

## 2. LA FILIERA DELLE GRANDI COLTURE

(Marco Zuppiroli - Università degli Studi di Parma)

### 2.1 L'INTERVENTO COMUNITARIO

La Politica Agricola Comunitaria (PAC) ha di fatto cancellato il sistema “tradizionale” di garanzie che l’aveva sin qui caratterizzata introducendo, con l’applicazione della Riforma Fischler, il principio del disaccoppiamento. La via intrapresa dalla PAC, e che viene progressivamente estesa ai diversi settori di intervento comunitario, è fondamentalmente diversa da quella cui l’agricoltore e le filiere agroalimentari erano abituati da circa quarant’anni.

Il nuovo regime di pagamento aziendale, unico e disaccoppiato, può costituire una base di garanzia per consentire agli agricoltori di meglio sviluppare la loro imprenditorialità in funzione del mercato, ma può anche rappresentare una sovvenzione destinata a tradursi in un incentivo al disimpegno e alla “non agricoltura”. Il prevalere dell’una o dell’altra opzione dipende da due fattori: le caratteristiche della struttura aziendale su cui localmente la PAC si trova ad intervenire e il tipo di politiche nazionali e regionali che le amministrazioni pubbliche realizzeranno come supporto e complemento delle norme comunitarie. Sotto questo profilo fa riflettere la rinuncia, da parte delle istituzioni italiane, a qualunque intenzione di intervenire e di incidere sul tessuto produttivo. A che fine fu chiesta a Bruxelles l’opzione di poter lasciare accoppiati alla produzione sino al 40% dei pagamenti supplementari previsti per il grano duro nelle aree tradizionali? Anche se non è detto che quella potesse essere una soluzione valida, la richiesta già da sola faceva pensare all’intenzione di marcare una politica che, invece, la successiva decisione dell’Italia di optare per il disaccoppiamento totale ha rapidamente cancellato.

Ancora più risibile e inconsistente è stata la scelta di come gestire i pagamenti supplementari previsti dall’art.69 del Reg. 1782/2003. Questi pagamenti, una volta distribuiti in modo indifferenziato su tutto il territorio, perdono di spessore e confermano l’impressione che, nel complesso delle istituzioni italiane, si sia affermata l’intenzione di eliminare ogni elemento di selettività nell’intervento agricolo.

Come noto la principale caratteristica del regime disaccoppiato introdotto dalla nuova PAC è che, nei settori interessati, gli aiuti vengono distribuiti in misura del tutto indipendente dalle scelte produttive correnti effettuate dagli agricoltori. Questi ultimi potrebbero anche scegliere di non realizzare alcuna produzione, limitandosi a eseguire quel minimo di pratiche necessarie ad assicurare il rispetto delle norme in materia di eco-condizionalità. In sostanza, per ottenere il sostegno al reddito, che gli è stato garantito fino al 2013, l’agricoltore non sarà più obbligato a produrre.

La scelta tra “produrre o non produrre” e quella del “cosa produrre” saranno condizionate dal prezzo di vendita e dai ricavi che il mercato interno potrà offrire. E il mercato interno, sempre deficitario nel comparto dei seminativi, sarà come sempre condizionato dai mercati degli altri partner comunitari o, nel caso di merce proveniente da Paesi Terzi, dal prezzo minimo all’importazione (prezzo plafond).

Non è detto che possa accadere quanto scritto da qualche commentatore “ottimista” sulla possibilità che l’industria alimentare - o la grande distribuzione, secondo la categoria merceologica - dovranno preoccuparsi di “convincere” l’agricoltore di casa nostra a fornire le materie prime di cui devono approvvigionarsi. Il corollario di questa premessa,

tutto da verificare, sarebbe che il cliente dovrebbe perciò offrire prezzi più remunerativi rispetto a quelli di altre materie prime che lo stesso agricoltore potrebbe produrre.

Tutto lascia presagire che il ridimensionamento delle superfici a seminativi, implicito nella nuova PAC<sup>74</sup>, non si sia ancora manifestato compiutamente e che ulteriori contrazioni potranno verificarsi. Questi fenomeni sono da considerare sicuramente verosimili, anche perché coerenti con la filosofia di fondo della nuova PAC che, per i settori interessati dalla riforma, sembra avere sposato appieno il principio che determinati prodotti agricoli conviene di più acquistarli sul mercato internazionale che non sostenerne la produzione sul fronte interno.

L'avvio della nuova PAC si innesta in un periodo non facile per l'agricoltura veneta che, proprio nei settori maggiormente interessati dalla riforma, potrà subire pesanti contrazioni nei prossimi anni. È evidente che la concreta possibilità di un forte ridimensionamento delle produzioni dei seminativi crea interrogativi sulle conseguenze per l'ambiente, le economie locali e le attività di trasformazione. Una prospettiva di questa natura, se non adeguatamente gestita, può aprire uno scenario nel quale i rischi sono non solo economici e non circoscrivibili alla sola agricoltura. L'impoverimento di certi bacini produttivi (tra cui lo stesso bacino maidicolo veneto) potrebbero alimentare sempre meno le attività di trasformazione presenti sul territorio. In queste condizioni le attuali localizzazioni degli impianti potrebbero essere non più adeguate e convenienti.

Altro aspetto sul quale è necessario riflettere è la tendenza, peraltro già molto marcata, di creare posizioni di rendita legate al possesso del bene terra. In questo senso, vi è da attendersi che, a seguito dell'applicazione del disaccoppiamento totale, si registreranno nuovi significativi aumenti del valore della terra con la conseguente determinazione di ulteriori rigidità nel mercato fondiario e quindi barriere ancora maggiori per l'imprenditorialità giovanile in agricoltura.

Infine occorre considerare che le novità introdotte dalla cosiddetta "Riforma Fischler" non sono solo da ricercare nelle sue implicazioni operative, ma anche nel significato che essa è destinata ad assumere ai fini delle future evoluzioni dell'intervento comunitario. La PAC, con la "Riforma Fischler" sta vivendo la fase finale di una parabola storica in cui, dopo aver disaccoppiato il piano produttivo da quello del sostegno del reddito, non resterà che procedere ai tagli significativi delle future erogazioni per l'agricoltura. Troppo debole risulterà la legittimazione sociale ad un intervento pubblico che è cospicuo, quando viceversa strati ben più numerosi della popolazione urbana vivono di pensioni e di altri redditi ai limiti della soglia di povertà.

### 2.2 L'EVOLUZIONE DEL MERCATO INTERNAZIONALE

In un contesto di politica agraria che proprio nel triennio 2003-05 ha definito un suo significativo cambiamento, l'economia e la convenienza delle grandi colture arabili, una volta che si sono "persi" i premi accoppiati, sono condizionate solo ed esclusivamente dal mercato. Un mercato però che, anche per le caratteristiche merceologiche delle

74) A livello di singoli settori produttivi, le flessioni più rilevanti hanno interessato, tra gli altri, il comparto dei seminativi e, soprattutto, dei cereali. In particolare, risultati fortemente negativi sono stati registrati per le due coltivazioni più estese e diffuse nel nostro Paese: frumento duro (-28%), soprattutto nelle regioni meridionali, e mais nell'Italia settentrionale (-8%). L'impatto sulle oleaginose è risultato più contenuto solo perché il livellamento dell'intervento a quello dei cereali aveva già ridimensionato la coltivazione della soia prima che intervenisse la Riforma Fischler.

produzioni scambiate, non è un mercato locale ma è sempre più un mercato globalizzato. Le riforme intervenute nella PAC hanno contribuito più di ogni altro evento a rendere concreto e, soprattutto, percepibile agli agricoltori questo cambiamento che è ormai un dato di fatto per la generalità dei cereali e dei semi oleosi (mais escluso).

La tradizionale instabilità del mercato internazionale delle *commodity* agricole è legata più alle fluttuazioni che intervengono sul versante dell'offerta che non alla dinamica della domanda che, soprattutto per quanto riguarda i Paesi Sviluppati, registra una dinamica regolare e monotona. L'andamento produttivo registrato localmente non influenza più il prezzo che, invece, è condizionato dalla domanda e dall'offerta su scala internazionale.

Tab. 2.1 - Il mercato cerealicolo mondiale

	Milioni di tonnellate							Variazione %	
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2005/99	2005/02
<b>PRODUZIONE MONDIALE</b>									
Fumento	591	586	589	570	560	627	619	4,7	8,6
Riso lavorato	409	401	400	382	391	406	416	1,7	8,8
Altri cereali	888	877	919	883	940	1.023	971	9,3	9,9
<b>Cereali</b>	<b>1.888</b>	<b>1.864</b>	<b>1.908</b>	<b>1.835</b>	<b>1.891</b>	<b>2.055</b>	<b>2.005</b>	<b>6,2</b>	<b>9,3</b>
nei paesi in via di sviluppo	1.038	1.009	1.028	1.000	1.050	1.072	1.089	4,9	8,9
nei paesi sviluppati	849	854	880	835	841	983	917	8,0	9,8
<b>SCAMBI MONDIALI</b>									
Fumento	110	101	108	110	104	111	159	44,1	44,1
Riso lavorato	23	24	28	28	27	28	26	13,5	-6,8
Altri cereali	106	109	105	106	106	105	105	-0,9	-0,9
<b>Cereali</b>	<b>239</b>	<b>234</b>	<b>241</b>	<b>244</b>	<b>237</b>	<b>244</b>	<b>290</b>	<b>21,2</b>	<b>18,7</b>
<b>UTILIZZAZIONI MONDIALI</b>									
Fumento	593	590	600	604	599	614	625	5,4	3,5
Riso lavorato	400	403	405	406	409	412	417	4,3	2,8
Altri cereali	902	904	926	922	951	978	982	8,9	6,5
<b>Cereali</b>	<b>1.895</b>	<b>1.897</b>	<b>1.931</b>	<b>1.932</b>	<b>1.959</b>	<b>2.004</b>	<b>2.025</b>	<b>6,8</b>	<b>4,8</b>
nei paesi in via di sviluppo	1.153	1.146	1.164	1.166	1.192	1.198	1.223	6,1	4,9
nei paesi sviluppati	742	751	767	766	767	806	802	8,0	4,7
<b>CONSUMO PRO CAPITE (kg/anno)</b>									
nei paesi in via di sviluppo	166	160	160	158	159	157	159	-4,5	0,3
nei paesi sviluppati	133	132	132	131	131	130	131	-1,9	-0,4
<b>SCORTE MONDIALI</b>									
Fumento	249	242	233	198	162	173	166	-33,4	-16,2
Riso lavorato	168	148	141	116	105	98	97	-42,1	-16,2
Altri cereali	254	208	196	161	150	194	181	-28,6	12,6
<b>Cereali</b>	<b>671</b>	<b>598</b>	<b>570</b>	<b>475</b>	<b>416</b>	<b>465</b>	<b>444</b>	<b>-33,8</b>	<b>-6,4</b>
nei paesi in via di sviluppo	510	436	403	333	292	279	264	-48,3	-20,8
nei paesi sviluppati	161	162	168	141	124	187	181	12,2	28,2
scorte come % dei consumi mondiali	35,4	31,5	29,5	24,6	21,2	23,2	22,0		
<b>PREZZI MONDIALI ALL'ESPORTAZIONE (\$ USA/t)</b>									
Riso (Thai 100%, 2nd grade)	253	207	177	197	201	244	272	7,5	38,1
Fumento (US No.2 Hard Winter)	112	128	127	161	161	154	159	42,0	-1,2
Mais (US No.2 Yellow)	91	86	90	107	115	97	100	9,9	-6,5

Fonte: elaborazioni su dati FAO

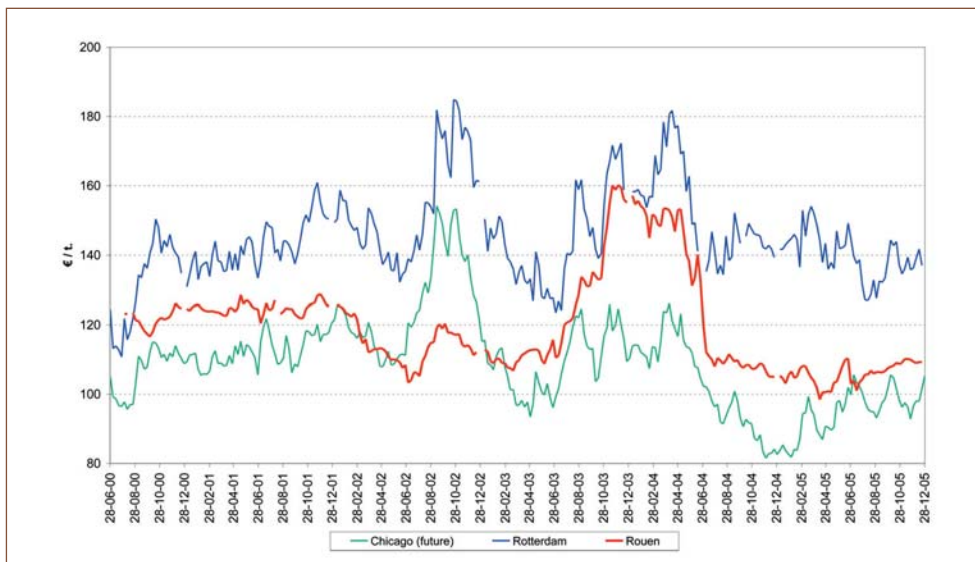
Il ricavo e la convenienza per il produttore agricolo veneto possono derivare soltanto dall'interazione di fattori locali (produzioni raccolte per ettaro, decisioni aziendali sulle superfici investite) con un prezzo che è internazionale ed esogeno al sistema locale.

Per questi motivi iniziare con una analisi della situazione internazionale (Tab. 2.1) non è solo utile per definire il contesto, ma è anche essenziale per comprendere le dinamiche e le prospettive economiche dei prodotti delle grandi colture arabili della regione Veneto. La produzione mondiale di cereali fu condizionata nel 2003 dalla siccità diffusa in molte aree e dalle alte temperature che avevano penalizzato le rese per ettaro in diversi Paesi e, in particolare, in Europa. Come risultato dei minori raccolti – che avevano riguardato soprattutto il frumento – le giacenze (stock) finali a livello mondiale subirono una contrazione rilevante (-36 milioni di t.) pari al -18%. Siccità eccessiva e temperature superiori alla media furono registrate in tutto il continente europeo, dalla penisola iberica fino alle vaste superfici investite in Russia e Ucraina.

La prospettiva, prima, e il concretizzarsi, poi, di un raccolto modesto contribuì ad un significativo rialzo nell'UE dei prezzi del frumento. Il raccolto complessivo di frumento risultò infatti inferiore al livello dell'anno precedente – che già aveva registrato una produzione ridotta rispetto alla media quinquennale. Rispetto al trend poliennale il raccolto europeo del 2003 si attestò intorno al -9% del livello atteso.

I prezzi mondiali nel 2003 aumentarono in sintonia con il progressivo peggioramento delle aspettative sul raccolto dell'UE. Tuttavia la spinta al rialzo fu limitata dalla debolezza della domanda di importazioni e da un deciso incremento di produzione che si profilava, progressivamente, per gli USA, il Canada e l'Australia, tre grandi Paesi esportatori che, nel 2002, avevano conosciuto l'impatto devastante della siccità. In settembre il frumento USA era quotato 125 € per tonnellata, ben 20 € sopra i livelli del maggio precedente, ma comunque inferiori di quasi 30 € rispetto ai prezzi di un anno prima (Fig. 2.1).

Fig. 2.1 - Il mercato internazionale del frumento tenero



Nel 2003 il mercato mondiale del mais, come per la maggioranza degli altri cereali foraggieri, risentì di un andamento climatico meno avverso rispetto al frumento, le prospettive del raccolto si conservarono favorevoli nei principali Paesi produttori e i prezzi, pertanto, continuarono ad essere condizionati al ribasso. Un eccezionale raccolto brasiliano e le ripetute vendite della Cina Popolare hanno bilanciato l'effetto rialzista implicito nel frumento ad uso foraggiero. Nella seconda parte del 2003 il prezzo del mais USA "N.2 Yellow" subì un significativo abbassamento scendendo sotto gli 80 €/t., quasi 30 € sotto il valore del settembre precedente (Fig. 2.2).

Fig. 2.2 - Il mercato internazionale del mais



Per contrasto, nel 2003 aumentarono invece con continuità i prezzi del riso. La spinta al rialzo derivò soprattutto da una riduzione delle disponibilità in alcuni Paesi esportatori (Australia, USA, India e Pakistan) che si sommò all'incremento di importazioni dall'America Latina e dai Caraibi. Per effetto della significativa riduzione delle disponibilità di cereali, gli stock finali per il 2003 diminuirono in modo rilevante passando a 372 milioni di tonnellate con una diminuzione del -20% rispetto alla campagna precedente. Come conseguenza il rapporto stock/utilizzazioni ("stock to use ratio") si posizionò intorno al 19% in confronto con il quasi 24% registrato per il 2002: un chiaro segnale della contrazione intervenuta nelle disponibilità mondiali.

Rispetto a quanto registrato nel 2003, il raccolto dell'anno successivo registrò, invece, una importante inversione di tendenza. Le stime di produzione nel corso dell'anno registrarono progressivamente un notevole rialzo delle disponibilità che, alla fine dell'anno, si attestarono al livello di 627 milioni di tonnellate contro un valore di 560 milioni di tonnellate stimato per il 2003. Più frumento in Europa (+9,5%) e soprattutto più cereali foraggieri negli USA (mais in particolare) aumentarono la produzione

riportandola al di sopra del livello dei consumi. Il 2004, in generale, raggiunse una produzione nettamente superiore al trend degli anni precedenti provocando un aumento delle scorte che si dimostrò particolarmente significativo nel comparto dei cereali foraggieri.

In questa situazione i prezzi internazionali della maggior parte dei cereali ripresero a diminuire toccando a dicembre 2004 un minimo per i contratti *future* (poco più di 80 €). I fondamentali del mercato del frumento, condizionati dal livello dell'offerta, pesarono anche sui prezzi dei cereali foraggieri in ragione delle ampie disponibilità di frumento foraggiero.

Gli scambi a livello mondiale per il 2004 non si discostano significativamente da quelli realizzati nel corso del 2003 perché le esportazioni verso la Cina, assai superiori, sono state compensate dalle minori necessità dell'Europa e della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI). Nel caso del frumento si è assistito ad una diminuzione degli scambi che sono stati influenzati anche dall'aumento dei noli. Prezzi all'esportazione particolarmente concorrenziali hanno comunque consentito all'Argentina di aumentare la propria presenza nel commercio internazionale contribuendo a deprimere i corsi internazionali già penalizzati dall'abbondanza dell'offerta.

Per il 2005 la produzione mondiale di frumento è stata stimata in 619 milioni di tonnellate, con una riduzione di circa 8 milioni di tonnellate rispetto al 2004. Particolarmente vivace è la concorrenza sul mercato internazionale esercitata dall'area del Mar Nero e dagli esportatori tradizionali (Canada, USA e Australia). Le stime dei consumi mondiali segnalano un loro aumento da 614 a 625 milioni di tonnellate che ha generato un aumento degli scambi internazionali trainato dalle importazioni dell'UE, del Nord Africa e del Vicino Oriente. Queste maggiori importazioni compensano ampiamente la diminuzione degli acquisti cinesi. La ripresa degli scambi provocò un recupero nelle quotazioni a Chicago (se espresse in €/t), il prezzo CIF Rotterdam non ha invece registrato modifiche significative.

Il livello dei raccolti di cereali foraggieri segnala anch'esso per il 2005 una riduzione rispetto all'annata precedente. Gli aggiustamenti più significativi verso il ribasso riguardano gli USA, in cui il potenziale produttivo del Corn Belt è stato in parte compromesso dalle elevate temperature e dalla siccità. Riduzioni meno significative si verificarono in Europa e nel Sud America. Il saldo tra le diminuzioni nelle aree indicate e gli aumenti registrati in alcune zone dell'Africa e dell'Asia è un raccolto in diminuzione del -6% rispetto al 2004, ma comunque superiore alla media del quinquennio precedente.

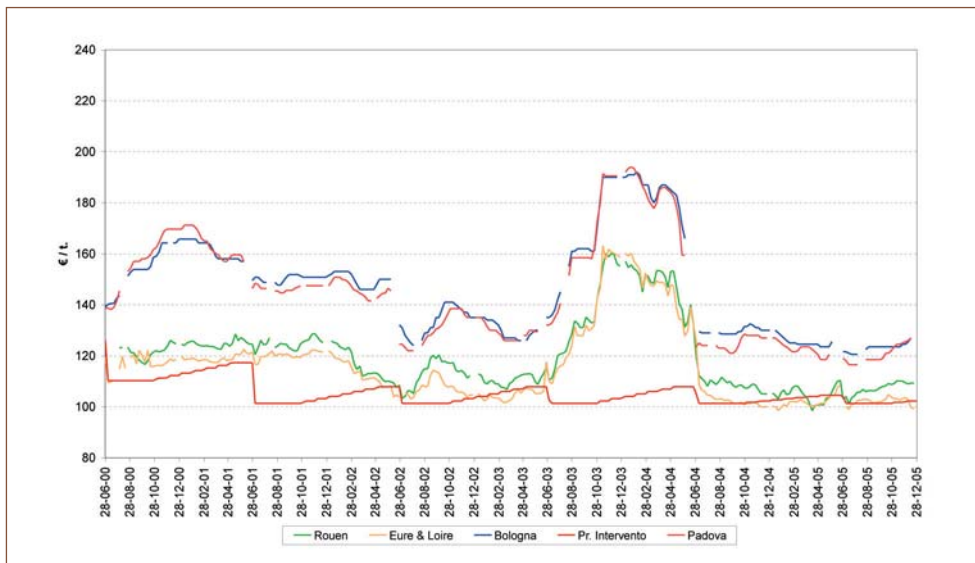
### 2.3 L'EVOLUZIONE DEL MERCATO COMUNITARIO E NAZIONALE

Come detto, la produzione cerealicola nell'UE fu, per il raccolto 2003, considerevolmente ridotta dalle avverse condizioni meteorologiche. L'andamento climatico invernale aveva già penalizzato gli investimenti in alcune aree geografiche, successivamente un'estate eccezionalmente calda e siccitosa diminuì le rese unitarie in tutto il continente. La produzione di frumento nell'UE si attestò così sui 94 milioni di tonnellate, un -10% rispetto al risultato del raccolto 2002. Tra i diversi Paesi le maggiori riduzioni si verificarono in Francia, dove la contrazione contemporanea delle superfici e delle rese aveva provocato una diminuzione da 39 milioni di tonnellate (anno 2002) a 32,7 milioni di t. nel 2003.

Italia e Regno Unito, con percentuali del -13% e del -12%, registrarono le riduzioni più significative nell'offerta interna di frumento. In Europa, in riferimento al 2003, si verificò una contrazione significativa anche per i cereali foraggieri che diminuirono di un -10% circa. Le attese, inizialmente, non erano così sfavorevoli, ma poi la siccità e le persistenti ed eccezionalmente elevate temperature nei mesi di luglio e agosto hanno abbreviato il ciclo vegetativo e di maturazione della coltivazione di mais. La produzione maidicola è stata compromessa: in Francia, il maggior produttore comunitario, la diminuzione è stata inferiore del -25% rispetto al 2002. L'andamento registrato dalla produzione 2003 per i diversi cereali si è tradotto in una diminuzione degli stock finali che si sono ridotti maggiormente nel caso del frumento che, come osservato, aveva subito la maggiore contrazione nel raccolto. Gli stock di frumento sono diminuiti per il quarto anno consecutivo registrando una diminuzione particolarmente significativa (-56%).

L'andamento della produzione europea, in concomitanza con le contrazioni produttive registrate a livello internazionale, provocò significativi aumenti dei prezzi comunitari sia per il frumento tenero (Fig. 2.3), che per il mais (Fig. 2.4) e per la stessa soia (Fig. 2.5). Questa netta ripresa dei prezzi fu comunque contingente e rientrò successivamente, legata come era alla carente disponibilità di merce.

Fig. 2.3 - Il mercato intra-comunitario del frumento tenero



L'annata 2004, infatti, si caratterizzò per il ritorno alla normalità sotto il profilo dei livelli della produzione. Il raccolto di frumento tenero, nel 2004, si è stabilito intorno ai 36 milioni di tonnellate segnando un deciso miglioramento delle rese ettariali rispetto all'anno precedente. Con l'estate 2004, la disponibilità del nuovo raccolto ha trascinato il prezzo orientandolo ad un lento ma costante ribasso. Il ridimensionamento dei prezzi non ha potuto tradursi in un rilancio delle esportazioni per la concomitante debolezza del dollaro che ha limitato la possibilità di proficui sbocchi commerciali sui



## 2. LA FILIERA DELLE GRANDI COLTURE

Fig. 2.4 - Il mercato intra-comunitario del mais

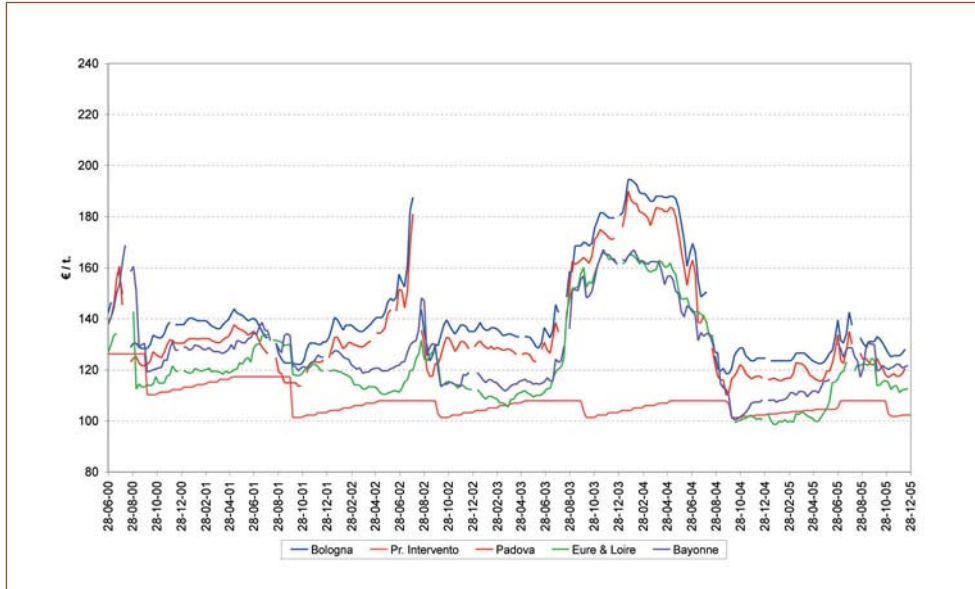
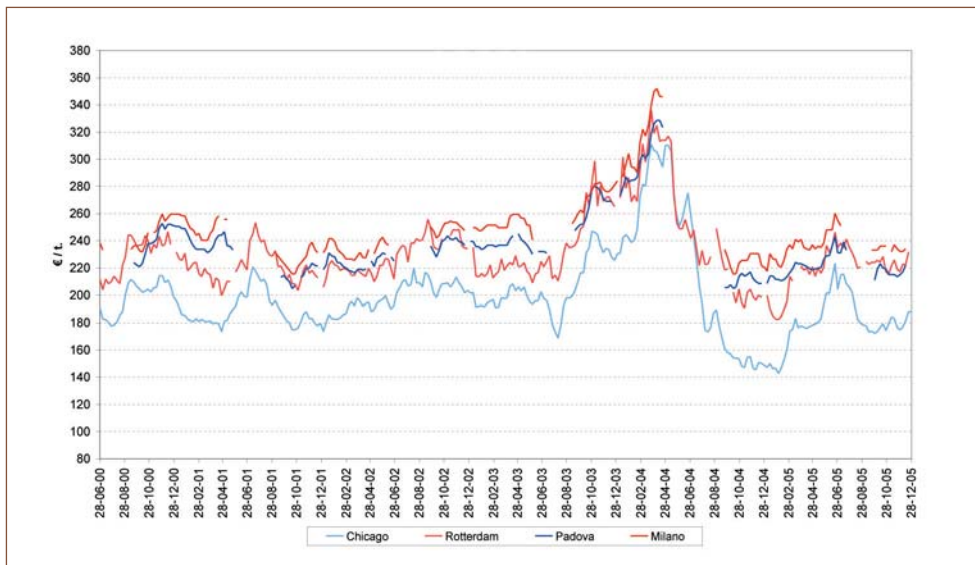


Fig. 2.5 - Mercato comunitario e internazionale della soia



mercati extra-UE. I corsi del frumento a Rouen diminuirono da 110,5 €/t all'inizio della campagna commerciale a poco più di 106 €/t a dicembre 2004. Questo livello stride con i quasi 161 €/t registrati 12 mesi prima. Nelle condizioni di squilibrio tra domanda e disponibilità di materia prima presente nell'UE, le possibilità di decongestionare il mercato comunitario di frumento erano legate alla concessione di restituzioni all'esportazione.



A tale proposito, la mancanza di una decisa inversione di tendenza da parte della Commissione ha fatto sì che il livello dei prezzi intracomunitari si fosse abbassato avvicinandosi ulteriormente ai livelli del prezzo di intervento.

La stima del raccolto per il 2004, situava il livello del mais vicino a 22,7 milioni di t. mostrando un miglioramento del +34% rispetto all'anno precedente (pari a circa 12,1 milioni di t.), segnando sia un incremento della produttività (+25%) sia delle superfici investite (+7%). Particolarmente significativo risultò l'incremento dei raccolti in Francia, Italia, Spagna e soprattutto in Ungheria (secondo produttore europeo). Fu proprio il prodotto ungherese, in virtù della sua competitività di prezzo, che cominciò ad esercitare la sua influenza sul resto del mercato comunitario trascinando al ribasso le quotazioni europee. La relativa abbondanza di merce comunitaria e l'andamento del prezzo favorevole agli utilizzatori consentirono una ripresa dell'impiego di mais nelle formulazioni mangimistiche. Le formule per l'alimentazione animale che associano mais e soia, tornarono così ad essere privilegiate rispetto a quelle che ricorrevano al frumento e ad altri integratori proteici (es. pisello).

L'anno 2005 non vede una modifica sostanziale dell'assetto del mercato comunitario e delle sue prospettive. Con un mercato internazionale che non registrava crescente interesse per le farine e un settore mangimistico che si approvvigionava con cautela tenendo conto dell'incertezza legata all'influenza aviaria, la domanda di frumento non segnò particolari progressi. Qualche segnale più favorevole si poteva riscontrare nell'area mediterranea per la domanda esercitata dalla Spagna; nel nord dell'UE il mercato rimase invece assai più congestionato dalle ingenti disponibilità soprattutto di frumento foraggiero. Nonostante i prezzi bassi, l'export di frumento europeo continuò a registrare le abituali difficoltà soprattutto in considerazione della frustrazione di ogni attesa, da Bruxelles, di sussidi per l'export. In mancanza di restituzioni anche il prezzo di intervento comincia a manifestare qualche attrattiva.

Per il mais l'anno 2005 registra una inversione di tendenza. Nel periodo primaverile l'andamento climatico siccitoso soprattutto in Francia e Spagna aveva infiammato i prezzi di mercato. L'aumento dai 110 €/t. di aprile ai quasi 128 euro di luglio contribuì ad allontanare i mangimisti deprimendo la domanda. Con la disponibilità del nuovo raccolto la situazione di mercato riusciva a mantenersi in equilibrio fintanto che non è arrivata la nuova disponibilità di prodotto ungherese solo in parte penalizzata dalle insufficienze della logistica di stoccaggio e movimentazione della merce.

## 2.4 LA SITUAZIONE REGIONALE

Per il periodo oggetto di osservazione del presente rapporto (2003-05) non sono ancora disponibili informazioni dettagliate e definitive<sup>75</sup>. L'analisi del conto della produzione dell'agricoltura per comparto produttivo e per i principali prodotti a prezzi correnti e costanti con la base 1995, è disponibile a partire dall'anno 1980, ma si conclude, per il momento, con il 2004<sup>76</sup>. I dati vengono presentati secondo le nuove definizioni di produzione, consumi

75) L'Istat rende disponibili informazioni dettagliate riguardo i conti economici annuali del settore dell'agricoltura per gli anni 1980-2004. Le serie vengono fornite in euro, esprimendo i dati, precedentemente presentati in milioni di lire, in migliaia di eurolire. Questa dicitura viene adottata per i dati riferiti al periodo precedente il 1/1/1999, quando l'euro non esisteva in quanto divisa, utilizzando il tasso di conversione fissato irrevocabilmente in 1936,27 lire per ogni euro.

76) I dati relativi all'ultimo anno della serie sono provvisori, essendo ancora quelli disponibili al 1° febbraio 2005.

## 2. LA FILIERA DELLE GRANDI COLTURE

intermedi e valore aggiunto: essi comprendono la contabilizzazione dei reimpieghi e delle vendite tra aziende agricole, utilizzando l'ormai consolidato principio dei prezzi di base, cioè includendo i contributi ai prodotti ed escludendo le imposte sugli stessi.

Nel periodo 2002-04 è proseguito l'incremento della produzione vendibile (=PV) delle coltivazioni erbacee che, mediamente, è aumentata del +13% rispetto al valore del 2001 (l'ultimo anno considerato dal precedente Rapporto Strutturale). Per meglio comprendere l'andamento registrato nell'ultimo periodo sono state predisposte due tabelle (Tabb. 2.2 e 2.3) con i valori della PLV del comparto a prezzi correnti e costanti.

Tab. 2.2 - Produzione delle coltivazioni agricole ai prezzi di base (migliaia di euro correnti dal 1999; migliaia di euro lire correnti per gli anni precedenti)

PRODOTTI	1995	1998	2001	2002	2003	2004	composizione	
							1995	2004
Erbacee	1.393.850	1.447.206	1.386.080	1.578.430	1.458.989	1.679.671	66,2%	63,7%
Cereali	654.419	586.453	554.524	678.199	539.409	738.094	31,1%	28,0%
Legumi secchi	1.333	2.158	2.216	3.304	2.594	2.989	0,1%	0,1%
Industriali	268.580	338.626	259.175	233.051	214.217	251.148	12,8%	9,5%
Foraggiere	164.902	160.922	172.907	170.689	150.343	146.247	7,8%	5,5%
COLTIVAZIONI AGRICOLE	2.104.512	2.343.193	2.342.736	2.475.256	2.351.768	2.638.278	100,0%	100,0%
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA								
Produzione	4.141.662	4.465.043	4.688.960	4.774.846	4.710.109	5.010.463		
Consumi intermedi	1.528.025	1.537.366	1.765.667	1.809.864	1.825.256	1.947.395		
Valore aggiunto ai prezzi di base	2.613.637	2.927.677	2.923.293	2.964.983	2.884.854	3.063.068		

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT

Tab. 2.3 - Produzione delle coltivazioni agricole ai prezzi di base (migliaia di euro costanti del 1995)

PRODOTTI	1995	1998	2001	2002	2003	2004
Erbacee	1.393.850	1.480.365	1.495.436	1.533.704	1.269.445	1.544.263
Cereali	654.419	671.731	701.478	771.925	572.448	796.553
Legumi secchi	1.333	2.259	2.093	2.819	2.204	2.391
Industriali	268.580	340.725	291.390	274.425	213.752	256.083
Foraggiere	164.902	168.008	159.553	154.227	127.400	142.562
COLTIVAZIONI AGRICOLE	2.104.512	2.336.196	2.423.958	2.319.447	2.020.149	2.418.877
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA						
Produzione	4.141.662	4.474.033	4.633.582	4.530.576	4.203.772	4.613.098
Consumi intermedi	1.528.025	1.544.561	1.578.463	1.614.189	1.584.326	1.621.115
Valore aggiunto ai prezzi di base	2.613.637	2.929.472	3.055.119	2.916.388	2.619.445	2.991.983

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT

Dall'analisi si rileva come la composizione percentuale dell'offerta del comparto delle grandi colture arabili si sia modificata rispetto al 1995 registrando una perdita di importanza dell'intero comparto e delle sue componenti più caratteristiche (cereali e coltivazioni industriali). Dai valori espressi a prezzi costanti (Tab. 2.3) e dalla loro

evoluzione emerge, tuttavia, un altro fenomeno: mentre le produzioni più diffuse nella regione Veneto (cereali) vedono incrementato il loro peso a prezzi costanti (e quindi in quantità), si verifica una contemporanea diminuzione del loro peso a prezzi correnti (dal 31,1% del 1995 al 28% del 2004). Questo fatto indica che i prezzi di questi beni sono rimasti stabili in alcuni casi, ma in larga parte sono addirittura diminuiti. Cereali e colture industriali si comportano da *commodity* evidenziando tutte le loro difficoltà a conseguire un'adeguata valorizzazione del loro prodotto, contrariamente a quanto accade in comparti come quello orticolo e soprattutto vitivinicolo dove è possibile realizzare politiche di differenziazione e instaurare anche rapporti diretti con il settore distributivo.

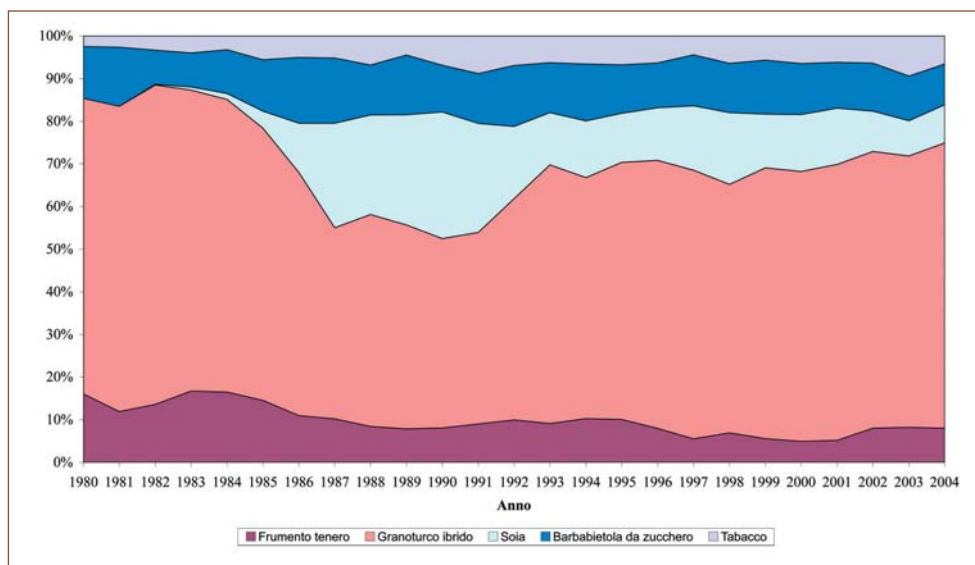
I dati esposti in tabella 2.4 mettono in luce alcune dinamiche di lungo periodo. Innanzitutto l'aumento delle coltivazioni agricole, se pure leggermente superiore, si mantiene sostanzialmente allineato a quello registrato a livello nazionale. L'aumento delle coltivazioni erbacee si mantiene costantemente superiore ai valori relativi alla produzione complessiva dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e anche a quelli verificatisi per le coltivazioni agricole. Le dinamiche interne al comparto delle coltivazioni erbacee appaiono fortemente diversificate tra i gruppi di prodotti: alla rilevante crescita quantitativa dei cereali si contrappone la stazionarietà delle piante proteiche e la contrazione delle colture industriali e delle foraggere. Questi cambiamenti registrati nel medio periodo collimano con le tendenze di lungo periodo che hanno caratterizzato la storia delle grandi colture venete. Come si evince dalla figura 2.6 l'evento più significativo è stato rappresentato dall'avvento della soia che all'inizio erose superficie al mais e successivamente ha subito i noti ridimensionamenti in corrispondenza con l'avvio della Riforma McSharry prima e dell'Agenda 2000 poi.

Tab. 2.4 - Dinamica della produzione delle coltivazioni agricole a prezzi costanti (base triennio 1989-91 = 100)

PRODOTTI	1995	1998	2001	2002	2003	2004
Erbacee	103,7	110,1	111,2	114,1	94,4	114,9
Cereali	127,0	130,4	136,2	149,8	111,1	154,6
Legumi secchi	30,2	51,1	47,4	63,8	49,9	54,1
Industriali	69,2	87,8	75,1	70,7	55,1	66,0
Foraggere	71,6	72,9	69,2	66,9	55,3	61,9
COLTIVAZIONI AGRICOLE	96,6	107,3	111,3	106,5	92,8	111,1
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA						
Produzione	100,0	107,6	111,1	108,8	100,4	110,6
Consumi intermedi	87,0	88,1	89,7	91,7	89,9	92,0
Valore aggiunto ai prezzi di base	109,9	122,4	127,4	121,8	108,5	124,8
COLTIVAZIONI AGRICOLE - ITALIA	99,7	101,0	101,4	98,3	91,5	104,3
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA - ITALIA	101,5	103,3	104,6	102,4	98,2	106,0

Fonte: ns. elaborazioni su dati ISTAT

Fig. 2.6 - Composizione dell'offerta del comparto delle grandi colture arabili (Veneto)



## 2.5 I CEREALI

La dinamica che caratterizza i cereali a livello veneto consiste in un riequilibrio, se pure parziale, tra mais e frumento tenero che vede quest'ultimo recuperare superfici e produzione. La coltura che contribuisce maggiormente alla formazione della PV cerealicola è il mais ibrido che, da solo, impegna l'82% della superficie complessivamente investita a cereali. Il mais è seguito a distanza dal frumento tenero, con il 14%, dall'orzo e dal riso. Tra il 2003 ed il 2004 tutte le coltivazioni hanno aumentato gli ettari investiti e le produzioni; passando dal 2004 al 2005 le coltivazioni principali hanno invece registrato delle contrazioni che, se pure non particolarmente rilevanti come percentuale (-5,6% nel caso del mais) hanno determinato, per il valore assoluto della coltura uno spostamento significativo (circa 20.000 ettari). Il frumento tenero, con un aumento di circa 6.000 ettari nel 2004 e di 1.500-2.000 ettari nel 2005, ha mostrato un incremento abbastanza significativo in chiara controtendenza per quanto riguarda l'annata agraria 2005.

La dinamica delle quantità prodotte riflette abbastanza fedelmente la variazione intervenuta nelle superfici segnando, nel 2004, un incremento molto significativo (+56%) dovuto ad un ritorno alla normalità produttiva di quasi tutte le colture dopo la penalizzante siccità verificatasi nel corso dell'estate 2003.

Con riferimento alle principali colture cerealicole presenti in Veneto è possibile osservare (Fig. 2.3) come nel corso del triennio le quotazioni di mercato per il frumento siano state condizionate da due fattori: da una parte il livello del prezzo di intervento in ambito UE e, dall'altra, le condizioni meteorologiche. Il prezzo di ritiro all'intervento continua ad esercitare, nelle aree eccedentarie francesi, il suo ruolo di supporto alle evoluzioni dei prezzi. Solo nel 2003 le condizioni climatiche avverse e i danni produttivi

conseguenti hanno provocato un progressivo aumento dei prezzi che è culminato, intorno all'inizio di novembre, in un prezzo di 190 € /t. Nel corso delle due successive campagne commerciali, per effetto di un ritorno alla normalità produttiva, si è verificato un abbassamento delle quotazioni tornando a registrare livelli intorno ai 125-130 € /t verificatisi durante l'inizio del 2003.

Tab. 2.5 - Superfici coltivate a cereali in Veneto (in ettari)

	2003	2004	2005	var. % 2004/03	var. % 2005/04
Fruento in complesso	51.405	57.536	59.018	11,9	2,6
di cui: tenero	50.551	56.399	58.046	11,6	2,9
duro	854	1.137	972	33,1	-14,5
Orzo	8.215	8.438	7.868	2,7	-6,8
Avena	101	132	141	30,7	6,8
Riso	3.556	3.762	3.500	5,8	-7,0
Mais	306.335	325.778	307.441	6,3	-5,6
Sorgo	240	257	302	7,1	17,5
Totale	369.852	395.903	378.270	7,0	-4,5

Tab. 2.6 - Produzione dei cereali in Veneto (in t)

	2003	2004	2005	var. % 2004/03	var. % 2005/04
Fruento in complesso	261.150	354.266	387.449	35,7	9,4
di cui: tenero	257.318	347.698	381.210	35,1	9,6
duro	3.832	6.567	6.240	71,4	-5,0
Orzo	36.899	47.019	43.913	27,4	-6,6
Avena	430	652	727	51,8	11,5
Riso	21.558	22.132	20.300	2,7	-8,3
Mais	2.118.132	3.387.555	3.083.188	59,9	-9,0
Sorgo	1.633	2.207	2.672	35,2	21,1
Totale	2.439.800	3.813.831	3.538.249	56,3	-7,2

Tab. 2.7 - Rendimenti delle superfici coltivate a cereali in Veneto (in t/ha)

	2003	2004	2005	var. % 2004/03	var. % 2005/04
Fruento in complesso	5,08	6,16	6,56	21,2	6,6
di cui: tenero	5,09	6,16	6,57	21,1	6,5
duro	4,49	5,78	6,42	28,7	11,1
Orzo	4,49	5,57	5,58	24,1	0,2
Avena	4,25	4,94	5,16	16,1	4,4
Riso	6,06	5,88	5,80	-3,0	-1,4
Mais	6,91	10,40	10,03	50,4	-3,6
Sorgo	6,80	8,59	8,85	26,2	3,0

## 2. LA FILIERA DELLE GRANDI COLTURE

La spinta all'aumento delle quotazioni dei cereali registrata nel 2003 ha riguardato anche il mais (Fig. 2.4). L'innalzamento dei prezzi durante il 2003 appare collegato alla contrazione dell'offerta: anche per questo cereale l'andamento della produzione nei due raccolti successivi ha fatto rientrare il livello dei prezzi stabilizzandolo su valori inferiori a quelli del 2002. Il fatto che il comparto maidicolo comunitario non presenti eccedenze di proporzioni pari a quelle del frumento tenero – e la presenza di una protezione alla frontiera ancora apprezzabile – mantiene il prezzo del mais in Francia ancora leggermente al di sopra del prezzo di intervento.

### 2.6 LE COLTIVAZIONI INDUSTRIALI

Il comparto delle coltivazioni industriali rappresenta, in valore, il 10% della produzione delle coltivazioni agricole del Veneto. Si tratta di una incidenza significativa, superiore alla media nazionale, che testimonia la specializzazione della regione nel sottocomparto.

Tab. 2.8 - Superfici coltivate a colture industriali in Veneto (in ettari)

	2003	2004	2005	var. % 2004/03	var. % 2005/04
Girasole	2.165	2.229	2.433	3,0	9,2
Soia	71.994	73.410	75.715	2,0	3,1
Barbabetola da zucchero	33.614	28.598	45.400	-14,9	58,8
Tabacco	7.307	6.846	7.200	-6,3	5,2
Totale	115.080	111.083	130.748	-3,5	17,7

Tab. 2.9 - Produzione delle colture industriali in Veneto (in t)

	2003	2004	2005	var. % 2004/03	var. % 2005/04
Girasole	5.633	6.942	7.325	23,2	5,5
Soia	172.654	277.901	286.778	61,0	3,2
Barbabetola da zucchero	1.436.897	1.779.826	3.200.000	23,9	79,8
Tabacco	23.425	21.492	20.400	-8,2	-5,1
Totale	1.638.610	2.086.161	3.514.503	27,3	68,5

In Veneto, tra il 2003 e il 2005, si è verificato un significativo aumento delle superfici investite e delle produzioni conseguenti. Tale incremento ha riguardato quasi tutte le coltivazioni, ma in particolare la barbabetola da zucchero che, peraltro, aveva registrato nel 2003 un crollo delle rese e della produzione la cui causa era da ricercarsi nelle cattive condizioni meteorologiche.

L'andamento delle superfici investite a semi oleosi in Veneto tra il 2003 e il 2005 segnala una significativa inversione di tendenza dopo il consistente abbandono di queste colture avviato negli anni precedenti. Gli ettari complessivamente seminati passano infatti da 74.000 ha a 78.000 con un incremento del +5,4%, decisamente in



controtendenza rispetto ai decrementi verificatisi intorno all'inizio del nuovo secolo. Dopo il clamoroso abbandono delle colture oleaginose verificatosi nel 2001 e nel 2002, che aveva più che dimezzato le relative superfici investite, si assiste quindi ad un consolidamento di queste coltivazioni nelle aree più vocate, dove i semi di soia riescono ad essere competitivi in assenza di contributi comunitari differenziati rispetto agli altri seminativi.

Tab. 2.10 - Rendimenti delle superfici coltivate a colture industriali in Veneto (in ettari)

	2003	2004	2005	var. % 2004/03	var. % 2005/04
Girasole	2,60	3,11	3,01	19,7	-3,3
Soia	2,40	3,79	3,79	57,9	0,1
Barbabietola da zucchero	42,75	62,24	70,48	45,6	13,3
Tabacco	3,21	3,14	2,83	-2,1	-9,7

Sul fronte dei prezzi si osserva come il seme di soia mantenga quotazioni allineate alla piazza di Rotterdam che ben rappresenta il costo della merce di importazione. Il rapporto tra domanda e offerta sul mercato nazionale non è sufficiente, da solo, per interpretare le dinamiche dei listini italiani; è necessario prendere in considerazione gli equilibri internazionali e in particolare tra i tre principali esportatori a livello mondiale (USA, Brasile e Argentina). Così il significativo incremento di prezzo registratosi a partire dall'ottobre 2003, e culminato nell'aprile 2004, è derivato dall'impatto della siccità e della politica commerciale della Cina Popolare che in quello stesso periodo decise di approvvigionarsi in misura massiccia.

## 2.7 LA REDDITIVITÀ DELLE IMPRESE

Per una analisi della redditività delle imprese agricole impegnate nelle grandi colture arabili si è fatto ricorso alle informazioni disponibili nella rete RICA. Dal campione di aziende agricole oggetto di rilevazione nella regione Veneto sono state estratte le aziende classificate negli OTE 13 e 14. Dal gruppo così selezionato sono poi state escluse le imprese con una superficie totale inferiore ai 10 ettari. Per effetto di queste selezioni l'aggregato oggetto di osservazione è rappresentativo delle realtà produttive impegnate in modo professionale, nella coltivazione dei seminativi.

Purtroppo le informazioni desumibili dalla RICA non sono molto recenti, al momento i dati disponibili giungono al 2003. La tabella 2.10 mette in evidenza anche due particolarità circa le aziende che costituiscono il campione. Innanzitutto il numero delle aziende considerate è, per il 2003, molto inferiore alla consistenza media degli anni precedenti – quasi la metà. Le 136 aziende osservate per il 2003 hanno però dimensioni medie e caratteristiche strutturali assai diverse da quelle normalmente prese in considerazione dalle rilevazioni per la RICA. Si tratta di aziende molto più specializzate nella produzione dei seminativi – come si evince dal rilievo dei pagamenti PAC – e che non sono più condotte prevalentemente nella forma coltivatrice-diretta, ma ricorrendo in misura prevalente al lavoro di salariati.

## 2. LA FILIERA DELLE GRANDI COLTURE

Tab. 2.11 - Dinamica del risultato lordo di gestione nelle aziende con grandi colture (Veneto, 1999-2003)

Dati generali	Raccolto 1999	Raccolto 2000	Raccolto 2001	Raccolto 2002	Raccolto 2003
<b>N. aziende osservate</b>	267	246	201	303	136
Superficie totale	7.181	6.802	5.745	15.099	20.337
<b>SAU media (ha)</b>	26,9	27,6	28,6	49,8	149,5
Unità lavorative familiari	1,14	1,14	1,30	1,39	1,27
Unità lavorative salariati	0,03	0,04	0,15	0,34	2,52
Unità lavorative totali	1,17	1,18	1,44	1,72	3,80
SAU in affitto (in %)	47%	47%	40%	36%	35%
<b>Riparto colturale</b>					
Frumento duro	0,2%	0,3%	0,9%	0,3%	0,1%
Frumento tenero	8,3%	4,8%	8,4%	12,4%	12,5%
Mais	40,9%	42,8%	40,7%	34,6%	21,5%
Orzo	0,6%	0,7%	0,5%	0,8%	0,6%
Soja	13,9%	15,8%	16,2%	13,0%	16,8%
Girasole	0,0%	0,0%	0,2%	0,6%	0,1%
Barbabietola da zucchero	8,4%	8,1%	7,8%	10,2%	7,9%
Altre colture	26,1%	26,8%	19,3%	22,6%	34,9%
Riposo	1,6%	0,9%	6,1%	5,6%	5,8%
<b>Risultato di gestione (€ / ha)</b>					
Prodotto lordo di origine vegetale	1.938	1.928	2.179	1.903	2.546
- vendita prodotti vegetali	1.482	1.428	1.686	1.509	1.403
- pagamenti PAC	456	500	493	394	1.143
Prodotto lordo di origine animale	76	179	171	152	118
Prodotto lordo di altra origine	-	-	-	-	-
Prodotto lordo totale	2.014	2.107	2.349	2.055	2.663
Spese per fertilizzanti	141	139	135	113	153
Spese per sementi	115	124	150	129	126
Spese per prodotti fitosanitari	91	100	87	94	141
Spese per noleggi	92	95	97	96	61
Altre spese	22	23	51	40	138
Spese varie produzioni vegetali	461	480	519	472	619
Spese varie produzioni animali	26	76	78	52	39
Costi variabili totali	487	557	597	524	658
Costo del lavoro	19	27	80	124	323
Spese totali di meccanizzazione	323	334	356	304	268
Spese totali di fabbricati e attr.fisse	44	46	50	61	36
Affitto pagato	108	98	153	176	228
Oneri finanziari	10	11	22	10	5
Spese generali	120	103	163	162	141
Costi fissi totali	623	619	824	837	1.001
Risultato Lordo di Gestione Agricolo	904	932	928	694	1.004

Negli anni 2002-03 il riparto colturale si è modificato in misura significativa rispetto agli anni 1999 e 2000. Da un lato è sensibilmente diminuita la presenza del mais che è stata compensata da un incremento dell'aggregato delle altre colture e del frumento tenero. Stabile la superficie destinata alla soia e alla barbabietola da zucchero. Il risultato lordo di gestione evidenzia, nel 2003, un significativo miglioramento rispetto agli anni iniziali (+ 8,7% sul triennio 1999-2001) e un incremento del + 45% rispetto ad una annata molto sfavorevole come era stato il 2002.

Il favorevole risultato della gestione scaturisce da una crescita del prodotto lordo di origine vegetale che è stata superiore alla dinamica dei costi fissi e di quelli variabili. Non è possibile comunque trarre indicazioni troppo analitiche e dettagliate osservando le singole voci di costo perché è netta l'impressione che parte dei cambiamenti rilevabili nella composizione dei costi derivi dal mutamento intervenuto con il 2003 nella struttura del campione (maggiore presenza di imprese di maggiore dimensione e condotte con lavoratori dipendenti).

*Frumento tenero.* I dati contabili per la coltivazione del frumento tenero, che sta conoscendo, in Veneto, una fase di espansione, registrano un leggero miglioramento dei risultati economici imputabile, soprattutto, all'incremento del prezzo di vendita. La resa media, se pure in flessione, non si è modificata in modo significativo e lo stesso può dirsi per l'ammontare dei costi variabili specifici (Tab. 2.12).

Tab. 2.12 - Evoluzione del margine lordo del frumento tenero (Veneto, 1999-2003)

	Raccolto 1999	Raccolto 2000	Raccolto 2001	Raccolto 2002	Raccolto 2003
Rendimento (t/ha)	6,2	6,4	5,8	5,9	5,8
Prezzo di vendita (€/t)	145	157	144	134	153
Eventuali sussidi UE	323	312	417	536	498
(in € / ha)					
Prodotto lordo	1.225	1.311	1.248	1.331	1.383
Spese per sementi	85	85	75	82	87
Spese per fertilizzanti	94	100	105	93	99
Spese per prodotti fitosanitari	28	39	32	43	44
Altre spese	6	2	13	7	2
Totale delle spese variabili	212	227	225	225	232
Margine lordo	1.013	1.085	1.023	1.106	1.151

*Mais.* Il risultato economico di questa coltura è condizionato dal rendimento unitario. Mentre il 2002 ha registrato un'evoluzione normale e un prezzo di vendita in linea con gli anni precedenti, la siccità del 2003 ha determinato una minore produttività di 3-3,5 t per ettaro che ha gravato negativamente sul ricavo nonostante il maggiore prezzo unitario registrato nell'annata (Tab. 2.13). Il margine lordo della coltura, dopo avere superato i 1.400 €/ha nel 2001 ed aver toccato i 1.485 €/ha nel 2002, è sceso nel 2003 sui livelli del biennio 1999-2000.

I dati contabili riflettono una tendenza da parte degli agricoltori a ridurre le spese di coltivazione contenendo gli acquisti di fertilizzanti e di prodotti fitosanitari. Questo

## 2. LA FILIERA DELLE GRANDI COLTURE

fenomeno è stato da più parti collegato all'introduzione degli aiuti parzialmente disaccoppiati e al progressivo scadimento della qualità intrinseca nei casi in cui il mercato non è disponibile a remunerarla adeguatamente.

Tab. 2.13 - Evoluzione del margine lordo del mais (Veneto, 1999-2003)

	Raccolto 1999	Raccolto 2000	Raccolto 2001	Raccolto 2002	Raccolto 2003
Rendimento (t/ha)	11,2	11,2	11,3	11,4	7,8
Prezzo di vendita (€/t)	124	117	115	124	155
Eventuali sussidi UE	444	481	599	506	505
(in €/ha)					
Prodotto lordo	1.835	1.788	1.896	1.920	1.722
Spese per sementi	124	124	148	142	145
Spese per fertilizzanti	221	215	195	178	178
Spese per prodotti fitosanitari	83	85	62	71	68
Altre spese	11	11	61	44	19
Totale delle spese variabili	439	434	465	435	411
Margine lordo	1.395	1.354	1.431	1.485	1.312

*Soia.* Questa coltura continua a registrare, in Veneto, risultati produttivi ed economici incoraggianti che spiegano l'attuale tenuta degli investimenti. Nel periodo 2001-02 i risultati confermano le indicazioni del biennio 1999-2000: il miglioramento dei rendimenti e dei prezzi di vendita compensa la riduzione in valore assoluto dell'aiuto PAC (Tab. 2.14). La contrazione di alcune voci di spesa, soprattutto fertilizzanti e prodotti fitosanitari, contribuisce anch'essa alla variazione favorevole del margine lordo. Non è tanto significativo l'ammontare dell'incremento, particolarmente modesto, quanto il fatto che i produttori siano riusciti ad assorbire la diminuzione di quasi 200 €/ha verificatasi per l'aiuto PAC. Non si può attribuire particolare credito al risultato economico del 2003 che è stato condizionato da una evidente e pesante diminuzione della produttività per ettaro calata del - 30% circa.

Tab. 2.14 - Evoluzione del margine lordo della soia (Veneto, 1999-2003)

	Raccolto 1999	Raccolto 2000	Raccolto 2001	Raccolto 2002	Raccolto 2003
Rendimento (t/ha)	4,2	4,2	4,5	4,6	3,1
Prezzo di vendita (€/t)	195	216	218	229	243
Eventuali sussidi UE	797	716	717	545	517
(in €/ha)					
Prodotto lordo	1.618	1.617	1.701	1.606	1.273
Spese per sementi	82	84	71	74	72
Spese per fertilizzanti	71	70	52	44	57
Spese per prodotti fitosanitari	74	93	72	75	82
Altre spese	2	3	15	10	3
Totale delle spese variabili	229	250	210	204	214
Margine lordo	1.389	1.367	1.492	1.402	1.059

*Barbabietola da zucchero.* L'analisi del bilancio della coltura (tab. 2.15) segnala un tendenziale peggioramento della produttività per ettaro associato ad una sostanziale diminuzione del prezzo. Queste due componenti non possono che condizionare negativamente l'evoluzione del ricavo che nel triennio 2001-03 è stato inferiore per circa 300-320 €/ha rispetto ai livelli registrati nel biennio 1999-2000.

A differenza di quanto evidenziato per altre grandi colture arabili, nel caso della barbabietola coltivata in Veneto sembra meno possibile una riduzione dei costi di produzione variabili. Il margine lordo nel triennio 2001-03 è inferiore del -20% rispetto al biennio precedente (1.733 €/ha contro 2.153 €/ha).

Tab. 2.15 - Evoluzione del margine lordo della barbabietola da zucchero (Veneto, 1999-2003)

	Raccolto 1999	Raccolto 2000	Raccolto 2001	Raccolto 2002	Raccolto 2003
Rendimento (t/ha)	58,7	59,9	64,1	60,9	51,2
Prezzo di vendita (€/t)	46	46	40	36	41
Eventuali sussidi UE	0	4	57	36	2
(in €/ha)					
Prodotto lordo	2.670	2.752	2.635	2.238	2.087
Spese per sementi	198	195	207	196	212
Spese per fertilizzanti	143	146	165	147	157
Spese per prodotti fitosanitari	202	229	203	265	203
Altre spese	3	2	4	1	1
Totale delle spese variabili	546	572	580	608	572
Margine lordo	2.125	2.181	2.055	1.630	1.514

## 2.8 PROSPETTIVE DELLA FILIERA

I problemi della filiera delle grandi colture della regione Veneto vanno posti e interpretati in un contesto che vede, da un lato, l'applicazione integrale del disaccoppiamento degli aiuti comunitari – con tutte le incognite relative – e, dall'altro il "ritorno" del mercato come fattore guida delle scelte strategiche del settore. Il comparto dei seminativi e, soprattutto, le fasi più agricole e più a monte della filiera delle grandi colture devono comunque evolvere e operare con la consapevolezza:

- i) delle debolezze che incontra lo sviluppo di concreti accordi di filiera;
- ii) della presenza di vincoli strutturali legati alle capacità di uno stoccaggio delle produzioni che sia adeguato alla qualità e alle esigenze della trasformazione e della commercializzazione.

Gli elementi di criticità del comparto, in gran parte comuni ad altri settori agricoli, sono i seguenti:

- basso grado di aggregazione della produzione che si riflette negativamente sulle strategie di commercializzazione possibili per i produttori;
- tendenziale diminuzione delle superfici investite al gruppo delle grandi colture;
- redditività insufficiente e calo della qualità intrinseca;

- mancanza d'informazione lungo le fasi a monte della filiera.

I punti critici sopra esposti possono essere riletti in chiave strategica mettendo in evidenza il legame esistente tra loro e ponendo le basi per chiarire le possibilità di intervento per il loro superamento.

*La produzione.* È caratterizzata dalla presenza di produttori “professionali” e “di produttori residuali” che, invece, coltivano o hanno coltivato cereali e semi oleosi seguendo una logica che non è sempre ed esclusivamente di massimizzazione del profitto, ma che è guidata anche da necessità agronomiche (rotazione con foraggiere) o di massimizzazione dei premi garantiti dalla PAC. Entrambe le tipologie di produttori meritano considerazione: mentre la prima rappresenta il segmento professionale e specializzato, la seconda è comunque un potenziale produttivo che va riconosciuto e valorizzato.

Entrambe le tipologie di produttori – ma soprattutto i secondi – presentano problemi legati alla scala di produzione insufficiente che, a sua volta, determina un uso inefficiente delle tecnologie, l'impiego di tecniche produttive non omogenee e non sempre applicate in modo corretto, ma, soprattutto, una limitata conoscenza (e valutazione) economica delle variabili che incidono sulla redditività del processo, prima tra tutte l'uso di varietà adeguate (per qualità e bisogni espressi dal mercato).

Tutti i produttori presentano ampi margini di miglioramento sia rispetto alle rese che alla qualità. Il punto nodale è quindi la fornitura di una assistenza tecnica in grado di sostenere gli obiettivi di produttività a livello di azienda introducendo tecniche innovative che consentano tra l'altro di omogeneizzare qualitativamente il prodotto.

*La qualità.* Proprio a seguito dei problemi sopra descritti si lamenta da più parti che la qualità offerta non è funzionale ai bisogni di mercato e molto spesso non è omogenea. Questi ostacoli creano ovvie difficoltà di aggregazione dell'offerta e di organizzazione dei lotti da destinare ai mercati.

La qualità può rappresentare sicuramente un appiglio cui i produttori possono guardare per differenziare la loro offerta dal prodotto di provenienza estera e per giustificare una differenza di prezzo che rifletta costi di produzione innegabilmente più alti.

Gli elementi che possono caratterizzare qualitativamente i prodotti delle grandi colture nella regione Veneto sono diversi e possono essere così riassunti:

- legame con il territorio, con la storia e la cultura delle zone di produzione;
- ricorso a pratiche agronomiche, spesso definite da disciplinari pubblici, che portino il prodotto a rientrare nella categoria Bio o a Lotta integrata;
- controllo pubblico associabile a procedure di certificazione;
- esiste un potenziale di valorizzazione della materia prima agricola legato alla presenza in regione di strutture (aziende) di trasformazione e commercializzazione di rilievo nazionale e con notevoli possibilità sinergiche.

*La gestione logistica del prodotto.* Gli aspetti legati alla logistica delle produzioni agricole sono relativamente nuovi nel panorama delle tematiche in grado di condizionare la competitività del prodotto, delle aziende e della stessa filiera. Oggi le imprese a valle richiedono sempre di più prodotti a qualità omogenea con tempi rapidi



nelle consegne. Ne discende che diventa importante poter stoccare le granaglie su una base qualitativa e per destinazione produttiva, in modo da poter soddisfare i bisogni del mercato sia attraverso le caratteristiche del prodotto sia con il contenuto di servizi incorporati nei lotti commercializzati. In altre parole il controllo di una rete logistica efficiente può consentire di sviluppare precise strategie commerciali e di marketing, recuperando parte dei costi.

È diffusa la percezione che la rete regionale dei centri di essiccazione e conservazione sia in parte obsoleta e, soprattutto, poco funzionale alle esigenze della moderna industria di trasformazione. Da qui la necessità di un ammodernamento non solo sotto il profilo tecnologico, ma anche, e soprattutto, da un punto di vista gestionale, ovvero come nodo logistico al servizio di precise strategie aziendali.

*I rapporti di filiera e il ruolo delle OP.* La normativa nazionale (D.Lgs. n.102 del 2005) prevede l'istituzione e il funzionamento delle Organizzazioni dei Produttori (OP) come strumento prioritario per diffondere e sviluppare capacità professionale, organizzazione dell'offerta, innovazione e rapporti verticali di filiera. Il gradimento per lo sviluppo e il potenziamento di organismi associativi, se pur condizionato dalla natura degli interventi, dipende dalla diffusa consapevolezza che solo una concentrazione dell'offerta potrebbe assicurare una valorizzazione dell'attività svolta dalle fasi a monte della filiera seminativi. Contrariamente a quanto si è verificato in altre aree, questo strumento organizzativo non si è ancora diffuso in regione e costituisce uno degli elementi di debolezza che non consentono di valorizzare appieno il prodotto. Tuttavia è necessario non confondere l'effetto con la causa: nessuna istituzione è utile se non risponde a bisogni espliciti espressi dalla sua base sociale. In questo caso un'organizzazione dell'offerta richiede un grande lavoro preliminare di informazione e di assistenza tecnica per convincere i produttori. Purtroppo il primo e più importante aspetto che va sottolineato è che la ancora scarsa capacità di concentrare l'offerta dipende dal fatto che proprio gli stessi potenziali conferenti sono restii a consegnare tutta la loro produzione accettando le regole o le politiche di una eventuale OP di appartenenza. Infatti va sottolineato che la concentrazione dell'offerta deve essere sostanziale, fondata su una consegna della produzione agricola agli organismi associativi in "conto conferimento". Si tratta cioè di superare la logica del "conto deposito" che limita l'operatività della struttura di ritiro alla semplice conservazione della merce precludendo la possibilità di scegliere, secondo l'andamento congiunturale, la strategia di commercializzazione di volta in volta più adeguata. Il rilievo che può essere assegnato alla creazione o al potenziamento del ruolo delle OP è accentuato dall'attenzione crescente che viene accordata allo sviluppo di accordi di filiera. Questa categoria di intervento non necessariamente deve riguardare prodotti di nicchia o di elevata qualità intrinseca; è sufficiente omogeneità e standardizzazione. È essenziale che l'accordo di filiera, che può riguardare anche la fornitura di un prodotto scadente (es. con basse proteine), sia centrato sulla materia prima che interessa maggiormente l'utilizzatore. Infatti, focalizzando l'intervento sulle *specialty*, c'è il rischio di frazionare l'intervento in una pluralità di nicchie che, sommate insieme, non potrebbero coinvolgere che una parte oggettivamente limitata dell'offerta disponibile nel territorio regionale.

Se da molti è riconosciuto all'integrazione e ai patti di filiera un ruolo centrale nel

processo di valorizzazione e rilancio della cerealicoltura regionale, sembra purtroppo evidente che sia difficile da attuare nella pratica. I motivi sono in parte dovuti alle caratteristiche strutturali dell'offerta (lotti ridotti, qualità non omogenea e non rispondente alle necessità di mercato, ecc.), ma sono anche dovuti alla scarsa propensione degli industriali di sedersi attorno ad un tavolo, definire i bisogni e quindi stipulare un contratto. Gli industriali della trasformazione alimentare vogliono, per così dire, "mantenere le mani libere" riservandosi la facoltà di selezionare i propri fornitori secondo le opportunità che si creano nel mercato per minimizzare i loro rischi (di prezzo e/o di qualità).

Oltre a provvedimenti in materia di organizzazione dei produttori potrebbero risultare molto opportuni anche interventi di natura infrastrutturale. A questo proposito l'intervento di tipo infrastrutturale che più facilmente può trovare concordi tutti gli operatori della filiera delle grandi colture prevede la razionalizzazione e l'ammmodernamento delle strutture di essiccazione e stoccaggio. Infatti, in occasione degli scambi che si realizzano ai primi stadi della filiera cerealicola, il gradimento, e quindi il valore, della granella non si risolve nella sola composizione merceologica, ma include altri fattori. Innanzitutto i servizi incorporati nel prodotto quali la disponibilità di consistenti lotti (almeno 500 t) e di qualità omogenea, la trasparenza sulle tecniche di conservazione e di manipolazione seguite alla raccolta.

La variabilità pedologica e climatica e una struttura produttiva frammentata su troppe aziende parcellizzano la produzione cerealicola in lotti di modesta dimensione ed eterogenei. Dalla polverizzazione dell'offerta scaturisce l'impossibilità di fornire consistenti lotti di produzione omogenea, almeno sotto il profilo varietale. Per l'utilizzatore la qualità della merce scade già prima di considerare le caratteristiche intrinseche della materia prima, poiché viene meno una delle componenti principali: la stabilità delle caratteristiche all'interno di lotti significativi di offerta.

L'impresa di stoccaggio può recare un significativo contributo proprio a questo stadio, aggregando i lotti produttivi simili e creando partite più omogenee e più consistenti. Questi servizi sono in grado di modificare i costi e i ricavi dei trasformatori e hanno, pertanto, importanza per la redditività e la competitività sia delle imprese dedite alla conservazione che delle aziende agricole produttrici. In primo luogo si tratta quindi di verificare se la capacità ricettiva dei centri di stoccaggio è adeguata alla produzione agricola regionale. Tuttavia l'efficacia della fase dello stoccaggio non può venire considerata solo in funzione dell'esigenza che ha il mondo agricolo di collocare fisicamente il prodotto. Si devono prendere in considerazione anche le richieste di ordine qualitativo che giungono dagli operatori che, lungo le filiere cerealicole, sono a valle degli impianti di conservazione.

Il contesto delineato pone sfide e genera crescente incertezza. Ciò che è in gioco per la filiera delle grandi colture non è il mantenimento di livelli reddituali accettabili, ma la conservazione stessa di alcuni strati significativi della produzione e della prima trasformazione. Non si può continuare, tuttavia, a ricercare una soluzione solo nell'ambito della produzione agricola poiché la concorrenza, anche per le materie prime agricole, si è ormai spostata sul binomio prodotto+servizio. A questo fine diventa funzionale ed economicamente opportuno accrescere il livello dell'informazione per mettere a disposizione le indicazioni sui prezzi e gli orientamenti sulle caratteristiche

intrinseche e sui contenuti di servizio delle merci oggetto di scambio. Con l'introduzione del disaccoppiamento l'attenzione dei produttori ritornerà, inevitabilmente, a concentrarsi nella ricerca di sbocchi di mercato e si riproporranno, con rinnovata evidenza, i problemi che derivano dalle caratteristiche strutturali e dalle carenze nella commercializzazione dell'offerta nazionale. Queste considerazioni mettono in risalto l'attività del *servizio informativo sui mercati* realizzato da Veneto Agricoltura che, con i suoi prodotti (la banca dati<sup>77</sup> e il periodico rapporto "Mercati del frumento, del mais e della soia"<sup>78</sup>), contribuisce dalla primavera del 2003 ad evidenziare i problemi e le opportunità fornendo agli operatori strumenti di informazione e di orientamento.

Nel mondo agricolo italiano e anche in quello veneto è latente una domanda di informazione molto consistente dal punto di vista numerico. Nella maggioranza dei casi la domanda è cronologicamente concentrata nelle settimane che precedono le semine o l'inizio della campagna di commercializzazione. L'analisi della qualità dell'informazione richiesta mette in rilievo che la maggior parte dei soggetti, oltre a non ricercare l'informazione di mercato con continuità, di fatto la confonde con la conoscenza del prezzo durante il periodo di probabile commercializzazione del proprio prodotto. Questo elemento, seppur prioritario per il produttore singolo, è sostituito, presso gli operatori più evoluti, da altri aspetti.

Sebbene lentamente, tra gli operatori della fase agricola sta maturando la consapevolezza di dover compiere un salto di qualità livellando la qualità della loro informazione a quella dei loro clienti. Questo obiettivo, oltre alla professionalità necessaria, richiede un monitoraggio continuativo dei mercati e dei prezzi. Si tratta di un'attività che impegna una organizzazione specifica e dimensioni adeguate, che non sono possibili alla generalità dei produttori. Un'informazione di qualità adeguata non può trascurare il carattere internazionale dei problemi e l'ottica interprofessionale con cui osservarli.

77) La Banca Dati sui prezzi rende disponibili in un unico sito le quotazioni dei prodotti agricoli e dei loro derivati presenti nei listini prezzi delle borse merci di Milano, Bologna e Padova e delle altre principali borse merci locali venete. È possibile anche il confronto tra tipologie merceologiche e la visualizzazione di analisi grafiche aggiornate in continuità. Per accedere alla banca dati è sufficiente collegarsi al sito aziendale di Veneto Agricoltura, [www.venetoagricoltura.org](http://www.venetoagricoltura.org) e seguire il percorso >>>Banche Dati >>>Banca dati dell'Osservatorio Economico di Veneto Agricoltura.

78) Il Rapporto mette a disposizione degli operatori un'analisi dell'andamento del mercato delle *commodities* di maggior interesse per il settore delle grandi colture del Veneto: il mais, il frumento tenero ed i semi di soia. Le analisi fanno riferimento oltre che all'andamento dei mercati locale e nazionale anche a quello europeo ed internazionale. Il rapporto è pubblicato sul sito di Veneto Agricoltura e l'uscita di ogni numero è annunciata con l'invio per posta elettronica dell'indice del documento. Per accedere al servizio è sufficiente collegarsi al sito aziendale di Veneto Agricoltura, [www.venetoagricoltura.org](http://www.venetoagricoltura.org) e seguire il percorso >>>Osservatorio Economico >>>Servizi informativi.

