

[MERCATO] Una delle crisi più dure: troppo ampio lo scarto costi-ricavi. La debolezza commerciale

Formaggi grana, prezzi in picchiata L'incognita dell'aumento di quota

[DI PIER FRANCESCO LIBERTI]

L'incremento produttivo potrebbe peggiorare le difficoltà di mercato. E le banche chiedono maggiori garanzie

Più di tutto allarma una crisi tra le più dure dal dopoguerra ad oggi, ma i produttori di due tra le più grandi dop italiane (Parmigiano-Reggiano e Grana Padano) sembrano dormire sonni inquieti anche dopo l'ultimo aumento della produzione di latte concessa dalla Ue all'Italia (620mila tonnellate, precedute nel 2007 da un "accanto" di 210mila tonnellate).

Anche ammesso che sia vero quanto sostiene il ministro Zaia (ovvero che la nuova quota concessa all'Italia corrisponde di fatto a "latte già munto", e va quindi semplicemente a sanare una situazione di splafonamenti oggetto di sanzioni), sul futuro dei due grandi formaggi italiani (7,5 milioni di forme), non manca-

no i motivi di preoccupazione. A un convegno promosso a Reggio Emilia da Fedagri/Confcooperative sul futuro delle produzioni dop sono emersi timori legati alle conseguenze di un aumento della produzione di latte a livello europeo (e non solo italiano). Un incremento che potrebbe determinare una diminuzione dei prezzi alla stalla e, in un mercato già caratterizzato da prezzi estremamente volatili e con tendenze ribassiste, la transumanza di nuovi quantitativi verso la trasformazione in formaggi dop che già pagano il peso di una pesante crisi.

Da qui, dunque, tre sollecitazioni al ministro Zaia: l'equità nell'assegnazione delle nuove quote acquisite dalla Ue («vigileremo - ha detto

Tommaso Mario Abrate, presidente del settore lattiero-caseario nazionale di Fedagri/Confcooperative - perché non siano premiati tout court coloro che in questi anni hanno costantemente superato i tetti produttivi); un indennizzo per chi negli anni ha acquistato onerosamente quote latte per corrispondere agli obblighi imposti da un regime in via di superamento; un intervento a sostegno del prezzo del latte alla produzione.

Ma se fin qui si tratta di misure di carattere congiunturale, le produzioni dop su cui Confcooperative ha puntato i riflettori hanno anche altro a cui pensare. E non sono pensieri da poco, se si considera che tra le azioni di carattere strutturale emerse dal conve-



[**Marcello Chiesi**, produttore della provincia di Reggio Emilia.

[I COSTI «Troppo alti, da troppi anni»

Parla con voce pacata **Marcello Chiesi**, 33 anni, sposato, ma le cose che dice sono ugualmente da brividi. «Stiamo lavorando in perdita da quattro anni, e se le cose non cambieranno non credo che potremo resistere più di un altro anno».

Chiesi è uno dei 4mila allevatori che vivono di Parmigiano-Reggiano, e il legame tra la sua azienda e le sorti del "re dei formaggi" è strettissimo, anzi, esclusivo. Per chi, come lui, lavora in zone d'alta collina e montagna, non esistono alternative alla produzione di latte da destinare alla trasformazione.

L'azienda familiare di Chiesi è a Casina, in provincia di Reggio Emilia. Nulla a che vedere con le colline toscane o umbre: qui non c'è vite né ulivo che tenga quando d'inverno il fiato si condensa, e

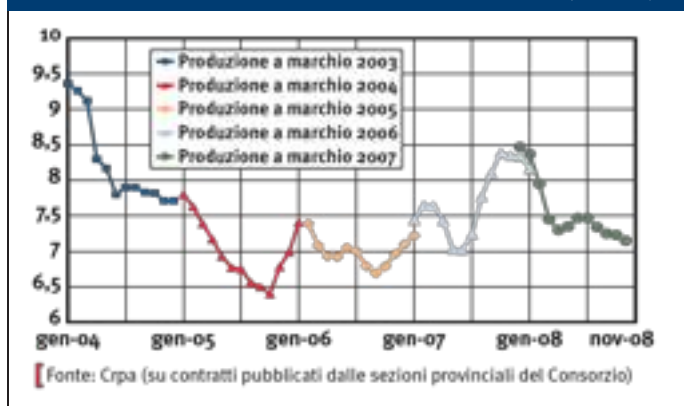


gno come fondamentali e comunque urgenti per dare prospettive al comparto figurano titoli come la regolamentazione dei quantitativi delle produzioni Dop (con necessari interventi sull'antitrust), l'obbligatorietà dei Consorzi di tutela (condizione necessaria per un miglior governo della produzione e, magari, anche dei prezzi, come ha ricordato il presidente del Consorzio del Parmigiano-Reggiano, **Giuseppe Alai**), nuovi accordi tra i consorzi sulla programmazione produttiva, la necessità di sostegni all'export (e la Regione Emilia-Romagna ha stanziato al proposito 250mila euro), per arrivare alla grande irrisolta questione dell'aggregazione dell'offerta da parte dei produttori (soprattutto di

Parmigiano-Reggiano, con un sistema caratterizzato da una forte frammentazione delle strutture produttive, che ancora sono oltre 400), chiamati a confrontarsi con una gdo che detiene una straordinaria quota sul venduto (l'80%).

Intanto all'attivo si devono registrare le risorse messe a disposizione dalla Regione Emilia Romagna; l'assessore **Tiberio Rabboni** ha detto che proprio alle aggregazioni commerciali è destinata buona parte delle risorse regionali – 36 milioni – assegnate al settore lattiero-caseario sul nuovo Piano di sviluppo. Oltre a ciò, per rendere più facile l'accesso al credito dei produttori del settore lattiero caseario e del Parmigiano Reggiano la Regione Emilia-Romagna ha

[PREZZI DEL PARMIGIANO-REGGIANO (€/KG)



stanziato 500 mila euro per abbattere di un punto percentuale i tassi di interesse sui prestiti a breve termine, permettendo di attivare finanziamenti per 50 milioni di euro. Le aziende possono presentare domanda per il finanziamento fino al 31 gennaio.

«Il comparto del Parmigiano Reggiano vive un momento di grave difficoltà – ha spiegato Rabboni – dovuto al fatto che questo formaggio è pagato poco all'origine. Quest'anno la diminuzione è stata di 2 euro al kg, ma i consumatori non se ne sono accorti perché sugli

non c'è irrigazione che si possa praticare in zone povere d'acqua e con terreni che hanno pendenze qualche volta da vertigini. Una stalla con 118 capi, 70 dei quali in lattazione continua, 6.500 quintali di latte all'anno, 60 ettari di terreno, un capitale (escluso il bestiame), che si può valutare attorno al milione di euro, ma sul quale si addensa un futuro pesantemente incerto.

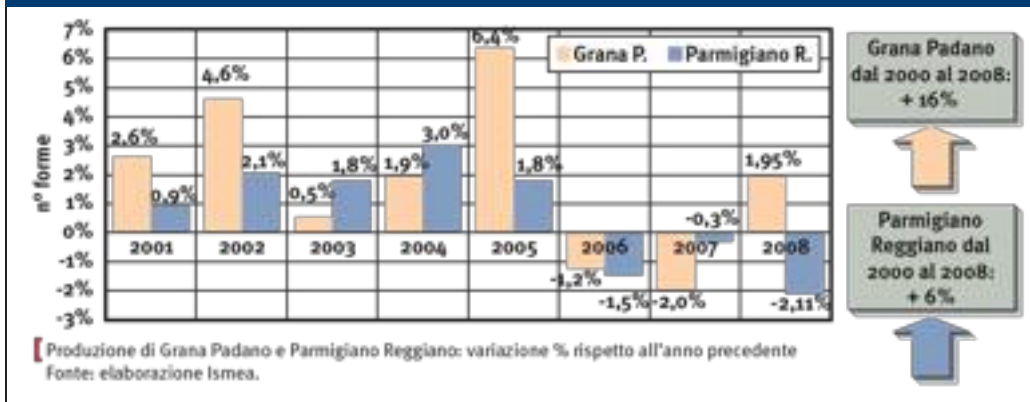
«Per coprire i nostri costi di produzione – spiega Chiesi – dovremmo realizzare almeno 50 euro per ogni quintale di latte, ma in realtà ne incassiamo 45, e questo scarto tra costi e ricavi si protrae ormai da troppi anni». La replica, dunque, di una situazione che riguarda le quotazioni del formaggio: occorrerebbero 8,40 / 8,50 euro al chilo per pareggiare i conti in queste aree svantaggiate, ma le quotazioni superano di poco i 7,20 euro.

E i problemi degli allevatori, a ben guardare, si estendono oltre la non copertura dei costi. «Se dovessimo chiudere – spiega Chiesi – il frutto di tutti i nostri investimenti quale valore avrebbe sul mercato? Praticamente nessuno,

perché gli altri allevatori sono messi come noi o peggio di noi, e in queste zone non vi sarebbe alcuna possibilità di riconversione delle strutture che abbiamo creato». Un patrimonio costato tanto ma che avrebbe un valore di carta. Si spiega così la resistenza tenace di tanti allevatori di fronte alla crisi e ad un ricorso al credito che diventa più difficile. «Il problema non sono solo i tassi di interesse – spiega Chiesi, ma le maggiori garanzie che chiedono le banche, perché in una situazione di questo genere valutano meno il bestiame, meno le strutture e ancor meno quelle quote latte che gli allevatori hanno acquistato ma che sono destinate a scomparire, azzerandosi nel valore».

Che fare? «Servono sostegni agli allevatori e allo stesso tempo serve molta cooperazione: dobbiamo creare (come hanno fatto per la Fontina valdostana) una rete di collaborazione tra le latterie per ottenere un consorzio solo per la commercializzazione: una struttura sana, leggera, che concentri l'offerta e ci dia la possibilità di tornare ad avere un reddito».

L'OFFERTA DEI DUE FORMAGGI GRANA NEGLI ULTIMI ANNI



scaffali il prezzo non è calato; in queste condizioni risulta diseconomico produrre. Molti allevatori sono in gravissima difficoltà anche perché quando va bene incassano un anno dopo aver anticipato tutte le spese di produzione. Il credito per costoro è la condizione stessa della produzione. Ulteriori preoccupazioni arrivano ora dalla fase recessiva e dall'aumento delle quote che produrrà un calo del prezzo del latte».

IL CASEIFICIO

Ha la voce squillante di un giovane e lo stesso entusiasmo. **Renato Mondì**, 69 anni, è presidente del Caseificio sociale Pongennaro di Soragna, in provincia di Parma. Sulla necessità di aggregazioni dell'offerta non ha dubbi: «Dobbiamo fare sponda, unirici per far valere di più il nostro straordinario formaggio, ma per fare questo è innanzitutto necessaria una nuova mentalità, una nuova cultura più orientata al mercato da parte dei caseifici e dei loro amministratori. Dobbiamo liberarci da quell'individualismo che alla fine ci indebolisce tutti».

Parole decise che acquistano un valore del tutto particolare se si pensa che provengono dal presidente di un caseificio che gode di buona salute e che, grazie al buon rapporto di

collaborazione instaurato con il commerciante che acquista il suo prodotto, ha acquisito certificazioni tali che gli consentono di veder collocato il Parmigiano-Reggiano in Paesi quali il Canada, il Cile, il Perù, l'Argentina, la Russia e il Sudafrica. Dal Caseificio Pongennaro escono 11.600 forme all'anno, e la produzione crescerà del 10% nel 2009, quando i conferimenti di latte passeranno da 64mila a oltre 70mila quintali.

«Stringendo i denti riusciamo a resistere a questa crisi – osserva Mondì – ma non per tutti è così, e l'elemento decisivo è nella commercializzazione; i mercati esteri ci garantiscono valore aggiunto, ma chi

lavora sul mercato domestico non copre i costi di produzione, e nella nostra provincia vi sono 6-7 caseifici per i quali sembra imminente la chiusura». Per questo «bisogna puntare sull'aggregazione dell'offerta, superando quella debolezza commerciale che da sempre sconta il nostro settore lattiero-caseario».

IL GRANDE CONSORZIO

È il "gigante" del Parmigiano-Reggiano. Una quota di mercato del 18,5% (452mila forme vendute), 7 caseifici in proprietà, 315 soci (che rappresentano 1.600 aziende agricole), 244,5 milioni di fatturato, 416 dipendenti, il 9,6% della quota di

mercato del burro, 1.061 ettari di terreno a conduzione biologica e altro ancora. Muscoli sodi, insomma, eppure il Consorzio cooperativo Granterre (che commercializza tramite le controllate Parmareggio, Unigrana, Terre d'Emilia e Fioridalba) non fa dei numeri il suo punto di forza. «L'aggregazione dell'offerta – spiega il presidente **Eros Valenti** – è una precondizione per una presenza veramente competitiva sui mercati, capace di assicurare maggior reddito ai produttori, di garantire condizioni di dialogo costruttivo con la distribuzione e di confronto soddisfacente con i consumatori».

«Sia chiaro – aggiunge Valenti – che unire i caseifici per commercializzare insieme quote significative di prodotto è indispensabile quanto lo è il mantenimento di livelli produttivi consoni alle capacità di assorbimento del mercato e la tutela di una qualità e di un'artigianalità che fanno del Parmigiano-Reggiano un prodotto unico. Ma non basta, perché nessuna azienda, per quanto grande, può cambiare da sola il mercato se non aggiunge altro valore a quello che il prodotto ha in sé».

Ovvero: «Occorre aggiungere servizi, per uscire dalla dipendenza dal mercato che si misura in forme e perché è a quelli che sono sensibili sia la distribuzione che i consumatori. Alcuni esempi? La qualità del prodotto con bollino oro a 30 mesi di stagionatura, i bocconcini, il grattugiato di altissima qualità, porzioni calibrate in peso per un consumo che è cambiato e non compra a chili, il Parmigiano a fette fornito ai punti di ristorazione McDonalds', le creme spalmabili, le confezioni di prodotto di media stagionatura per chi gradisce un gusto più dolce».

I COSTI 2007 E I PREZZI NECESSARI PER COPRIRLI

		MONTAGNA	PIANURA	PIANURA
Numero di vacche per allevamento	-	101	111	250
Dimensione caseificio	t	3 - 4	6 - 9	6 - 9
Costo latte 2007	€/q latte	56,90	51,44	46,50
Costo trasformazione latte 2007	€/q latte	15,95	13,09	12,89
Totale costi 2007	€/q latte	72,85	64,53	59,39
Ricavi formaggio (resa 7 kg/100 kg)	€/q latte	70,75	62,43	57,29
Ricavi burro (resa 1,6 kg/100 kg) (*)	€/q latte	1,70	1,70	1,70
Siero (resa 90 litri /100 kg)	€/q latte	0,40	0,40	0,40
Totale ricavi = totale costi	€/q latte	72,85	64,53	59,39
Prezzo minimo del formaggio (**)	€/kg	10,11	8,92	8,18
Prezzo attuale	€/kg	7,15	7,15	7,15
Perdita netta	€/kg	-2,96	-1,77	-1,03

*) con prezzo 1,06 euro/kg; **) per coprire i costi di produzione. Fonte: Crpa.