
Parte quarta

Le attività di trasformazione nella filiera del grano duro nelle Marche

G. Chinnici, B. Pecorino*

* Biagio Pecorino è professore di “Economia e gestione dell’impresa agroalimentare” presso l’Università degli Studi di Catania. Gaetano Chinnici è assegnista di ricerca presso il Dipartimento di Scienze Economico-Agrarie ed Estimative (DISEAE) dell’Università degli Studi di Catania.

Il lavoro è frutto di una piena collaborazione ed è, pertanto, di responsabilità comune degli autori. La materiale stesura dei paragrafi 2 e 3 è da attribuire a Gaetano Chinnici, quella dei paragrafi 1, 4, 5 e 6 a Biagio Pecorino.

1. Introduzione

La coltivazione del grano duro nelle Marche, nel corso dell'ultimo decennio, mostra una sostanziale stabilità dei livelli produttivi realizzati ed intercetta il 12% della produzione totale nazionale. A fronte di un'offerta granaria di una certa importanza nel panorama produttivo nazionale, la filiera cerealicola marchigiana si caratterizza per la presenza di poche unità produttive di prima e seconda trasformazione, mettendo in evidenza che gran parte della produzione regionale alimenta il resto dell'industria molitoria italiana. Infatti, conta n. 3 molini a duro e n. 6 pastifici le cui potenzialità di trasformazione complessive ed unitarie sono medio-basse.

Nel corso dell'ultimo decennio, la produzione di grano duro ha avuto un quadro evolutivo molto interessante facendo registrare incrementi produttivi di oltre il 15%, a scapito magari di altre colture vegetali; da un lato tale quadro è chiaramente riconducibile nell'azione della Politica Agricola Comunitaria per il comparto dei seminativi, ma dall'altro bisogna citare anche altri importanti fattori, tra cui in primis il favorevole andamento del mercato del duro rispetto ad altri prodotti vegetali, con una domanda in continua crescita e con buone prospettive anche grazie ai successi commerciali dell'industria pastaria nazionale sui mercati internazionali.

La progressiva crescita delle produzioni regionali e il favorevole andamento di mercato hanno fatto lievitare l'interesse degli operatori regionali della filiera attorno al frumento duro, manifestatosi in un riorientamento anche dell'industria molitoria regionale oltre che delle imprese di commercializzazione e una conseguente crescita della capacità di stoccaggio e vendita del prodotto al di fuori dei confini regionali.

Alla crescita di importanza delle produzioni, tuttavia, non ha fatto riscontro un miglioramento dell'organizzazione della commercializzazione da parte del mondo agricolo che dunque, salvo alcune eccezioni, continua a presentarsi frammentato e incapace di rispondere alle sollecitazioni della parte industriale, in particolare riguardo gli aspetti qualitativi (di prodotto, ma soprattutto di servizio commerciale) imposti dal mercato, che vanno nella direzione di un innalzamento dei livelli di qualità e di una maggiore specificazione delle caratteristiche.

L'analisi dei caratteri tecnico-economici delle imprese della filiera cerealicola operanti nei segmenti della produzione sementiera, della commercializzazione e della trasformazione del grano duro hanno permesso di avere un quadro generale, facendo emergere degli elementi di differenziazione e/o di peculiarità rispetto alla realtà siciliana.

Lo studio ha riguardato l'analisi di n. 2 imprese sementiere, che operano la selezione del grano duro e di altri cereali e leguminose, n. 2 imprese che effettuano lo stoccaggio e la commercializzazione delle granaglie, e n. 4 imprese di prima e/o di seconda trasformazione del grano duro.

Le indagini sono state realizzate nel corso del 2006 e riguardano i dati del triennio precedente; la scelta di operare sui dati fisici di un triennio riguarda la necessità di attenuare gli effetti di fatti congiunturali sulle attività, al fine di conferire ai risultati un elevato grado di attendibilità.

Le informazioni sono state acquisite utilizzando dei questionari adeguatamente strutturati, ciascuno per ogni segmento analizzato, al fine di descrivere i principali aspetti tecnico-economici delle imprese oggetto di rilevazione. Nel complesso, quindi, lo studio della filiera cerealicola marchigiana ha consentito di acquisire molti dati ed informazioni, riportati nelle tabelle contrassegnate dai numeri 4.1 a 4.13 e nella figura 4.1, utili per tracciare problematiche specifiche ed elementi di differenziazione dei segmenti produttivi esaminati.

2. Le imprese sementiere

A fronte di una superficie investita a grano duro che nel corso dell'ultimo triennio considerato (2003-05) è rimasta quasi invariata, le Marche con una superficie coltivata a grano duro intorno ai 125 mila ha, secondo i dati diffusi dall'ISTAT per l'anno 2005, si collocano sempre nei primi posti negli investimenti e nella produzione di grano duro. La riforma della PAC che è entrata ormai a pieno regime sta sortendo i suoi effetti anche nella Regione Marche, ma in misura meno marcata, con una diminuzione degli investimenti a grano duro, nel 2006, del 12% rispetto ai dati dell'anno precedente, anche se si prospetta un mantenimento o addirittura un leggero incremento della superficie investita a seguito dell'aumento del prezzo del grano sui principali mercati nazionali.

Le Marche presentano delle condizioni pedoclimatiche idonee alla coltivazione del grano duro facendo raggiungere livelli di resa abbastanza soddisfacenti a seguito del clima temperato, anche se emergono dei problemi dal punto di vista sanitario che impongono a tutti i cerealicoltori di eseguire continui interventi contro i principali patogeni vegetali, attacchi fungini in particolare, a differenza di quanto si osserva in Sicilia, dove non si avverte l'esigenza di tali pratiche di difesa fitosanitaria.

Nel comparto sementiero, la Regione Marche, come avviene per le industrie di prima e seconda trasformazione, non vanta e ricopre ruoli strategici a livello nazionale. Infatti, le imprese sementiere oggetto di rilevazione, ricadenti nella provincia di Ancona, sono solamente 2, di cui una ha la forma giuridica di società cooperativa, mentre l'altra è una società consortile che conta oltre 25 unità locali addette alla commercializzazione delle sementi. In quest'ultimo caso si tratta dello storico Consorzio Agrario che, nonostante la particolare crisi che ha investito la Federconsorzi negli anni scorsi, è riuscito a risollevarsi e a mantenere il ruolo e la funzione che è stato chiamato a svolgere sin dall'inizio della sua istituzione.

Le imprese oggetto di rilevazione, infatti, hanno una buona esperienza nel comparto sementiero, avendo avviato la propria attività ancora prima che la riforma Mac Sharry del 1992 venisse approvata; infatti, i magazzini utilizzati per la selezione, il confezionamento e lo stoccaggio delle sementi, detenuti in proprietà e comodato d'uso, sono stati costruiti alcuni intorno al 1900 ed altri negli anni sessanta, con interventi di ammodernamento strutturale negli anni novanta. Le tipologie costruttive sono il cemento armato a cui si affiancano le strutture prefabbricate in cemento.

Un'altra caratteristica strutturale presa in esame riguarda l'utilizzazione della superficie da parte delle imprese sementiere, che è stata opportunamente distinta fra superficie scoperta, adibita per la movimentazione della merce e per la sosta degli automezzi, e superficie coperta utilizzata per la selezione, lo stoccaggio, la vendita sia della sementi che di altri prodotti (concimi, granaglie, ecc.) e, infine, per lo svolgimento dell'attività amministrativa.

Relativamente agli impianti di lavorazione e selezione delle sementi, tutte le imprese oggetto di indagine, possiedono almeno una linea di selezione con una potenzialità di lavorazione compresa fra 3 e 4 t/ora, mentre per quanto attiene il confezionamento, la potenzialità oscilla fra 20 e 45 t/ora. Le linee di lavorazione non risultano operare in maniera continua, anzi un'impresa effettua il confezionamento manualmente.

Le imprese sementiere oggetto di indagine lavorano prevalentemente materia prima fornita in precedenza a produttori moltiplicatori, mentre limitata è la quantità di grano da seme acquistata da terzi; l'acquisto da terzi, con percentuali intorno al 2-3%, consente di ampliare e diversificare l'offerta.

I volumi di semente commercializzati mediamente dalle imprese esaminate oscillano da 1.726 t a

4.473 t; la tipologia prevalente di semente venduta è quella di 2^a riproduzione, mentre limitati sono i quantitativi della 1^a riproduzione.

In relazione alla peculiarità delle attività svolte, contenuti sono gli addetti fissi che operano all'interno delle imprese, 6 per ciascuna unità economica di produzione analizzata, mentre significativo è il ricorso al lavoro a tempo determinato che risulta concentrato nella seconda metà dell'anno. In relazione alle dimensioni delle imprese oggetto di indagine, si riscontra una certa variabilità nelle giornate di lavoro svolte dalle singole unità produttive nel corso dell'anno, in quanto si va da un minimo di 96 ad un massimo di 144 giornate annue con un dato medio pari a 120.

I ricavi di vendita delle sementi presentano un campo di variazione abbastanza ampio e compreso fra un minimo di 294.400 euro ed un massimo di 1,7 milioni di euro con un dato medio di 1 milione di euro. I prezzi medi di vendita oscillano fortemente e variano in funzione delle caratteristiche qualitative e tipologiche della materia prima e della quantità di prodotto che viene immessa sul mercato; nei casi esaminati le imprese vendono grano da seme di 2^a riproduzione i cui prezzi, in media, per l'anno 2005 oscillano fra 260 e 396,15 euro/t, con valori medi intono a 328 euro/t. Con riferimento, invece, al grano duro di 1^a riproduzione i prezzi medi riscontrati risultano pari a 505,83 euro/t.

La produttività media del lavoro assume valori molto differenti in funzione del grado di automazione degli impianti, ai volumi di merce lavorata e commercializzata e, soprattutto, alle attività connesse (commercializzazione di altri prodotti per l'agricoltura) a quella di selezione delle sementi ed oscillante fra 288 e 746 t/addetto.

Con riferimento alla destinazione delle produzioni realizzate tutte le imprese esaminate vendono le proprie produzioni sul mercato regionale; in particolare, oltre l'80% nella stessa provincia in cui operano le unità economiche di produzione mentre il rimanente 20% vende le proprie produzioni in ambito regionale.

Riguardo le modalità di vendita del grano da seme, l'analisi dei dati ha permesso di evidenziare che in media il 72% delle imprese oggetto di indagine vende direttamente agli agricoltori, con un campo di variazione compreso fra il 50 il 95%, mentre la rimanente aliquota (28%) viene acquistata da altri seminatieri, grossisti e commercianti di prodotti per l'agricoltura.

3. Le imprese di commercializzazione del grano duro

L'Italia è tradizionalmente Paese importatore netto di frumento tenero e di frumento duro, ma esportatore di derivati sia dell'industria molitoria che dell'industria pastaria. Le importazioni di frumento duro, pur essendo soggette a variazioni in quantità e provenienza da un anno all'altro, originano perlopiù dalla Francia, Grecia, Spagna, Stati Uniti e Canada.

La commercializzazione del grano duro nelle Marche, così come avviene in altre regioni italiane, viene realizzata da imprese che dispongono di centri di stoccaggio che in molti casi vengono anche adibiti allo svolgimento di altre attività produttive e collaterali alla commercializzazione delle granaglie, quali appunto la vendita dei mezzi tecnici e delle sementi.

Le imprese di stoccaggio oggetto di indagine ammontano a 2 e sono localizzate rispettivamente in provincia di Ancona e di Pesaro; quanto alla forma giuridica, è presente sia la società cooperativa che quella di capitali nella forma di S.r.l.. Tutte le imprese esaminate dispongono di più unità locali ed oscillanti fra 2 e 3.

Per quanto attiene la localizzazione, i centri di stoccaggio risultano ubicati sia nelle aree agricole, per favorire le operazioni di approvvigionamento della materia prima, e sia in prossimità dei centri urbani, con notevoli difficoltà per la logistica e la salute della popolazione a seguito delle polveri e dei gas emanati. Tutte le imprese esaminate dispongono di grandi aree scoperte, rispetto alla superficie totale, rappresentate da piazzali, aree di sosta per facilitare le operazioni di carico e scarico delle granaglie. I fabbricati, detenuti a titolo di proprietà e in comodato d'uso, costruiti fra gli anni settanta e la seconda metà degli novanta, presentano una tipologia costruttiva prefabbricata in cemento e metallica con tamponature in cemento armato.

La capacità media di stoccaggio complessiva, si aggira intorno a 30.000 t con un campo di oscillazione compreso fra un minimo di 13.000 t e un massimo di 46.800 t; tale capacità è rappresentata in massima parte dai magazzini tradizionali, nei quali risulta difficile effettuare lo stoccaggio differenziato per parametri qualitativi e in misura inferiore dai silos metallici.

Le attività sono a carattere stagionale e coincidenti con la raccolta del grano duro; necessitano in genere di un ridotto numero di giornate lavorative annue negli impianti di piccole dimensioni, mentre in quelli più grandi gli impieghi di lavoro risultano maggiori e meglio distribuiti nell'arco dell'anno con la presenza di addetti fissi che svolgono diverse mansioni.

I quantitativi di grano duro commercializzati dalle imprese esaminate risultano pari in media a 50.000 t con punte massime di oltre 88.000 t e minime di 13.000 t. Le imprese esaminate oltre alla commercializzazione del grano duro si occupano della vendita di altre granaglie e mezzi tecnici i cui quantitativi oscillano fra 2.600 t e 24.000 t con valori medi pari a poco più di 13.000 t. Quanto al prezzo medio di vendita, esso oscilla fra 140 euro/t e 164 euro/t con un valore medio pari a circa 152 euro/t.

Per quanto attiene, infine, la destinazione del prodotto, le imprese esaminate commercializzano tutto il grano duro sul mercato nazionale di cui l'aliquota più elevata (62,5%) è destinata a quello regionale ed il rimanente 37,5% a quello extraregionale; i principali clienti sono rappresentati da molini, seguiti dai grossisti e da altre figure di intermediari che riforniscono sempre l'industria semoliera.

4. Le imprese di trasformazione del grano duro

L'analisi sulle imprese di trasformazione del grano duro nelle Marche è stata effettuata, come è avvenuto per le imprese sementiere e per quelle di commercializzazione, su un campione molto rappresentativo della realtà marchigiana considerato il numero basso di imprese presenti. Infatti, a fronte di 3 molini regionali, quelli oggetto di indagine ammontano a 2, mentre per quanto attiene l'industria pastaria, è stato intercettato il 33% del totale delle imprese operanti in tale segmento nelle Marche. I risultati emersi nel corso delle indagini consentono di delineare i caratteri del comparto produttivo in esame, mettendo in risalto punti di forza e di debolezza.

Le imprese di trasformazione del grano duro oggetto di rilevazione risultano complessivamente pari a 4, di cui 2 svolgono in maniera esclusiva l'attività molitoria e 2 sono imprese pastarie. L'analisi viene effettuata separatamente fra i due segmenti individuati al fine di coglierne i principali aspetti caratterizzanti.

Per quanto attiene l'industria semoliera marchigiana, le imprese rilevate ricadono in provincia di Ancona e presentano entrambe la forma giuridica di società a responsabilità limitata, di cui una dispone di un solo impianto di trasformazione mentre l'altra presenta 2 unità locali.

Con riferimento alle strutture aziendali, queste sono detenute a titolo di proprietà e ricadono rispettivamente in area agricola ed urbana, e presentano una tipologia costruttiva mista in cemento armato con una struttura prefabbricata metallica; gli impianti sono stati realizzati in un caso 10 anni fa mentre l'epoca di costruzione dell'altro risale agli anni settanta. Relativamente alla suddivisione della superficie utilizzata, tutte le imprese oggetto di indagine dispongono di ampi spazi esterni per facilitare la movimentazione degli automezzi durante il carico e scarico della merce, mentre con riferimento alla superficie occupata dall'impianto molitorio, questa oscilla fra 1.500 m² e 300 m². In questo ultimo caso, le ridotte superfici si riflettono nella difficoltà di acquisizione di tecnologie innovative nei processi di trasformazione.

Per quanto attiene ai principali impianti e tecnologie utilizzati dalle imprese semolierie marchigiane, l'elaborazione dei dati mette in risalto una capacità di stoccaggio del grano duro oscillante fra 900 t e oltre 45.000 t, mentre quella della semola è compresa fra 500 e 8.225 t. Entrambi i molini analizzati dispongono di un solo impianto di trasformazione con una capacità compresa fra 3,3 e 15,8 t/ora.

L'analisi dei dati relativi ai ricavi realizzati ed alla destinazione delle produzioni ottenute permette di evidenziare che gran parte della semola prodotta (85% circa) viene esitata in altre regioni, mentre ali-

quote ridotte (15% circa) vengono vendute all'interno del mercato regionale e destinate all'industria pastaria.

Quanto gli impieghi di lavoro, questi sono compresi fra un minimo di 5 ed un massimo di 21, impiegati in poco più di 310 giorni lavorativi; tale variabilità è direttamente correlata alle dimensioni economiche e produttive delle diverse imprese esaminate.

Con riferimento ai pastifici esaminati, localizzati rispettivamente in provincia di Macerata e di Ancona, presentano una forma giuridica esclusivamente di società in nome collettivo. Le imprese oggetto di indagine hanno avviato la propria attività negli anni settanta, dispongono di una sola unità locale e si riforniscono della semola necessaria sia sul mercato regionale che extraregionale.

Per quanto attiene i caratteri strutturali, l'analisi dei dati mette in risalto che sussiste la proprietà come titolo di possesso degli immobili, gli opifici sono localizzati sia in aree agricole che urbane e sono stati realizzati nei primi anni settanta in cemento armato e strutture prefabbricate in cemento. L'utilizzazione della superficie mette in evidenza che la suddivisione fra le diverse aree è proporzionale alle potenzialità produttiva delle diverse imprese esaminate.

Riguardo agli impianti per la produzione della pasta, tutte le imprese esaminate dispongono rispettivamente di n. 3 linee di pastificazione con una capacità di lavorazione compresa fra 0,3 e 0,5 t/ora; nel periodo considerato la produzione di pasta nei due impianti è stata rispettivamente pari a 230 t e 5.300 t.

Le imprese pastarie oggetto di indagine adottano processi produttivi continui, si avvalgono di addetti con contratti a tempo indeterminato, senza ricorrere agli addetti stagionali.

Quanto ai livelli dei ricavi realizzati, essi oscillano fra un minimo di 113.400 euro ed un massimo di 2.240.000 euro; la produzione realizzata viene venduta soprattutto in altre regioni italiane (80% circa) mentre il resto viene esitata sul mercato regionale. Una sola impresa è orientata verso il mercato estero, Svizzera e Canada soprattutto, con aliquota sul totale commercializzato intorno al 10%.

Per quanto riguarda infine i canali di distribuzione, un'impresa effettua la produzione in conto terzi destinando, pertanto, l'intero prodotto realizzato al committente, mentre l'altra impresa esaminata vende alla grande distribuzione (30%), al dettaglio tradizionale (5%) e ad altri grossisti o intermediari commerciali.

5. Considerazioni conclusive

Il frumento duro nelle Marche, a differenza di quanto accade nelle regioni del Mezzogiorno d'Italia tradizionalmente interessate alla coltivazione del cereale, mantiene o comunque presenta una diminuzione degli investimenti di superficie limitata e comunque modesti rispetto a quanto osservato in altre regioni. Nel corso dell'ultimo triennio considerato (2003-05) si registra un incremento della produzione realizzata grazie ad un incremento delle rese, consentendo alle Marche di collocarsi al terzo posto nel panorama produttivo italiano.

La favorevole localizzazione rispetto all'ubicazione delle più importanti industrie molitorie e pastarie nazionali facilita la collocazione commerciale della materia prima nonostante l'andamento dei prezzi di mercato non sia stato, negli ultimi anni, molto favorevole.

L'applicazione dell'ultima riforma della Politica Agricola Comune spiega comunque la lieve riduzione della superficie a grano duro registrata negli ultimi anni ma emerge una prospettiva di incremento per l'anno prossimo a seguito dell'aumento delle quotazioni del grano duro sui principali mercati nazionali. Infatti, proprio per questo le imprese sementiere hanno visto incrementare leggermente i quantitativi di grano da seme venduto anche se, per l'ubicazione strategica, i rifornimenti di mezzi tecnici vengono effettuati anche nelle regioni limitrofe.

In generale tutti i segmenti della filiera cerealicola marchigiana non risultano essere molto sviluppati infatti si contano nel complesso n. 3 impianti molitori e n. 6 industrie pastarie.

Dal punto di vista organizzativo, l'industria sementiera è orientata nell'attuare solamente programmi di moltiplicazione lasciando ai centri di ricerca e di selezione di altre regioni il compito di immettere sul

mercato nuove accessioni varietali che siano più resistenti alle principali fitopatie vegetali e più idonee alle esigenze dell'industria di trasformazione.

Dal lato della commercializzazione, le imprese di stoccaggio sono orientate soprattutto verso il mercato regionale o extraregionale cercando di rifornire direttamente l'industria molitoria locale e italiana in generale.

Nel complesso, emerge che grazie alla localizzazione strategica (posizione baricentrica nella Penisola e presenza dello scalo marittimo di Ancona, attivo anche nella movimentazione delle granaglie) le imprese della filiera hanno frequenti rapporti commerciali con operatori di altre regioni per quanto attiene la fornitura di materie prime o la collocazione delle produzioni realizzate. Di conseguenza, il mercato risulta più ampio rispetto a quanto osservato in Sicilia dove l'insularità, la distanza e, quindi, i costi limitano gli scambi.

Passando ad esaminare l'industria di trasformazione, emerge che nella regione vi sono impianti aventi una capacità di trasformazione medio-bassa la cui produzione viene destinata totalmente all'industria della pasta.

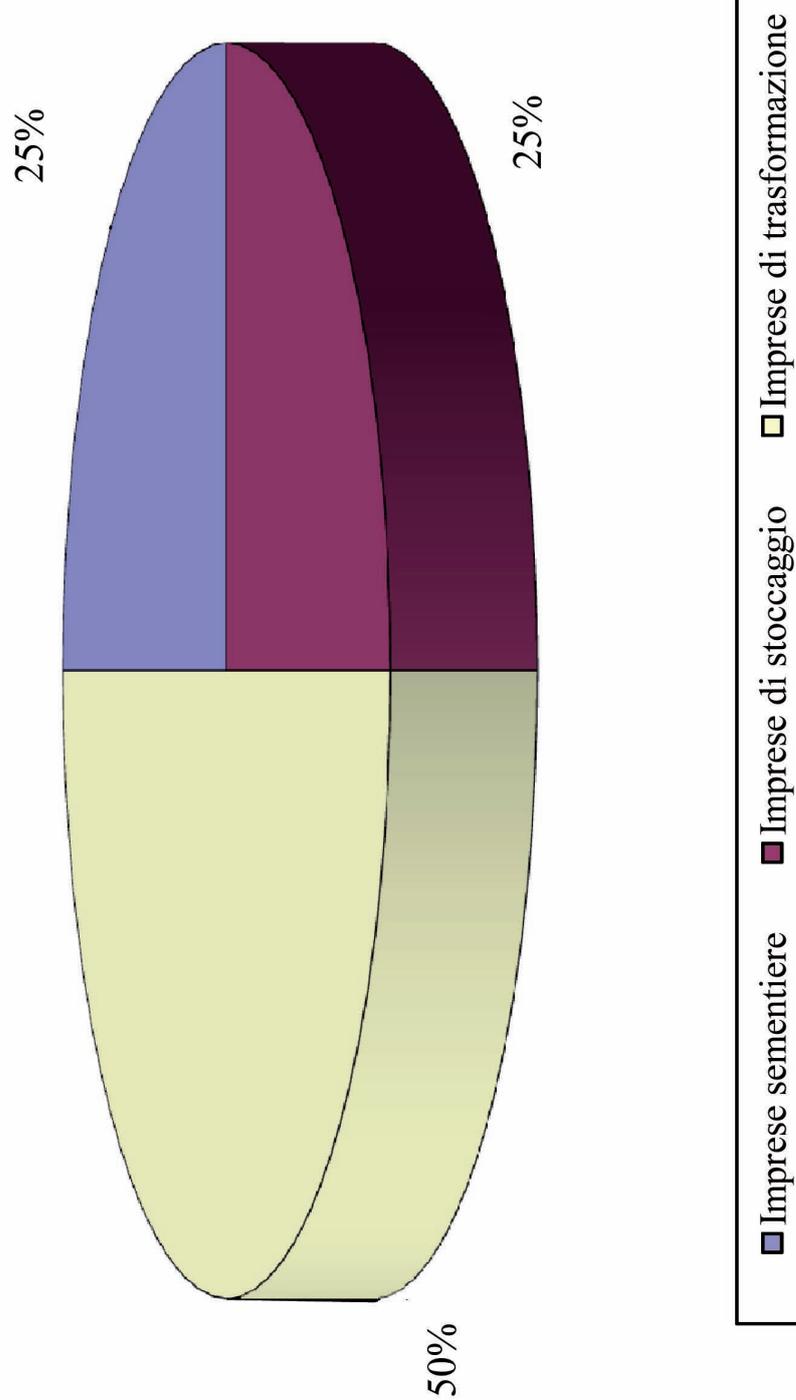
Per quanto attiene, invece, propriamente all'industria pastaria, l'indagine mette in risalto la presenza di impianti con un livello tecnologico medio-basso che mirano ad effettuare la lavorazione in conto terzi per soddisfare le esigenze di altre imprese di produzione (completamento offerta) o commerciali (realizzazione di prodotti a marchio per la distribuzione). Infatti, le limitate dimensioni ed il ridotto assortimento non consentono di vendere con marchio proprio e non giustificano i costi commerciali necessari per affrontare direttamente il mercato. Infatti solo un'impresa commercializza una ridotta aliquota della pasta realizzata solo sul mercato extraregionale ed estero.

Riferimenti bibliografici

- AA.VV. (1999): *La riforma della PAC in Agenda 2000, dalle proposte alle decisioni finali*, INEA, Roma.
- ANDERLINI F. (1969): *Tecnica degli approvvigionamenti*; Franco Angeli, Milano.
- BORGHETTI S. (2003): *Competitività e performance patrimoniale-economica del molitorio*, in Atti “Prima Conferenza Nazionale dell’Industria Molitoria un Piano per lo Sviluppo”, Milano, 8 marzo.
- CANNATA G. - OLINI G. (1998): I margini commerciali per i prodotti alimentari: analisi dei dati, *Rivista di Economia Agraria*, n. 1.
- CECCHI C. - DE MURO P. - FAVIA F. (1992): Filiere, sistemi agricoli e distretti: mezzi e fini nell’analisi dell’agroindustria, *La Questione Agraria*, n. 46.
- CENTRO STUDI DI ITALMOPA (2003): *Analisi della situazione economica e patrimoniale del settore molitorio*, Italmopa Servizi S.r.l., Roma.
- CHINNICI G. – PECORINO B. (2005): *Il processo di trasformazione del grano duro in Sicilia*, in Consorzio “Gian Pietro Ballatore” per la Ricerca su Specifici Settori della Filiera Cerealicola, *Osservatorio della filiera cerealicola siciliana – secondo rapporto. La filiera del grano duro in Sicilia*, Anteprema S.r.l., Palermo.
- CONSORZIO “GIAN PIETRO BALLATORE” (2003): *Osservatorio della filiera cerealicola siciliana, primo rapporto. La filiera del grano duro in Sicilia*, Anteprema S.r.l., Palermo.
- COSTATO L. (2004): La riforma della PAC del 2003 e i cereali (con particolare riferimento al grano duro), *Nuovo Diritto Agrario*, n. 1.
- CUFFARO N. - DE FILIPPIS F. (1993): Le quote di mercato delle esportazioni CEE ed USA nel commercio agricolo mondiale: un’analisi comparata, *Rivista di Economia Agraria*, XLVIII, n. 2.
- FARDELLA G.G. (2003): *Note su la nuova revisione della Pac*, in Consorzio “Gian Pietro Ballatore” per la Ricerca su Specifici Settori della Filiera Cerealicola, *Osservatorio della filiera cerealicola siciliana – primo rapporto. La filiera del grano duro in Sicilia*, Anteprema S.r.l., Palermo.
- GHELFI R. (2005): *Competitività e dinamica del valore nelle filiere dell’agroalimentare*, Relazione presentata al XLII Convegno SIDEA – Gruppo di lavoro “Economia e gestione dell’azienda agraria”, Pisa.
- ISMEA (2006): *Evoluzione del sistema agroalimentare italiano*, Rapporto Annuale, Roma.
- ISMEA: *Filiera frumento*, Roma, varie annate.
- ISTAT: *Annuario di statistica agraria*, Roma, varie annate.
- ITALMOPA (2004): *Annuario Generale delle Aziende Esercenti l’Industria della Macinazione e Pastificazione*, VII Edizione, Avenue Media, Bologna.
- LOMBARDI V. - MARINELLI N. (2003): La riforma della PAC e i suoi effetti sul grano duro: il caso della Campania, *Nuovo Diritto Agrario*, n. 1.
- PECORINO B. (2001): *La trasformazione del grano duro in prodotti alimentari nel Mezzogiorno d’Italia: analisi economiche sulla materia prima utilizzata e sull’industria molitoria e pastaria*, Anteprema S.r.l., Palermo.

- SAINI L. (1996): Come affrontare il mercato rinnovando l'offerta agricola, *Molini d'Italia*, n. 10, Atti del Convegno Italmopa-Fiera del Levante: "La competitività della filiera nazionale del frumento" 14 Settembre 1996, Bari.
- STEFANI G. (1994): La filiera: tra sistema economico ed unità di produzione organizzata, *Rivista di Economia Agraria*, n. 4.
- UNIONE INDUSTRIALI PASTAI ITALIANI: *Statistiche on line* (<http://www.unipi-pasta.it>).
- WEILLER G. (1995) *Il controllo degli approvvigionamenti*. Selezione. fornitori, ordini d'acquisto, Ed. del Sole 24 ORE, Milano.
- ZUPPIROLI M. (1996): *La qualità nelle produzioni cerealicole*, in Berni P. – Begalli D. (a cura di), *I prodotti agroalimentari di qualità, organizzazione del sistema delle imprese*, in Atti XXXII Convegno di Studi SIDEA – Il Mulino, Bologna.

Fig. 4.1 - Tipologia delle imprese rilevate



Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.1 - Caratteristiche generali delle imprese esaminate (2005)

Impresa n.	Provincia	Forma giuridica	Attività dell'impresa	Anno d'inizio dell'attività	Numero delle unità locali
1	AN	Soc. Coop.	Sementiera	1990	2
2	AN	Soc. Consortile	Sementiera	1950	27
3	PS	S.r.l.	Stoccaggio	1997	2
4	AN	Soc. Coop.	Stoccaggio	1990	3
5	MC	S.n.c.	Pastificio	1970	1
6	AN	S.n.c.	Pastificio	1970	1
7	AN	S.r.l.	Molino	1987	2
8	AN	S.r.l.	Molino	1960	1

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.2 - Caratteristiche strutturali delle imprese esaminate (2005)

Impresa n.	Titolo di possesso dei fabbricati	Localizzazione *	Anno di costruzione	Tipologia di fabbricato **	Superficie utilizzata (m ²)						Scoperta Totale		
					Sementificio	Area stoccaggio	Molino	Coperta	Altra destinazione	Uffici		Totale	
1	Comodato d'uso	Au	1964 - 1996	pref.c. - c.a.	1.000	0	0	0	450	50	1.500	0	1.500
2	Proprietà	Au	1900	c.a.	3.000	0	0	0	0	1.000	4.000	0	4.000
3	Proprietà	Au	1997	pref.c. - pref.m.	0	2.930	0	0	50	20	3.000	7.000	10.000
4	Comodato d'uso	Aa	1970	pref.m. - c.a.	0	2.500	0	0	450	50	3.000	2.000	5.000
5	Proprietà	Aa	1970	c.a.	0	0	0	900	1.600	200	2.700	2.300	5.000
6	Proprietà	Au	1970	pref.c. - c.a.	0	0	0	300	850	50	1.200	400	1.600
7	Proprietà	Aa	1997	pref.m. - c.a.	0	0	1.500	0	8.300	200	10.000	10.000	20.000
8	Proprietà	Au	1960	pref.m. - c.a.	0	0	300	0	3.550	150	4.000	4.000	8.000

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

*Per quanto attiene alla localizzazione delle imprese, il significato delle sigle indicate è il seguente: Au = area urbana, Aa = altre aree.

** Il significato delle sigle indicate è il seguente: c.a. = cemento armato; pref.c. = prefabbricato in cemento armato; pref.m. = prefabbricato metallico.

Tab. 4.3 - Impieghi di lavoro nelle imprese esaminate (2005)

Impresa n.	Operai		Impiegati		Addetti Dirigenti		Stagionali		Totale		Giorni lavorativi (media 2003-05) n.
	n.	n.	n.	n.	n.	n.	n.	n.	n.		
1	0	1	<i>Sementificio</i>		1	4	6			96	
	2	1			1	2	6			144	
3	0	2	<i>Centri di Stoccaggio</i>		2	0	4			72	
	2	2			1	4	9			250	
5	9	1	<i>Imprese di trasformazione</i>		3	0	13			176	
	5	1			1	0	7			240	
7	14	6			1	0	21			340	
	2	2			1	0	5			288	

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.4 - Principali impianti e tecnologie utilizzate dalle imprese sementiere esaminate (2005)

Impresa n.	Linee di lavorazione		Linea di lavorazione continua	Potenzialità selezionatrice (t/ora)	Potenzialità confezionatrice (t/ora)
	Selezionatrice n.	Confezionatrice n.			
1*	2	1	No	3,0	45,0
2	1	2	No	4,0	20,0

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

* L'impresa effettua il confezionamento manualmente.

Tab. 4.5 - Impieghi di materie prime e modalità di approvvigionamento nelle imprese sementiere esaminate (2005)

Impresa n.	Quantitativi di sementi ottenute (t)	Sementi provenienti dalla stessa impresa (%)	Sementi provenienti da altri sementieri (%)	Quantitativi di sementi I Ripr. (t)		Quantitativi di sementi II Ripr. (t)	Totale (t)	Quantitativi di altre specie (t)
1	1.726,0	97,9	2,1	30,0		1.600,0	1.630,0	96,0
2	4.473,3	96,9	3,1	140,0		4.333,3	4.473,3	0,0

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.6 - Produzione, ricavi delle vendite nelle imprese sementiere esaminate (2005)

Impresa n.	Produzione venduta (t)	Ricavi vendita seme (€)	Prezzo medio di vendita - I Riproduzione (€/t)	Prezzo medio di vendita - II Riproduzione (€/t)	Produttività media (t/cadetti)
1	1.726	294.400	558,33	260,00	288
2	4.473	1.716.667	453,33	396,15	746

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.7 - Destinazione e canali di distribuzione delle produzioni di sementi ottenute dalle imprese esaminate (2005)

Impresa n.	Mercato interno (%)			Canali di distribuzione (%)		
	Stessa provincia	Altre prov. Marche	Totale	Vendita diretta all'imprenditore	Altre figure *	Totale
1	60	40	100	50	50	100
2	98	2	100	95	5	100

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

* Le "Altre figure" comprendono grossisti, altri sementieri, commercianti, ecc..

Tab. 4.8 - Capacità degli impianti e tecnologie utilizzate dalle imprese di commercializzazione del grano duro esaminate (2005)

Impresa n.	Capacità di stoccaggio (t)			
	Silos		Magazzini	
	n.	t	n.	t
1	7	10.000	2	3.000
2	1	1.000	2	45.800

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.9 - Quantitativi di grano duro commercializzato, relativa destinazione e tipologia di acquirenti nelle imprese esaminate (dati medi 2003-2005)

Impresa n.	Quantitativi di grano duro commercializzato (t)	Commercializzazione di altre granaglie, sementi e concimi (t)	Prezzo medio di vendita grano duro (€/t)	Stessa provincia			Destinazione			Tipologia di clienti		
				%	Marche	Altre prov. regioni	Mercato interno	Altre regioni	Totale	Mulini	Grossisti	Altre tipologie
1	13.167	2.633	140,00	40	10	50	50	50	100	50	50	0
2	88.667	24.247	163,91	75	0	25	80	0	100	0	0	20

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.10 - Principali impianti e tecnologie utilizzate dalle imprese di trasformazione del grano duro esaminate (2005)

Impresa n.	Capacità di stoccaggio grano duro (t)	Capacità di stoccaggio delle semole (t)	Impianti di lavorazione	
			Molino n.	Linee di pastificazione n.
1	0	27	0	3
2	0	2	0	3
3	45.360	8.225	1	0
4	900	500	1	0

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.11 - Impieghi di materie prime e prodotti realizzati nelle imprese di trasformazione esaminate

Impresa n.	Quantitativi di grano duro impiegato (t)	Quantitativi di semole impiegate (t)	Prodotti venduti		
			Semole (t)	Cruscami vari (t)	Pasta (t)
1	0,0	5.200,0	0,0	0,0	5.333,3
2	0,0	233,3	0,0	0,0	233,3
3	118.666,7	0,0	86.166,7	32.500,0	0,0
4	11.740,0	0,0	8.470,0	3.270,0	0,0
Minimo	11.740,0	0,0	8.470,0	32.500,0	233,3
Massimo	118.666,7	5.200,0	86.166,7	32.500,0	5.333,3
Media	65.203,3	1.358,3	47.318,3	17.885,0	2.783,3

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.12 - Ricavi delle vendite e destinazione delle produzioni nelle imprese di trasformazione esaminate (2005)

Impresa n.	Ricavi vendita prodotti	Mercato interno				Mercati esteri	
		Stessa provincia %	Altre prov. %	Marche %	Altre regioni %	Totale %	Mercati esteri %
1	2.240.000	0	5		95	100	0
2	113.400	9	18		63	90	10
3	23.261.667	0	5		95	100	0
4	2.423.594	10	15		75	100	0
Minimo	113.400	0	5		63	90	0
Massimo	23.261.667	10	18		95	100	10
Media	7.009.665	5	11		82	98	3

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.

Tab. 4.13 - Canali di distribuzione delle produzioni realizzate dalle imprese di trasformazione del grano duro (2005)

Impresa n.	Vendita alla distribuzione		Vendita ad altre imprese di trasformazione e/o commercializzazione (%)	Totale (%)
	Dettaglio tradizionale (%)	GDO (%)		
1	0	0	100	100
2	5	30	65	100
3	0	0	100	100
4	5	95	0	100
Minimo	0	0	0	100
Massimo	5	95	100	100
Media	3	31	66	100

Fonte: elaborazioni su dati rilevati mediante indagini dirette presso le imprese.