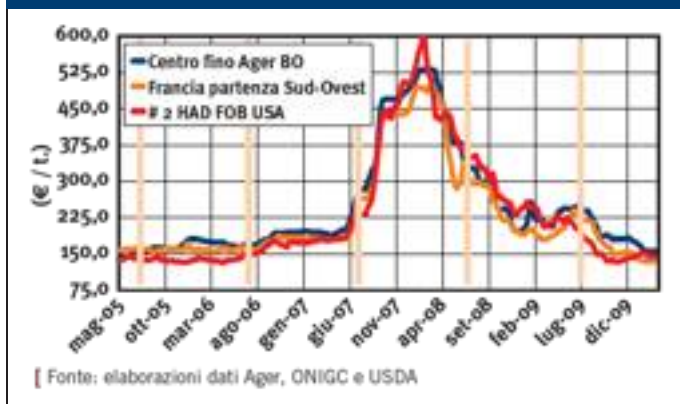
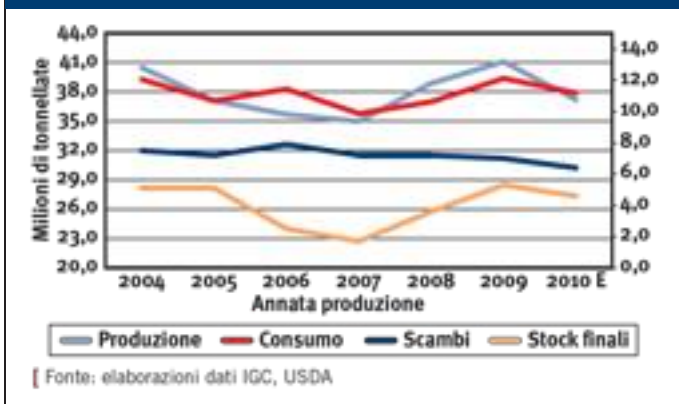


[FIG. 1 - PREZZI GRANO DURO 2005-2010



[FIG. 2 - DOMANDA GRANO DURO NEL MONDO



[FILIERA GRANO DURO] Il difficile equilibrio fra costi industriali e ricavi agricoli. E forniture continue

Se vogliamo pasta fatta in Italia meglio giocare tutti in squadra

[DI STEFANO SERRA]

Poche entità
commerciali
internazionali
dominano
il mercato

Il settore del grano duro è passato negli ultimi anni dalla profonda depressione del 2004-2007, al disneyano "Klondike" (o corsa all'oro) del 2007-08 fino all'odierna situazione di stallo iniziata già alla fine del 2008: ma come evolverà nel breve termine? Quali sono i vincoli da superare e le problematiche da affrontare dei prossimi anni?

[SCENARIO MONDIALE

In Europa ed in Italia, nonostante prezzi estremamente

volatili, la produzione è sopravvissuta nei momenti più cupi della metà degli anni 2000 grazie ai contributi comunitari che hanno fatto quadrare il bilancio degli agricoltori.

Sul finire del 2007 è arrivato un vero "tsunami" con quotazioni alle stelle e l'illusione che la tanto criticata globalizzazione avesse portato a un nuovo equilibrio di mercato con un livello di prezzi all'agricoltore che gli permetteva sia di svincolarsi dalla dipendenza dagli aiuti comunitari sia, soprattutto, dalla situazione di costante "questua" di fronte agli utilizzatori finali al fine di vedersi riconosciuti prezzi equi e di non vedersi assottigliare troppo l'assegno da Bruxelles.

Il recentissimo ritorno a quotazioni "mondiali" ai livelli minimi dell'ultimo quinquennio, avrebbe dovuto produrre un segnale forte da

parte del mondo agricolo con cali delle superfici investite a duro ben oltre la storica ciclicità, ma come spesso accade in agricoltura, le scelte colturali sono state dettate dall'andamento dei prezzi, ma in gran parte anche dalla "tradizione" e dall'avversione al cambiamento.

Così alla fine, nonostante l'evidente instabilità dei mercati dal 2007 a oggi, ma in presenza di un consumo costante negli ultimi anni (37-39 mio t), sia la produzione che gli scambi si sono confermati a livello mon-

diale rispettivamente sui 35-40 mio t e 6-8 mio t (fig. 2).

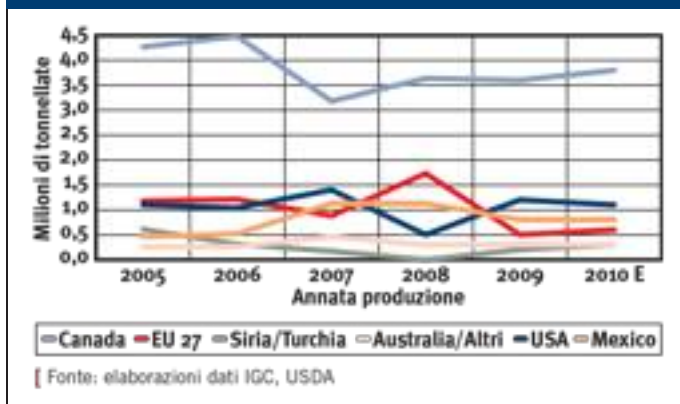
[IL DOPPIO VOLTO DELLE QUOTAZIONI

Se a livello italiano e comunitario (dove l'offerta è ampia ma strutturalmente polverizzata) quanto appena detto ben descrive l'accaduto, a livello internazionale lo scenario è più complesso stante la ben nota concentrazione dell'offerta (fig. 3) che, da un lato, impone ai produttori il minor "prezzo mondiale partenza" e, dall'altro, molto scaltramente, pilota le quotazioni "franco arrivo utilizzatore" riuscendo a sfruttare appieno la fragilità del nostro settore a grano duro, sempre più ostaggio di quelle aziende multinazionali il cui numero è da decenni ristretto alle dita di una mano.

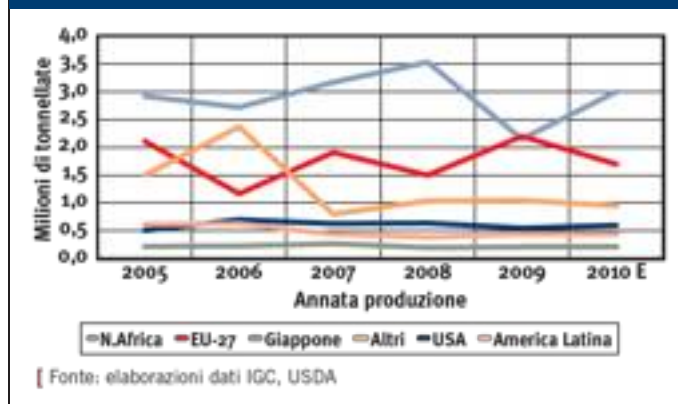
In aggiunta l'Europa, ormai



[FIG. 3 - EXPORT DI GRANO DURO



[FIG. 4 - IMPORT GRANO DURO NEL MONDO



da parecchi anni, ha deciso di azzerare le scorte all'intervento, mentre altri paesi come Canada e Usa non ne hanno affatto seguito l'esempio con il risultato che nel 2007/08 chi era "puro importatore" (Europa e Nord Africa, v. fig. 4) e senza scorte ha subito passivamente l'escalation dei prezzi, mentre dall'autunno 2008 chi è "puro esportatore" (gli stessi Usa e Canada) e detentore di gran parte del "granaio mondiale", dopo aver attivamente cavalcato la speculazione del 2007 continua oggi a pilotare prezzi e mercato in un regime di oligopolio che via via diventa più efficiente e difficile da scalfire.

Pensiamo solo alla fusione tra la canadese Viterra (che gesti-

sce il 40% dei grani del Canada) con l'australiana Abb (Australian barley board) o agli accordi in essere tra le americane Chs Inc (colosso del grano duro Usa) e Cargill con aziende cerealicole "leader" in Messico e Australia.

[I CONTI IN TASCA

Delineato lo scenario ove si confrontano le contrapposte entità produttive e commerciali (v. anche box in questa pagina), analizziamo alcune tra le più attuali problematiche del pianeta grano duro: è ancora il cereale "principe"? Si può controllare o gestire al meglio il trend delle produzioni e dei prezzi? Quali sono le prerogative e le priorità del commercio di grano duro nel terzo millen-

nio? Quali sono gli strumenti a supporto delle parti commerciali e i vincoli che dovrebbero essere superati?

Fino a che la pasta si produrrà con semola e continueremo ad apprezzare prodotti come il pane di semola, ma anche i mediterranei "cous-cous" e il "bulgur", il grano duro sarà sempre la coltura "principe" per il nostro Paese e più in generale per quel bacino del Mediterraneo che ne è da sempre il principale utilizzatore a livello mondiale.

Negli ultimi anni, sia per effetto dell'allargamento dell'Europa (l'abbondanza di cereali ha via via depresso le quotazioni di tutte le categorie sulle nostre piazze) sia per la scelta del disaccoppiamento e

la maggiore indipendenza del contributo comunitario rispetto a quanto si produce in campo, i conti in tasca del produttore di grano duro faticano a quadrare e quando si sfiora la perdita economica anche la secolare tradizione di coltivare il "principe" dei cereali lascia il passo ad alcune riflessioni: continuiamo con speranza? Passiamo gradualmente ad altre colture? Smettiamo di produrre e sfruttiamo la condizionalità?

In poche parole, in regime di costi-ricavi risicatissimi, si impone l'analisi economica della convenienza o meno a produrre grano duro in Italia (e nel mondo) e tale analisi non è più un problema solo degli agricoltori, ma anche dell'inte-

[TREND Chi detta le regole

Subire "passivamente" e cavalcare "attivamente". Immaginiamo figurativamente le due circostanze e si coglierà il nocciolo del problema: negli ultimi anni a dettare le regole di mercato non sono più "anche" gli agricoltori, ma è esclusivamente

il cosiddetto mercato mondiale o meglio le poche entità commerciali internazionali che, quando si stravince, riconoscono all'agricoltore meno di quando si dovrebbe e, quando si perde, gli trasferiscono in toto il danno.

In questo scenario commerciale la recente notizia del calo delle superfici seminate a duro in Usa e Canada, in aggiunta a quanto già visto in Italia e Spagna, e il conseguente riequilibrio del supply/demand mondiale sono visti come segnali di un ritorno alla normalità: ma quale "normalità"? In regime di consumi mondiali stabili, di

disponibilità (nda: produzioni e stock di riporto) simile al 2005/06 il mercato dovrebbe prima o poi riprendere tenore, ma è con rammarico che dobbiamo riconoscere che oggi la "regia" del trend dell'offerta sulle nostre piazze è sempre più saldamente in mani comunitarie (Francia e Spagna) e straniere e sempre meno in quelle della nostra parte agricola "polverizzata" quando si affaccia sul mercato e troppo legata all'utilizzo del conto deposito. Pratica commerciale, quest'ultima, che mantiene il pieno controllo di volumi e prezzi all'agricoltore, ma di fatto impedisce a chi "gestisce" il grano e "vive" giornalmente il mercato di operare in modo tempestivo quando lo scenario evolve e si concretizzano fugaci momenti di ripresa.

Quanto tempo passa tra il momento in cui l'operatore chiede all'agricoltore se vuole vendere e questi prende la decisione? Almeno un "listino", e in un mondo telematico ove si compra-vende in tempo reale via internet, una settimana è davvero un'eternità. ■ S.S.

[IL PROGETTO E il mercato sarà a termine

Da settimane la Borsa telematica italiana e alcuni gruppi industriali lavorano un progetto per la nascita di un "Future Italiano" del grano duro, simile al blasonato mercato a termine Francese (Euronext).

Il singolo contratto pari a 50 tonnellate e con qualità standard (es. 76 PS, 62% minimo vitrei, 11,5% minimo proteina, 12% massimo volpati...) verrebbe scambiato con 4-5 scadenze annuali e consegna (in caso di esecuzione) presso centri autorizzati a Ravenna e Foggia. I principali vantaggi sono tra gli altri:

- la garanzia di prezzi "trasparenti" e di pagamento (il sistema garantisce la solvibilità della controparte);
- la possibilità di chiudere la posizione (acquisto o vendita) ogni giorno, consolidando guadagni o perdite anche prima della data di scadenza del *future*;

- l'effetto leva, ossia la possibilità di acquisire il diritto di vendere o acquistare grano duro limitando al solo 10% del prezzo del *future* (o il margine richiesto a garanzia dal sistema) la propria esposizione finanziaria;

- la liquidità del mercato con possibilità di trovare controparti non direttamente correlate al settore (es. investitori privati e istituzionali).

Se il progetto Italiano rispecchia appieno la necessità del settore a livello di maggiori certezze (qualitative), garanzie (di volumi) e salvaguardia (dei prezzi), bisognerà stare molto attenti nel valutare l'aspetto della "liquidità" e "operatività" dei singoli soggetti. Infatti già in passato furono fatti studi di fattibilità sulla borsa americana di Minneapolis (sigla Mgex), ma al tempo fu proprio la mancanza di "liquidità" e il disinteresse dei principali oligopolisti mondiali (Canadian Wheat Board *in primis*) a far fallire il progetto. ■ **S.S.**

ro comparto "dal campo alla tavola" se è vero ed è vero, che la globalizzazione e la concentrazione dell'offerta in poche mani (o Paesi) rischia di peggiorare una situazione già al limite e potenzialmente esplosiva fino all'estremo epilogo, che nessuno vuole anche solo immaginare di vedere via via scomparire la pasta "made in Italy" a favore di altre origini: pasta cinese? No grazie!

Si impone quindi il concetto di come garantire un'adeguata produzione in Italia altresì preservando una pluralità produttiva mondiale che non aggravi ulteriormente il deficit del bacino del Mediterraneo a tutto favore commerciale dei colossi mondiali: il Canadian wheat board e le solite (poche) multinazionali.

Guardando alla realtà italiana, le chiavi di volta sono almeno due: la **sopravvivenza economica** della produzione del grano duro, che oggi è garantita dall'assegno di Bruxelles, ma nel giro di 2-3 anni dovrà camminare con le proprie gambe, e la **collaborazione di filiera** che fino a ieri era vissuta come fredda conseguenza dell'essere agricoltore e mugnaio mentre oggi deve spingersi ben oltre verso un rapporto or-

ganico e più coeso ove tutti si tenda verso l'obiettivo comune e a nessuno sia permesso di mettere i remi in barca o pensare di continuare a vivere di rendita.

[LA STESSA DIREZIONE

Al fine di garantire la sopravvivenza economica, le parti in causa, dall'agricoltore all'industria della pasta passando dai molini, dovranno innanzitutto lavorare a salvaguardia della produzione di grano duro e questo inevitabilmente implica il mantenimento di un livello dei prezzi che soddisfi sia la necessità di "costo" dell'industria che di "ricavo" dell'agricoltore.

Ma come attraversare indenni le sempre più frequenti turbolenze di mercato e le crisi di prezzo e disponibilità? Come il settore e l'industria può meglio tutelarsi nell'ottemperare ai rigidi (e sacrosanti) limiti e controlli sanitari europei? Come metabolizzare il sistema dei dazi all'importazione qualora (e di recente è accaduto) il mercato mondiale crolli senza perdere di competitività a livello industriale?

Le modalità possono essere molteplici, ma di certo il punto di partenza è lo stesso: remare

tutti nella stessa direzione e se necessario fare un passo (anche economico e decisionale) indietro in favore del risultato economico "comune".

Sì, comune poiché è impensabile che il settore continui a reggersi economicamente sui sussidi, e una domanda e offerta che vogliono imporsi difformi tempistiche decisionali, come il "conto deposito" contrapposto alla necessità dell'industria di "continuità di fornitura e certezza di prezzo".

In poche parole dobbiamo saper sviluppare una vera e propria collaborazione all'interno della filiera grano duro che, partendo dalle reciproche necessità, partorisca un nuovo rapporto fiduciario e commerciale tra domanda e offerta.

Produrre grano duro in Italia spesso è meno economico che in Canada, è vero, ma se poi restassero solo i "monopolisti" canadesi dove andrebbero a finire la garanzia di fornitura, prezzi e redditività dell'industria? All'estero alla semina si guarda più alle borse merci del momento che alla "tradizione" o alla "vocazione territoriale" e, sul fronte prezzi, è molto meglio sedersi e definire un "prezzo equo" che salvaguardi sia la produzione (che

perderebbe i picchi tipo "klondike" ma eviterebbe anche le perdite tipo 2004) sia l'industria (sfido chiunque a produrre un budget 2007/08 che a maggio-giugno 2007 prevedesse i 500 euro di febbraio 2008 e il crollo dal maggio-giugno 2008).

[SOGGETTI AGGREGATI

All'interno di questo rapporto di collaborazione a salvaguardia del prodotto "made in Italy", meglio se tra soggetti aggregati (es. industria e organizzazioni di produttori) si dovrà, accanto all'aspetto economico, risolvere altre problematiche oggi sempre più rilevanti come: la gestione degli stock (dalla classificazione qualitativa al ricevimento alla segregazione e conservazione); la certificazione della qualità, della salubrità, dell'ottemperanza alle regole e limiti comunitari; la logistica e la tracciabilità dal campo alla tavola.

Se saremo in grado di fare squadra, calcisticamente "spogliatoio", assicureremo non solo il futuro del settore grano duro, ma salvaguarderemo anche una parte di noi stessi e delle nostre tradizioni come la pasta fatta in Italia con il 100% di semola di grano duro. ■