



## E adesso cosa semino?

Le rapide trasformazioni in atto aumentano l'incertezza degli agricoltori di fronte alle scelte da fare. L'informazione e la diffusione di conoscenza attraverso servizi di consulenza ben organizzati assumono un ruolo strategico per il futuro

di Giacomo Zanni

**P**ochi giorni fa, a Bari, al termine dell'intensa due giorni nazionale sui servizi di sviluppo agricolo («Le sfide per il futuro»), il mio vicino di poltrona, un navigato cerealicoltore, mi dice: «D'accordo su tutti questi discorsi, d'accordo sui servizi per la condizionalità e per la multifunzionalità. Ma qualcuno mi può dire che cosa mi conviene coltivare l'anno prossimo?»

La domanda a bruciapelo dell'agricoltore trova conferma in alcune recenti indagini, dalle quali emerge che una delle principali esigenze avvertite dagli imprenditori agricoli, soprattutto di quelli che producono *commodities*, è di disporre di un aiuto per decidere le nuove semine. D'altra parte, con la riforma della pac e l'apertura internazionale a seguito degli accordi Gatt, tutto spinge in questa direzione. Il collocamento dei prodotti agricoli si fa sempre più incerto, i costi lievitano, i prezzi subiscono oscillazioni imprevedibili, i debiti si accumulano, i finanziamenti a buon mercato non si trovano. Tutto ciò comporta difficoltà crescenti nel definire combinazioni produttive economicamente convenienti.

Perciò, se l'obiettivo è migliorare il rendimento globale dell'azienda agricola (oltre all'ottemperanza ambientale), occorrono servizi in grado di far applicare agli imprenditori il criterio di scelta economica.

Il criterio in base al quale si prendono le decisioni di allocazione delle risorse, è quello del miglior rendimento, a parità di rischio. Il reddito del terreno

è dato dalla differenza tra i ricavi e i costi. Il rischio dipende dall'incertezza tecnologica, da quella di mercato, dall'entità dell'investimento e dal suo grado di flessibilità.

Quali sono i problemi nell'adottare concretamente questo criterio?

I costi di produzione per ettaro sono usualmente noti all'agricoltore. La stima dei costi assume un maggiore grado di incertezza nel caso di produzioni innovative, come attualmente accade per le colture bioenergetiche, spesso inserite in contesti produttivi inediti.

I gradi di incertezza più elevati, tuttavia, affiorano nella previsione dei ricavi, con riguardo alle rese e, soprattutto, ai prezzi di vendita. Sulle rese incombe l'incertezza della stagionalità, anche se è sempre possibile l'assicurazione. Riguardo ai prezzi, gli agricoltori tendono a basare le stime sugli anni precedenti e quest'attitudine, talora, è una delle cause delle oscillazioni dei prezzi. Ma ciò che acuisce il peso dell'incertezza sul valore dei ricavi è, come detto, l'effetto del disaccoppiamento e della mondializzazione dei mercati.

Quali sono le implicazioni, in termini di politiche di sviluppo?

L'intervento pubblico serve per completare ciò che manca. E ciò che manca, in questo caso, è l'informazione, la diffusione di conoscenza. Per questo sono previsti i sussidi a chi ricorre ai consulenti e i fondi finanziari per l'avviamento di servizi di consulenza, quando assenti.

Dunque la consulenza dovrebbe aiutare gli imprenditori a calcolare i costi di produzione, prevedere le rese, stimare i prezzi di mercato e formulare i giudizi di convenienza.

Condizione necessaria, per ottenere questo risultato, è la presenza sul mercato di consulenti preparati. Ciò comporta l'esistenza di validi sistemi di conoscenza, possibilmente moderni e partecipati, in grado di assicurare l'aggiornamento ai vari livelli e l'adattamento del sistema ai continui cambiamenti del contesto tecnico, socio-economico e istituzionale. Ogni iniziativa pubblica che agevoli questi processi aumenta le probabilità di migliorare il rendimento aziendale.

Quando la stima dei prezzi non è affidabile e la loro volatilità espone l'impresa a rischi tali da comprometterne la sopravvivenza, l'attività di previsione non basta. In questi casi, la strada da perseguire è l'integrazione dell'azienda in veri e propri patti di filiera, in grado di stabilizzare i prezzi a livelli accettabili, mediante un sistema di solidarietà verticale. Allora la consulenza assume un ruolo diverso, legato alla stipula di buoni contratti.

Ma su questa strada il discorso ci porta lontano. Si fa strategico. Infatti, fornire una risposta alla domanda «che cosa coltivare l'anno prossimo?» è importante, ma limitatamente al breve periodo. Se invece allarghiamo la visione, ciò che conta di più è la strategia di lungo termine. Per questa occorre una politica in grado di consolidare la competitività, che accanto alle decisioni tattiche favorisca l'integrazione di filiera, l'aumento dimensionale, l'innovazione dei processi, la trasformazione, la commercializzazione, la logistica e la qualità. Tutti ambiti dove conoscenza e consulenza sono altrettanto fondamentali. L'amico cerealicoltore è d'accordo. E i responsabili dei Psr?