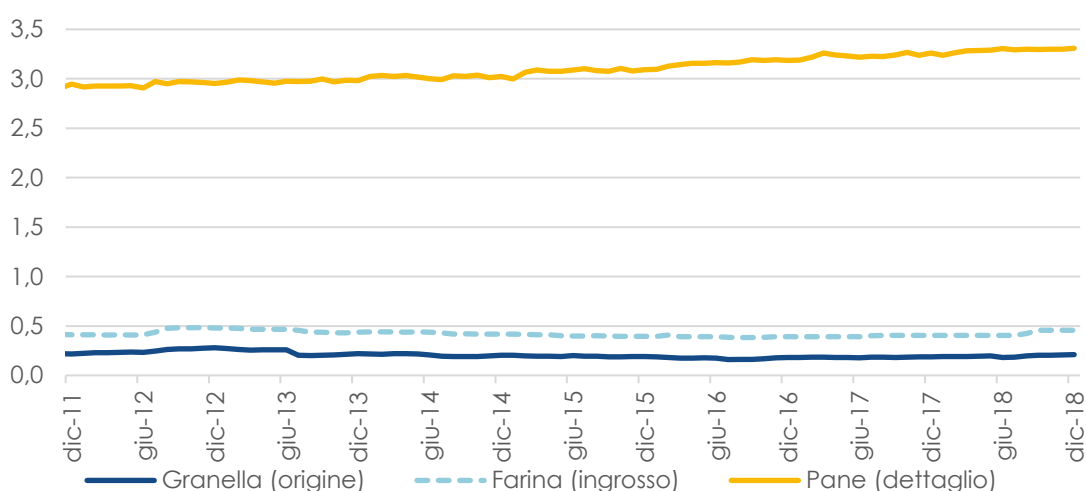
Per quanto riguarda i prezzi al consumo del pane, il mercato interno rappresenta da tempo uno degli aspetti più critici della filiera a causa del cambiamento delle abitudini alimentari e degli stili di vita che hanno inciso in maniera determinante sui consumi domestici, riflettendosi in una lenta ma

# PIANO DI SETTORE Cerealicolo

costante riduzione degli acquisti delle famiglie italiane per il pane e in una tendenza positiva dei prodotti ad esso sostituiti. Tuttavia, durante il 2018, al calo dei consumi del pane è corrisposto un aumento dei prezzi al consumo (Figura 16 e 17).

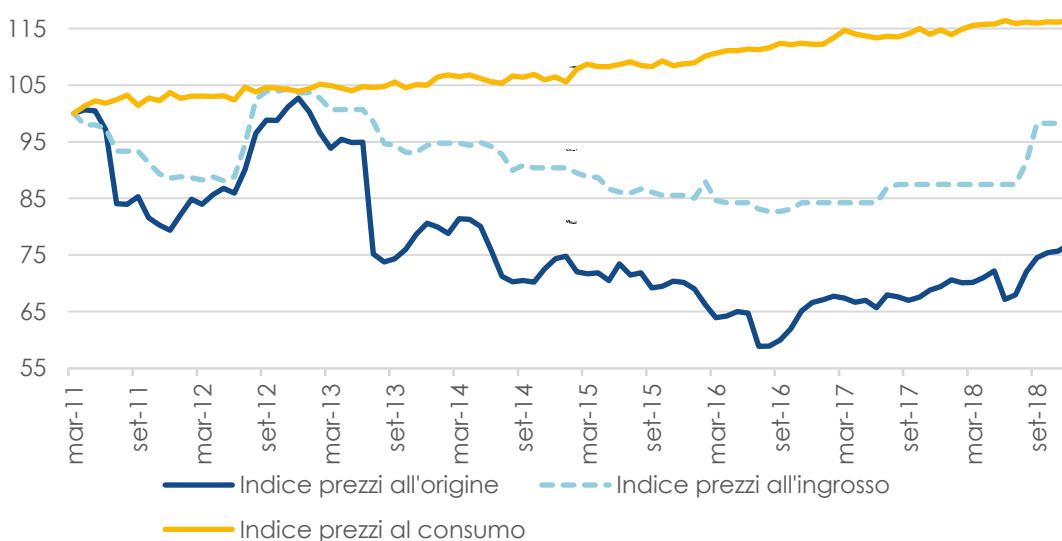
L'andamento dei prezzi al consumo del pane mostra una dinamica meno pronunciata di quella dei prezzi all'origine. Negli ultimi otto anni il prezzo al dettaglio del pane ha tendenzialmente seguito l'andamento del prezzo della granella fino al 2015, anno in cui ha mostrato una tendenza al rialzo maggiore, rispetto a quella delle materie prime. Tuttavia, nonostante i prezzi al consumo sono poco influenzati dalle tendenze delle materie prime, risultano molto più elevati rispetto ai prezzi della granella e della farina.

Fig. 16 – Dinamica dei prezzi nelle diverse fasi di scambio (euro/kg)



Fonte: ISMEA

Fig. 17 – Evoluzione dell'indice dei prezzi della filiera del frumento tenero (2011=100)



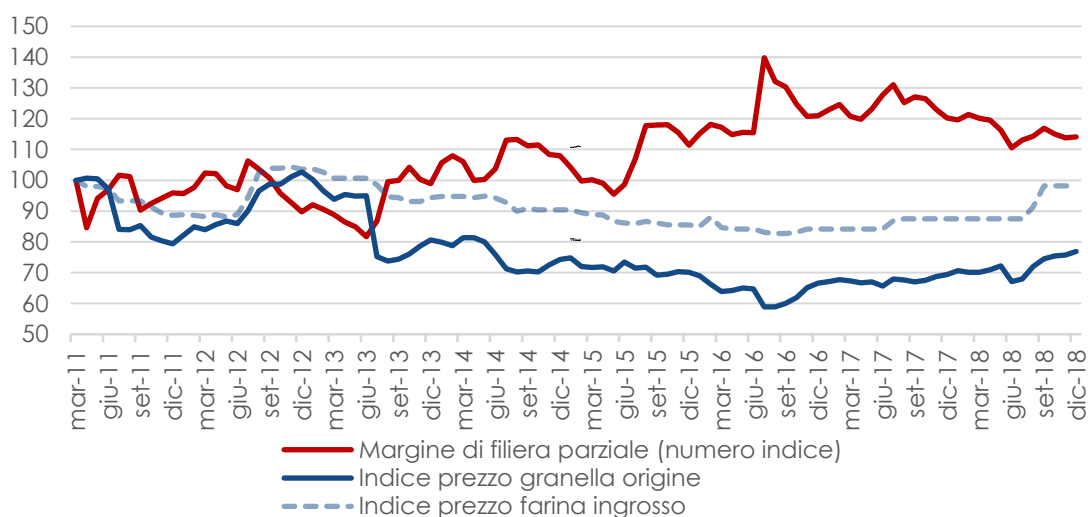
Fonte: ISMEA

## 2.3. I margini di filiera

Esaminando anche per il pane, come fatto in precedenza per la pasta, i margini di filiera (parziale e totale) ricavati dai dati precedentemente analizzati e tenendo in considerazione che i consumatori e gli agricoltori sono interessati all'ampiezza del margine di mercato poiché, tanto minore è tale ampiezza, tanto maggiore dovrebbe risultare il vantaggio per entrambi, in termini di minori prezzi al consumo e di maggior prezzo alla produzione, possiamo osservare che:

- l'andamento del margine di filiera parziale (figura 18), dalla seconda metà del 2013 evidenzia un innalzamento, dovuto a variazioni dei listini all'origine della granella del frumento tenero che proseguono ad un tasso minore rispetto alla crescita dei prezzi all'ingrosso della farina;
- nel 2016, anno tragico dal punto di vista dei prezzi all'origine, il margine di filiera parziale risulta molto elevato, poiché alla flessione dei prezzi all'origine non è corrisposta una flessione dei prezzi all'ingrosso della farina;
- dal 2017 fino al 2018 il margine permane pressoché costante.

Fig. 18 – Indice del margine di filiera parziale (2011=100)



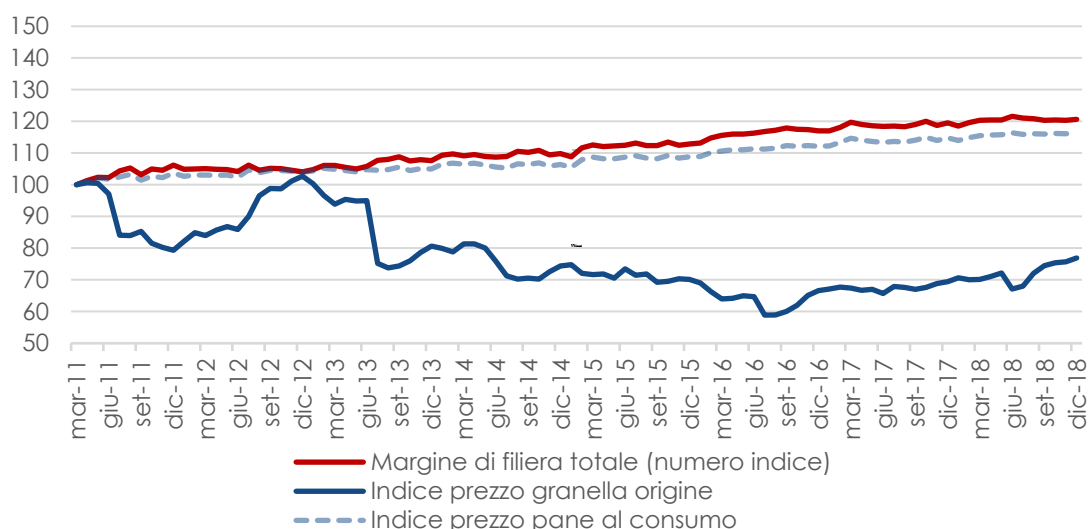
Fonte: ISMEA

Dall'analisi del margine totale di filiera (Figura 19) si conferma quanto precedentemente detto nell'analisi dei prezzi del pane, ovvero che il prezzo al consumo non viene influenzato in modo significativo dal prezzo all'origine; infatti:

- nel biennio 2011-2012, alla forte flessione subita dai prezzi all'origine è corrisposto un leggero rincaro del prezzo al consumo e un corrispondente leggero aumento del margine totale;
- nel 2013, anno in cui i prezzi all'origine del frumento tenero hanno avuto un forte rialzo, il prezzo al consumo ed il margine sono rimasti pressoché costanti;
- dal 2014 fino al 2018 il margine ha continuato a crescere, anche se molto lentamente; questa crescita, anche se non proporzionale, è dovuta alla continua flessione del prezzo all'origine che ha mostrato segni di miglioramento solamente nel 2018.



Fig. 19 – Indice del margine di filiera totale (2011=100)



Fonte: ISMEA

## 2.4. La catena del valore del pane

La procedura utilizzata in questo lavoro per la costruzione della catena del valore del pane, come per la pasta analizzata in precedenza, si è basata su un'elaborazione dei prezzi<sup>5</sup> ricavati dalla banca dati Ismea della materia prima all'origine (frumento tenero) e del prodotto di prima trasformazione all'ingrosso (farine), mentre i prezzi al consumo del pane sfuso sono di fonte Nielsen<sup>6</sup>. Per la fase all'ingrosso del pane (prezzo alla produzione del pane), poiché non sono disponibili listini dei prezzi per il pane all'ingrosso, questi dati sono stati stimati attraverso le informazioni di uno studio recente dell'Ismea sui costi industriali della farina, della pasta e del pane industriale<sup>7</sup>; per quest'ultimo prodotto nello studio si stima un prezzo medio in uscita dal panificio industriale di 1,34 euro/kg nel 2017 (figure 20 e 21).

La catena del valore della del pane sfuso è calcolata per il periodo 2014-2018 perché il prezzo Nielsen al consumo non è disponibile per gli anni precedenti al 2014.

Il punto di partenza della stima della catena del valore del pane è stato il calcolo dell'incidenza di questi prezzi su quello al consumo del pane sfuso, al netto dell'IVA al 4%; inoltre, così come già detto per la pasta, prima di procedere, si è tenuto conto che non tutto il frumento e non tutta la farina servono a produrre pane, soprattutto per l'originaria struttura della granella che muta durante i processi di trasformazione. Per questo motivo è stato applicato un coefficiente di trasformazione al prezzo del frumento tenero, pari a 1,37 (fonte Istat), e un coefficiente al prezzo della farina pari a

<sup>5</sup> Elaborazioni più sofisticate della catena del valore possono essere effettuate prendendo in considerazione il valore aggiunto (differenza tra ricavi e costi intermedi) degli operatori che partecipano direttamente e indirettamente al processo produttivo e distributivo (cfr. Ismea, Rapporto sulla competitività dell'agroalimentare italiano, luglio 2018). Per questo tipo di elaborazioni si utilizzano le tavole input-output, che tuttavia, non sono disponibili con il dettaglio di prodotti necessario ad effettuare le analisi di singole filiere agroalimentari, come quella frumento tenero-pane.

<sup>6</sup> Prodotto sfuso, non elaborato, acquistato da un campione di famiglie italiane rappresentativo dell'universo delle famiglie acquirenti.

<sup>7</sup> Ismea (2019), I costi di produzione delle industrie di trasformazione del frumento. <http://www.ismeamercati.it/flex/cm/pages/ServeBLOB.php/L/IT/IDPagina/9493>

# PIANO DI SETTORE Cerealicolo

0,85 (fonte Italmopa), affinché si consideri che mediamente 1 kg di farina si ottiene da 1,37 kg di frumento tenero e che 1 kg di pane sfuso non elaborato si ottiene da 850 grammi di farina.

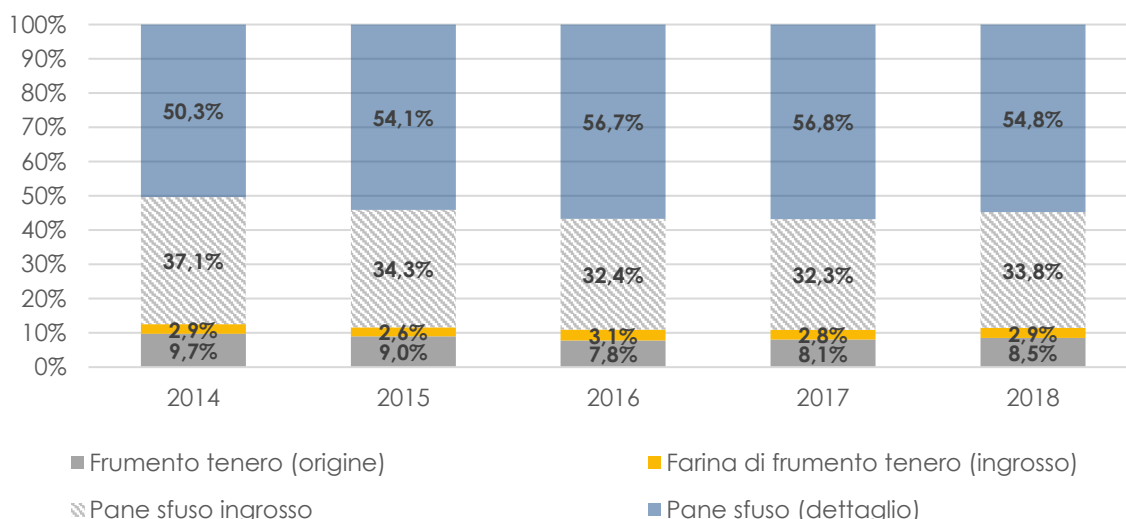
Attraverso i dati precedentemente analizzati si può determinare l'incidenza delle diverse fasi che caratterizzano il processo produttivo del pane sul prezzo finale al consumo. Dal confronto dei prezzi lungo la filiera, è emerso che:

- in linea generale il prezzo della granella all'origine mostra un andamento abbastanza variabile, poiché influenzato dalle fluttuazioni del mercato internazionale e dall'andamento stagionale che si ripercuote sulla produttività; il prezzo all'origine ha avuto, negli ultimi 10 anni, tre picchi; nel 2008, nel 2011 e nel 2013, dopo di che, l'andamento è rimasto tendenzialmente costante fino al 2017, in cui si sono verificati dei rincari in seguito ai bassi livelli di produttività;
- il prezzo all'ingrosso della farina segue tendenzialmente l'andamento del prezzo del frumento all'origine e le variazioni di prezzo che si sono verificate corrispondono a quelle analizzate per la granella;
- il prezzo al consumo del pane ha un andamento molto più stabile rispetto a quello dei prezzi all'origine e all'ingrosso, ed in leggero e continuo aumento; a variazioni sia negative che positive dell'andamento dei prezzi delle materie prime, corrisponde sempre un aumento del prezzo al consumo del pane.

L'andamento pressoché stabile del prezzo del pane rispetto a quello delle materie prime è dovuto all'operazione di normalizzazione che il settore della distribuzione opera sui prezzi del prodotto finito: il prezzo al quale il consumatore acquista il prodotto non deve risentire delle oscillazioni dei prezzi nel mercato.

Nella figura 20 viene ricostruita la catena del valore nella filiera del frumento tenero; dall'analisi emerge chiaramente che la componente relativa alla vendita al dettaglio del pane è quella preponderante nella quota del valore finale, di conseguenza, è ad essa che viene attribuita la maggior forza contrattuale.

Fig. 20 – La catena del valore del pane in percentuale (incidenza dei prezzi di ciascuna fase sul prezzo finale)



Fonte: ISMEA

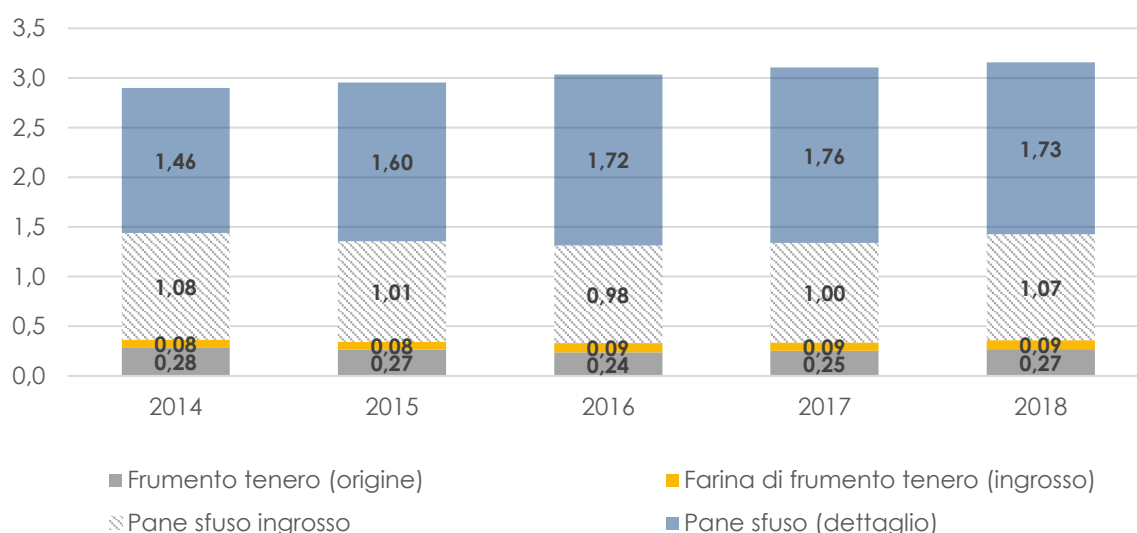
Nei 5 anni presi come riferimento emerge, infatti, che la vendita al dettaglio assorbe in media circa il 54% del valore finale; subito dopo, viene la vendita all'ingrosso che nel periodo considerato assorbe circa il 34% del valore. Molto inferiore è invece il valore che detengono i due attori alla base della

filiera, la fase agricola e la fase di prima trasformazione, insieme raggiungono poco più del 10% del valore del pane.

La fase agricola, in termini medi percentuali sul valore aggiunto, nei 5 anni considerati, supera il margine di prezzo della prima trasformazione anche se di poco; i molini possono lavorare grandi quantità di prodotto, ma nella realtà sono spesso sottoutilizzati, per questo hanno una redditività molto limitata; il numero dei molini presenti in Italia potrebbe lavorare quantità molto più elevate di granella, producendo così un maggior redditività.

Analizzando i dati della catena del valore in termini assoluti (figura 21), viene messo in evidenza ancora una volta che il maggior valore spetta all'ultima fase, la distribuzione al dettaglio. In particolare, emerge che su un chilo di pane, venduto a € 3,16 nel 2018, il valore più elevato è quello spettante alla distribuzione al dettaglio, pari a 1,73 €/kg, invece, il valore più basso è quello spettante alla seconda trasformazione, l'industria molitoria, che su un chilo di pane ottiene un ricavo di solo € 0,09.

Fig. 21 – La catena del valore del pane in valore assoluto (prezzi in euro/kg)



Fonte: ISMEA

Le due figure 20 e 21 mettono in risalto anche i diversi trend seguiti dai prezzi nelle quattro fasi analizzate; in particolare, la distribuzione al dettaglio mostra un trend in crescita (+18% dal 2014 al 2018); mentre per le altre fasi le variazioni rimangono decisamente più contenute.

Un'altra importante evidenza riguarda l'ampia e crescente eterogeneità tra i margini delle diverse fasi; infatti, se tra la fase agricola e la fase di prima trasformazione si registra un divario medio dei prezzi nel quinquennio di 0,17 €/kg a favore della fase agricola, tra la fase di seconda trasformazione e le due a monte, la differenza media di prezzi aumenta e raggiunge 0,68 €/kg; invece, tra la fase di seconda trasformazione e la fase della vendita al dettaglio, vi è una differenza di 1,65 €/kg. Sempre considerando l'ultimo anno del periodo di analisi, tra la fase di vendita al dettaglio e la fase agricola su un chilo di pane c'è una differenza di prezzo pari a € 1,46.

## Conclusioni

La filiera della pasta e quella dei prodotti da forno e del pane sono strategiche per l'agroalimentare italiano e hanno una caratteristica comune: una produzione nazionale della materia prima agricola largamente insufficiente a soddisfare il fabbisogno dell'industria alimentare interna: il grado di autoapprovvigionamento è infatti del 64% nel caso frumento duro e del 36% nel caso del frumento tenero. All'opposto, l'Italia è un paese fortemente esportatore di prodotti trasformati, con un grado di autoapprovvigionamento del 217% per la pasta e del 120% per i prodotti da forno.

La redditività della coltivazione del frumento duro e tenero ha mostrato, negli ultimi otto anni, un andamento altalenante, da ricondurre alla volatilità dei prezzi all'origine; a partire dal 2016, i prezzi stagnanti della granella all'origine per ben quattro anni hanno sollecitato una riflessione sul margine di filiera, sulla ripartizione del valore lungo la filiera e sulla posizione in essa degli agricoltori.

L'analisi effettuata, evidenzia che, in generale, il prezzo al consumo, sia della pasta che del pane, non risente delle oscillazioni dei prezzi nel mercato all'origine. L'andamento pressoché stabile dei prezzi al consumo, rispetto a quello delle materie prime è dovuto all'azione di normalizzazione che in particolare la distribuzione opera sui prezzi del prodotto finito: il prezzo al quale il consumatore acquista il prodotto "non deve risentire" se non minimamente delle oscillazioni dei prezzi nel mercato.

In particolare, inoltre, nella filiera della pasta non si osserva un aumento nel tempo dei margini totali di filiera (rapporto tra l'indice del prezzo del prodotto al consumo e l'indice del prezzo della materia prima), fenomeno che invece caratterizza altre filiere agroalimentari. In sintesi, si può affermare che la filiera grano-pasta non evidenzia un peggioramento dei margini di filiera e ciò costituisce un elemento positivo a vantaggio dei consumatori.

Invece, dall'analisi del margine totale di filiera del pane emerge che il prezzo al consumo non viene influenzato in modo significativo dal prezzo all'origine, ma a variazioni sia negative che positive dell'andamento dei prezzi delle materie prime, nel tempo corrisponde sempre un aumento del prezzo al consumo del pane; pertanto, il margine di filiera è molto elevato rispetto agli indici dei prezzi all'origine e al dettaglio.

I dati più interessanti emergono dall'analisi della catena del valore, che prende in esame per la pasta e il pane consumati in casa, gli attori che entrano direttamente nel processo di produzione e commercializzazione (gli agricoltori, l'industria molitoria, l'industria pastaria e quella della panificazione e, in ultimo, la distribuzione), confrontando i prezzi nelle diverse fasi.

Per quanto riguarda la pasta, l'ultimo dato, relativo al 2018, rivela che su € 100 di spesa per l'acquisto di pasta di semola, alla componente agricola sono andati € 24,10.

Per quanto riguarda il pane, nei 5 anni emerge che la vendita al dettaglio assorbe in media circa il 54% del valore finale, la vendita all'ingrosso il 34% del valore; molto inferiore è invece il valore che detengono i due attori alla base della filiera, la fase agricola e la fase di prima trasformazione, che insieme raggiungono poco più del 10% del valore del pane.

Il miglioramento della posizione degli agricoltori nella catena del valore è fondamentale per il recupero della redditività della fase agricola. Non a caso, i futuri interventi della Pac 2021-2027 saranno rivolti, in questo senso, ad accrescere il potere di mercato dei produttori agricoli, a migliorare la loro posizione negoziale e a stabilizzare le relazioni con fornitori ed acquirenti.

Nel caso dell'Italia, questa sfida appare difficile e allo stesso tempo urgente.

La produzione di frumento si colloca alla base delle filiere della pasta, del pane; filiere che benché strategiche per l'agroalimentare italiano si caratterizzano ormai da anni per limitata remuneratività e problematiche di ordine competitivo, strutturale e organizzativo. Fattori questi che molto spesso attivano – in una spirale negativa – la sequenza: bassa qualità-scarso remunerazione-stasi o riduzione degli investimenti-abbassamento ulteriore della qualità. In tale contesto risulta difficile cogliere le opportunità nell'ambito di questa importante filiera per consentire all'imprenditore agricolo un'adeguata valorizzazione sul mercato della propria produzione e il suo orientamento alla domanda delle industrie di trasformazione.

Nello specifico, le filiere del frumento duro e tenero sono strutturalmente contraddistinte 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. Ciò determina la necessità di ricorrere a elevati quantitativi di granella estera, caratterizzati perlopiù da partite di elevato livello qualitativo e di grandi dimensioni qualitativamente omogenee in grado di garantire una adeguata organizzazione produttiva degli stabilimenti di trasformazione.

La piena tutela dei prodotti made in Italy, di cui la pasta di semola, ma anche il pane, sono tra le principali espressioni produttive, non può prescindere dal maggior coinvolgimento sia della prima fase della filiera, attraverso una maggiore diffusione di iniziative finalizzate a garantire un adeguato livello qualitativo dell'offerta, sia dello stoccaggio che rappresenta un ruolo nodale tra produzione agricola e utilizzi industriali. Quello dello stoccaggio dei cereali rappresenta una delle maggiori criticità della filiera, essendo i 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.

È da considerare, inoltre, che in prospettiva lo scenario di mercato sta mutando sia internamente sia all'estero. Il mercato nazionale è complessivamente in fase di contrazione da tempo benché sia evidente una polarizzazione dei consumi: da un lato, aumentano gli acquisti presso i discount, e quelli di primi prezzi o legati a promozioni, dall'altro lato, si amplia e si approfondisce la gamma di prodotti a maggiore contenuto di artigianalità, legati a specifici territori o a particolari materie prime, talvolta anche alternative al frumento, come i legumi oltre al riso o al mais. Sul mercato internazionale, invece, ci sono elementi per prefigurare nel lungo periodo un indebolimento della posizione di pressoché monopolio del prodotto italiano con lo svilupparsi dell'industria pastaria anche in paesi del Mediterraneo come ad esempio la Turchia. Gli accettabili livelli di qualità raggiunti, l'incremento delle quantità prodotte e dell'aggressività commerciale e, soprattutto, la competitività di prezzo devono stimolare una profonda riflessione da parte della filiera italiana anche sulla futura evoluzione dell'arena competitiva favorendo un orientamento sulla caratterizzazione e qualità del prodotto finale.

In ragione di tali osservazioni, il miglioramento della posizione degli agricoltori nella catena del valore del frumento potrà realizzarsi modificando l'approccio produttivo e organizzativo che ha contraddistinto fino ad ora le filiere del frumento, ciò vuol dire che è necessario abbandonare la logica delle commodity – prodotto indifferenziato e di scarso valore – e orientarsi alla distintività, alla qualità e alle filiere tracciate. È infatti sempre più vero che l'italianità, l'origine della granella e i metodi di produzione sono sempre più determinanti nella scelta dei prodotti al consumo. Il consumatore chiede infatti sempre più informazioni e vuole la certezza dell'origine e la sostenibilità dei metodi di produzione. Sarebbe auspicabile, quindi, realizzare una maggiore integrazione della filiera, possibilmente gestita da soggetti più adeguatamente formati sulle tecniche di coltivazione, conservazione e lavorazione della granella, allo scopo di realizzare un modello di filiera come win-

win, nella quale cioè convergerebbero le esigenze degli agricoltori, dell'industria di trasformazione e anche di una quota significativa di consumatori.

---

**Questo lavoro è stato realizzato nell'ambito del Piano Cerealicolo Nazionale finanziato dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari, Forestali e del turismo**

**Direzione Servizi per lo Sviluppo Rurale  
Ufficio Studi e Analisi**

Responsabile di redazione: Antonella Finizia  
Redazione a cura di: Angelo Frascarelli, Cosimo Montanaro  
e-mail: [c.montanaro@isMEA.it](mailto:c.montanaro@isMEA.it)  
[www.pianidisettoRE.it](http://www.pianidisettoRE.it)  
[www.isMEAservizi.it](http://www.isMEAservizi.it)  
[www.isMEA.it](http://www.isMEA.it)