

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.p.A. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.

• ALLARME SEMINE PER I PREZZI IN CALO

Fare i conti per decidere se seminare il grano duro

Gli attuali prezzi del grano duro obbligano l'agricoltore ad analizzare attentamente i propri costi di produzione. In questo articolo proponiamo il caso concreto della convenienza economica alla coltivazione per un'azienda dell'agro foggiano

di **Matteo Pazienza, Giacomo Zanni**

Non è cessato l'allarme circa la paventata diminuzione delle semine riguardo alla campagna di coltivazione del grano duro per l'annata 2010.

Dalle prime impressioni degli addetti ai lavori sembra infatti che le semine italiane di grano duro segneranno un'ulteriore flessione rispetto all'anno scorso.

Si ha tuttavia qualche ragione per sperare che non si registrerà un crollo drammatico, come invece alcuni temevano a fine estate.

Come decidono gli agricoltori se seminare o meno il grano duro?

Le scelte dei cerealicoltori si basano sulle loro aspettative economiche, talora formalizzate in un conto economico preventivo.

È indubbio che quest'anno le stime indicano che la coltura è a rischio, dal momento che i costi appaiono in molti casi superiori alle previsioni di ricavo, soprattutto se valutate in base ai bassi prezzi correnti. Con la riforma della pac e il disaccoppiamento il problema della stima della convenienza economica è divenuto fondamentale per le scelte di semina.

I costi lievitano, i prezzi sono volatili e tendenzialmente insoddisfacenti, il collocamento è incerto, i debiti si accumulano, i finanziamenti a buon mercato sono rari. Tutto ciò comporta difficoltà crescenti nel trovare combinazioni produttive economicamente convenienti.

Lo scopo di questa nota è di proseguire, partendo da un'elaborazione riguardante la decisione di semina del grano duro, la

riflessione recentemente avviata sul ruolo dei contratti di filiera per affrontare la crisi di questo comparto, di rilevanza strategica sia per l'agricoltura di alcune aree del Paese, sia per l'intero agroalimentare italiano (Nardone e Zanni, 2007 e 2009; Frascarelli, 2009).

Cosa conviene fare all'imprenditore agricolo

Il criterio economico in base al quale si prendono le decisioni di coltivazione è quello del miglior rendimento a parità di rischio. Il reddito della coltura è da-

to dalla differenza tra i ricavi e i costi. Il rischio dipende dall'incertezza delle rese, della qualità del prodotto e del prezzo di vendita.

Ciascun produttore è in grado di calcolare abbastanza agevolmente il proprio costo di produzione per ettaro, soprattutto nel caso di una coltura come il grano duro, per la quale l'esperienza e il know how sono ormai consolidati.

Un caso pratico

A titolo esemplificativo, facciamo il caso di un'azienda cerealicola nella zona di Foggia, una delle più vocate per la coltivazione del grano duro. Non si ha la pretesa che quella riportata sia una descrizione rappresentativa sul piano statistico dell'universo delle aziende agricole che producono grano duro, nemmeno con riferimento ristretto all'area della Capitanata.

Si tratta esclusivamente di un caso aziendale, tratto dalla realtà, che tuttavia si ritiene utile per impostare il ragionamento in termini concreti (si assume che tutte le operazioni colturali siano ef-

Costi e ricavi per 1 ha di grano duro (*)

3,5	t/ha la resa
992	euro/ha il costo totale di produzione
280	euro/ha il prezzo del grano che pareggia costi e plv
300	euro/ha il prezzo del grano che dà un reddito minimo

(*) Stima per azienda cerealicola nella zona di Foggia.

TABELLA 1 - Analisi dei costi di 1 ha di grano duro - pianura foggiana

Voci di costo e ricavo	Euro/ha
Lavorazioni al terreno	190
Fertilizzazioni	180
Semina	105
Trattamenti antiparassitari	60
Diserbo	80
Raccolta, trasporto e gestione centro aziendale	115
Totale materie prime e noleggi	730
Direzione, amministrazione e spese generali	50
Interessi sul capitale di anticipazione	12
Prezzo d'uso del capitale fondiario	200
Costo totale di produzione	992

Fonte: nostra elaborazione.

fettuate tramite ricorso a contoterzisti).

La *tabella 1* riporta la stima del costo di produzione e della produzione lorda vendibile di 1 ha di coltura di grano duro nell'area citata.

Le voci di costo relative alle varie operazioni colturali sono comprensivi delle materie prime e dei noleggi (macchine e manodopera).

Si può notare che i costi colturali ammontano a **730 euro/ha**, a cui occorre aggiungere **262 euro/ha** di costi generali, che includono i compensi per la direzione e amministrazione dell'impresa, nonché gli interessi passivi dovuti all'anticipazione del capitale di esercizio e all'immobilizzo del capitale fondiario (vedi riquadro a pag. 11).

Per esprimere un giudizio di convenienza occorre confrontare il costo con il ricavo presunto (plv), la cui stima risulta particolarmente incerta, per la difficoltà di prevedere con precisione le rese produttive e, ancora di più, il prezzo di vendita.

Sulle rese incombe l'alea della stagionalità. Per l'area in oggetto si è stimata una resa probabile di **3,5 t/ha**. Essa non va intesa come la media della produttività in tutta la provincia foggiana (che è più bassa, essendo influenzata dalle basse rese delle zone collinari e di quelle meno vocate). Rappresenta, invece, una media della produttività della coltura in questa particolare area della pianura foggiana, valutata in base alla specifica esperienza dell'azienda in oggetto.

Riguardo al prezzo, l'agricoltore tende a fondare la stima sugli anni immediatamente precedenti e questa attitudine talora è proprio una delle cause delle forti oscillazioni dei prezzi (Lopolito e Nardone, 2009).

Il regime dei prezzi pac ha per molti anni mitigato questo fenomeno presso i mercati cerealicoli europei. Recentemente il disaccoppiamento e la mondializzazione economica lo hanno fortemente inasprito. Per questo, nel caso specifico, non è ragionevole ipotizzare per l'anno a venire un singolo livello di prezzo ritenuto «sufficientemente certo».

Al contrario, le recenti esperienze suggeriscono di considerare un ventaglio di prezzi possibili e analizzare la sensibilità del risultato finale in base al variare delle quotazioni.

A titolo di esempio, ipotizzando un ventaglio di prezzi per il prossimo anno oscillante tra **180 e 300 euro/t**, i risultati della valutazione sono quelli riportati nel *grafico 1*.

Convenienza solo oltre i 280 euro/t

L'elaborazione mostra che la coltura non è conveniente né al prezzo di **180 euro/t** (quotazione corrente), né al prezzo di **240 euro/t** (quotazione non lontana dai massimi dell'ultimo anno).

Nel primo caso la perdita sarebbe di **344 euro/ha** e la plv non basterebbe a coprire nemmeno i soli costi diretti (materie prime e noleggi). Nel secondo la perdita ammonterebbe a **134 euro/ha**.

Al prezzo di **300 euro/t**, invece, la differenza tra plv e costi diventa positiva (+76 euro/ha). Il prezzo di pareggio si colloca a circa **280 euro/t**.

Le elaborazioni effettuate, pur nella loro limitatezza, avvalorano l'ipotesi che, se i prezzi dovessero ristagnare a lungo ai livelli attuali, la coltura del grano duro sarebbe realmente a rischio in alcune importanti aree del Paese, creando non solo problemi di sopravvivenza per alcuni sistemi locali agroalimentari, ma probabilmente con un impatto negativo sull'intera filiera nazionale.

D'altra parte, i primi segnali che si colgono circa il fatto che i cerealicoltori della Capitanata non hanno abbandonato la coltura indicano che le aspettative di prezzo per la nuova campagna non sono del tutto pessimistiche.

Riflessione sui contratti per il grano duro

Già da alcuni anni, per risolvere le tante problematiche del settore cerealicolo-pastario italiano, si lavora a un piano nazionale, i cui obiettivi dovrebbero essere: aumentare la stabilità del mercato,

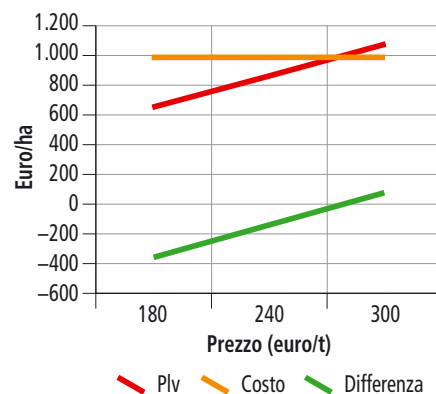


il potere contrattuale dei produttori e la trasparenza delle intermediazioni; contenere le spinte speculative sui prezzi al dettaglio; organizzare un'attività di ricerca seriamente orientata alle esigenze della filiera.

Sono inoltre stati avviati vari accordi di filiera regolati dal dl 102/2005, in cui sono stati sperimentati nuovi modelli contrattuali, finalizzati ad aumentare la fiducia e diminuire i rischi di mercato per tutte le parti coinvolte, migliorare la stabilità delle forniture, la qualità del prodotto e la programmazione aziendale.

Nell'ambito di tali accordi si sono diffusi contratti atti a premiare l'innalzamento della qualità della granella, che, come è noto, presso le nostre campagne spesso non raggiunge gli standard ottimali richiesti dall'industria pastaria.

Tali contratti prevedono che la merce debba superare alcuni standard minimi qualitativi, in termini di umidità, peso specifico, contenuto in proteine e altri parametri. Il prezzo base è riferito alle quotazioni delle borse merci nel periodo



Fonte: nostra elaborazione.

GRAFICO 1 - Andamento della plv e dei costi in funzione del prezzo della granella (euro/ha)

La coltura è conveniente al prezzo di 300 euro/t, quando la differenza tra plv e costi diventa positiva (+76 euro/ha). Il prezzo di pareggio si colloca a circa 280 euro/t.

I contratti di filiera hanno come obiettivo l'innalzamento della qualità del grano, a tutto vantaggio dell'agricoltore e del prodotto finale

Che cos'è il costo opportunità

I costi di direzione, gli interessi sul capitale anticipato e il prezzo d'uso del terreno sono interpretabili come le remunerazioni dei fattori usualmente posseduti dall'imprenditore concreto e sono valutati in base al cosiddetto «costo opportunità».

Con tale termine si intende il mancato guadagno, vale a dire ciò a cui si è rinunciato per il fatto di non aver utilizzato le risorse nel migliore degli usi alternativi.

Nel caso specifico, l'interesse è stato calcolato in base al 3% su un'anticipazione media di 6 mesi e il prezzo d'uso del terreno in base al 2% del valore immobiliare. I costi di direzione sono stimati in modo forfettario.

di consegna. Al prezzo base si applica un premio aggiuntivo per ogni frazione di punto di contenuto in proteine, al di sopra di una certa soglia (usualmente, il 13%). Il premio aggiuntivo cresce in base a pre-determinati scaglioni.

I risultati di questi contratti sono stati abbastanza incoraggianti. Tuttavia, con essi gli agricoltori, essendo il prezzo agganciato alle quotazioni delle borse merci al momento della vendita, non hanno risolto il problema della stagnazione delle quotazioni.

È pur vero che nel tentativo di raggiungere più alti livelli di proteina mediante un'ottimizzazione delle concimazioni azotate si ottiene normalmente anche un aumento significativo della resa produttiva, che contribuisce a rendere più competitiva la coltivazione.

Ma questo fatto, pur positivo, non sempre è un elemento sufficiente a convincere gli agricoltori a esporsi al rischio di non coprire i costi, in presenza di ristagno dei prezzi.

Per questi motivi, le citate sperimentazioni contrattuali si sono dimostrate non del tutto capaci di «fidelizzare» gli agricoltori come fornitori di materia prima, in un clima di mercato così scoraggiante.

In tali circostanze la premialità non basta, ma va accompagnata da clausole contrattuali in grado di distribuire i rischi in modo incentivante per i coltivatori, che sotto questo punto di vista sono la parte debole della filiera.

Un metodo per incoraggiare gli agricoltori a mantenere attiva la coltivazione del grano duro e sostenere la qualità è quello di introdurre la premialità all'interno di contratti in «avanti» di tipo chiuso (contratto di compravendita con regolamento differito, dove le parti si impegnano a scambiarsi il prodotto sottostante a una data futura, si intende «chiuso» quando il prezzo è prestabilito al momento della stipula, «aperto» se il prezzo sarà stabilito successivamente), che prevedano un prezzo prestabilito in

grado di assicurare, almeno in una certa misura, gli agricoltori circa la copertura dei costi di produzione.

La giusta evoluzione per i contratti di filiera

Tornando al caso sopra illustrato, l'agricoltore potrebbe essere motivato a migliorare la qualità (e contemporaneamente, come abbiamo detto, la quantità) del prodotto sottoscrivendo un contratto che impegnasse le parti nel seguente modo: l'agricoltore rispetta un disciplinare che lo impegna a ottimizzare le operazioni colturali (in *primis*, la scelta della cultivar, le concimazioni e la difesa) che gli permetterà di raggiungere un elevato livello qualitativo (in termini di tasso proteico e sanitario); il trasformatore si impegna ad acquistare il prodotto a un prezzo non inferiore a un minimo e non superiore a un massimo, ambedue prestabiliti con un negoziato. Il minimo è pattuito sulla base di un costo di produzione condiviso, il massimo è contrattato tra le parti in base a una ragionevole distribuzione dei rischi. Questo contratto è definibile in realtà come semichiuso, in quanto il prezzo non è completamente determinato alla stipula, ma forzato entro l'intervallo tra minimo e massimo.

In base ai dati precedentemente esposti, un prezzo minimo plausibile per l'azienda in oggetto potrebbe approssimarsi intorno ai **300 euro/t**, tenendo però conto che la nuova tecnica prevista dal disciplinare comporta da una parte maggiori costi legati alla semente di qualità e alle concimazioni, mentre dall'altra è destinata a influenzare la resa produttiva.

Il prezzo massimo dovrebbe essere invece stabilito tenendo conto dell'impatto sulla sostenibilità economica per i trasformatori (il riferimento naturale è il costo della materia prima di qualità di provenienza estera) e anche da considerazioni sugli effetti riguardanti il prezzo del prodotto finale al consumatore.

Implicazioni per la politica agricola

L'integrazione di filiera, di cui la contrattualistica è un aspetto di rilievo, è una strada certamente promettente, ma oltremodo impegnativa. Occorre, infatti, uno sforzo di strategia complessiva, in grado di consolidare la competitività attraverso l'aumento della fiducia reciproca. Solo in questo modo, infatti, si possono abbassare i costi, innovare i processi tecnici e gestionali, migliorare la trasformazione, la commercializzazione e la logistica, oltre alla qualità del prodotto. In tutti questi ambiti l'informazione e la conoscenza sono fondamentali.

Un'implicazione importante della strategia delineata riguarda i servizi di sviluppo per l'agricoltura. È noto che l'intervento pubblico serve per completare ciò che manca in un mercato. E un elemento di cui si sente la mancanza, per raggiungere gli obiettivi citati, è proprio la diffusione delle informazioni e delle conoscenze. Per questo, nei psr sono previsti i sussidi a chi ricorre ai consulenti e i fondi finanziari per l'avviamento di servizi di consulenza, quando sono assenti. Un'attenzione al sostegno delle attività di assistenza tecnica e sviluppo è prevista nel finanziamento dei programmi operativi delle organizzazioni dei produttori e negli incentivi rivolti alle intese di filiera, ai sensi del dl 102/2005. Analogamente, nel piano nazionale per il settore cerealicolo dovrebbero essere contemplate risorse significative in questa direzione.

Matteo Pazienza

Responsabile agronomico Apom (Foggia)

Giacomo Zanni

Dipartimento Endif

Università di Ferrara

giacomo.zanni@unife.it



Per consultare la bibliografia:
www.informatoreagrario.it/rdLia/09ia44_4710_web

Fare i conti per decidere se seminare il grano duro

BIBLIOGRAFIA

- Frascarelli A. (2009)** - *Per fare reddito: rese e integrazione di filiera*. Supplemento a L'Informatore Agrario, 34: 5-8.
- Lopolito A. Nardone G. (2009)** - *Regna ancora l'incertezza nel mercato del grano duro*. L'Informatore Agrario, 34: 32-35.
- Nardone G., Zanni G. (2007)** - *Agricoltori e industria più vicini con gli accordi di coltivazione*. L'Informatore Agrario, 34: 47-53.
- Nardone G., Zanni G. (2009)** - *Contratti: strada obbligata per remunerare la qualità*. Supplemento a L'Informatore Agrario, 34: 10-12.
- Kaldor N. (1934)** - *A classificatory note on the determination of equilibrium*. Review of Economic Studies, vol. I.
- Vacondio I. (2008)** - *I contratti del settore dei cereali*. Rivista di Diritto Alimentare, Anno II, 2.
- Zanni G. (2008)** - *Contratti di filiera e valorizzazione mercantile del grano duro italiano*. Convegno Granitalia Sud 2008, Foggia, 4 ottobre.