

Emergenza commodity
LA CRISI DELL'AGRO-INDUSTRIA

Le quotazioni. In un anno il frumento duro è calato da 500 euro la tonnellata a meno di 200

Le cause. Anche la deregulation della Pac ha contribuito a disorientare i produttori

Grano, dal boom al sogno infranto

Dopo la lunga ascesa ora crollano i prezzi: giù le semine, addio autosufficienza

Alessio Romeo

Un anno fa, in pieno boom delle quotazioni delle materie prime agricole, era quasi introvabile e si vendeva a peso d'oro. Per comprare una tonnellata di grano duro, il prodotto che più di ogni altro è stato protagonista del rally delle commodity agricole partito a fine 2007, servivano non meno di 500 euro (contro i 140 di solo due anni prima). Giovedì scorso, dopo mesi di continui ribassi, alla chiusura della Borsa merci di Bologna, il prezzo massimo segnava 194 euro. L'euforia che aveva travolto i mercati agricoli e scatenato una vera e propria corsa alle semine, con le superfici aumentate del

EFFETTO VOLATILITÀ

Passata l'euforia speculativa del 2008, a pesare sui conti degli agricoltori restano gli alti costi di produzione e le incertezze dei mercati 30% e la produzione 2008 a ridosso dei 5 milioni di tonnellate, nelle campagne italiane è un ricordo sempre più sbiadito. Il «sogno» dell'autosufficienza nell'approvvigionamento di una materia prima chiave per l'industria molitoria italiana che a sua volta alimenta la produzione di pane e pasta, deve ora fare i conti con una realtà che era difficile da immaginare (e infatti pochi l'avevano prevista) fino a pochi mesi fa.

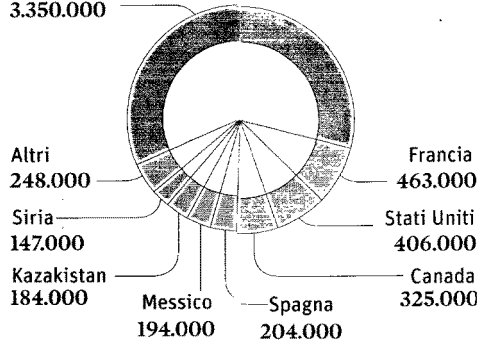
Prezzi in picchiata e costi produttivi alle stelle. Passata l'euforia, sui mercati è rimasta l'incertezza, mentre alla discesa dei prezzi non si è accompagnata quella dei costi di produzione. Il calo delle semine è stimato in oltre il 20% per il grano duro. E le cose vanno solo un po' meglio per il grano tenero, che dovrebbe contenere la riduzione delle superfici entro il 10% e con le quotazioni che rispetto allo scorso anno sono calate del 33% circa. «La crisi cerealicola non solo non è finita - denuncia la Confederazione italiana agricoltori (Cia) -, ma in Italia produrre il grano è sempre meno redditizio. I nostri agricoltori fanno i conti con aumento vertiginosi dei costi dei fat-

Fabbisogno, import e quotazioni

IL FRUMENTO

Campagna 2007/2008 per il grano duro
Fabbisogno nazionale **5.521.000 tonnellate**

Produzione nazionale
3.350.000



Campagna 2008/2009 Stima
Fabbisogno nazionale **6.080.000 tonnellate**

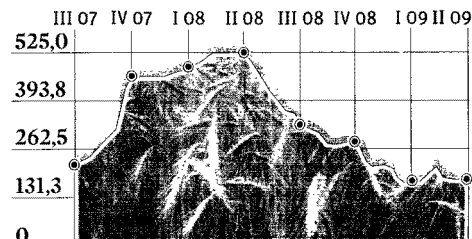
Totale importazioni	1.200.000	Produzione nazionale Stima	4.880.000
---------------------	-----------	----------------------------	-----------



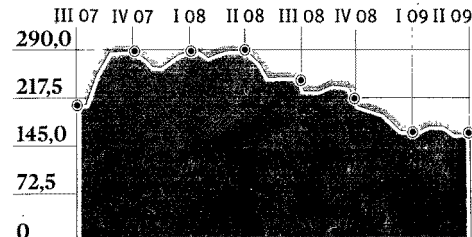
LA CADUTA DEI PREZZI

Quotazioni in euro/tonnellata

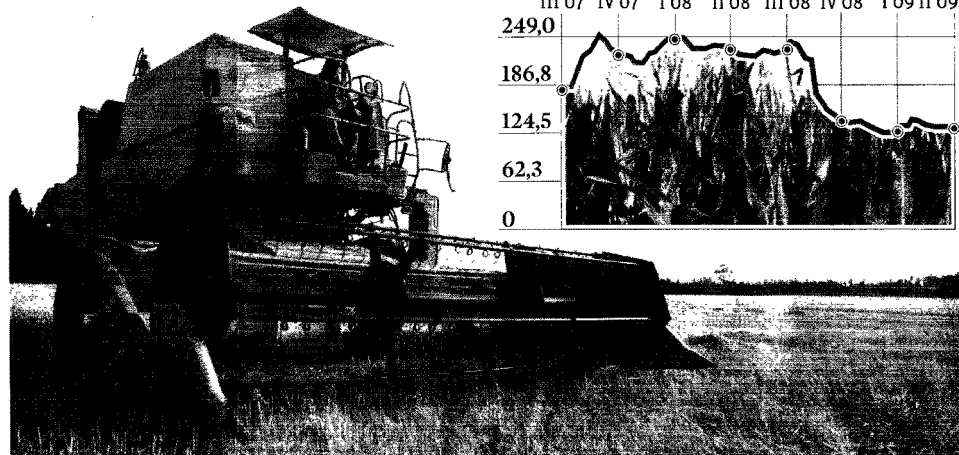
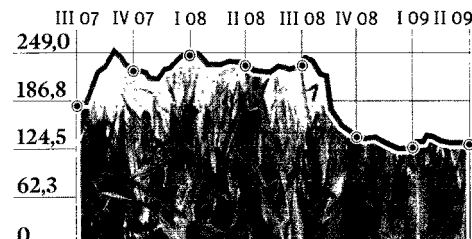
GRANO DURO



GRANO TENERO



MAIS



Fonte: Associazione Nazionale Cerealisti; Borsa merci di Bologna

tori di produzione, soprattutto i concimi, rincarati del 60% nei primi mesi dell'anno, e con prezzi di mercato in caduta libera, fino al 50% rispetto al 2008». Il presidente della Cia, Giuseppe Politi, spiega: «Un'azienda cerealicola con 20 ettari sviluppa un valore alla produzione di circa 30mila euro l'anno. Per arrivare alla raccolta del grano occorre aver investito almeno un 25% di questo valore in sementi, fertilizzanti, macchinari. E quindi, anche nell'ipotesi di una stagione climatica favorevole, il

coltivatore avrà a fine anno un capitale di zomila euro, da cui deve ricavare reddito per sé e per i braccianti. C'è da chiedersi, dunque, se vale la pena produrre grano in Italia e parlare di autosufficienza nelle materie prime di pane e pasta».

Nella principale area produttiva di grano duro, la Capitanata in Puglia, almeno un quarto (secondo le stime più prudenti) della produzione dello scorso anno è ancora ammassata nei silos. Una situazione che rischia di vanificare le speranze in una ripresa dei



prezzi nei prossimi mesi come conseguenza dell'annunciato calo della produzione. A Foggia, la scorsa settimana, è stata convocata una riunione in Prefettura per mettere d'accordo commercianti e agricoltori sui costi dello stoccaggio del grano ancora ammassato. L'industria molitoria, dal canto suo, ha sempre denunciato le resistenze degli agricoltori a vendere. Un atteggiamento consentito dal sistema del conto deposito, che lascia al produttore la facoltà di decidere quando vendere il grano stoccato, ma che spesso si è rivelata controproducente per gli stessi agricoltori.

Un ruolo non secondario nella crisi del grano italiano ce l'ha anche la Politica agricola Ue. La deregulation comunitaria ha funzionato con una congiuntura dei mercati favorevole, ma quando le cose sono cambiate, il mondo agricolo italiano ha cominciato a soffrire la concorrenza e la competizione di un mercato, come quello dei cereali, rimasto senza barriere. Come spiega Antonio Costato, presidente di Grandi Molini Italiani, prima azienda nel mercato italiano della farina. «I cambiamenti introdotti con le ultime riforme della Pac hanno radicalmente cambiato lo scenario dei mercati agricoli - dice Costato -. La progressiva apertura dell'Europa alla competizione con i mercati mondiali ha disorientato i nostri produttori, abituati da sempre a operare in una dimensione protetta. Negli ultimi due anni è andata bene, perché abbiamo importato inflazione, ma negli ultimi sei mesi la situazione è cambiata. L'Italia è il primo importatore mondiale di grano, e tutti i grandi Paesi produttori hanno guadagnato da noi. I nostri produttori devono diventare più capaci di leggere le tendenze di domanda e offerta. Sono bravi agricoltori, ma non bravi gestori del mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia. Il coltivatore friulano

«La verità? Stiamo lavorando in perdita»

Marco Alfieri

«La verità? Siamo tre euro a quintale sotto i costi di produzione, stiamo lavorando in perdita. Per fare un po' di margine sullo standard produttivo di 15 tonnellate/ettaro, il mais dovrebbe valere 15 euro. Invece alla borsa di Udine lo si scambia in questi giorni a 12-12,50 euro/quintale...».

Massimo Marsoni, 36 anni, erede di una vecchia famiglia agricola friulana di Varmo,

IL FUTURO DEI CEREALI

Massimo Marsoni, erede di un'antica famiglia agricola, punta sull'innovazione: valorizzare il mais, anche con impieghi energetici

3mila anime nell'udinese, scruta il cielo e fa di conto. «Sempre con ottimismo - dice - anche se la congiuntura non promette nulla di buono, come le nuvole basse di fine aprile». Specie dopo lo sbom delle commodities agricole, dopo la grande bolla che a gennaio 2008 fece schizzare il prezzo del mais a 24 euro al quintale. All'improvviso tutti volevano produrre cereali. Il ferrarese e il ravennate, dopo la scomparsa del distretto dello zucchero, sono ripartiti così. Nella reggia, terra di bovini da latte e parmigiano, tantissimi agricoltori hanno compensato la crisi della filiera buttandosi sul mais.

Un'era geologica fa. Perché oggi i prezzi sono crollati del 50% e per chi produce cereali di core business come i Marsoni (oltre a Massimo in azienda ci lavora il padre e il fratello) sta diventando sempre più dura. Il resto lo fa lo scarso investimento italiano in ricerca e la messa al bando delle produzioni Ogm, «che impongono rese stazionarie da un decennio, dopo che per 50 anni siamo stati leader mondiali», spiega Marco Pasti, presidente dei cereali-

coltori di Confagricoltura. «Né si può vivere di soli prodotti tipici e di biologico».

In Italia ci sono infatti interi territori che vivono di mais. Il 90% della produzione è concentrata in Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia e Friuli. Caso tipico è proprio l'azienda dei Marsoni, che si estende per 130 ettari fino a lambire il Tagliamento: 110 coltivati a mais, il resto in pioppeti e ortofrutta, soprattutto asparagi. «I nostri compratori? Mulini e allevamenti zootecnici», prosegue Marsoni. «E questo è l'altro guaio insieme al crollo delle commodities, perché il comparto assorbe l'85% del mais italiano, dunque se il suinicolo e il lattiero-caseario vanno in sofferenza, è tutta la filiera che rischia di saltare».

Morale: «Una parte della nostra produzione è ammassata nei silos, in attesa di una ripartenza dei prezzi». Anche perché Marsoni non fa parte di quella schiera di agricoltori che ha virato sul cerealicolo come sfogatoio di un sistema di piccola conduzione familiare che oggi è l'ultima ruota del carro di una filiera agro-alimentare che esporta molto ma remunera poco la produzione di territorio. No. «Siamo dei professionisti del mais», chiarisce orgoglioso. «Ogni anno cerchiamo di utilizzare al meglio gli ibridi presenti sul mercato per migliorare il ciclo di produzione. Ma è chiaro che in queste condizioni, frenati nell'innovazione e dalla caduta dei prezzi, siamo sempre meno competitivi rispetto agli americani».

Eppure il mais «resterà il nostro cardine», assicura. «Ma dovremo cercare nuove modalità di valorizzazione perché così non ci sono più margini». Dunque energie rinnovabili, impianti a etanolo da mais, energia fotovoltaica. «Stiamo già partecipando ad un progetto di ricerca con altre aziende del territorio», conclude Marsoni. Innovare o morire, si diceva una volta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E per la pasta -10% in tre mesi

Nicola Dante Basile

La campagna ribassi della pasta è cominciata timidamente e a macchia di leopardo all'inizio dell'anno. Diverso il discorso del pane, i cui prezzi secondo i panificatori sono fermi a dicembre 2007.

A prendere l'iniziativa sono state, nel caso della pasta, alcune catene della Gdo che sono intervenute sui prodotti a marchio proprio. Poi a metà febbraio c'è stata la decisione di Barilla di fare un intervento vigoroso, per quanto diversificato e commisurato al tipo di pasta offerta. Una scelta, questa del pastificio numero uno al mondo, che ha spinto altri produttori ad attuare sconti o incentivi promozionali alle reti vendita.

Il risultato è che oggi in Italia, secondo il direttore generale di Conad, Francesco Pugliese, «i listini della pasta sono mediamente più bassi del 7-10 per cento rispetto a quelli dello scorso dicembre». Abbastanza per essere allineati ai ribassi del grano? Difficile sentire dal mondo dell'impresa una risposta univoca, come difficile è sostenere che ciò sia la conseguenza della multa da 12,5 milioni che l'Antitrust ha comminato a metà febbraio alle industrie produttrici. Ree, per l'Autorità, di avere attivato una sorta di cartello sui prezzi. Ma la questione è stata contestata in appello dalle industrie. Al di là di tutto, resta il fatto che oggi sugli scaffali di un qualsiasi supermercato i prezzi variano da un minimo di 0,60 centesimi a 2,00 euro al chilo per spaghetti e maccheroni classici, per passare ai 3-4 euro delle forme speciali. Ma si può arrivare anche oltre, come accade per certi

prodotti artigianali di fascia alta come gli "Spinisini", pasta all'uovo di gallina ruspante con Omega-3 in vendita al super a 3,70 euro e al duty free a 6 euro. Per una confezione da 250 grammi.

Dalla pasta al pane la situazione non è che cambi molto, stante il fatto che anche in questo caso i valori assoluti del prodotto base sono tutto sommato contenuti. Con la differenza che «gli aumenti di 20-30 centesimi attuati a fine dicembre - ricorda Roberto Capello, presidente dei panificatori della Lombardia - sono praticamente rimasti tali. E a chi ci chiede perché ora non si fanno ribassi, rispondo dicendo che tre "michette" costano solo 60 centesimi di euro al giorno. Nel frattempo i panificatori scontano incrementi di costi che nessuno s'immagina e che rendono il mestiere sempre più precario».

Quanto sia precario lo lascia intendere Paolo Pagani della Paillasse Italia, società che fornisce semilavorati ai produttori di pane, che parla di mestiere in via di estinzione. «Dieci anni fa - dice Pagani - in Italia operavano 33 mila panificatori. Ebbene, nel frattempo più di 10 mila laboratori hanno abbassato la saracinesca e ne sono rimasti appena 22 mila. A questo si aggiunge il fatto che il consumo di pane comune fresco è in forte calo. Ormai gli italiani mangiano sempre più snack, pizzette, brioche e quant'altro. E qui a farla da padrone sono i grandi complessi industriali, mentre per l'artigiano gli spazi diventano sempre più angusti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA