

Margini di competitività delle produzioni legnose di castagno

Francesco Carbone^{1*}, Sara Moroni¹, Walter Mattioli¹, Francesco Mazzocchi², Luigi Portoghesi¹

¹ Department for Innovation in Biological, Agro-food and Forest systems DIBAF, University of Tuscia

² Department of Agriculture and Forest Sciences - DAFNE, University of Tuscia

Rispetto ad un passato in cui il legno di castagno ha trovato largo impiego nella costruzione ed arredi di edifici e dimore storiche, la sua sensibilità alle fitopatie, le iniziative dell'allora CEE a tutela del commercio del legname di conifere, l'introduzione della rigida disciplina per l'uso strutturale, gli scarsi investimenti per la qualificazione del legname, hanno ridimensionato fortemente le sue opportunità di impiego, relegandolo al mercato prettamente privato. Alle luce dei caratteri fisico-meccanici, oggi si può affermare che il legno di castagno sia ampiamente sotto-valorizzato. Persistere in questa stato di fatto, implica sottrarlo alle opportunità che derivano dalla prospettiva dello sviluppo sostenibile ed a quello della bioeconomia. Significa anche rinunciare al suo contributo per lo sviluppo socio-economico dei territori, sovente aree interne e fragili, per le quali rappresenta un patrimonio importante. Tutto ciò è in netto contrasto con i recenti indirizzi di politica europea sull'uso efficiente delle risorse, comunque da perseguirsi attraverso la gestione sostenibile di questi ecosistemi forestali.

L'ampliamento della gamma dei prodotti in legno di castagno e la crescita della sua competitività sui mercati sono i principali obiettivi da perseguirsi. Nel corso del 2015 è stato messo a punto il processo di produzione delle travi lamellari (Levine *et al.*, 2015 e Brunetti *et al.*, 2015) che rappresento un prodotto innovativo su scala Europea, mentre di seguito viene presentata l'analisi della sua competitività sul mercato.

La competitività dipende sia delle iniziative delle istituzioni, che hanno un carattere trasversale a favore

dell'intero sistema economico, nonché delle iniziative delle singole imprese finalizzate a migliorare i relativi margini dei propri prodotti. Il loro innalzamento equivale all'aumento dello spazio di mercato.

Lo spazio di mercato richiede l'individuazione dei suoi limiti. I valori costituiscono il costo opportunità dei soggetti economici che operano sul mercato. Essi sono stati determinati con le seguenti modalità:

- limite inferiore: quantificato attraverso l'analisi dei costi di produzione delle travi lamellari (Production Costs Analysis), comprendendo i costi operativi (della materia prima e del processo) ed i costi comuni (costi di transazione e gli altri costi generali) (tab. 1). Complessivamente questi costi ammontano a 752,68 €/m³;
- limite superiore: si è proceduto alla comparazione delle travi lamellari tradizionalmente presenti sul mercato (travi lamellari di abete rosso e bianco, di pino silvestre e di larice) mediante un modello econometrico basato sui parametri fisico-meccanici (Market price approach). Il valore di mercato delle travi lamellari in castagno è stato stimato in 918,77 €/m³;
- il limite *environmentally friendly*: sono stati coinvolti i consumatori responsabili cui è stato chiesto, mediante questionario, di indicare il loro apprezzamento per le travi lamellari in legno e per quelli in castagno in particolare. Detto limite aggiuntivo varia in relazione ai caratteri delle travi lamellari delle diverse specie coinvolte, per cui il *range* è compreso tra 1.164,08 €/m³ e 1.325,21 €/m³.

Tab. 1 - Valore di mercato delle travi lamellari di castagno nella Regione Lazio (nostra elaborazione)

Mercati provinciali	Intercetta	Mercato		Densità (Cast)-densità(AB_sspp)	Coefficiente (cast) determinato per interpolazione lineare rispetto ai coefficienti delle altre specie	Valore di mercato (€/m ³)
		Valore	Coefficiente			
Roma	531.77	0	0	160	2.42	918.77
Viterbo		1	86.31			1,005.07
Latina		1	99.09			1,017.86
Rieti		1	136.53			1,055.30

* fcarbone@unitus.it

I limiti inferiori e superiori definiscono lo spazio del mercato tradizionale che si estende da 752,68 €/m³ a 918,77 €/m³, per un'ampiezza 166,19 €/m³ (+22,08% dal limite inferiore) (fig. 1). In questo spazio operano soggetti tradizionali (operatori economici razionali) che basano le loro scelte sulle indicazioni del mercato. Il limite inferiore rappresenta il costo opportunità del produttore, ossia il prezzo di mercato minimo per cui il produttore continuerebbe a produrre travi lamellari di castagno. Se il prezzo divenisse inferiore, il produttore abbandonerebbe la produzione investendo le proprie risorse su quei prodotti che gli assicurano dei margini di guadagno. Il limite superiore, invece, esprime il costo opportunità del consumatore. Fintanto che il costo è non superiore al valore soglia il consumatore acquista travi di castagno. Oltre questa soglia il consumatore opterebbe per travi lamellari di altre specie in quanto a parità di prezzo potrebbe acquistare un prodotto dai caratteri fisico meccanici migliore (es. travi lamellari di larice). Oltre questa soglia superiore, tuttavia, le travi lamellari di

castagno sarebbero comunque acquistate unicamente dai consumatori responsabili, ossia da operatori economici sensibili alle tematiche socio-ambientali-culturali normalmente non considerate dal mercato. Il differenziale di preferibilità delle travi di castagno rispetto alle travi di altre specie varia a seconda della specie in comparazione: con le travi lamellari in larice, che hanno prestazioni anche maggiori, è di 26,70%; con quelle di abete rosso 41,62%, con quelle di abete bianco 43,98%, con quelle di pino silvestre 44,24%. Dato il limite superiore di 918,77 €/m³ del castagno, lo spazio di mercato aggiuntivo minore è di +245,31 €/m³ rispetto alle travi in larice, mentre quello maggiore è di + 406,44 €/m³ per le travi lamellari in pino silvestre (fig. 1). Ciò equivale ad affermare che il consumatore fino ad un prezzo non superiore a 1.164,08 €/m³ opterebbe all'acquisto di travi lamellari di castagno, mentre ad un prezzo superiore opterebbe per quelle di larice allorché queste travi potessero contare su valori socio-ambientali-culturali tali da renderlo preferibile. Lo stesso discorso vale per le

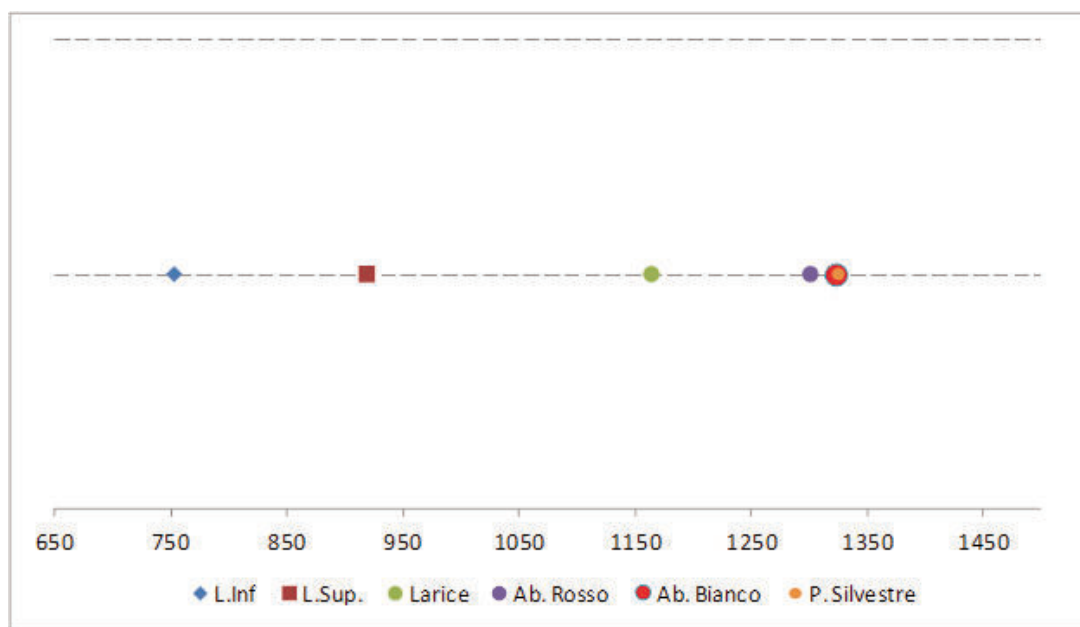


Fig. 1 - Spazio di mercato

Tab. 2 - Ampliamento dello spazio di mercato delle travi lamellari di castagno per i caratteri socio-ambientali-culturali

Risultati	Apprezzabilità delle travi lamellari di castagno rispetto alle altre specie		Costo opportunità del consumatore per le travi lamellari di castagno	Ampliamento spazio di mercato per i maggiori caratteri socio-ambientali-culturali delle travi lamellari di castagno	Limite Environmentally Friendly
	v.a.	v.r.	€/m ³	€/m ³	€/m ³
Castagno	-	0,00%	918.77	-	-
Larice	9.27	26,70%		245.31	1.164,08
Abete Rosso	14.45	41,62%		382.39	1.301,16
Abete bianco	15.27	43,98%		404.03	1.322,80
Pino Silvestre	15.36	44,24%		406.44	1.325,21

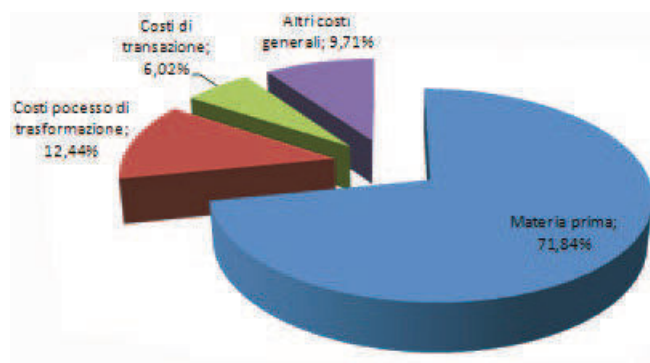


Fig. 2 - Costi operativi e costi generali

altre specie, tuttavia, queste devono colmare anche il gap delle minori prestazioni fisico-meccaniche rispetto alle travi lamellari di castagno, per cui il loro costo opportunità è superiore.

Al netto delle strategie che i produttori di travi delle altre specie per acquistare competitività sul castagno, tuttavia, anche quest'ultimo ha dei margini per accrescere ulteriormente la sua competitività. A tal fine in una prospettiva di adottare una politica di valorizzazione del legno di castagno alcune strategie particolarmente significative sarebbero:

- il miglioramento delle produzioni legnose: puntare verso produzioni di qualità adottando turni più lunghi e moduli colturali più articolati, in grado di assicurare produzioni dimensionalmente maggiori. Valorizzare le economie di scala tra gli operatori della filiera del legno di castagno (produttori-utilizzatori e trasformatori);
- il miglioramento gli standard fisico-meccaniche delle produzioni: sostenere l'introduzione di strumenti per la qualificazione del materiale tondo di

castagno in modo da favorire un impiego più efficiente delle produzioni ed accrescere la resa d'impiego del legname di castagno con una maggiore qualificazione degli operatori nell'individuare il legname più opportuno per tipo di prodotto;

- la qualificazione dei processi e dei prodotti: riguarda sia la gestione forestale, attraverso il riconoscimento da parte di almeno di uno degli schemi di certificazione, nonché qualificare le produzioni rispetto agli standard di impiego del legno per fini strutturali;
- la promozione dell'allungamento della filiera del legno di castagno: sostenere la formazione di unità di trasformazione del legno per la produzioni di manufatti in legno di castagno ad elevato valore aggiunto e con maggior ingegnerizzazione e tecnologia, ivi compresa la produzione di travi lamellari di castagno;
- la valorizzare i profili non di mercato delle produzioni: promuovere un piano marketing dei prodotti in legno di castagno, evidenziando i benefici sociali, ambientali e culturali dell'impiego di questo legname.

La presente ricerca è stata svolta nell'ambito del Piano di Sviluppo Rurale Regione Lazio 2007-2013, Misura 124, che ha finanziato il progetto "Innovazione di processo e prodotto della filiera di castagno per uso strutturale e innalzamento delle classi di resistenza meccanica del legno massiccio" Coordinatrice della ricerca Prof.ssa Manuela Romagnoli. Alla ricerca hanno collaborato il Dipartimento per la Innovazione dei sistemi Biologici, Agroalimentari e Forestali ed il Dipartimento di Scienze Agrarie e Forestali, entrambi dell'Università degli Studi della Tuscia; l'Istituto per la valorizzazione del Legno e delle Specie Arboree del Consiglio Nazionale delle Ricerche, nonché aziende forestali, imprese di utilizzazione forestale e segherie di trasformazione.