



LV CONVEGNO DI STUDI

METAMORFOSI VERDE **AGRICOLTURA, CIBO, ECOLOGIA**

Complesso monumentale di San Pietro

Dipartimento di Scienze agrarie, alimentari e ambientali

PERUGIA 13-15 settembre 2018

I contratti nella filiera del grano duro in Italia: politiche e valutazioni

*Ciliberti S.**, *Frascarelli A.*, *Martino G.* , Dipartimento di Scienze Agrarie, Alimentari ed Ambientali

*corresponding author

Abstract

La produzione di grano duro in Italia riveste una notevole importanza per l'industria agroalimentare italiana. Ciononostante il comparto è caratterizzato da una scarsa diffusione dello strumento contrattuale causata anche dalla forte frammentazione produttiva e dalla bassa differenziazione qualitativa del prodotto finito (Solazzo et al., 2015; Zanni e Viaggi, 2012).

Negli ultimi anni, inoltre, la volatilità dei prezzi di questa commodity ha inciso negativamente sulla sicurezza e sulla stabilità degli approvvigionamenti lungo la filiera (Cacchiarelli et al., 2016). Per far fronte a questa situazione di accresciuta incertezza e stimolare al contempo un maggiore coordinamento fra gli attori della filiera agroalimentare, il MIPAAF con Decreto Ministeriale 11000/2016 ha introdotto il cosiddetto "Fondo grano duro", che prevede l'erogazione di un aiuto pubblico ai produttori agricoli previa sottoscrizione di un contratto di filiera con la controparte industriale. Nel 2016 e 2017, sotto la spinta dell'intervento ministeriale e dell'accresciuta incertezza di mercato lo strumento contrattuale è notevolmente cresciuto nella filiera del grano duro.

La transaction cost economics (TCE) riconosce che la conditio sine qua non per lo sviluppo di forme di governance delle transazioni alternative al mercato è principalmente la presenza di un'elevata specificità degli investimenti, la quale incide in maniera significativa nell'aumentare i costi di transazione (Mènard and Klein, 2004; Williamson 1979). Nel caso di specie, il grano duro è una commodity agricola che richiede generalmente investimenti poco specifici sia in termini fisici che di brand.

Obiettivi - L'obiettivo del presente lavoro è quello di analizzare le diverse tipologie di contratto che si sono diffuse in seguito all'introduzione del "Fondo grano duro" e di investigare le conseguenze verificatesi sull'organizzazione degli scambi fra produttori agricoli e industria di trasformazione all'interno della filiera cerealicola.

L'ipotesi di ricerca da verificare alla luce delle prescrizioni della TCE è che, nonostante la crescente incertezza di mercato, in presenza di una commodity caratterizzata da una bassa specificità degli investimenti, l'incentivo pubblico non risulta sufficiente ad assicurare la diffusione di accordi contrattuali che abbiano effettive ricadute in termini di organizzazione degli scambi e coordinamento delle informazioni lungo la filiera.

Metodologia - L'approccio metodologico del presente lavoro è articolato in due step. I recenti sviluppi in ambito TCE e nel campo della teoria dell'organizzazione hanno consentito di identificare la varietà di forme organizzative nelle filiere agroalimentari come un elemento distintivo di tale settore che appresenta al contempo un intricato e affascinante tema di ricerca (Ménard, 2015, 2017a, 2018; Grandori, 2017). Le molteplici forme di contratti nella filiera del grano duro richiamano tale varietà e ne sono parte integrante (Saccomandi, 1998).

Nel dettaglio, dapprima si procede a elaborare un quadro teorico di riferimento finalizzato ad analizzare e interpretare la natura del "Fondo per il grano duro" alla luce del concetto di mesoistituzione (Ménard, 2014, 2017b) e identificando le dimensioni di governance dell'integrazione di filiera (Martino et al., 2011). In secondo luogo, l'ipotesi di ricerca scaturita da tale quadro concettuale viene opportunamente sottoposta ad analisi empirica. A tal proposito, un numero rappresentativo di contratti di vendita del grano duro incentivati dal "Fondo grano duro" viene analizzato e opportunamente classificato in base ai principi della TCE, con particolare riferimento ai diritti decisionali e di proprietà interessati (Ménard, 2013; 2017b, 2018; Royer et al., 2016). Inoltre, mediante un questionario distribuito a key experts del comparto cerealicolo, viene proposta una classificazione dei medesimi contratti in base alla loro capacità di incidere sui principali attributi dei costi di transazione (specificità degli asset e incertezza) e quindi di produrre ricadute sulla governance degli scambi nel comparto del grano duro mediante la diffusione di soluzioni organizzative di tipo ibrido.

Risultati - I contratti di filiera incentivati dal "Fondo grano duro" riguardano ancora oggi una quota marginale della produzione cerealicola nazionale. Una quota parte rilevante della produzione continua ad essere scambiata mediante transazioni.

L'incentivo pubblico previsto dal "Fondo grano duro" non riesce pertanto a stimolare la diffusione su ampia scala di forme organizzative di tipo ibrido basate su relazioni contrattuali di filiera. Le ragioni di tale risultato risiedono nel fatto che tale Fondo, infatti, punta a favorire la diffusione di contratti per affrontare l'incertezza relativa ai prezzi di mercato. Alla luce della teoria economica, tuttavia, tale incertezza è in grado di stimolare forme ibride di coordinamento soltanto in presenza di un elevato grado di specificità degli investimenti. Tale condizione si potrebbe verificare facendo leva sulla tracciabilità dell'origine del grano duro. L'introduzione o la diffusione di questi elementi contrattuali potrebbe aumentare gli investimenti specifici richiesti per la coltivazione di grano duro e pertanto contribuire a diffondere un maggiore interesse verso soluzioni organizzative di tipo ibrido.

Keywords : New Institutional Economics, mesoinstitution, contracts, Italy, durum wheat

References

- Cacchiarelli, L., Lass, D. e Sorrentino, A. (2016). CAP Reform and Price Transmission in the Italian Pasta Chain. *Agribusiness*, 32(4), 482-497.
- David R.J. e Han S.-K. (2004), A systematic assessment of the empirical support for transaction cost economics. *Strategic management journal*, 25, 39-58.

- Grandori, A. (2017). Linnaeus in the jungle: configurational lenses for discerning forms of economic organization in agri-business. In *It's a jungle out there—the strange animals of economic organization in agri-food value chains* (pp. 209-222). Wageningen Academic Publishers.
- Martino, G., Pampanini, R., & Morbidelli, F. (2012). Integration policy in the agri-food chains: theory and empirical evidences. *Agricultural Economics/Zemedelska Ekonomika*, 58(9).
- Ménard C. e Klein, P.G. (2004) Organizational issues in the agrifood sector: toward a comparative approach. *American journal of agricultural economics*, 86(3), 750-755.
- Ménard C., (2015), Do contracts solve it all?, Keynote Lecture at the International Seminar, “Trough the Lens of the Contract: Regulating AgriFood System in the Future of Europe” Department of Agricultural, Food and Environmental Sciences, University of Perugia, 5 th March 2015
- Ménard, C. (2013) Hybrid Model of Organization. Alliance, Joint Ventures, Networks, and other “Strange” Animals. In R. Gibbons and J. Roberts, *The Handbook of Organizational Economics*, Princeton: Princeton University Press. Chapter 26: 1066-1108.
- Ménard, C. (2014). Embedding organizational arrangements: towards a general model. *Journal of Institutional Economics*, 10(4), 567-589.
- Ménard, C. (2017a). Finding our way in the jungle: insights from organization theory. In *It's a jungle out there—the strange animals of economic organization in agri-food value chains* (pp. 124-139).Wageningen Academic Publishers.
- Ménard, C. (2017b). Meso-institutions: The variety of regulatory arrangements in the water sector. *Utilities Policy*, 49, 6-19.
- Ménard, C. (2018). Organization and governance in the agrifood sector: How can we capture their variety?. *Agribusiness*, 34(1), 142-160.
- Royer, A., Ménard, C., & Gouin, D. M. (2016). Reassessing marketing boards as hybrid arrangements: evidence from Canadian experiences. *Agricultural economics*, 47(1), 105-116.
- Saccomandi V., (1998), *Agricultural Market Economics: A Neo-institutional Analysis of the Exchange, Circulation and Distribution of Agricultural Products (European Perspectives on Rural Development)*, Royal Van Gorcum, Assen, The Netherland
- Solazzo, R., Petriccione, G. e Perito, M.A. (2015). Lo strumento contrattuale nella filiera del grano duro in Italia: i motivi della scarsa diffusione, *Agriregionieuropa*, 43.
- Williamson O.E. (1979). Transaction-cost: the governance of contractual relations, *Journal of law and economics*, 22(2), 223-261.
- Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York, NY: The Free Press.
- Williamson O.E. (1991). Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *International center for economic growth*, 54, 1-46.
- Zanni, G. e Viaggi, D. (2012). I contratti di produzione per l'integrazione della filiera del grano duro in Italia. *Agriregionieuropa*, 30.

-