



Foto: Concorso Fata 2009 di Fernando Mattaboni

[CAMPAGNA CEREALI] Rese e prezzi ancora sull'ottovolante. Giro di opinioni fra esperti

Grano duro, ma cos'è questa volatilità?

[A CURA DI BEATRICE TONI]

Fra tagli e divieti
la tecnica colturale
si sta impoverendo

La raccolta del frumento? Deprimente, a tratti indecifrabile per le altalene produttive anche nell'ambito della stessa area. Dopo tanti sforzi profusi dai produttori. Meglio i pesi specifici, ma non ovunque. Per qualcuno è peggio perché deve ancora vedere le trebbie.

Colpa del clima, senz'altro. Ma questa altissima volatilità, delle produzioni e poi dei prezzi, sembra ormai una tendenza. Da tre-quattro anni le campagne granarie hanno perso la stabilità cui eravamo abituati in passato. L'aumento del costo dei mezzi tecnici ha tolto ossigeno alle buone pratiche agronomiche. E le tecniche colturali sballano mentre i prezzi da montagna russe hanno sbilanciato l'offerta e acuito i fenomeni di ritenzione (vedi gli stock di riporto dell'anno scorso).

Commercializzare il grano (come e quando), dopo anni di esperienza, è quasi materia da sfera di cristallo.

Di cosa è fatta questa instabilità? Si può governare? Quali armi hanno a disposizione gli agricoltori? Abbiamo posto le stesse domande a tre esperti diversi a diverso titolo: il produttore (Mario Guidi, ferrarese), il commerciante di cereali (Stefano Serra, Infogranarie e servizi), l'economista agrario (Angelo Frascarelli, università di Perugia). Partiamo con il frumento duro e proseguiremo (sul prossimo numero) con il tenero.

[VENDO O NON VENDO?]

Nel 2007, ha avuto ragione chi ha aspettato a vendere; nel 2008, è stato premiato chi ha ceduto il grano alla raccolta. Che aria tira per il 2009?

GUIDI - Adotterei un compromesso fra il 2007 e il 2008.

Intanto i dati. Tra Usda, Igc, Ismea e Istat si stima un calo generalizzato della produzione 2009 sul 2008: in Italia (-30-



[Mario Guidi Italia (-30-

35%, da 5,1 milioni di t a 3,3 milioni di t), in Europa (-15-20%) e in nord America (-10-20%). E' vero che gli stock mondiali sono percepiti in stabilizzazione o in leggero aumento, ma in realtà si trovano al di sotto della media degli ultimi quattro anni. Al contempo, i consumi 2009 dovrebbero crescere. Mettiamo sul piatto anche l'ipotesi di una ripresa dei prezzi dei noli marittimi che ovviamente incideranno sui costi delle importazioni.

Morale, esistono prospettive di crescita anche se oggi il mercato risponde lentamente e fatica a riprendere quotazioni interessanti. Se i molini temporeggiano è perché hanno disponibile, "a prezzo da determinarsi", il prodotto dell'anno scorso e in parte già quello di quest'anno, un malcostume che finisce per influenzare il mercato. Ma l'interesse c'è, e si concretizza in ritiri immediati appena il grano è reso disponibile.

Aspetterei dunque settembre, quando avremo i dati sulle produzioni italiane ed estere, prima di decidere le prossime mosse.

SERRA - Nel 2007 si è verificato quello che in 30 anni mai si era visto, per una nefasta concomitanza di eventi. Di fatto, solo alcuni ne hanno pienamente approfittato (vendita a ridosso dei 500 €/t) in quanto in molti vendettero subito e altri attesero fino a maggio 2008, realizzando la metà dei pochi fortunati.

Il 2008, base le stime delle associazioni di aprile-maggio 2008, è sempre stato definito un anno di abbondanza e l'applicazione a oltranza (ossia ben oltre agosto) della strategia del 2007 è stata una grossa miopia.

Il 2009 è un'annata a "due teste": l'Italia fortemente deficitaria, ma aperta commercialmente a uno scenario mondiale che dovrebbe essere sempre più eccedentario da qui a qualche settimana e quindi sarebbe meglio una strategia tipo 2007 con cessione "pronta" (preferibile) o attesa a oltranza, sperando in qualche problema per i raccolti 2010: ma



[Stefano Serra

chi vive sperando nelle disgrazie altrui ...

FRASCARELLI - Il 2007 è stato condizionato da fattori imprevedibili e congiunturali, che non si erano mai verificati nella storia del mercato del grano duro. Quindi non va preso come un fenomeno facilmente ripetibile.

Il raccolto del 2008 è stato molto abbondante in Italia e nel mondo ed era chiaro che bisognava vendere alla trebbiatura, quando il prezzo era ancora sopra i 300 €/t.

Per il 2009, avremo in Italia un raccolto scarsissimo, ma non dobbiamo farci illusioni sul prezzo. Record negativi si erano già verificati nel 2001 e nel 2003. In quelle situazioni, il prezzo più elevato fu raggiunto a febbraio 2002 con 210 €/t e a settembre 2003-febbraio 2004 con 180 €/t.

La situazione del 2009 è simile a quella del 2001 e del 2003, sia in termini di domanda che di offerta mondiale, ma per avere conferme bisognerà attendere ottobre quando avremo i dati sui raccolti nordamericani.



[Angelo Frascarelli

[I RIPORTI Vendere o tenere?

Molti produttori non hanno ancora venduto il prodotto del 2008: lei cosa farebbe?

GUIDI - Come ho già spiegato, aspetterei settembre. Ma senza "tirare troppo la corda".

SERRA -Approfitterei del fatto che molti (molini, commercianti e coop/Cap) hanno interesse a miscelare un nuovo raccolto "medio" con il 2008 per certi versi migliore (vedi ad esempio il peso specifico) ...con il passare delle settimane l'interesse per il grano 2008 potrebbe scemare sotto la crescente offerta di grani comunitari (spagnoli e francesi) ed esteri (canadesi) sempre più economicamente allettanti.

FRASCARELLI - L'agricoltore che non ha venduto il raccolto 2008 ha accettato di speculare sulla previsione di un aumento di prezzo, che non si è verificata. A questo punto rimangono poche opzioni: vendere subito oppure frazionare le vendite: metà subito e metà a gennaio 2010. ■

[FUTURO PER GIGANTI

Cosa accadrà nei prossimi anni? Si ripeteranno i prezzi eccezionali del 2007-2008?

GUIDI - Sono stati entrambi anni eccezionali che si potranno anche ripetere episodicamente, soprattutto se non si realizzerà quella governance globale auspicata anche dal recente G8 agricolo. Il "fondo" del mercato evidenzia comunque un trend costante di aumento delle quotazioni mondiali dei cereali e in particolare per il grano duro trascinato dalla crescita dei consumi di pasta anche nei paesi emergenti.

SERRA - Nel triennio che ci separa dalla ridefinizione degli aiuti disaccoppiati, si possono concretizzare due scenari: semi-stabili ai livelli attuali (che

già scontano prezzi ritenuti da molti troppo "bassi", ma nonostante tutto in linea con l'offerta mondiale...che non ci perde, anzi ci guadagna!); oppure ulteriore progressiva contrazione delle superfici. In entrambi i casi l'influenza dei mercati esteri (Eu-27 e Mondo) sul prezzo del grano in Italia sarà fortissima e quanto accaduto nel 2007, nel 2008 e "oggi" potrà ripetersi. Ma sia chiaro che, nonostante l'Italia sia "leader" nella pasta, per il grano duro chi comanda è oltreoceano: Cwb (Canadian wheat board) e pochi attori sempre più aggreganti l'offerta mondiale, basti pensare alla fusione tra Viterra (Canada) e l'Abb (Australiana) o all'egemonia di una società come la Chs Inc. (Usa) che aggrega of-

ferta da tre aree strategiche come Usa, Messico e Australia.

FRASCARELLI - Come ho già detto, l'impennata dei prezzi del 2007-2008 è stato un evento eccezionale, causato da una concomitanza di fattori congiunturali. Certamente potrà ripetersi, ma con la stessa probabilità con cui si ripetono gli eventi rari. Quindi l'agricoltore non può scommettere su tale evenienza.

È molto più probabile che il prezzo si attesti nella "forchetta" degli ultimi otto anni ovvero tra 170 e 250 €/t.

[DUE SOLE CULTURE

Da cosa dipende questa grande volatilità nelle produzioni e nei prezzi?

GUIDI - Qualcosa è cambia-

[IMPRENDITORI Piccolo è brutto

Al netto dei fattori congiunturali e strutturali, esiste qualche variabile che un produttore può ancora permettersi di "governare"?

GUIDI - Senz'altro i costi di produzione e le scelte varietali mentre è improbabile pensare di governare mercati così grandi. E' però certamente possibile migliorare le trattative, nel senso che gli agricoltori possono organizzarsi meglio per la vendita.

SERRA - Il libero arbitrio di condividere il proprio futuro solidalmente e senza invidie-pregiudizi con chi fa lo stesso mestiere (altri agricoltori) o offre un servizio (Coop-Cap... stoccatori eccetera). Se non si arriverà a concentrare e coordinare l'offerta, il ruolo del grano italiano resterà marginale, dovendo per motivi di "disomogeneità" inserirlo in piccole dosi nelle miscele dei molini ad evitare variazioni (più che

quotidiane...) di rese in semola e qualità della semola prodotta. Il mondo tende a "ottimizzare" il processo e noi ancora crediamo che in ambito cerealicolo "piccolo è bello".

FRASCARELLI - Il produttore italiano di grano duro può decidere di seminare o non seminare. Attualmente, il grano duro è il cereale più conveniente sia al Centro-Sud che al Nord (al di là delle delusioni dell'ultima campagna). Il grano duro è una grande risorsa per l'agricoltura italiana. Infatti, in molti territori, il problema è trovare una coltura per interrompere la monosuccessione di grano duro.

Per quanto riguarda il mercato, il produttore italiano di grano duro può decidere se vendere sul mercato spot o fare un contratto con un utilizzatore. Le due soluzioni presentano entrambe vantaggi e svantaggi. Ma nel lungo periodo, è certo che l'agricoltore professionale trova maggiori opportunità con un contratto di coltivazione che garantisce la sua crescita professionale e la stabilizzazione della redditività. ■

[BORSE MERCI Listini da rivedere

I prezzi fissati dalle borse merci sono rappresentativi del mercato?
GUIDI - No, sono anacronistici. Costruiti come 50 anni fa, non danno conto del prodotto scambiato, al punto che bastano pochi camion per influenzare un listino. Eppure oggi esistono tutti gli strumenti informatici per rilevare i prezzi della compravendita dei cereali. Occorrono dunque listini molto più simili a quelli della borsa azionaria dove c'è un'organizzazione nazionale di controllo che si preoccupa di sorvegliare la reale efficienza del meccanismo di rilevazione dei prezzi.

Se vogliamo costruire dei meccanismi di governo del mercato (anche a conferimento) o dei *future* la base dev'essere proprio la piena trasparenza dei prezzi, la loro aderenza alla realtà. Non importa se le oscillazioni sono più o meno ampie verso l'alto o il basso.

SERRA - La risposta è "quasi sempre". Se fino a ieri con bassa volatilità la vendita a listino era una garanzia di cogliere le cosiddette "medie corte o lunghe", oggi (leggi 2007 e 2008) il rischio è decisamente maggiore e una rivisitazione di sistemi e regole delle borse sarebbe auspicabile. Alcuni concetti: variazione massima per sessione di borsa a 10 €/t per evitare dei + 40 e - 40 €/t in un mese (vedi

to e non è solo il clima che, semmai, sta esaltando due problemi di fondo: la polarizzazione verso due sole colture (grano e mais) e il depotenziamento delle cure agronomiche. E la nuova Pac ha giocato la sua parte perché l'aiuto unico spinge il produttore a inseguire la coltura supposta a maggiore reddito (o a minori costi). Con il sostegno differenziato per colture prevalenti invece il criterio dell'avvicendamento colturale, la scelta su basi agronomiche e, alla fine, i redditi delle varie colture finivano per bilanciarsi a vicenda con una sorta di indifferenza fra una coltura e l'altra.

Nel frattempo, abbiamo perso per strada 200 mila ha di bietole e i contratti sulla soia. Erano le basi di una sana rotazione

(quella consigliata dai Psr e dall'articolo 68). (C'è anche il sorgo, ma è un'alternativa su superfici minime e lascia purtroppo i terreni fortemente impoveriti).

Infine, l'attesa di prezzi troppo bassi dei cereali o l'aumento dei costi dei mezzi tecnici spinge a risparmiare sugli input (v. il caso della semina su stoppie di mais che va benissimo a patto che non si commetta l'errore di rinunciare alla difesa fitosanitaria). Nascono (anche) così le oscillazioni produttive e qualitative.

La volatilità dei prezzi è invece il frutto amaro di una globalizzazione non governata per cui i prezzi dipendono da fattori endogeni (quantità prodotte) ed esogeni (situazione finanzia-

ria ed economica mondiale, speculazioni) che agiscono come potenti moltiplicatori. Specialmente per il grano duro prodotto o in Italia o nel mondo (Nord America e Argentina in particolare) a differenza del tenero che viene coltivato anche in Europa. La stessa Ue, rinunciando alle politiche di mercato ci espone a una maggiore volatilità.

SERRA - Sono cambiate tante cose, ma tra le più rilevanti vi è la necessità di coprire l'approvvigionamento a futuro (3-9 mesi) e per volumi importanti (5-20 mila tonnellate al "colpo") e soprattutto omogenei. Nessuno dei nostri produttori è in grado di contrastare la forza di una domanda mondiale che può offrire 30-100 mila tonnellate as-

sumendosi il rischio di garanzia della consegna (volumi), garanzia di qualità e garanzia di prezzo; 30.000 tonnellate in Canada sono il frutto dell'aggregazione di 6-10 agricoltori; in Spagna di 20-30 agricoltori; in Italia di centinaia di agricoltori...

La volatilità è dovuta al fatto che viene sempre più a mancare (ma la domanda non ne è poi più di tanto dispiaciuta...preferendo lotti importanti in volume e soprattutto omogenei e garantiti nella qualità) la pluralità dell'offerta che ha finora reso graduale ogni inversione di mercato. Fino al 2007 una variazione di 10-15 €/t sulla Borsa merci di Bologna era un evento che faceva parlare per mesi. Oggi subiamo passivamente le decisioni

[MADE IN ITALY Tra qualità e quantità

Se la qualità non viene remunerata, è meglio puntare su varietà più produttive?

GUIDI - Purtroppo sì. Molte varietà presenti sul mercato sono gradite all'industria molitoria in virtù delle loro caratteristiche qualitative. Peccato che producano fino a un 30% in meno di altre: un differenziale che il mercato non premia abbastanza da compensare il deficit produttivo.

Qualcuno dimentica che l'agricoltore ragiona in termini di reddito per ettaro mentre il prezzo al quintale ha un'importanza relativa.

Quindi c'è del lavoro da fare in campo genetico per abbinare alla qualità molitoria delle varietà un'adeguata capacità produttiva. Secondo aspetto, gli interventi agronomici che influiscono su quantità e qualità. Esiste una vasta letteratura a proposito dell'influenza

dell'azoto sul tenore proteico dei frumenti o sulle rese.

Il problema è come correggere lo strabismo di certi disciplinari regionali che riducono i livelli delle concimazioni azotate consentite o come contenere l'eccessivo rigore di altre regioni sulla direttiva nitrati. Quest'anno, nel ferrarese (zona vulnerabile ai nitrati), scopriremo molto probabilmente che l'azoto distribuito è stato insufficiente a seguito del dilavamento provocato dalle piogge... Scegliamo finalmente cosa vogliamo fare da grandi. Scegliamo di essere leader nella produzione di grano duro per continuare a esserlo nella produzione di pasta.

SERRA - Il punto è se domanda e offerta vorranno trovare e "crederanno" sinceramente in un cammino comune per mantenere una produzione italiana che non sia marginale (ossia fatta da chi non ha alternative) o legata a condizioni esogene (aiuto per ettaro che oggi fa ancora quadrare i conti culturali).

febbraio 2008) o addirittura in singola sessione di borsa; volume di scambi minimo per quotare una variazione da 10 €/t (per evitare che poche motrici condizionino migliaia di tonnellate a listino

L'obiettivo è ridare continuità e credibilità al mercato del duro che non ha nessuna "borsa a termine" e per continuare chiede piazze "sicure" e non tavoli da "roulette". Per quelli è meglio il Casinò.

FRASCARELLI - I prezzi delle borse merci sono abbastanza rappresentativi, specialmente se facciamo riferimento alle medie mensili. Mentre nelle quotazioni settimanali, i prezzi non sempre corrispondono alla reale domanda e offerta, perché possono essere influenzati da scambi limitati e da situazioni speculative. ■

dei Canadesi di cambiare il prezzo di 50-60 €/t in una notte. E non ci scandalizziamo più di tanto. I tempi sono davvero cambiati! E con loro il rischio commerciale e d'impresa sempre più a favore di entità commerciali con le spalle larghe... Il caro "pedalò" va bene a ridosso della costa, per navigare in acque internazionali ci vogliono ben altri scafi!

FRASCARELLI - La volatilità delle rese e delle produzioni del grano duro in Italia è un fenomeno verificatosi anche nel passato; dipende dal fatto che il grano duro è un cereale coltivato prevalentemente nel centro-sud Italia, dove la variabilità climatica influenza moltissimo le rese.

Invece, la variabilità del

prezzo del grano duro è un fenomeno nuovo che dipende dai fenomeni di speculazione commerciale che sono attuati dai grandi esportatori mondiali.

[CONFERIRE, MA COME?

L'offerta è frammentata e discontinua: meglio delegare la vendita ad altri oppure organizzarsi meglio?

GUIDI - Delegare, no. Non va bene. Non con questa disorganizzazione, non con questa opacità del mercato. Nemmeno i contratti vanno bene se non sono finalizzati a massimizzare il reddito dei produttori. Facciamo un esercizio di fantasia: supponiamo che un centro di stoccaggio avesse sottoscritto contratti preraccolta con un primario trasformatore

Se lo vorranno, allora ci si siede e si decide cosa, a parità di margine per ettaro, è meglio produrre per l'industria: senza un mercato di destino la produzione è destinata a morire, ma è altrettanto vero che senza una produzione italiana (qualità o quantità poco importa... ma almeno il 60% del nostro fabbisogno annuo) l'industria sarà sempre più in balia dei pochi signori del duro mondiale... e la prospettiva non sarebbe di certo migliore rispetto a decidere di riconoscere qualcosa in più al produttore italiano!

FRASCARELLI - È sempre meglio puntare sia sulla quantità sia sulla qualità. Anche perché le tecniche colturali che fanno la qualità, fanno anche la quantità. Una concimazione azotata, adeguata e opportunamente frazionata, permette di ottenere un alto contenuto proteico, ma anche di ottenere quantità più elevate. Idem, un'adeguata rotazione permette di conseguire sia la quantità che la qualità. Quantità e qualità vanno di pari passo, non sono in contrapposizione. ■

(diciamo 5000 t a 25 €) ritenendo di avere dai propri agricoltori adeguata copertura produttiva. Supponiamo che invece la scarsa produzione abbia dimezzato questa disponibilità e quindi il centro di stoccaggio debba assolutamente "ricoprirsi" per non pagare penali. Mi chiedo: sarebbe un consiglio "spassionato" quello di suggerire oggi agli agricoltori di vendere?

Anche se non sembra, io sono un sostenitore del conferimento, ma a condizione che esista una maggiore trasparenza nella gestione del prodotto, perché non serva solo a rendere la vita più "facile" ai trader. Più che per concentrare grandi quantità di prodotto, il conferimento dovrebbe servire a completare un percorso di valorizzazione (quantità costante di lotti omogenei) per migliorare il reddito dell'agricoltore.

SERRA - Il "conferimento e delega a vendere" potrebbe essere un passo obbligato o per lo meno più che necessario per la maggior parte della nostra produzione. Già dire: "al 50% mi fido di quello che fai e al 50% lo decido io quando lo riterrò opportuno" metterebbe il commerciale di una coop/Cap nelle condizioni di operare sulla crescente domanda di "prezzi finiti a 3-6 mesi a futuro". Poi, per gestire l'incognita "climatica" di vendere l'orso prima di averlo ucciso, sarà necessario affiancare a un'auspicabile concentrazione ("vera") dell'offerta sia forme assicurative che di controllo del rischio.

FRASCARELLI - Se un imprenditore agricolo possiede la formazione necessaria per conoscere l'andamento dei mercati, può anche operare con scelte autonome.

Altrimenti, non ha alternative: deve delegare la vendita a persone o strutture di fiducia. ■

L'errore è di quegli agricoltori che pensano di prevedere i mercati, perché nel loro territorio si è prodotto poco o tanto. Il mercato è mondiale e le dinamiche territoriali sono una componente pressoché ininfluyente.

[IL FUTURO DEI FUTURE

Esistono le condizioni per realizzare contratti future anche in Italia?

GUIDI - Sono necessari, ma dipendono da alcune pre-condizioni. Analisi sugli scenari di mercato (italiano e internazionale) a medio termine effettuate da organismi terzi uniti, naturalmente, alla volontà delle parti di costruire un simile mercato o di darsi un orizzonte temporale più lungo dell'episodicità. Chiaro che i future sono regolarmente disattesi, ma non per questo le altre nazioni vi rinunciano.

SERRA - Il solo future possibile in Italia è la condivisione delle prospettive di mercato tra domanda e offerta.

Consci che nel 70% delle annate agrarie produrre grano duro in Italia costa più che importarlo dal resto del mondo (al netto dei margini degli importatori che sempre "adeguano" il prezzo di rivendita al mercato locale...), il punto è chi si prende il rischio di seminare un cereale che dopo 7-9 mesi potrebbe essere fuori mercato.

Se la produzione Italia è il deterrente per ridurre l'egemonia estera (cosa in cui credo fermamente), domanda e offerta dovrebbero pariteticamente assumersene la responsabilità e il rischio economico... Se poi torna un altro 2007 la "domanda" riderà, ma potrebbero anche tornare dei 2004 o dei 2008!

FRASCARELLI - Nel grano duro i contratti future sono impraticabili, il mercato è troppo limitato. ■