

Antonio De Pin

**PRODOTTI AGRICOLI
MERCATI GLOBALI**

IMPRIMITUR

© 2011 IMPRIMITUR Editrice
Via P. Canal 15 – 35137 Padova
Tel-fax: 049 8723730
info@imprimitur.it
www.imprimitur.it

Divieto di fotocopie, di memorizzazione, di riproduzione e di adattamento,
secondo le vigenti leggi.

INDICE

Introduzione

pag. 1

1. Domanda e offerta dei prodotti agricoli
 - 1.1 La domanda dei prodotti agricoli nella dimensione mondiale
 - 1.2 Caratteristiche dell'offerta dei prodotti agricoli
 - 1.3 Aspetti dell'offerta dei prodotti agricoli
 - 1.4 Il Bilancio di approvvigionamento alimentare
 - 1.5 Le ragioni di scambio nello studio del commercio agricolo
 - 1.6 Forme e canali del commercio internazionale agricolo
 - 1.7 Problematiche del commercio internazionale dei prodotti agricoli
 - 1.8 La bilancia agroalimentare italiana
 - 1.9 Fattori di sviluppo del commercio internazionale dei prodotti agricoli

- 2.1 Il commercio dei prodotti agricoli tra protezionismo e liberalizzazione
- 2.2 L'Organizzazione Mondiale del Commercio e l'agricoltura
- 2.3 Il GATT e l'agricoltura
- 2.4 Effetti degli accordi internazionali sul commercio dei prodotti agroalimentari
- 2.5 Elementi di dibattito nel negoziato agricolo del World Trade Organization
- 2.6 Il Millennium round ed il futuro del commercio dei prodotti agricoli
- 2.7 La politica agricola comunitaria nel WTO
- 2.8 L'Unione Europea nelle dispute commerciali

- 3 Il mercato delle principali commodities
 - 3.1 Il mercato delle banane
 - 3.2 Il mercato del cacao
 - 3.3 Il mercato del caffè
 - 3.4 Il mercato del cotone
 - 3.5 Il mercato del mais
 - 3.6 Il mercato del riso
 - 3.7 Il mercato dello zucchero

- 4 I mercati a termine per i prodotti agricoli
 - 4.1 I mercati a termine e il loro funzionamento
 - 4.2 Le operazioni di copertura nel mercato a termine
 - 4.3 I contratti a termine sul bestiame

- 4.4 L'uso dei futures e della base nelle operazioni di copertura
- 4.5 L'uso delle opzioni nei mercati dei prodotti agricoli
- 4.6 Esercizi sui futures
- 4.7 Glossario

Introduzione

La domanda di prodotti agricoli a livello mondiale è in continuo incremento, funzione della crescita della popolazione e del reddito.

L'umanità ha superato la soglia di sette miliardi di individui, mentre ogni anno più di cento milioni di persone incrementano la domanda di commodities agricole. Tali livelli di consumo, mai verificati in passato, proiettano il mondo verso scenari sconosciuti. E mentre la terra sarà ben presto chiamata a dover testare la validità della legge di Malthus, con le sue imprescindibili conseguenze, ci si interroga sulla capacità dell'offerta di sopperire all'evoluzione della domanda.

Tale contesto rende di maggior rilievo lo studio dei mercati agricoli internazionali, che si apprestano a divenire il principale fattore di crescita dell'economia mondiale al progredire del processo di globalizzazione.

Alla luce di queste considerazioni, la presente dispensa intende rappresentare una sinossi per lo studente, per consentire un corretto approccio alla conoscenza e all'operatività sui mercati agricoli.

A tal fine, il volume può essere suddiviso in quattro parti, la prima dedicata all'analisi delle determinanti della domanda e delle variabili di offerta dei prodotti agricoli, indispensabili per la comprensione del funzionamento e l'interpretazione delle dinamiche dei mercati.

Seguirà lo studio dell'ambiente istituzionale e delle politiche internazionali in cui si realizza il commercio agricolo, con particolare riferimento al ruolo del WTO e alle politiche di liberalizzazione dei mercati.

Verranno, quindi, delineati gli aspetti essenziali di mercato di alcune tra le principali commodities agricole oggetto di commercio internazionale.

Ulteriore attenzione viene dedicata alla conoscenza di specifici strumenti funzionali all'operatività sui mercati, nell'obiettivo di minimizzare i rischi insiti nello scambio.

A tal proposito, l'attenzione sarà rivolta al funzionamento dei mercati a termine e alle strategie di copertura del rischio consentita dalla specificità degli strumenti in essi utilizzabili.

La conoscenza del funzionamento dei mercati agricoli internazionali risulta importante in un'ottica commerciale quanto d'impresa, specie nella funzione di approvvigionamento e di gestione del rischio di prezzo.

1. Domanda e offerta dei prodotti agricoli

1.1 La domanda dei prodotti agricoli nella dimensione mondiale

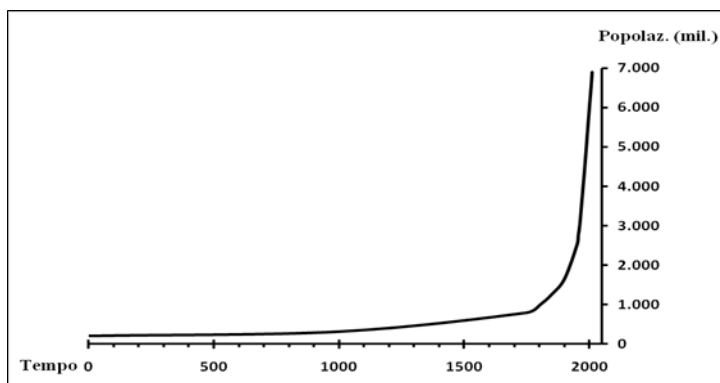
I prodotti agricoli sono beni necessari, la cui domanda è incompressibile, assumendo il carattere dell'urgenza, specie quando trattasi di beni alimentari. La domanda dei prodotti agricoli è funzione della popolazione e del reddito.

Il legame tra domanda di prodotti agricoli e popolazione è stato indagato da T. R. Malthus (1766-1834), nel *“Saggio sul principio della popolazione e i suoi effetti sullo sviluppo futuro della società”* (1789), in cui sostiene che l'incremento demografico spinge a coltivare terre sempre meno fertili, con conseguente penuria di generi di sussistenza, fino all'arresto dello sviluppo, poiché la popolazione cresce più velocemente della disponibilità di alimenti.

Gli esseri viventi si moltiplicano in funzione dei mezzi di sussistenza, le risorse naturali sono il loro limite perché finite. La crescita della popolazione risulta esponenziale, mentre quella dei prodotti aritmetica: ci sarà un punto in cui la crescita della produzione non soddisferà quella della popolazione.

L'attuale incremento demografico, mai verificato in passato, pone seri interrogativi sul grado di saturazione del pianeta, sulla capacità dell'offerta dei beni agricoli, sulla legittimità e sostenibilità del modello di crescita. In Cina e India, i Paesi più popolosi, nel solo ultimo decennio la popolazione è cresciuta del 20%, rispettivamente a 1,4 e 1,25 miliardi di persone. Così il continente asiatico supera già il 60% della popolazione del pianeta, dalla fine della seconda guerra mondiale più che triplicata, cui si aggiungono ogni giorno più di 300 mila persone.

Evoluzione della popolazione nel mondo



L'esplosione demografica rinnova speculazioni filosofiche, etiche, antropologiche, tra cui quelle del rapporto con le altre specie. Il progressivo processo di antropizzazione fa prevedere il completo depauperamento delle risorse naturali, la cui sopravvivenza diviene funzione della loro utilità di consumo, prefigurando la scomparsa degli animali allo stato naturale.

Ma appartiene al buon senso un siffatto impoverimento biologico ed un illimitato sviluppo demografico? Né, sotto il profilo utilitaristico, si comprende la convenienza a vivere in un mondo sovraffollato, in progressivo degrado ambientale, in cui sempre più aspra diverrà la competizione per il cibo e l'uso delle risorse.

Alla stregua di Malthus, ci si chiede se non vi sia un limite al principio di popolazione, per lo stesso bene dell'uomo. Impiegando l'analisi marginalistica ai postulati di C. Darwin (1809-82), in "*L'origine delle specie*" (1959), il valore biologico di una specie è inversamente proporzionale alla sua numerosità relativa. Ne consegue che il valore marginale di esistenza all'aumentare della numerosità decresce, fino a divenire negativo qualora pregiudichi l'equilibrio del sistema.

L'analisi ulteriore consiste nel verificare se la massimizzazione del benessere sociale ed intergenerazionale è compatibile con una situazione di squilibrio biologico.

Alla luce di queste considerazioni, il mercato dei prodotti agricoli si apre al nuovo millennio con prospettive totalmente nuove. L'indice dei prezzi alimentari, relativamente stagnante in passato, ha iniziato a crescere. Il ventunesimo secolo presenta già due impennate delle quotazioni (crisi alimentare 2007-2008 e 2010-2011), tanto che la domanda di prodotti agricoli sembra destinata a divenire il principale fattore di sviluppo economico, all'incremento della scarsità relativa. Inoltre, l'offerta agricola sta perdendo la capacità di sopperire alle emergenze contingenti, al rapido contrarsi del grado di autoapprovvigionamento e delle scorte, esponendo così ad un rischio più elevato la sicurezza alimentare del pianeta.

Nelle teorie economiche, i limiti delle risorse naturali sono stati recepiti solo di recente. Affrontando prevalentemente problemi relativi a produzione, scambio, consumo, per l'economia i beni naturali sono implicitamente illimitati. Il dibattito sull'interazione ambientale si è fatto più intenso con il Rapporto Meadows "*I limiti dello sviluppo*" (1970), del MIT, per le conclusioni potenzialmente catastrofiche cui giunge.

Alla luce delle nuove problematiche ha preso corpo l'Economia dell'ambiente, che studia gli effetti dello sviluppo economico sulle funzioni ambientali attraverso metodologie prevalentemente neoclassiche, con le analisi focalizzate principalmente a risolvere problematiche che presentano interazione diretta col

processo economico, quali il livello di inquinamento accettabile e gli strumenti di politica economica atti a governarlo.

	Popolazione mondiale (milioni)			
	1800	1900	2000	2050
Mondo	978	1.650	6.000	12.000
Africa	107	133	770	2.450
Asia	635	947	3.650	6.800
Europa	203	408	730	850
Sud America	24	74	510	1.200
Nord America	7	82	310	600
Oceania	2	6	30	100

Un approccio maggiormente incentrato sul legame tra ecosistema e benessere è dato dall'Economia ecologica, le cui origini derivano dagli studi di Nicholas Georgescu-Roegen (1906-94), che ha definito le basi della Bioeconomia, ancorché astraendo dal piano contingente. Questa disciplina vede quello economico come sottoinsieme dell'ecosistema. Tale visione prende le mosse dall'ecologia, identificando il metabolismo materiale ed energetico del sistema economico. Si evidenzia come l'economia convenzionale, miopamente antropocentrica, sottovaluti l'importanza dell'ambiente, dal quale l'uomo non può prescindere. Il considerare semplici risorse fungibili per i processi produttivi gli esseri viventi comporta la separazione dell'uomo dalla natura. La limitante modellistica utilitarista non riesce ad incorporare il ruolo che dovrebbe rivestire l'uomo per gli equilibri naturali, rinnegando, in pratica, le implicazioni derivanti dalla sua componente biologica. La teoria economica non impedisce il predominio delle leggi di natura quale esito dell'evoluzione umana. Gli effetti del carattere dicotomico ed egocentrico dell'uomo stanno conducendo a risultati paradossali. Né lo sviluppo della scienza e della tecnica appare in grado di governare la crescita demografica che assume carattere esplosivo. La catastrofe ecologica potrebbe coinvolgere tutta la popolazione, oltre le altre specie. A tal proposito, le istanze ecologiste, in verità, si sono tradotte in documenti quali "La dichiarazione universale dei diritti degli animali", sottoscritta nel 1978 a Parigi, presso l'UNESCO, tuttavia, troppo deboli per invertire le attuali dinamiche. Il cospicuo e articolato dibattito culturale legato alle interazioni ambientali non

scalfisce l'incedere inerziale del reale, mentre la scienza, ancorché particolarmente avanzata, è più impegnata a misurare gli effetti dell'azione umana che a governarla preventivamente. Così, non vengono impiegati i risultati ormai certi delle ricerche per adattare l'economia alle esigenze della natura.

Solo l'affermazione di una nuova cultura incentrata sulle leggi dell'ecologia come governo del divenire può scongiurare il rapido approssimarsi di quel punto di non ritorno oltre il quale l'evoluzione degli eventi potrebbe rivelarsi imprevedibile e non più controllabile.

Sotto il profilo biologico, si conferma che il limite di espansione della specie umana, in assenza di antagonisti, è dato dalle risorse disponibili. Tuttavia, la competizione per il consumo implica la presenza d'individui, al margine, privi di disponibilità sufficiente di risorse, mentre i costi marginali aumentano al diminuire dei fattori produttivi impiegabili.

L'offerta di alimenti per soddisfare una domanda in crescita individua nuove frontiere nelle biotecnologie e prodotti innovativi, frutto di clonazioni animali e vegetali, con la vita divenuta brevettabile. La progressiva contrazione della biodiversità si accompagna alla specializzazione delle razze, in funzione della loro produttività.

All'interno della domanda di prodotti agricoli, quella alimentare riveste il maggior rilievo.

La **domanda alimentare** è data dall'insieme dei prodotti utilizzati dalla popolazione per soddisfare i propri bisogni nutrizionali. La crescita della domanda di alimenti dipende dall'incremento della popolazione e dal consumo pro-capite.

Nei Paesi sviluppati la crescita della popolazione è relativamente modesta, come pure il consumo pro-capite. Nei Paesi meno sviluppati, invece, l'incremento di popolazione è molto elevato, ciò si traduce nell'aumento della domanda di alimenti. Inoltre, il consumo pro-capite è ancora basso, per cui si prevede un incremento della domanda alimentare superiore a quello della popolazione.

La domanda evolve per effetto della variazione del reddito e del prezzo. Man mano che il reddito aumenta, le spese di bilancio si modificano, quelle destinate all'alimentazione, ancorché crescenti, diminuiscono in percentuale (legge di Engel).

In una società in crescita, il consumo espresso in calorie finali aumenta con il reddito e tende verso un limite. Il consumo espresso in calorie iniziali continua ad aumentare, per la sostituzione di calorie animali a calorie vegetali.

All'aumentare del reddito si modifica la struttura del consumo alimentare per categorie di prodotti. La spesa alimentare aumenta in valore maggiore rispetto alle quantità consumate, poiché il prezzo medio della caloria è crescente.

Le sostituzioni più significative appaiono:

- 1) di calorie animali rispetto a quelle vegetali;
- 2) di calorie agroindustriali (cioè trasformate) rispetto a calorie agricole;
- 3) di prodotti più elaborati rispetto a prodotti semplici.

Nei Paesi ad alto reddito predomina il modello alimentare ad elevata energia, con una forte componente di calorie animali, con la sofisticazione dei prodotti agroindustriali, con notevoli perdite lungo la catena agroalimentare.

La società di sazieta' presenta una crescente domanda di derrate agricole per l'allevamento del bestiame (mais, soia, prodotti sostituti), che diviene lo sbocco principale delle produzioni. Nei Paesi a reddito elevato, oggi si aggiunge una nuova richiesta di prodotti agricoli per l'ottenimento di energia.

I Paesi a basso reddito presentano invece una domanda prevalentemente rivolta ai prodotti vegetali, che costituiscono la base più rilevante dell'alimentazione. L'emulazione di modelli di sviluppo che si avvicinano a quelli dei Paesi più avanzati comporta, tuttavia, l'incremento progressivo dei consumi di proteine animali. Così, la Cina è divenuta la principale produttrice di pollame e maiali, che presentano una domanda interna in forte crescita, ciò incrementa la domanda mondiale di mangimi e derrate agricole per l'allevamento.

Riguardo al prezzo, la domanda dei prodotti agricoli risulta relativamente rigida: la quantità richiesta non si modifica in maniera proporzionale alla variazione dei prezzi.

In particolare, l'elasticità al prezzo diretta appare tendenzialmente rigida nel breve periodo. In presenza di una domanda rigida, i mercati agricoli risultano, quindi, tendenzialmente caratterizzati da prezzi volatili, in cui la variazione del prezzo è maggiore rispetto a quella della quantità. Nel più lungo periodo, l'elasticità diretta al prezzo diviene maggiore, poiché il consumatore si rivolge a prodotti sostituti in presenza di prezzi elevati.

L'elasticità incrociata misura la variazione relativa della domanda di un bene rispetto a quella del prezzo di un altro bene e divide i beni in sostituti e complementi. Questa tende a essere più elevata poiché i consumatori modificano le loro scelte tra beni a variazioni relative dei prezzi. Ad esempio, qualora il prezzo della carne bovina aumenti, le preferenze si rivolgono ad altre tipologie, quali carne di pollo e maiale, fino a individuare prodotti sostituti di origine vegetale.

Nel comparto dell'allevamento, ad un incremento del prezzo della soia, corrisponde una maggior domanda di altre materie prime agricole, quali mais, girasole, manioca o altri sostituti.

Alla luce di queste considerazioni, si può affermare che la domanda dei prodotti agricoli risulta fortemente crescente, sia per effetto dell'incremento demografico, che di quello, seppur non ancora generalizzato, del reddito, sia per l'aumentata richiesta di nuovi settori, quale quello energetico.

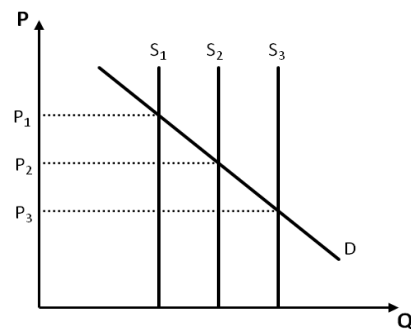
1.2 Caratteristiche dell'offerta dei prodotti agricoli

Caratteristica del settore agricolo è quella di presentare un'offerta rigida nel breve periodo. Nel breve, infatti, l'offerta non è modificabile, inoltre, nessuna impresa è in grado di influenzare il mercato, per questo il settore agricolo può essere approssimato al regime di concorrenza perfetta, caratterizzato dalla polverizzazione dell'offerta e dall'impossibilità per la singola impresa di condizionare il mercato.

In tale contesto, si può assistere ad un'elevata variabilità dei prezzi, cioè alla volatilità potenziale dei prezzi in funzione alla variazione dell'offerta, che può differire notevolmente da periodo a periodo, dipendendo da fattori spesso non controllabili dal singolo agricoltore.

Nel breve periodo, il prezzo che si forma sul mercato dipende dall'incontro di un'offerta rigida con la domanda, anch'essa tendenzialmente rigida. In tal senso, i mercati agricoli possono risultare particolarmente instabili.

Mercato dei prodotti agricoli nel breve periodo

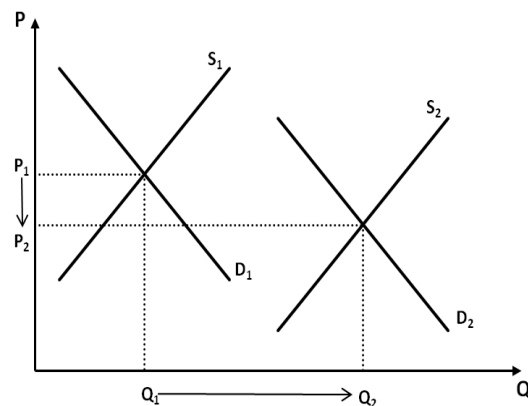


Nel lungo periodo la struttura dell'offerta muta, in generale si assiste ad un suo aumento, effetto del progresso tecnico e dell'adeguamento alle condizioni della domanda. In particolare, l'offerta diviene più elastica evidenziando una traslazione, così il punto di equilibrio con la domanda presenta la caratteristica di un prezzo inferiore e di una quantità maggiore.

Mercato dei prodotti agricoli nel lungo periodo

Nel lungo periodo possiamo osservare:

- 1) aumento produttività;
- 2) aumento domanda;
- 3) aumento produttività > aumento domanda



All'aumentare del reddito, infatti, il consumo si sposta su prodotti non alimentari. Questo dà luogo alla diminuzione dei prezzi in agricoltura, poiché l'elasticità della domanda dei prodotti agricoli rispetto al reddito è inferiore a uno, quindi non tutto l'incremento del reddito si dirige ai prodotti agricoli, ma ad altri beni.

D'altra parte, si assiste all'incremento della produttività agricola, ciò non si traduce in un aumento dei ricavi, bensì in una diminuzione dei prezzi, per effetto del regime concorrenziale in cui opera l'agricoltura.

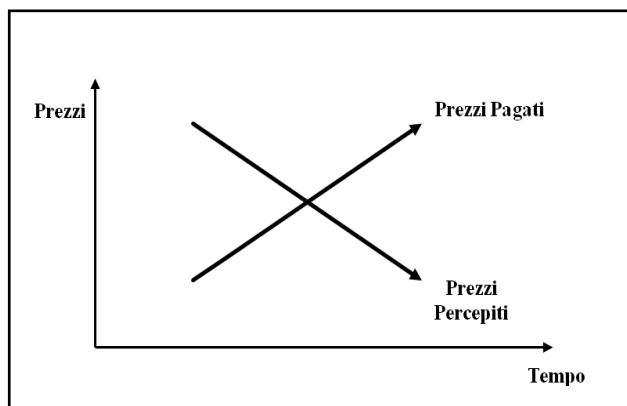
Questo fa sì che l'effetto sul reddito dell'impresa agricola risulti negativo. Il reddito delle imprese agricole ($Y = R - C = \text{Ricavi} - \text{Costi}$, $R = \text{Ricavi} = P \cdot Q$), infatti, tende a diminuire.

Sui ricavi è presente un effetto prezzo e un effetto quantità. Nel lungo periodo, i prezzi tendono a scendere, le quantità ad aumentare. Tuttavia, la riduzione del prezzo in termini reali risulta maggiore dell'aumento della quantità, quindi il ricavo ($P \cdot Q$) in termini reali tende a diminuire.

Per quanto riguarda i costi dobbiamo considerare il **rapporto di parità**, che è dato dai **prezzi percepiti** dagli agricoltori (output), rispetto ai **prezzi pagati** (input).

L'evidenza empirica mostra come l'indice di parità diminuisce nel tempo, per cui gli agricoltori pagano di più i fattori produttivi impiegati e ricevono prezzi reali via via minori per i loro prodotti. Anche per questa via si assiste alla tendenziale diminuzione del reddito delle imprese agricole nel lungo periodo.

Andamento prezzi percepiti/pagati in agricoltura



Nel lungo periodo i prezzi pagati dagli agricoltori per i fattori produttivi sono crescenti. Viceversa, i prezzi percepiti dalla vendita dei prodotti sono decrescenti.

1.3 Aspetti dell'offerta dei prodotti agricoli

1.3.1 L'elasticità dell'offerta

La curva di offerta esemplifica la relazione tra prezzi e quantità offerta. L'**elasticità dell'offerta** è data dal rapporto tra la variazione relativa della quantità offerta e la variazione relativa del prezzo percepito dagli agricoltori, cioè:

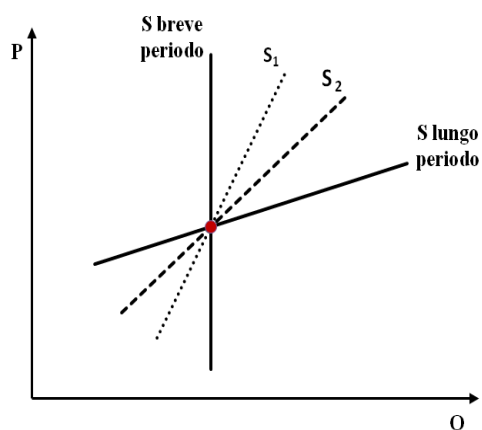
$$E_0 = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\text{variazione \% quantità}}{\text{variazione \% prezzo}}$$

Nel **breve periodo l'offerta è rigida**, non può adeguarsi alle variazioni di prezzo finché non si rinnova il ciclo produttivo, che varia in funzione del singolo prodotto. Il concetto di breve periodo è relativo, nel caso dei cereali, ad esempio, grano, mais, orzo, o delle proteaginose, soia, girasole, colza, corrisponde a un anno; nel caso di carne, latte, colture arboree, l'arco temporale di adeguamento dell'offerta risulta maggiore.

Nel medio periodo l'offerta è più elastica; nel lungo periodo diviene elastica. Ciò corrisponde, ad esempio, a 18 mesi per grano e mais, a 3-5 anni per i bovini, mentre risulta maggiore la modificazione della struttura dell'offerta per le colture arboree quali caffè, frutta, vino.

Le peculiarità dell'offerta agricola dipendono dal **ciclo produttivo** che caratterizza il singolo prodotto, e dalla sua durata che per le colture erbacee è annuale, per quelle arboree (frutta, caffè, cacao, gomma, datteri) pluriennale, mentre varia per gli animali (bovini, suini, avicoli).

Curva di offerta di breve, medio, lungo termine



Nel breve periodo la curva di offerta è rigida ed è rappresentata da una retta quasi verticale, nel medio periodo diviene più elastica, nel lungo periodo è elastica, retta quasi orizzontale.

1.3.2 L'influenza dei fattori naturali

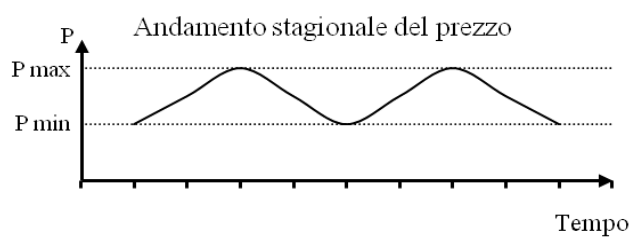
L'offerta è influenzata dai fattori naturali, malgrado il progresso tecnologico, la produzione agricola è produzione biologica, risente, quindi, dell'effetto dei fattori meteorologici e climatici, quali gelate, uragani, grandine. Inoltre, possono presentarsi fattori di shock, quali le epidemie, come recentemente evidenziato dall'influenza aviaria per il settore avicolo.

Tutti questi fattori determinano la **variabilità dell'offerta** nel tempo, potendo comportare carenze di offerta, fino alla carestia.

1.3.3 La stagionalità dei prezzi

Il rapporto tra i prezzi e il ciclo produttivo è caratterizzato dalla **stagionalità dei prezzi**. I prezzi, infatti, non risultano stabili nel corso dell'annata, ma presentano una componente ciclica in funzione del tempo. Solitamente scendono in prossimità del raccolto, per risalire in seguito, all'aumentare della carenza relativa di offerta, fino a risentire delle aspettative della nuova offerta.

In prossimità del raccolto il prezzo si abbassa per poi risalire all'aumentare della carenza di offerta.



1.3.4 La flessibilità dei prezzi

La flessibilità dei prezzi misura la reazione dei prezzi alla variazione dell'offerta nel breve periodo, ci chiediamo come reagisce il prezzo alle quantità immesse sul mercato e come varia il prezzo alla variazione della quantità.

$$\text{Flessibilità dei prezzi} = \frac{\frac{\Delta P}{P}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{\text{variazione \% prezzo}}{\text{variazione \% quantità}}$$

Nel XVII secolo è stata elaborata la legge di King, in Inghilterra, vedendo che un cattivo raccolto di grano faceva aumentare il prezzo in misura più che proporzionale, comportando un maggiore guadagno per gli agricoltori. Quindi, secondo la legge di King, un incremento dell'offerta comporta un minore reddito per gli agricoltori e, viceversa, una diminuzione dell'offerta ne comporta maggiore (ad esempio, le pesche nei mercati alla produzione di Verona).

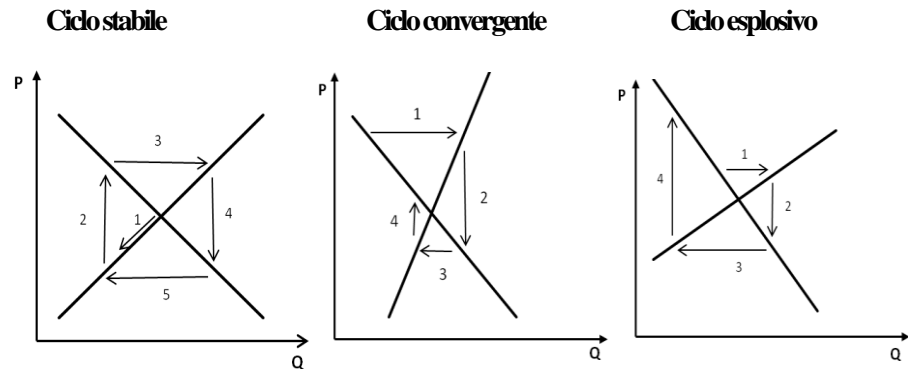
Quindi, in agricoltura la variazione relativa del prezzo tende a essere superiore a quella delle quantità.

Mercato delle pesche nettarine di Verona			
In equilibrio abbiamo una quantità pari a 50, un prezzo pari a 2 e un reddito pari a 100. Per gli agricoltori sarebbe più conveniente una riduzione della quantità	Quantità	Prezzo	Reddito
	50	2	100
	55	1,2	66
	45	2,8	126

1.3.5 Ciclo di prezzo e offerta nel lungo termine

Oltre al breve periodo, possiamo osservare un ciclo di prezzo e offerta nel lungo termine. Si osservano variazioni di offerta e di prezzo nel tempo. Per alcuni prodotti i cicli sono più marcati, ad esempio per i suini sono di 2-3 anni, per i bovini di 10-15 anni, per il caffè 15-20 anni. Il **modello della ragnatela** cerca di esemplificare il comportamento dei prezzi.

Qualora dall'equilibrio del mercato qualche elemento conduca al disequilibrio, si possono presentare tre casi principali: ciclo stabile, ciclo convergente e quello esplosivo.



Gli agricoltori tendono a riprodurre il ciclo: sono ottimisti quando i prezzi sono elevati, provocando un aumento della produzione, e pessimisti quando i prezzi sono bassi, diminuendo quindi la produzione. Questo comportamento fa sì che i cicli di prezzo e offerta siano accentuati.

1.3.6 Differenze spaziali e temporali dei prezzi

Per rendere possibile il consumo in tempi e luoghi diversi, i prodotti agricoli subiscono un trasferimento nel tempo e nello spazio.

A) Trasferimento nel tempo

In primo luogo, i prodotti agricoli sono oggetto di trasferimento temporale.

Il consumo, infatti, avviene nel corso del tempo, quando la produzione è spesso concentrata in un breve arco temporale. La deperibilità dei prodotti agricoli impone le attività di **condizionamento, magazzinaggio, trasformazione**, queste permettono di ottenere il trasferimento temporale dei prodotti.

In particolare, il **condizionamento** rappresenta i processi cui sono sottoposti i prodotti agricoli per renderli idonei alla conservazione e alla preparazione per il mercato, comprende le operazioni di pulizia, selezione, conservazione. Questo si accompagna a cali, perdite, infestazioni, contaminazioni dei prodotti lungo la filiera.

Tutte queste operazioni generano dei costi, che aumentano in funzione del tempo, trasferendosi nel prezzo dei prodotti. A questi si aggiungono i costi finanziari associati alle varie attività. Il magazziniere detiene il prodotto se ha convenienza, cioè se reputa che $P_{T2} > P_{T1} + \text{costi magazzino}$.

B) Trasferimento nello spazio

In genere, possiamo identificare le aree di offerta (**zone eccedentarie**) e le aree di domanda (**zone deficitarie**). Il trasferimento tra aree implica dei **costi di transazione** (trasporto, negoziazione, informazione). Ciò si traduce in una struttura territoriale dei costi, dando luogo a differenze spaziali di prezzo.

Le differenze spaziali e temporali dei prezzi variano per ogni prodotto, per questo diviene importante, sotto il profilo commerciale, studiare le peculiarità dei singoli prodotti.

1.3.7 L'interdipendenza tra mercati

La possibilità di sostituzione tra prodotti agricoli (elasticità incrociata) ha un ruolo importante per comprendere le dinamiche dei mercati internazionali. Infatti, il disequilibrio di un mercato tende a propagarsi ai mercati collegati, specie per le materie prime agricole.

Ad esempio, l'incremento del prezzo dei cereali nell'alimentazione animale si traduce nella sostituzione con altri vegetali dalle caratteristiche simili (PSC-prodotti sostituti dei cereali), quali manioca, farine di estrazione, sottoprodotti agroalimentari. Ciò comporta un diversificato incremento dei prezzi.

La ricerca di minimizzare i costi comporta, inoltre, la sostituzione con fattori produttivi potenzialmente nocivi per la salute umana (*adverse selection*), minando la sicurezza alimentare, come evidenziano i casi dei polli e dei bovini alla diossina.

L'aumento dei prezzi dei sottoprodotti favorisce la crescita di specifici settori agroindustriali, quale quello della lavorazione dei semi oleosi.

1.3.8 I prodotti agricoli commercializzati

Le commodities agricole

I principali prodotti agricoli oggetto di commercio internazionale sono le *commodities agricole*, vale a dire prodotti agricoli di base, non lavorati, come grano, zucchero, caffè, soia. Le singole partite non presentano differenze qualitative sul mercato, divenendo, quindi, fungibili. Una *commodity* deve essere facilmente stoccabile e conservabile nel tempo, cioè non perdere le caratteristiche originarie.

L'elevata standardizzazione e la possibilità a formare dei lotti ne consente l'agevole negoziazione sui mercati internazionali. Per le loro caratteristiche le *commodities agricole* possono costituire un'attività sottostante per vari tipi di strumenti derivati, in particolare i *futures*.

La modesta trasformazione si limita al condizionamento ai fini della conservazione, il cui scopo è consentirne il trasferimento nel tempo e nello spazio. Non presentano grande rilevanza i marchi e il marketing, invece, forte è ancora il legame tra le *commodities* e il settore agricolo.

Tra le principali *commodities* oggetto di scambio possiamo ricordare: i **cereali**, come mais, frumento (duro e tenero), riso, orzo, avena; le **proteaginose**, come soia, colza, girasole, lino (semi, farina, olio); inoltre, canola, zucchero (di canna, di barbabietola), olio (di soia, colza, girasole, palma, cocco, lino, ricino); la **frutta** e la **verdura**, banane, ananas, noci di cocco, manioca, patate, frutta tropicale, succo d'arancia; le **carni**, i bovini e suini vivi, il pollame, le carni congelate; i **prodotti coloniali**, come caffè (arabica, robusta), cacao, tè, pepe; le **fibre**, lana, cotone, lino, juta, agave, canapa, seta.

Ma altri importanti prodotti agricoli e della pesca rappresentano quote significative del commercio internazionale, quali il vino, il pesce, il tabacco, la cellulosa, il legname, le pelli. Sono migliaia le voci che rappresentano la categoria dei prodotti agricoli oggetto di scambio internazionale.

I prodotti elaborati

Si definiscono prodotti elaborati quelli che hanno già subito un processo di trasformazione, con la parziale perdita d'identità della materia prima di base. I settori produttivi che li caratterizzano appaiono più concentrati e sono maggiormente tipici dei mercati oligopolistici. Questi prodotti non sono più generici e perfettamente sostituibili. Spesso, anche per i prodotti agricoli di base, sotto il profilo commerciale, la preferenza è accordata all'importazione di prodotti non più grezzi, ma che presentano un certo grado di trasformazione (zucchero centrifugato, carni congelate, farine di estrazione, oli tropicali). Questo permette di ridurre i costi di trasporto e di avere una migliore caratterizzazione qualitativa dei prodotti.

L'attuale tendenza vede una significativa crescita del commercio dei prodotti elaborati.

I prodotti agricoli no food

Una quota di prodotti agricoli non presenta un impiego alimentare, come le fibre vegetali (canapa, lino, cotone), il tabacco, la gomma, la lana, le pelli, il legname. In generale, il commercio internazionale dei prodotti *no food* va riducendo la sua importanza relativa per quella parte di prodotti che individuano sostituti, frutto dell'innovazione industriale.

I prodotti agroalimentari

Si definiscono agroalimentari tutti i prodotti destinati all'impiego alimentare, in modo diretto o indiretto. Rappresentano la maggior quota del commercio. La crescita delle transazioni deriva principalmente dalla globalizzazione dei comportamenti alimentari, mentre l'incremento del reddito incentiva la propensione al consumo di prodotti stranieri.

I prodotti tropicali

Sono così definiti i prodotti agricoli esportati dai Paesi tropicali, come banane, caffè, tè, cacao, gomma naturale, caucciù, olio di palma, spezie, legno tropicale. Questi, in genere, non presentano dei sostituti nei Paesi d'importazione, mentre costituiscono spesso per i Paesi esportatori fonte importante di entrate valutarie.

I prodotti coloniali

Sono i prodotti importati tipici delle ex-colonie dalle quali provenivano, quali caffè, cacao, tè, zucchero di canna, cotone, iuta, agave, lana, seta, spezie, pepe. Ancor oggi, per questi prodotti le maggiori correnti d'importazione derivano dalle ex-colonie con le quali si sono stabiliti solidi legami commerciali. Risultano spesso oggetto di accordi preferenziali.

1.4 Il Bilancio di approvvigionamento alimentare

La parte di domanda che non è soddisfatta dalla produzione interna diventa oggetto di commercio internazionale. Questo lega le economie dei vari Paesi che commerciano fra loro affinché la disponibilità eguagli l'utilizzo.

Uno strumento utile per l'analisi fondamentale di un prodotto, ossia il confronto fra domanda e offerta, è il **bilancio di approvvigionamento alimentare (BAA)**, che parte dai principi della contabilità nazionale in termini di risorse (fonti) e impieghi (usi). Il suo scopo è quello di stabilire, per una nazione, le **disponibilità** in quantità, calorie e nutrienti, di un prodotto, o gruppi di prodotti, in relazione agli **impieghi**.

BILANCIO DI APPROVVIGIONAMENTO ALIMENTARE			
FONTI (F)		IMPIEGHI (I)	
1. Rimanenze Iniziali	RI	1. Consumi	C
2. Importazioni	IM	2. Esportazioni	EX
3. Produzioni	PR	3. Rimanenze Finali	RF

$$F=I=RI+IM+PR=C+EX+RF$$

Il bilancio di approvvigionamento permette, in un dato momento, di conoscere la situazione alimentare della nazione. Il **consumo** è definito **apparente**, in quanto si basa sull'intero aggregato nazionale e non su rilevazioni dirette. Comprende l'uso alimentare, animale e umano, le sementi e la trasformazione industriale.

Dal bilancio di approvvigionamento si possono ricavare utili indicatori economici ed alimentari (nutrizionali) di una nazione.

Indicatori Economici

- 1. Il tasso di auto-provvigionamento (TA)**, o tasso di copertura dei bisogni, è il rapporto percentuale fra produzione (PR) e consumo (C). Per valori inferiori a cento il Paese risulterà un importatore netto. Per valori superiori a cento il Paese è autosufficiente e si posizionerà nel mercato internazionale come un esportatore netto.

$$TA = (PR/C) * 100$$

- 2. L'indice di copertura delle scorte (ICS)**, è il rapporto tra rimanenze finali (RF) e consumo (C). E' un utile indicatore della situazione interna di mercato. Più è basso, più il margine di sicurezza contro le tensioni sui prezzi generate da eventuali scarsi raccolti si assottiglia. Se le scorte si abbassano, siamo più esposti all'evolvere del commercio internazionale. Il livello minimo di sicurezza delle scorte è la quantità necessaria per coprire due mesi di consumo.

$$ICS = (RF/C) * 100$$

3. **Propensione a importare (PIM)**, è data dal rapporto tra importazioni e consumi. Tanto maggiore è il valore di questo indicatore, tanto maggiore è la dipendenza economica dal commercio estero per il soddisfacimento del fabbisogno nazionale.

$$\text{PIM} = (\text{IM}/\text{C}) * 100$$

4. **Propensione a esportare (PE)**, è data dal rapporto tra esportazioni e produzione (PR). Tanto maggiore è il valore di questo indicatore, tanto maggiore è la quantità di prodotto esportata e quindi migliore la posizione nazionale sul mercato internazionale.

$$\text{PE} = (\text{EX}/\text{PR}) * 100$$

5. **Grado di copertura commerciale (GCC)**, dato dal rapporto tra esportazioni (EX) e importazioni (IM). Per valori dell'indice inferiori a cento le importazioni superano le esportazioni, il Paese si presenta come un importatore netto, viceversa per valori superiori a cento.

$$\text{GCC} = (\text{EX}/\text{IM}) * 100$$

Esempio di bilancio di approvvigionamento

Fruento tenero nell'UE (000 ton)

Superficie coltivata: 13.066.000 di ettari

Resa: 6,85 tonnellate/ettaro

FONTI		IMPIEGHI	
Rimanenze iniziali	18.000	Consumo	82.300
Importazioni	2.500	Esportazioni	11.000
Produzione	89.600	Rimanenze finali	16.800
	110.100		110.100

CONSUMO	82.300
Consumo umano	32.200
Consumo animale	42.700
Sementi	2.500
Industria	3.600
Perdite	1.300

1) Tasso di auto-provvigionamento: TA = $(89.600/82.300)*100 = 108,8\%$.
L'indicatore esprime la dipendenza da fonti esterne, se è maggiore di 100 indica una relativa autonomia e l'andamento dei mercati internazionali ci riguarda meno. In linea di principio, tutti i Paesi vorrebbero essere autosufficienti per tutti i prodotti agricoli di base. Ciò incentiva l'incremento della produzione agricola interna.

2) Indice di copertura delle scorte: ICS = $(16.800/82.300)*100 = 20,4\%$.
Le scorte rappresentano una variabile strategica. Se si abbassano, vi è una esposizione maggiore al commercio internazionale, i prezzi tendono a salire, si manifesta una maggior volatilità. Una maggior disponibilità interna tende a ridurre i prezzi, poiché la dipendenza da fonti esterne è inferiore. Operativamente, la variazione delle scorte rispetto al fabbisogno diviene un significativo indicatore dei movimenti dei prezzi. Se le scorte aumentano, i prezzi tendono a diminuire, o per una maggior produzione, o per la contrazione della domanda. Se le scorte diminuiscono i prezzi tendono ad aumentare.

Il bilancio di approvvigionamento considera i singoli prodotti. Vi sono, tuttavia, vari rapporti di sostituzione, parziale o totale, tra commodities. Per i cereali, esempi di prodotti sostituiti sono la manioca e le farine di estrazione.

In caso di produzioni congiunte, inoltre, comparti altrimenti separati divengono comunicanti. Così, i semi oleosi di soia, da cui si ottengono l'olio e la farina di estrazione, collegano il comparto zootecnico con quello degli oli e grassi.

I diversi rapporti di interdipendenza, funzionale ed economica, possono tradursi in effetti imprevedibili sui mercati.

1.5 Le ragioni di scambio nello studio del commercio agricolo

Le ragioni di scambio costituiscono un indice sintetico dei rapporti di forza commerciale nell'interscambio tra Paesi.

Il tema delle variazioni delle ragioni di scambio, fra Paesi in via di sviluppo e sviluppati, è stato oggetto di vasto studio da parte della letteratura economica. La teoria delle ragioni di scambio si collega alla teoria del commercio internazionale e a quella dello sviluppo economico.

L'analisi delle variazioni delle ragioni di scambio è stata utilizzata per verificare se le loro variazioni comportano effetti negativi sulle economie dei Paesi in via di sviluppo, caratterizzate per la dipendenza economica dalla produzione dei prodotti agricoli di base.

La ragione di scambio può essere distinta in:

- a) Ragione di scambio del **baratto puro**.
- b) Ragione di scambio del **baratto lordo**.
- c) Ragione di scambio **reddituale**.

a) La ragione di scambio del baratto puro è data dal rapporto tra i prezzi di due beni (o gruppi di beni) che possono essere scambiati fra loro. Questo indice permette di seguire, per un dato Paese, l'andamento del rapporto tra prezzi delle merci esportate e quelli delle merci importate.

$$\text{BARATTO PURO} = \frac{P_E \text{ (prezzo bene esportato)}}{P_I \text{ (prezzo bene importato)}}$$

b) La ragione di scambio del baratto lordo è data dal rapporto tra l'ammontare delle merci esportate e importate, valorizzate per i relativi prezzi.

$$\text{BARATTOLORDO} = \frac{Q_E \times P_E}{Q_I \times P_I}$$

c) La ragione di scambio reddituale è il rapporto tra l'indice dei prezzi delle esportazioni, moltiplicato per le quantità esportate, e l'indice dei prezzi delle importazioni. Esprime le importazioni che si possono ottenere in cambio delle esportazioni effettive.

$$\text{REDDITUALE} = \frac{Q_E \times IP_E}{IP_I}$$

Dove Q_E , P_E , Q_I , e P_I , sono rispettivamente quantità e prezzo delle merci esportate e importate. IP_E e IP_I , gli indici dei prezzi delle esportazioni e delle importazioni.

In generale, questi indici offrono informazioni sulle variazioni dei prezzi rispetto ad un anno base. Un aumento dell'indice rispetto all'anno base significa che è sufficiente esportare una quantità minore di merci per avere lo stesso ammontare di importazioni, nel qual caso si afferma che le ragioni di scambio

migliorano. Viceversa, se l'indice diminuisce, la quantità di merce da esportare per ottenere lo stesso livello di importazioni aumenta, in tal caso si dice che le ragioni di scambio si deteriorano.

Le ragioni di scambio costituiscono un indice sintetico delle forze che condizionano il livello della bilancia dei pagamenti. Sono, inoltre, misura dell'apporto del commercio internazionale al processo di sviluppo economico di un Paese.

Le variazioni delle ragioni di scambio, ossia la maggiore o minore quantità di prodotti esteri che un Paese ottiene in cambio di un'unità dei propri prodotti, possono comportare una variazione nell'ammontare dei guadagni che un Paese ricava dal commercio internazionale.

Per un Paese sottosviluppato, ragioni di scambio favorevoli permettono un miglioramento della bilancia dei pagamenti, oltre alla possibilità di finanziare lo sviluppo delle importazioni e di attrarre capitali esteri, ponendo le basi per l'avvio di nuove attività economiche.

Le variazioni delle ragioni di scambio di un Paese sono da imputarsi a **cause interne**, qualora siano interessati i settori della produzione e del commercio dei beni di esportazione, a **cause esterne**, nel caso dipendano da settori esteri che producono e commercializzano beni di importazione.

Gli effetti che le variazioni delle ragioni di scambio hanno sul reddito di un Paese sono tanto maggiori quanto più l'economia di quel Paese si basa sul commercio internazionale. I Paesi sottosviluppati dipendono molto dal commercio con l'estero, si trovano in una posizione vulnerabile, perciò le ragioni di scambio costituiscono un importante parametro relativo al grado di sviluppo delle loro economie.

Nei Paesi in via di sviluppo i prezzi all'esportazione, quindi le entrate derivanti dal commercio con l'estero, subiscono rilevanti fluttuazioni. Per questo motivo si cerca di intervenire al fine di attenuarne gli effetti.

Le esportazioni dei Paesi sottosviluppati sono rappresentate per lo più da materie prime e prodotti agricoli, inoltre, la quota di alcuni prodotti sul totale esportato è spesso molto rilevante. Tutto ciò tende ad aggravare l'instabilità economica, data l'impossibilità di usufruire delle compensazioni che derivano da produzioni diversificate.

Le importazioni invece sono caratterizzate da prezzi relativamente stabili e sostenuti. Questa situazione può essere spiegata dal fatto che nei Paesi arretrati il progresso tecnico opera con un meccanismo di tipo concorrenziale. I frutti del progresso vengono distribuiti ai consumatori tramite la diminuzione dei prezzi. Nei Paesi sviluppati, invece, opera un meccanismo di tipo oligopolistico, dove i frutti degli incrementi di produttività vengono trattenuti dai produttori tramite aumenti di reddito.

I Paesi arretrati non detengono le leve del commercio mondiale perciò non possono sostenere i prezzi dei loro prodotti con misure di tipo monopolistico.

Riguardo alla relazione esistente fra **andamento del ciclo economico e ragioni di scambio**, possiamo notare come in periodi di ripresa economica o di prosperità, le ragioni di scambio tendono a migliorare per i Paesi in via di sviluppo, mentre peggiorano in periodi di recessione economica o depressione.

Questo fenomeno è spiegato dal fatto che i prodotti alimentari e le materie prime, che rappresentano la quota parte maggiore dell'import dei Paesi sviluppati, presentano forti fluttuazioni di prezzo, particolarmente depressi in fase di recessione ed elevati in situazione di prosperità.

I prezzi dei prodotti esportati dai Paesi sviluppati sono invece più stabili e risentono meno delle fluttuazioni causate dai periodi di recessione.

Se consideriamo il problema dal punto di vista dei Paesi sottosviluppati possiamo constatare che, oltre alla grande instabilità dei prezzi dei loro prodotti nel corso del ciclo, vi sono fluttuazioni cicliche molto marcate anche nell'ammontare delle esportazioni. Queste variazioni di volume sono particolarmente sensibili per alcuni prodotti.

Nel lungo periodo, si è notata la tendenza al peggioramento delle ragioni di scambio per i Paesi sottosviluppati.

I Paesi avanzati non hanno ridistribuito gli incrementi di produttività attraverso l'abbassamento dei prezzi; mentre si sono appropriati di parte dell'incremento di produttività verificatosi nei Paesi sottosviluppati.

Spesso, inoltre, gli scambi di prodotti agricoli venivano effettuati direttamente da organismi statali. In tal caso, viene a instaurarsi una specie di **monopolio bilaterale**, tra venditore e compratore, che avvantaggia il potere contrattuale del Paese più forte. Il Paese debole è, ovviamente, quello sottosviluppato, che vedrà deteriorare le proprie ragioni di scambio.

1.6 Forme e canali del commercio internazionale agricolo

Le modalità con cui i prodotti agricoli vengono trasferiti dal produttore al consumatore rappresentano le specificità di ogni singola filiera.

Se i **contratti di esportazione** sono simili, differiscono le modalità con cui i prodotti sono avviati all'esportazione, ovvero il percorso e le tappe del trasferimento dalle imprese agricole fino ai porti di spedizione.

Il passaggio dai Paesi di produzione fino a quelli al consumo si caratterizza per la presenza di un insieme di operatori di mercato.

Questi consentono, in primo luogo, il trasferimento del prodotto nello spazio e nel tempo, in secondo luogo identificano le modalità e i sistemi di commercializzazione.

In generale, sotto il profilo produttivo, l'offerta risulta particolarmente frammentata, oppure, per specifici prodotti, concentrata nelle mani di pochi proprietari terrieri, o di multinazionali.

Ad esempio, per il cacao o il caffè si possono distinguere due situazioni: da un lato le grandi piantagioni possedute da un unico proprietario terriero, con alle dipendenze numerosi coltivatori; dall'altro le piccole piantagioni, possedute da singoli produttori. Generalmente, la maggior parte della produzione proviene da piccoli appezzamenti.

Nel caso di produzione frammentata, i **primi intermediari** sono i piccoli commercianti locali (raccoltori), che svolgono anche la funzione di concentrazione del prodotto, per rivenderlo a grandi commercianti, **traders, mediatori, incaricati di acquisto** delle multinazionali, o imprese di trasformazione. Così, nel mercato del cacao, i *coyotes* acquistano le fave di cacao dai piccoli produttori per rivenderle ai commercianti.

Questi acquistano la materia prima nei Paesi produttori, spesso arrivando a possedere quote rilevanti di mercato. In questo modo sono in grado di condizionare il prezzo nei mercati di destinazione, attraverso la speculazione e la gestione delle scorte.

Un ruolo particolare è assunto dalle **multinazionali**, che spesso riescono a governare quote rilevanti di prodotto acquistandolo dai traders e rivendendolo, una volta lavorato, alle industrie di trasformazione e agli utilizzatori finali.

Inoltre, per determinati prodotti e Paesi un ruolo rilevante è svolto dalle **compagnie commerciali pubbliche e imprese di Stato**, che acquistano le materie prime dai produttori, obbligati a consegnare il prodotto a prezzi inferiori a quelli di mercato. L'obiettivo è di acquisire una posizione di monopolio in funzione di migliorare la valorizzazione dell'offerta sul mercato internazionale, con gli introiti destinati allo sviluppo economico.

Grande influenza è esercitata dalle politiche economiche del Paese, favorevoli al libero mercato, o improntate al controllo da parte statale.

Si possono distinguere tre approcci principali alle politiche di commercializzazione perseguite:

a) Lo Stato esercita uno **stretto controllo** sugli acquisti e sulle esportazioni dei prodotti agricoli, attraverso appositi organismi, o **imprese di Stato**. Questi sistemi di commercializzazione furono introdotti inizialmente dalla Gran Bretagna nelle sue colonie ed adottati da molti Paesi esportatori.

b) Lo Stato **controlla con minor intensità** i contratti di esportazione, ma influenza i soggetti coinvolti. L'attività si concretizza nel tutelare i produttori interni, in modo da governare i prezzi pagati dai commercianti ed esportatori.

c) Il **libero mercato**, in base al quale le imprese che esportano sono sottoposte solo ai controlli di qualità dei prodotti e alle procedure valutarie.

Attualmente le politiche commerciali lasciano spazio alla liberalizzazione dei mercati. Tuttavia, ciò si trasferisce in un minor potere contrattuale dei produttori, senza la fissazione di un prezzo minimo in grado di assicurare un reddito stabile è improbabile che i coltivatori riescano a sottrarsi all'atavica situazione di inferiorità economica e a trarre reale profitto dalle produzioni.

Generalmente, le fasi della prima trasformazione e del condizionamento avvengono nei Paesi di origine, dove queste operazioni sono svolte dagli agricoltori locali; la trasformazione della materia prima in prodotti finali avviene invece nei Paesi di destinazione.

Giunti sui mercati di esportazione, i prodotti agricoli sono oggetto di contrattazione.

Le parti sono rappresentate dal lato dell'offerta da **compagnie di commercializzazione** (pubbliche, o private) e dal lato della domanda da **dealer, broker** e, in alcuni casi, direttamente dalle **imprese di trasformazione**, solitamente le multinazionali.

Occorre distinguere la figura del dealer (commerciante, mercante, venditore), da quella del broker (intermediario, mediatore, sensale).

Il dealer opera l'intermediazione acquistando in proprio le commodities agricole per poi ricollocarle presso la clientela.

Il broker, invece, opera per conto dei propri clienti, acquistando i prodotti e addebitando una commissione.

Solitamente l'intermediazione è svolta da compagnie mercantili (**trading company, spedizionieri, compagnie di trasporto navale**) che si occupano, in genere, anche delle fasi di stoccaggio nei porti di arrivo dei mercati di consumo.

Porti coinvolti nel commercio del cacao

Partenza – Esportazioni		Arrivo - Importazioni	
Paese	Porto	Paese	Porto
C. d'Avorio	Abidjan; San Pedro	Paesi Bassi	Amsterdam; Rotterdam
Ghana	Tema	Belgio	Antwerp
Nigeria	Lagos	Germania	Hamburg; Bremen; Rostock
Camerun	Douala; Kribi	Danimarca	Copenaghen; Århus
Ecuador	Guayaquil	Italia	Genova; Trieste; Livorno
R. Dominic.	Santo Domingo	Croazia	Rijeka
P.N. Guinea	Madang; Rabaul	Norvegia	Bergen; Oslo
Malesia	Port Kelang, Kuala Lumpur Kota Kinabalu	GB	London; Liverpool; Hull; Avonmouth; Southampton
Brasile	Ilheus; Salvador; Belém	Francia	Marsilles; Rouen; Dunkirk; Le Havre; Bordeaux
Indonesia	Makassar, Sulawesi; Tg. Priok e Perak, Jakarta, Belawan Port, Medan Surabaya, Sumatra, Java	Spagna	Valencia; Barcelona; Bilbao; Santander
		Svezia	Stockholm
Finlandia	Helsinki	Ex URSS	Talinn, Estonia; Latvia Riga, St Petersburg, Russia
Portogallo	Lisbon	Stati Uniti	New York; Philadelphia Savannah; San Francisco; Hampton Roads; Delaware Norfolk
Polonia	Gdansk	Corea	Pusan
Giappone	Tokyo; Kobe		
Singapore	Singapore		
Canada	Montreal		

La maggior parte delle commodities agricole sono solitamente trasferite via nave, dai porti dei Paesi esportatori, fino a quelli di consumo.

Le condizioni di consegna sono determinate da **contratti FOB** (Free on board, dove la responsabilità, costi ed oneri sono a carico di chi acquista il bene), **oppure CIF** (Cost, Insurance, Freight, dove rischi, responsabilità e nolo sono a carico del vettore).

L'ingente processo di concentrazione che si concretizza lungo la filiera distributiva individua nei Paesi produttori la parte più debole del mercato. Così, la maggior quota di valore aggiunto è appannaggio delle organizzazioni commerciali e imprese di trasformazione. Agli agricoltori locali rimane, in media, dall'uno al cinque per cento del valore del prodotto al consumo.

Sotto il profilo dell'**organizzazione del mercato**, si possono distinguere due categorie di **luoghi di scambio**:

1) i **mercati all'ingrosso**, dove si contrattano merci fisicamente presenti;

2) le **borse merci**, in cui le merci non sono presenti e il loro commercio avviene in base a descrizione di partite omogenee, secondo categorie prefissate.

Tra le borse merci si distinguono due tipi di mercato:

A. il **mercato fisico**, o dell'effettivo (actual, o spot market), dove si contrattano prodotti per consegna immediata, o futura (differita nel tempo);

B. i **mercati a termine (future market)**, in cui le contrattazioni prescindono dall'effettiva consegna dei prodotti.

Nei mercati fisici il compratore ha un controllo maggiore sulla qualità dei prodotti, influenzando direttamente il prezzo. Per determinati prodotti, agenti specializzati comprano direttamente all'origine per le imprese di trasformazione. Differenziali di prezzo possono essere collegati ai Paesi, o zone di origine, a cui corrispondono differenti proprietà dei prodotti. Anche i requisiti di classificazione influenzano le quotazioni. In merito ai requisiti qualitativi, i prodotti devono rispettare gli specifici standard, riferiti, in generale, all'umidità, all'assenza di infestazioni e contaminazioni, alla protezione e pulizia.

Nel mercato *future* i contratti sono riferiti a lotti standard, non vi è specifica indicazione sull'origine, o su particolari proprietà. Devono essere rispettati i requisiti di qualità.

Solo una piccola parte dei contratti *futures* dà luogo al reale scambio.

1.7 Problematiche del commercio internazionale dei prodotti agricoli

Il commercio internazionale dei prodotti agro-alimentari diviene sempre più importante con l'apertura agli scambi di diversi Paesi, così ciascun sistema agro-alimentare nazionale è dipendente dalle vicende dei mercati mondiali. Il processo di apertura delle economie agro-alimentari ha portato ad un incremento degli scambi di merci tra Paesi, allo sviluppo degli investimenti diretti all'estero da parte delle imprese agro-alimentari, all'emergere di grosse multinazionali. Le politiche nazionali di sostegno dell'agricoltura dei Paesi sviluppati provocano distorsioni sui mercati internazionali che penalizzano i Paesi con minor protezione dell'agricoltura. Sia i Paesi sviluppati che quelli in via di sviluppo hanno avviato processi di regionalizzazione, attraverso la creazione di aree di libero scambio o di unioni doganali.

Sotto il profilo teorico, lo studio del commercio agro-alimentare fa riferimento ai vantaggi comparati, alla competitività relativa dei Paesi, al commercio intra-industriale. La teoria neo-classica del commercio internazionale è imperniata sul modello Heckscher-Ohlin-Samuelson, e sui vantaggi comparati dei Paesi, basati

sulle differenti dotazioni di fattori. Nuovi modelli hanno introdotto l'ipotesi della concorrenza imperfetta, delle economie di scala, delle differenze tecnologiche dei Paesi, spiegando lo svilupparsi di flussi commerciali governati da forze diverse dalle differenze di fattori produttivi e il diffondersi di scambi intra-industriali tra i Paesi. I modelli di commercio internazionale hanno inglobato il fenomeno delle multinazionali, della dimensione spaziale nella localizzazione dell'attività produttiva, basandosi su modelli empirici e indicatori. Dagli anni sessanta il commercio agro-alimentare mondiale è cresciuto a tassi notevoli, modificando la sua struttura. Tradizionalmente concentrato in poche commodities agricole, non trasformate e conservabili, quali cereali, semi oleosi, cotone, tabacco, vede l'incremento degli scambi di prodotti trasformati e intermedi. Sono cresciuti anche i prodotti freschi che per la deperibilità, presentavano scambi limitati, con lo sviluppo delle tecnologie di conservazione e trasporto.

La struttura degli scambi si modifica anche sotto il profilo geografico. Se i Paesi sviluppati rappresentano ancora circa il 70% delle importazioni mondiali, prevale la tendenza alla sua riduzione a favore di quelli meno avanzati, in funzione dell'incremento demografico e di reddito.

In generale, il commercio internazionale dei prodotti agricoli identifica i flussi di prodotti, distinguendo i Paesi sviluppati e in via di sviluppo, in grandi e piccoli, a reddito elevato e basso, esportatori e importatori.

I flussi di prodotti agricoli possono essere scomposti in tre macroclassi:

- 1) tra economie occidentali industrializzate (**ovest-ovest**), sono composti da prodotti alimentari, per lo più di seconda trasformazione e a elevato valore aggiunto, prodotti zootecnici (carne e latticini), alimenti per animali (mais, soia, grano).
- 2) Dei Paesi in via di sviluppo (**ovest-sud**), legate al reperimento di materie prime alimentari necessarie per la sicurezza alimentare.
- 3) Dei Paesi sviluppati dei prodotti provenienti dai Paesi in via di sviluppo (**sud-ovest**),

Le problematiche dei Paesi sviluppati.

I Paesi sviluppati sono caratterizzati da prezzi elevati presso i consumatori, ma anche i produttori (grazie ai prezzi garantiti) percepiscono un prezzo maggiore di quello di mercato. Questo è in linea con la politica protezionistica del mercato interno.

Per i Paesi sviluppati il mercato internazionale serve a piazzare i surplus produttivi; mentre, per quanto riguarda le importazioni, è necessario per la for-

natura di quei prodotti che non presentano un'offerta interna, o è insufficiente: mangimi per animali, materie prime, prodotti per le industrie di trasformazione. Le esigenze del mercato internazionale sono perciò subordinate a quelle del mercato interno. La collocazione dei surplus produttivi nel mercato internazionale tramite il ricorso a sovvenzioni e restituzioni alle esportazioni da luogo al cosiddetto **dumping**.

Con il termine **dumping** si indica la procedura di vendita di un bene o di un servizio su di un mercato estero a un prezzo inferiore rispetto a quello di origine. Questa pratica crea distorsioni nel naturale equilibrio di mercato ed è causa di conflitti in sede internazionale.

Particolare attenzione merita anche il problema degli **aiuti alimentari**, che promuove un consumo più equo delle risorse, ma che può essere usato per collocare surplus produttivi.

Osservando l'evoluzione delle **quotazioni tra mercati diversi**, in genere, si evidenzia come nei periodi di espansione dell'offerta i prezzi tendono a differenziarsi. Tuttavia, nei periodi di deficit produttivo si assiste a un generalizzato rialzo dei prezzi e il mercato internazionale riafferma il suo ruolo di mercato unico, agevolando la convergenza delle quotazioni.

Un ulteriore aspetto è il ruolo delle **ex colonie** nel commercio internazionale dei prodotti agricoli. Numerosi scambi sono, infatti, regolati da specifici **accordi preferenziali**.

L'Unione Europea è attivamente impegnata a promuovere lo sviluppo economico e l'industrializzazione dei Paesi in via di sviluppo, consentendo loro di beneficiare di un accesso più favorevole ai mercati. Tale impegno si concretizza in riduzioni, o eliminazioni tariffarie.

Le **politiche preferenziali** generano la crescita dei flussi di commercio.

Le politiche preferenziali dell'UE consistono in un insieme di accordi che concedono migliori condizioni di accesso a singoli o gruppi di Paesi (candidati all'adesione all'UE, Paesi mediterranei, ex-colonie, Paesi in transizione verso economia di mercato, Paesi meno sviluppati). Gli accordi permettono un trattamento speciale e preferenziale ai Paesi meno avanzati su un vasto numero di prodotti. L'obiettivo è la riduzione e, in prospettiva, l'eliminazione della povertà e la progressiva integrazione economica, nel rispetto dello sviluppo sostenibile.

L'UE consente l'accesso preferenziale ai suoi mercati, esente da dazi, o a tariffa ridotta, per la maggior parte delle importazioni provenienti dai PVS e da economie in transizione sulla base del sistema delle preferenze tariffarie generalizzate, ideato negli anni sessanta, in seno all'UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), organizzazione in ambito ONU.

I Paesi sviluppati possono adottare un sistema di preferenze generalizzate in deroga alla clausola della nazione più favorita (Most Favoured Nation, MFN), prevista dall'Organizzazione mondiale del commercio (OMC).

Principio base per la riduzione della protezione commerciale su base multilaterale, la clausola della nazione più favorita garantisce l'automatica estensione a tutti i Paesi membri OMC di qualunque concessione commerciale accordata da un Paese: «tutti i vantaggi, benefici, privilegi o immunità accordati da una parte contraente ad un prodotto originario o destinato a qualsiasi altro Paese saranno, immediatamente e senza condizioni, estesi a tutti i prodotti simili o destinati al territorio di tutte le altre parti contraenti» (art. I, GATT).

Per l'UE le preferenze per i prodotti agroalimentari sono differenziate sulla base della "sensibilità":

- 1) per i prodotti sensibili è concesso un margine preferenziale del 3,5% sulla tariffa MFN;
- 2) per i prodotti non sensibili, le tariffe sono azzerate;
- 3) sono esclusi dal GSP tutti i prodotti agricoli che beneficiano del sostegno della PAC.

I più importanti regimi di preferenza commerciale dell'UE sotto il Sistema di Preferenze Generalizzate (Generalized System of Preferences, GSP), riguardano l'iniziativa EBA (Everything But Arms), gli accordi di Cotonou (di Partenariato Economico) con i Paesi dell'Africa, Caraibi, Pacifico (ACP), gli accordi di partenariato Euro-Mediterraneo, all'interno della politica europea di vicinato.

Nell'ambito del GSP dell'UE, con l'accordo EBA, l'Unione Europea (Reg. CEE 2501/2001) concede ai 49 Paesi meno avanzati (Least Developed Countries, LDCs) l'esportazione verso l'UE in assenza di limiti quantitativi e tariffe, eccezion fatta per le armi.

Con l'accordo di Cotonou (2000) tra l'UE e 77 Paesi ACP, principalmente ex colonie degli stati membri, si apre una nuova fase della cooperazione tra i Paesi ACP e l'Unione europea. Si è passati ad un sistema di preferenze reciproche e Accordi di partenariato economico (*Economic Partnership Agreements*, EPA).

Con i Paesi del bacino mediterraneo (Algeria, Egitto, Giordania, Libano, Marocco, Autorità Palestinese, Siria, Tunisia, Turchia ed Israele; esclusa la Libia) il Partenariato Euro-Mediterraneo garantisce la progressiva liberalizzazione commerciale con l'obiettivo di costituire un'area di libero scambio.

Infine, l'UE prevede una serie di concessioni reciproche ai Paesi dell'America Latina (Messico, Cile, Mercosur), Nord-Africa, Medio Oriente, Sudafrica.

La composizione degli scambi dell'UE per regime tariffario indica come per la metà delle importazioni agricole la tariffa multilaterale sia nulla. La metà delle rimanenti usufruisce del regime preferenziale.

In termini di commercio, si rileva l'impatto positivo delle politiche preferenziali specie per i prodotti agricoli da cui dipende l'economia di molti PVS.

Le problematiche dei Paesi in via di sviluppo

I Paesi in via di sviluppo, basano la loro economia sulle esportazioni di prodotti tropicali (caffè, cacao, tè, zucchero, frutta, gomma e caucciù, cotone, legno, iuta e agave) e incontrano ostacoli rilevanti nell'applicazione, da parte dei Paesi sviluppati, di politiche protezionistiche (barriere tariffarie e non) che impediscono la corretta liberalizzazione dei mercati.

Ulteriori problemi sono causati dall'**andamento variabile dei prezzi** e dalla relazione tra prezzi e ciclo economico. In genere, le ragioni di scambio tendono ad essere sfavorevoli ai Paesi in via di sviluppo, che dipendono dalla domanda dei Paesi sviluppati.

Un'altra problematica risiede nella **localizzazione delle industrie di trasformazione**. Queste spesso si trovano nei Paesi sviluppati, vicino ai mercati di consumo. Ciò comporta l'impossibilità dei Paesi in via di sviluppo di accaparrarsi quote di valore aggiunto che si forma lungo la filiera produttiva.

Inoltre, elevata risulta la concorrenza da parte dei prodotti sintetici e domestici (zucchero di barbabietola, olio, frutta), e ciò limita ulteriormente la competitività dei Paesi meno sviluppati.

Il controllo del commercio, poi, risulta, spesso, nelle mani di imprese di Stato, o delle multinazionali, accentuando l'inferiorità economica dei produttori. Parziale risposta è lo sviluppo di alternativi canali commerciali (commercio equo solidale).

Per quanto riguarda le importazioni, nei Paesi in via di sviluppo la priorità è data alla **sicurezza alimentare**, ossia alla disponibilità di alimenti per fronteggiare la crescente domanda. Le importazioni sono costituite principalmente da fattori produttivi e sementi necessari allo sviluppo. La scarsità economica frena la possibilità di sviluppo della produzione interna.

Recentemente è emersa la crescente tendenza all'acquisizione di terra arabile nei Paesi in via di sviluppo (PVS), da parte di imprese e governi di Paesi sviluppati ed emergenti. L'accaparramento di terre viene definito **land grabbing**, una forma di investimento estero che consiste nell'acquisizione, o nel leasing di terreni agricoli. Gli investimenti esteri nei PVS sono fondamentali per lo sviluppo delle economie locali e per la sicurezza alimentare, giustificando gli incentivi da parte di questi Paesi per attrarre gli investitori esteri.

L'accaparramento riguarda la contrattazione di grandissime estensioni di suoli coltivabili. Le negoziazioni sfruttano le condizioni particolarmente competitive

del mercato della terra nei PVS, in cui non sempre è chiaro il quadro dei diritti di proprietà.

Il maggiore interesse verso questi investimenti è stato mostrato da parte di diversi Paesi emergenti (Cina, India), i quali, di fronte all'incremento demografico, cercano di rafforzare la propria autosufficienza alimentare mediante l'aumento della disponibilità di terre.

Così, in Cina, il programma *China Africa Development Fund*, attivato dalla Banca dello Sviluppo Cinese, promuove progetti di sviluppo agricolo sul continente africano attraverso l'accaparramento delle terre.

Dal lato dei PVS emergono i rischi in termini di sicurezza alimentare, accesso al cibo, perdita dei diritti di proprietà. Le transazioni sulla terra riguardano diversi PVS, in particolare del continente africano e America Latina, in virtù delle considerevoli quantità di terreni inutilizzati.

Molto forte è la presenza della Cina come investitore in Africa, per gli stretti legami economici degli ultimi decenni, specie in quella del sud, ma anche nei Paesi sub Sahariani (Zambia, Nigeria, Etiopia, Sudan, Congo).

La necessità di accrescere l'offerta di commodities agricole di fronte all'incremento demografico, la crescita economica dei nuovi Paesi consumatori, l'esaurimento delle risorse naturali, il degrado dei suoli e la ridotta disponibilità idrica suggeriscono a molti Paesi importatori di assicurarsi l'autosufficienza alimentare aumentando la disponibilità di terre.

Altri Paesi sembrano più interessati alle potenzialità connesse alle produzioni bioenergetiche che richiedono ingenti disponibilità di terre.

Un importante ruolo nel favorire il land grabbing deriva dai sussidi previsti dal Protocollo di Kyoto al fine di sviluppare serbatoi di carbonio vegetali mediante la riforestazione.

Il *Clean Development Mechanism* (art. 12 del Protocollo di Kyoto) consente alle imprese dei Paesi industrializzati di ottenere crediti sulle emissioni di gas serra, realizzando progetti di sviluppo sostenibile nei PVS.

Spesso i contratti di acquisizione contengono specifiche clausole per lo sviluppo delle aree interessate.

Solo in Africa, nell'ultimo triennio, più di 20 milioni di ettari sono stati oggetto di contrattazioni estere. Il continente presenta la più alta percentuale al mondo di terre fertili coltivabili inutilizzate.

Sempre più vasta appare la letteratura che analizza i **problemi del sottosviluppo**, nell'evidenza che capitale, ricchezza, potere economico, lungi dal diffondersi ovunque, si concentrano viepiù presso i Paesi ricchi.

In tale ambito, un ruolo rilevante per lo sviluppo economico è individuato nell'agricoltura. I Paesi in via di sviluppo basano, infatti, le loro economie sul settore agricolo, che occupa buona parte della forza lavoro disponibile.

Il contributo dato dall'agricoltura allo sviluppo può essere così sintetizzato:

1. Ruolo di fornitrice di derrate alimentari e materie prime.
2. Ruolo di fonte di entrate monetarie.
3. Ruolo di base per l'industrializzazione.
4. Ruolo di fonte di capitali.
5. Ruolo di fonte di manodopera.

Ruolo dell'agricoltura come fornitrice di derrate alimentari e materie prime

L'agricoltura fornisce alla collettività e allo sviluppo economico di un Paese le materie prime e gli alimenti necessari a supportare l'espansione della domanda dovuta all'incremento demografico e di reddito.

Solitamente nei Paesi in via di sviluppo l'incremento demografico è maggiore di quello del reddito. Inoltre, è accompagnato da una crescita imponente della popolazione urbana a scapito di quella rurale.

Oltre che aumentare la produzione occorre indirizzare gli agricoltori al passaggio da un'**economia di sussistenza** ad un'**economia di mercato**. Questo richiede lo sviluppo delle strutture di commercializzazione, trasporti, magazzino, conservazione e distribuzione dei prodotti.

Inoltre, con redditi più elevati i consumatori modificano i propri consumi in quantità e qualità. Occorre pertanto non soltanto aumentare la produzione ma orientarla alla fornitura dei nuovi prodotti.

Ruolo dell'agricoltura come fonte di entrate monetarie

Nei Paesi in via di sviluppo le risorse derivanti dall'esportazione dei prodotti agricoli finanziano l'importazione dei fattori necessari per il decollo dell'economia.

Le economie di molti Paesi che oggi detengono redditi particolarmente elevati (per esempio Canada, Stati Uniti, Svezia e Danimarca), devono il loro successo all'aiuto fornito in passato dalle esportazioni agricole.

Per molti Paesi in via di sviluppo le esportazioni agricole rappresentano la quasi totalità degli introiti statali. Congiunture economiche negative, il ribasso dei prezzi all'esportazione, accompagnato dall'aumento di quelli all'importazione, desta molte preoccupazioni per l'economia di questi Paesi.

Le politiche protezionistiche, i dazi, il sostegno dei prezzi interni e tutte le barriere, tariffarie e non, che i Paesi sviluppati hanno adottato per proteggere i

loro mercati, pesano sulle quantità effettivamente esportabili dai Paesi in via di sviluppo e quindi sulle loro possibilità di crescita.

Ad eccezione del petrolio e di qualche altro prodotto minerale, la capacità di esportazione delle derrate alimentari e delle materie prime è stata largamente ridimensionata.

Appare lecito chiedersi se i Paesi in via di sviluppo possano recuperare competitività vendendo non materie prime e prodotti agricoli, ma prodotti trasformati. In questo modo, una quota parte maggiore del valore aggiunto finale sarebbe catturata dal Paese esportatore. La mancanza di capitali, d'infrastrutture, l'inesperienza nella promozione delle vendite all'estero, la lontananza dei mercati di sbocco limita le possibilità di sviluppo.

Ruolo dell'agricoltura come base per l'industrializzazione

Tutti concordano nel sostenere che i Paesi in via di sviluppo debbano diversificare la loro economia a vocazione prettamente agricola e spingere verso l'industrializzazione.

Le tipologie d'industrie da avviare vanno scelte fra quelle in grado di sfruttare i fattori produttivi di cui il Paese dispone. Da preferire quindi quelle utilizzatrici dei prodotti agricoli, forestali e del mare.

Disporre di materie prime a basso costo consente alle industrie di trasformazione di compensare gli svantaggi derivanti dalle carenti infrastrutture o dall'elevato costo del capitale.

Inoltre, lo sviluppo d'impresе utilizzatrici di prodotti agricoli, promuoverà anche quello delle imprese produttrici di beni strumentali.

Ruolo dell'agricoltura come fonte di capitali

In un'economia a vocazione agricola, il processo di sviluppo economico richiede la disponibilità di capitali per la creazione e lo sviluppo d'infrastrutture e dell'industria.

Per questi Paesi il problema più grande è proprio quello di reperire i capitali necessari per avviare e sostenere questo cambiamento.

Inizialmente è proprio dall'agricoltura che devono derivare le risorse finanziarie necessarie allo sviluppo del resto dell'economia. Se non vi è passaggio di fondi dall'agricoltura verso altri settori, lo sviluppo sarà limitato. Nel contempo, il passaggio di fondi non deve essere eccessivo per non disincentivare il comparto agricolo ad aumentare la produttività.

Il metodo privilegiato per trasferire risorse dall'agricoltura verso gli altri settori è la tassazione.

Ruolo dell'agricoltura come fonte di manodopera

Lo sviluppo economico deve accompagnarsi ad una riduzione della forza lavoro impiegata nell'agricoltura.

Nelle economie di sussistenza la quasi totalità della manodopera è impiegata nella produzione di alimenti.

Con l'evolversi delle tecniche di coltivazione e della produttività, la forza lavoro agricola diminuisce. La manodopera che si libera può essere allora proficuamente impiegata in altri settori, necessari allo sviluppo.

Nel suo "Ricchezza delle Nazioni" Adam Smith affrontava il tema dello sviluppo economico affermando che *"il giorno in cui, per il miglioramento delle tecniche di lavorare la terra, il lavoro di una sola famiglia permetterà di nutrirne due, il lavoro della metà della popolazione sarà sufficiente a nutrire tutta la società. L'altra metà potrà così essere impiegata per produrre altri beni per soddisfare i bisogni e le aspirazioni dell'umanità"*.

Oggi il livello di produttività previsto da Smith è stato largamente superato, tanto che nei Paesi più avanzati è sufficiente l'1% di popolazione per produrre le quantità necessarie.

L'incremento della produttività agricola richiede lo sviluppo di altri settori per assorbire la manodopera in eccesso.

I Paesi in via di sviluppo che oggi cercano di effettuare tale passaggio individuano maggiori difficoltà rispetto ai Paesi sviluppati un tempo.

L'aumento demografico oggi è maggiore che in passato; inoltre, il tasso di assorbimento della manodopera dipende dal peso iniziale e dal grado di sviluppo degli altri settori (molto basso nei Paesi in via di sviluppo).

1.8 La bilancia agroalimentare italiana

In Italia il deficit commerciale agroalimentare, secondo solo a quello energetico, ha contribuito alla formazione di uno squilibrio commerciale, ritenuto un vincolo alla crescita dell'economia.

Tradizionalmente, la bilancia commerciale dell'Italia è in deficit strutturale. L'Italia appare un trasformatore di materie prime importate in prodotti manufatti. La bilancia agroalimentare evidenzia un progressivo miglioramento nell'ultimo decennio in cui le esportazioni agroalimentari sono aumentate.

La maggior parte delle importazioni nazionali si concentra in due categorie di prodotti: in primo luogo, i beni agricoli non producibili in Italia e le materie prime per l'industria alimentare. Questi prodotti hanno preso il nome di **bilan-**

cia rigida, per la difficoltà di ridurre le importazioni. In secondo luogo, i prodotti degli allevamenti (carni, latte).

Dal lato delle esportazioni, l'Italia è tradizionalmente un esportatore netto di prodotti ortofrutticoli, del vino e di prodotti alimentari trasformati tipici italiani (prodotti Made in Italy).

Si possono individuare diversi criteri di disaggregazione della bilancia agroalimentare:

- 1) per comparti: i singoli prodotti vengono aggregati per comparti tradizionali (zootecnia, ortofrutta, cereali, vino, semi oleosi, zucchero, latte).
- 2) Per livello di trasformazione: distinti tra agricoli, di prima trasformazione, di seconda trasformazione.
- 3) In funzione della destinazione finale: alimentazione umana, alimentazione animale, reimpieghi.
- 4) In funzione della specializzazione produttiva: prodotti deficitari o di esportazione netta.
- 5) Per destinazione delle esportazioni e provenienza delle importazioni.

La bilancia agroindustriale italiana – mil. di euro			
	2000	2010	Δ%
Totale produzione agroindustriale	67.899	73.254	7,9
Importazioni	25.358	31.110	22,7
Esportazioni	16.867	24.730	46,6
Tasso auto-provvigionamento (Taa)	88,9	92,0	3,5
Propensione a importare (Pim)	33,2	39,1	17,8
Propensione a esportare (Pex)	24,8	33,8	36,3
Grado di copertura commerciale (Gcc)	66,5	79,5	19,6
Fonte: Annuario agricoltura italiana			

L'analisi della bilancia agroalimentare evidenzia:

- a) un aumento del peso dei prodotti trasformati rispetto ai prodotti primari, sia delle importazioni che delle esportazioni.
- b) La struttura del commercio agroalimentare italiano è piuttosto concentrata sia dal lato delle esportazioni: ortofrutta e vino; sia dal lato delle importazioni: comparto zootecnico (carni, latte, formaggi).

c) La struttura si è modificata nel corso del tempo. Si è ridimensionata la filiera orto-frutticola, questo declino indica un generale deterioramento della performance commerciale del comparto, come mostra il peggioramento del saldo normalizzato, sia dei prodotti freschi che di quelli trasformati.

Altri settori dell'industria alimentare, in particolare quelli "*Made in Italy*", hanno incrementato il loro peso: prodotti della panetteria, dolciari, paste alimentari, vino, prodotti zootecnici trasformati. In particolare, si evidenzia la crescita delle vendite estere e la modificazione della struttura delle esportazioni. Le tendenze di fondo possono così riassumersi:

a) permane un basso livello di autosufficienza, con la propensione ad importare superiore di quella ad esportare.

b) L'Italia rafforza il ruolo di Paese specializzato nelle produzioni trasformate ad elevato valore aggiunto per le quali detiene un vantaggio comparato (prodotti *Made in Italy*, vino).

c) Continua a perdere vantaggi comparati nelle esportazioni ortofrutticole, sia fresche che trasformate, mentre poco soddisfacente risulta il settore zootecnico, la maggior componente di importazione.

d) Il basso tasso di auto approvvigionamento si traduce nel condizionamento esercitato dal commercio internazionale dei prodotti agricoli dal quale il fabbisogno interno viene a dipendere.

Sotto il profilo geografico i flussi agro-alimentari risultano condizionati dall'appartenenza all'UE.

Dal lato delle esportazioni si riduce la quota delle vendite nell'UE soprattutto per i prodotti dell'industria alimentare, i cui flussi commerciali si spostano verso aree ad elevato reddito, come Svizzera, Nordamerica, Asia, in cui aumentano le vendite dei prodotti *Made in Italy*, vino, formaggi, olio di oliva.

I Paesi di recente entrata nell'UE, i PECO (Paesi dell'Europa centrale e orientale) rappresentano un'area in crescita per le esportazioni di frutta, agrumi, ortaggi.

Dal lato delle importazioni, l'Italia consolida le quote dei Paesi dell'UE rispetto agli altri Paesi, soprattutto per i prodotti alimentari, mentre aumenta la quota delle provenienze extra-UE per i prodotti agricoli, come il peso del Nordamerica nelle importazioni di cereali. Guadagnano quote sui mercati agricoli italiani i Paesi mediterranei (ortaggi freschi e tabacco) e i PECO (animali vivi, silvicoltura), mentre nella filiera zootecnica l'UE mantiene le quote di mercato.

Riguardo alla competitività dell'Italia rispetto agli altri Paesi, un primo indicatore è dato dalle quote dell'Italia sui mercati di esportazione. La posizione competitiva dei principali Paesi esportatori si modifica continuamente.

In generale, i Paesi europei vedono accresciuto il loro peso sui mercati mondiali. La quota italiana sulle esportazioni agro-alimentari mondiali è cresciuta fino a raggiungere il 4%. Ciò denota il miglioramento della performance esportativa.

Per esaminare l'evoluzione della posizione competitiva dell'Italia si può elaborare l'indice RCAI, che si propone come misura del vantaggio competitivo di un Paese in un certo settore rispetto ad un gruppo di Paesi ed è pari al rapporto tra il peso del settore sul totale dei flussi commerciali del Paese in esame ed il valore medio che tale peso assume per il complesso dei Paesi. I Paesi che mostrano un peso superiore alla media si suppone abbiano un vantaggio nel settore agro-alimentare e l'RCAI mostrerà valori positivi; quelli che si collocano al di sotto della media denotano uno "svantaggio" relativo, con valori dell'RCAI negativi.

Gli indici di vantaggio competitivo mostrano una tendenza alla despecializzazione nel commercio agroalimentare. I Paesi tradizionalmente esportatori netti, Australia, Argentina, Brasile, Canada, hanno ridotto i vantaggi competitivi; quelli importatori netti, Regno Unito, Germania, Italia, hanno ridotto lo "svantaggio" competitivo.

L'Italia è tuttora un Paese che mostra "svantaggi" competitivi. L'indice RCAI è negativo e colloca l'Italia tra i Paesi importatori netti. Nel tempo vi è stata una riduzione dello svantaggio. Il miglioramento della posizione dell'Italia non è dovuto ad un rafforzamento dei vantaggi competitivi nei settori per i quali è esportatore netto, quali ortofrutta e vino; ma al miglioramento nei comparti nei quali non dispone di vantaggi competitivi.

Un aspetto rilevante per comprendere l'evoluzione dei rapporti con l'estero è connesso a fattori monetari, che intervengono rispetto a quelli reali. Ciò permette di distinguere l'andamento "quantità" dall'effetto "prezzo". Ad esempio, un incremento del prezzo può indicare un aumento del livello qualitativo dei prodotti esportati, evidenziando come l'export agro-alimentare italiano si sta specializzando verso produzioni a più elevato standard qualitativo.

Le esportazioni mostrano la crescita dei tradizionali prodotti *Made in Italy*, come pasta, conserve di pomodoro, olio extravergine, vino. Una quota importante è generata da prodotti di elevata qualità destinati ai mercati ricchi e segmenti di consumo di nicchia (vini DOC, formaggi, salumi).

L'evoluzione evidenzia un dualismo: una strategia di crescita basata su crescenti quantità di prodotto di livello qualitativo non elevato, da collocare sui mercati extra UE in crescita e a prezzi competitivi. Dall'altra parte, un'affermazione dei prodotti di elevata qualità da collocare su mercati ricchi ed a prezzi crescenti.

Le esportazioni dei prodotti *Made in Italy* a minore contenuto qualitativo sono effettuate per lo più da imprese multinazionali (Barilla, Unilever, Nestlè), che puntano su economie di scala e vantaggi di costo.

Le esportazioni di prodotti tipici di qualità sono spesso di “sistemi” di imprese nazionali, come consorzi di produttori agricoli e cooperative, che traggono il vantaggio competitivo dal legame con il territorio e le strategie di miglioramento della qualità e tipicizzazione del prodotto.

Indicatori per lo studio della bilancia agroalimentare

Definito: i=Paese; j=prodotto, gruppo di prodotti, settore; I=importazioni; E=esportazioni; w=gruppo di Paesi.

1) **Saldo normalizzato:**
$$S_{nij} = \frac{(E_{ij} - I_{ij})}{(I_{ij} + E_{ij})} * 100$$

Il saldo normalizzato (S_{nij}) è il rapporto percentuale tra il saldo commerciale (esportazioni meno importazioni) ed il volume di scambi (importazioni più esportazioni). Esso varia tra -100 e +100 e consente di comparare la posizione commerciale di diversi Paesi, settori, prodotti, gruppo di prodotti.

2) **Indice di specializzazione (SP):** $S_{pij} = S_{nij} - S_{nitot}$

Se l'indice è positivo (negativo), il prodotto **j** ha una performance migliore (peggiore) della media del Paese, il quale appare (non) specializzato in quel prodotto.

3) **Indice di contributo al saldo (ICS):**

E' ottenuto ponderando l'indice SP con il peso del comparto sull'interscambio complessivo agro-alimentare:

$$ICS_{ij} = S_{pij} * \frac{(I_{ij} + E_{ij})}{(I_{tot} + E_{tot})}$$

ICS_{ij} permette di valutare il contributo dato da un comparto alla determinazione complessiva del saldo normalizzato.

4) **Indice di vantaggi comparati rivelati o di vantaggi competitivi (RCAI).**

L'indice di vantaggio competitivo viene calcolato per un Paese con riferimento ad un determinato settore ed è pari al rapporto tra il peso del settore sul totale dei flussi commerciali del Paese in esame e il valore medio che tale peso assume per un gruppo di Paesi considerati.

$$\mathbf{RCAI\ ij} = \frac{(E_{ij} / E_{itot})}{(E_{wj} / E_{wtot})} - \frac{(I_{ij} / I_{itot})}{(I_{wj} / I_{wtot})}$$

L'RCAI è positivo (negativo) se il Paese detiene un vantaggio (svantaggio) nel settore rispetto alla media dei Paesi considerati.

5) **Effetto prezzo ed effetto quantità**

Le variazioni in valore corrente delle esportazioni e delle importazioni possono essere scomposte in un "effetto prezzo" ed in un "effetto quantità". L'effetto prezzo indica la variazione del valore dell'import-export attribuibile alla variazione dei prezzi. L'effetto quantità indica la variazione del valore dell'import-export dovuta ad una modificazione delle quantità.

6) **Commercio intra-industriale verticale e orizzontale.**

L'indice di commercio intra-industriale mira a identificare la quota di scambi intra-industriali di beni.

Bilancio approvvigionamento (000 ton) - 2010				
	Prod.	Imp	Exp	TA
Agrumi	3.742	269	144	96
Carne Bovina	1.057	419	116	75
Carne Ovina	57	26	1	67
Carne Suina	1.276	903	135	60
Fr. Duro	5.109	1.791	3.036	120
Fr. Tenero	3.747	4.104	159	48
Frutta Fresca	6.113	315	2.729	150
Latte Bovino	11.896	1.645	0	80
Mais	9.460	2.426	746	84
Miele	20	13,4	3,9	70
Olio d'Oliva	599	509	331	76
Soia	468	587	21	45
Tabacco	97	44	61	120
Uova	824	29	35	101
Vino (hl)	46.245	1.603	18.963	160

1.9 Fattori di sviluppo del commercio internazionale dei prodotti agricoli

I cambiamenti che si manifestano nel tempo sui mercati agricoli riflettono lo sviluppo economico e sociale del Pianeta. Fra le variabili che presentano rilevanza maggiore possiamo ricordare:

1. L'elevato e differenziato incremento demografico che si riflette direttamente sulla crescita della domanda di prodotti agricoli.
2. L'evoluzione del ciclo economico da cui dipende la domanda delle materie prime agricole.
3. La variazione dell'offerta correlata alla variabile ambientale, effetto dei cambiamenti climatici prodotti dall'uomo sulla Terra.
4. L'evoluzione dei mercati connessi a quelli agricoli, quali quello energetico, che presenta un impatto diretto sulla domanda di commodities.

Per comprendere l'evoluzione dei mercati agricoli, dalla produzione al consumo, è necessario individuare i principali **fattori di cambiamento**.

In un sistema agro-industriale mondiale dove la maggior parte della produzione viene effettuata da pochi Paesi, o macroaree, molto importanti divengono le politiche agricole e gli accordi commerciali internazionali.

Dal 1994, il WTO ha sostenuto la liberalizzazione degli scambi agricoli, attraverso la riduzione delle barriere all'importazione, dei sussidi all'esportazione e del sostegno interno.

Nell'Unione Europea la Politica Agricola Comunitaria si sta adeguando al processo di liberalizzazione. Il passaggio al sostegno disaccoppiato del reddito, che incentiva in misura minore la produzione, unito ad una accresciuta apertura all'importazione dai Paesi terzi, stanno cambiando il ruolo della UE come produttore ed esportatore su scala mondiale. Viceversa i Paesi come USA, Brasile, Argentina, Cina, India, incentivano la produzione.

In America Latina, Asia e Africa si assiste ad una rapida espansione demografica, con conseguente impatto sulla domanda alimentare.

In America del Nord, come in Europa, il crescente interesse dei consumatori per la salubrità dei prodotti, per la conservazione del territorio e dell'ambiente, incentiva una produzione meno intensiva e più sostenibile.

La ricerca di fonti energetiche rinnovabili incrementa la domanda di prodotti agricoli. Questa domanda aggiuntiva, cresciuta nel tempo, genera tensioni sui mercati agricoli, in concorrenza con quella alimentare.

Le tendenze di fondo che incidono sui mercati agricoli internazionali, risultano:

1. crescita della domanda di prodotti agricoli, specie nelle aree più densamente popolate, quali Cina e India, a causa dell'incremento demografico e di reddito.

2. Modificazione nella distribuzione geografica della produzione e del consumo dei prodotti agricoli.
3. Crescita, nei Paesi avanzati, dell'attenzione per la salubrità e qualità degli alimenti, la conservazione del territorio e dell'ambiente.
4. Sviluppo dell'industria delle bioenergie, che incrementa la domanda di derrate agricole, con effetti diretti sulle quotazioni.

Mercato mondiale commodities - 2010			
(mil. ton)	Prod.	Scambi	(S/P) %
Banane	93,4	16,7	17,8
Cacao	4,4	3,0	67,0
Caffè	8,0	5,3	66,3
Carne bovina	65,0	7,6	11,7
Carne di pollo	95,7	11,3	11,8
Carne suina	107,0	6,1	5,7
Cotone	23,3	9,5	40,8
Frumento	647,7	121,0	18,7
Latte	710,7	46,0	6,5
Mais	826,2	103,6	12,5
Pesce	147,0	55,3	37,6
Riso	466,7	30,3	6,5
Zucchero	169,0	45,4	26,9

Unione Europea

I principali indicatori collocano l'UE-27 fra le economie più avanzate, nelle quali solo una piccola parte della forza lavoro è impiegata in agricoltura, con una scarsa partecipazione di questa alla formazione del PIL (se escludiamo le industrie collegate). L'agroalimentare, invece, ricopre una quota rilevante del commercio internazionale.

L'UE tende a diventare sempre più un'esportatrice di prodotti alimentari trasformati, differenziati e ad alto valore aggiunto, e un'importatrice di prodotti di prima trasformazione e commodities agricole. In particolare si contraggono i tassi di autosufficienza per i principali cereali (mais, frumento, soia).

I cambiamenti introdotti dalla PAC espongono l'UE alla concorrenza internazionale. Il passaggio al pagamento unico aziendale e l'abbandono del sistema degli aiuti accoppiati hanno disincentivato gli aumenti di produzione. Ciò ha

contribuito ad aggravare i saldi commerciali di alcuni prodotti, soprattutto quelli dove la crescita degli impieghi è stata considerevole.

Infine, l'enfasi posta dalla PAC sulla multifunzionalità ed il crescente ammontare di risorse destinate allo sviluppo rurale, hanno spinto gli agricoltori a diversificare le loro attività.

Stati Uniti e Canada

Stati Uniti e Canada fanno parte, come l'Unione Europea, delle economie mondiali più avanzate. Se la superficie totale dei due Paesi è simile, i terreni agricoli in Canada raggiungono solo il 7% del totale (43% negli USA); mentre la popolazione statunitense è dieci volte superiore (300 mil. di abitanti negli USA, contro i 32 mil. del Canada).

In entrambi i Paesi la struttura produttiva è caratterizzata da un'elevata concentrazione, con un numero ridotto di imprese di grandissime dimensioni (188 ha la SAU per azienda negli USA, 295 ha quella del Canada). Le economie di scala, combinate con un'efficiente organizzazione, sono i pilastri della competitività di USA e Canada nei mercati internazionali delle commodities agricole.

Analizzando l'evoluzione dei bilanci di approvvigionamento di alcune commodities (frumento tenero e duro, soia, mais e colza), possiamo capire il ruolo svolto dai due Paesi nei mercati agricoli internazionali.

Il rapporto tra scorte e impieghi è un indicatore utile per interpretare la situazione di mercato interna. Più è basso, più il margine di sicurezza a fronte di shock generati da raccolti deludenti si assottiglia.

Canada e USA sono sempre stati grandi esportatori di frumento tenero, con tassi di autosufficienza al di sopra del 280% per il Canada e 150% per gli USA. Le scorte canadesi però sono sempre state superiori al 60% degli impieghi, mentre negli USA sono scese al 30% negli ultimi anni. Questo a causa di campagne particolarmente scarse (come quella 2006-07) e all'incremento delle esportazioni, spinte dal deficit di offerta mondiale.

Per il frumento duro, il Canada è un esportatore netto, con tassi di autosufficienza vicini al 350% e rapporti scorte/impieghi superiori al 90%.

Gli Stati Uniti sono invece i maggiori esportatori mondiali di mais, ma il tasso di autosufficienza si è ridotto (130% nel 2000, 110% nel 2010), e il rapporto scorte/impieghi è sceso al 10%, ovvero al di sotto del **livello di sicurezza** (la quantità necessaria per coprire due mesi di consumo).

Per la soia, il dominio delle esportazioni USA è minacciato dalla ingente produzione brasiliana. Il tasso di autosufficienza è rimasto pressoché invariato (150%), ma il rapporto scorte/impieghi è sceso dal 20 all'11%.

Infine, il Canada si conferma leader internazionale nel mercato della colza (più del 50% delle esportazioni mondiali), con tassi di autosufficienza vicini al 230%.

Il Canada conserva la posizione di esportatore netto di commodities agricole, gli USA hanno invece ridotto le proprie esportazioni di mais e soia a vantaggio di nuovi concorrenti (Brasile e Argentina).

Il fattore di cambiamento più rilevante è lo sviluppo del settore dei biocarburanti, che ha modificato i bilanci di approvvigionamento delle colture coinvolte (mais, soia, colza e girasole).

Argentina e Brasile

Con percentuali della forza lavoro impiegata in agricoltura rispettivamente del 9% e 14%, Argentina e Brasile si collocano fra le **economie emergenti**. Il contributo del settore agricolo alla formazione del PIL è rilevante, così come il valore dell'export agroalimentare sul totale.

In entrambi notiamo una struttura produttiva piuttosto concentrata, con aziende di grande e grandissima dimensione.

Il sistema agro-industriale argentino e brasiliano gode di una serie di vantaggi competitivi: clima favorevole, calendario della produzione agricola complementare a quello dell'emisfero settentrionale, enorme disponibilità di terre coltivabili, manodopera a basso costo, tecniche di coltivazione moderne, sistema logistico e commerciale in progressivo miglioramento.

L'analisi dei bilanci di approvvigionamento dei principali prodotti esportati (carni bovine, mais, soia, zucchero e alcol) evidenzia il ruolo svolto da Argentina e Brasile nei mercati internazionali delle commodities agricole.

Storicamente fornitori di carni bovine, negli anni hanno visto erodere le esportazioni. L'incremento dei consumi delle economie emergenti viene soddisfatto dall'aumento della produzione locale, mentre rallenta il consumo nei Paesi occidentali e nuove barriere sono rappresentate dagli standard di sicurezza e rintracciabilità.

Ma, se le economie emergenti provvedono alla produzione di carne, richiedono (Cina in primis) un sempre maggior quantitativo di mangimi (mais e soia). Mentre gli USA non sono in grado di soddisfare la crescente domanda, anche per lo sviluppo dell'industria dei biocarburanti, Argentina e Brasile accrescono il loro peso nel commercio internazionale, tanto che il Brasile è divenuto il secondo esportatore mondiale di soia.

Cina e India

L'India, con il 57% della forza lavoro impiegata in agricoltura e con una incidenza di questa per il 20% nella formazione del PIL, si colloca fra le economie emergenti. Con una popolazione di oltre 1,1 miliardi di abitanti, è il secondo Paese più popoloso al mondo, dopo la Cina.

E' uno dei maggiori produttori di riso, frumento, zucchero, latte e carni bovine. A partire dagli anni '70 è stata attuata la cosiddetta "Rivoluzione Verde". Grazie a questa sono aumentate le aree irrigue, è stato promosso l'impiego di varietà di riso e frumento ad alta resa, sono stati introdotti fertilizzanti chimici e fitofarmaci, il tutto sostenuto da un sistema di aiuti governativi al settore agricolo.

Un grosso freno al processo di ammodernamento dell'agricoltura indiana è dato dall'eccessiva frammentazione della struttura produttiva. La dimensione aziendale media ammonta a soli 1,3 ha e continua a diminuire. Questa polverizzazione aziendale, oltre a rallentare l'impiego e la diffusione di tecniche di coltivazione più moderne, rende molto difficile la coordinazione delle scelte di produzione.

Malgrado ciò l'India è divenuta un Paese esportatore netto di carni bovine, con tassi di autosufficienza che superano il 140%, ed esportazioni che rappresentano una quota del 7-8% del mercato mondiale.

Per le principali colture arabili, invece, l'equilibrio del bilancio di approvvigionamento è instabile. La posizione di importatore o esportatore netto di cereali e zucchero muta quasi ogni anno.

Per lo zucchero di canna i livelli di autosufficienza sono oscillati fra un minimo del 73% nel 2005 e un massimo del 137% nel 2007.

Nel settore del riso, con una produzione fra i 70 e i 100 milioni di tonnellate, l'India è un esportatore netto, con tassi di autosufficienza sempre superiori al 150%.

Il bilancio di approvvigionamento del frumento resta invece instabile, con un tasso di autosufficienza tra il 95% ed il 107%.

L'instabilità dei bilanci di approvvigionamento indiani è dovuta a più fattori: andamento stagionale; sistema agricolo eccessivamente polverizzato; politiche di intervento non armoniche; sistema di sussidi per il sostentamento alimentare, in un Paese dove molte persone vivono in condizioni di assoluta povertà.

Tutto ciò si traduce nell'elevata volatilità dei mercati.

La Cina si colloca fra le economie emergenti. La maggior parte della popolazione (58%) è impiegata nell'agricoltura, che contribuisce al 13% del PIL. E' il Paese più popoloso al mondo (1,3 miliardi di abitanti), nonostante gli sforzi del governo per il controllo delle nascite. Riso, frumento, mais e carne suina sono le produzioni caratteristiche cinesi. L'elevata produttività del sistema agricolo

cinese è dovuta a tecniche di coltivazione intensiva di manodopera, fertilizzanti, acqua.

La ridotta disponibilità di terre coltivabili in rapporto alla popolazione, rende il problema dell'approvvigionamento alimentare cinese particolarmente critico.

L'incredibile sviluppo industriale, commerciale e urbanistico del Paese ha aumentato ancor di più la pressione sul settore agricolo, sottraendo terreni e risorse idriche, spingendo ad intensificare ulteriormente le tecniche produttive, peggiorando la qualità dell'ambiente.

L'elevata produttività cinese è riuscita a mantenere la soglia dell'autosufficienza per i principali prodotti (riso, mais, frumento). L'aumento del reddito ha modificato i gusti e la dieta dei cinesi. La crescita dei consumi di carne turba l'equilibrio del sistema agroalimentare cinese, con ripercussioni negative sulla bilancia commerciale.

La Cina è il maggior produttore mondiale di riso, e con un tasso di autosufficienza che si aggira attorno al 140%, si conferma un esportatore netto di questo prodotto. Il bilancio di approvvigionamento del frumento è decisamente più instabile, alternandosi fra la posizione di esportatore e importatore netto. Per sei anni consecutivi (2001-2006) la Cina non ha raggiunto l'autosufficienza.

Anche per la carne di maiale, la Cina è il maggior produttore, oltre che consumatore. La produzione è riuscita a stare al passo con la crescita della domanda, perciò il tasso di autosufficienza è soddisfacente. Lo sviluppo dell'allevamento suino, bovino e del settore zootecnico in generale, ha pesanti risvolti sui bilanci di approvvigionamento dei cereali foraggeri (mais e soia).

Se per il mais la situazione non è ancora a livelli critici, l'equilibrio del bilancio di approvvigionamento della soia è stato sconvolto. Il volume delle importazioni di soia è decuplicato negli ultimi dieci anni (da 3,8 a 38 milioni di tonnellate), e il tasso di autosufficienza è sceso dal 78% al 28%.

Oltre ai fattori di cambiamento operanti su scala mondiale, occorre ricordare che l'ingresso della Cina nell'OMC (2001), e la conseguente maggiore apertura del mercato cinese verso i Paesi esportatori di commodities agricole, ha dato il via ad una serie di riforme governative incentrate su una rigida programmazione della produzione e della distribuzione.

Il programma di riforestazione delle aree agricole a maggior rischio ambientale e quello per lo sviluppo dell'industria dei biocarburanti, hanno ridotto ulteriormente le terre disponibili per la produzione alimentare.

Definire il ruolo della Cina nel sistema agroalimentare mondiale non appare facile. L'evolversi del consumo alimentare e del potenziale produttivo indicano come l'enorme fabbisogno alimentare cinese, qualsiasi sia lo sviluppo del Paese, produrrà effetti diretti sui mercati agricoli mondiali.

2. Le politiche internazionali per i mercati agricoli

2.1 Il commercio dei prodotti agricoli tra protezionismo e liberalizzazione

Nell'attuale fase di sviluppo dell'economia si assiste ad una forte espansione delle relazioni economiche internazionali.

Sotto il profilo teorico sono rilevanti i rapporti tra Stato e mercato. Gli Stati hanno utilizzato il commercio internazionale come entrata erariale, come riserva di beni, come accumulo di riserve monetarie. Nel tempo, le politiche adottate dai Paesi hanno oscillato tra protezionismo e libero scambio. In presenza di condizioni di concorrenza, il libero scambio sembra la scelta migliore, in presenza di imperfezioni di mercato, quali oligopoli e monopoli, può essere conveniente far ricorso a politiche protezionistiche. Oggi, un ruolo importante nello sviluppo dei commerci mondiali è detenuto dai soggetti sovranazionali che determinano la *Global Political Economy*, con l'introduzione di regole degli scambi che tengono conto della tendenza verso un mercato globale. L'ottima combinazione delle decisioni politiche attuate rappresenta la risultante delle interazioni tra i diversi soggetti che compongono il quadro internazionale, ciascuno portatore di specifici interessi.

Per comprendere l'attuale dibattito sul commercio internazionale dei prodotti agroalimentari appare importante capire:

- a) Le cause che portano all'adozione di politiche protezionistiche.
- b) I processi di cooperazione internazionale ed i riflessi sul commercio agroalimentare.
- c) Gli elementi che comportano distorsioni sugli scambi e le modalità con cui superarle.

La ricerca del giusto livello di apertura al commercio internazionale oscilla tra il libero scambio e la politica protezionistica.

Le politiche di libero scambio sono basate sui principi dei costi comparati. Si sostiene che attraverso il libero commercio (Ricardo, Heckscher-Ohlin) è possibile giungere alla migliore valorizzazione delle risorse in termini di massimizzazione del benessere.

Quelle che giustificano un intervento protezionista fanno riferimento ai fattori produttivi inutilizzati, allo sviluppo dell'industria nascente, all'esigenza di migliorare le ragioni di scambio.

La piena utilizzazione dei fattori produttivi, prevista dalla teoria del commercio internazionale, non sempre trova riscontro, in questi casi una politica protezio-

nistica può accrescere l'impiego di fattori interni inutilizzati, quali la manodopera.

Inoltre, la protezione può favorire il radicamento di un'industria appena avviata all'interno di un Paese. In questo modo il Paese ha la possibilità di conseguire una specializzazione produttiva, altrimenti irraggiungibile per le difficoltà delle imprese neoformate, e di competere sul mercato al pari di quelle più affermate. Ad esempio, si sostiene l'opportunità dei Paesi poveri di mantenere un elevato livello di protezione per i prodotti manifatturieri, in quanto la liberalizzazione del commercio favorirebbe i Paesi che hanno una struttura produttiva consistente.

L'applicazione di forme di protezionismo dà la possibilità ad un Paese di conseguire un miglioramento nella ragione di scambio mediante l'applicazione di dazi, al fine di indirizzare il Paese esportatore ad abbassare i prezzi del bene considerato.

Per il settore agricolo, il ricorso ad una politica protezionistica è stato invocato per la salvaguardia di interessi strategici, come la difesa degli agricoltori. Le argomentazioni fanno riferimento alla funzione sociale e di tutela ambientale delle attività agricole e alla difficoltà delle imprese di affrontare un mercato regolato dalle sole leggi della libera concorrenza. Inoltre, le imprese multinazionali nei Paesi del terzo mondo possono insediarsi e sfruttare le risorse a vantaggio dei loro azionisti.

Sotto il profilo storico, lo spostamento tra protezionismo e liberismo è risultato particolarmente ampio nel caso dei prodotti agricoli, almeno fino alla costituzione dell'organizzazione mondiale del commercio.

Ad esempio gli Stati Uniti hanno attribuito al commercio con l'estero una funzione vitale di sviluppo, per la necessità di trovare sbocco all'enorme produzione interna. Così, alla fine della seconda guerra mondiale, i dissesti causati favorirono il forte sviluppo delle esportazioni agricole statunitensi, agevolate dall'attuazione del piano Marshall, che comprendeva le derrate alimentari. Tuttavia, la diffusione delle innovazioni e la ripresa dell'agricoltura europea causarono accumuli di derrate agricole. A ciò concorreva una politica di sostegno dei redditi degli agricoltori, attraverso alti prezzi interni, volta a contrastare l'esodo dall'attività agricola. Ciò costrinse a proporre nuove misure di politica agraria, come la *Soil Bank*, primo programma di ritiro dei seminativi dalla produzione, e la *Public Law 480*, sull'aiuto alimentare ai Paesi in via di sviluppo. Sul fronte degli scambi internazionali, si intraprese una politica di accordi commerciali sia di tipo bilaterale che multilaterale.

Negli anni Ottanta, l'offerta sul mercato mondiale dei prodotti agricoli aumentò anche per l'affacciarsi di nuovi Paesi esportatori (es. India), il peggioramento della capacità di importazione dei Paesi in via di sviluppo, il raggiungimento

dell'autosufficienza della CEE, l'apprezzamento del dollaro. Le eccedenze agricole degli Stati Uniti crebbero, la *lobby* dei produttori agricoli riteneva che altri Paesi, quali la CEE, fossero responsabili delle difficoltà di esportazione. Ciò incentivò l'attuazione di guerre commerciali, l'adozione di aggressivi programmi di promozione delle esportazioni, la diffusione del dumping, la trattativa dei negoziati GATT.

In Italia, l'idea liberista per il commercio dei prodotti agricoli si era affermata già nel Settecento, con il movimento mercantilista. Tuttavia, alla fine dell'Ottocento, vi fu un'inversione di tendenza, il protezionismo si affermò in quasi tutti i Paesi europei, con la finalità di tutelare le produzioni nazionali. La protezione fu accordata all'agricoltura al fine di sostenere, in particolare, il prezzo del grano. Così, la tariffa generale italiana del 1887 costituì, dopo quella francese, la più alta espressione del protezionismo in Europa (60% *ad valorem*). A fasi alterne, il protezionismo perdurò anche nel secolo scorso, così, nel secondo dopoguerra fu finalizzato alla ricostruzione industriale e a trattenere la forza lavoro nelle campagne attraverso un sostegno dei prezzi agricoli. Successivamente, con l'adesione alla CEE, venne adottato gradualmente il dazio comune.

In generale, il protezionismo è stato vigoroso durante le guerre mondiali, con l'affermazione del bilateralismo degli scambi, ossia la tendenza di un Paese ad intrattenere rapporti di libero scambio con un altro Paese. Dopo la seconda guerra mondiale si è affermato il principio del multilateralismo, fino alla costituzione del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Negli anni Settanta-Ottanta, il clima economico risvegliò le tendenze protezionistiche dei governi, causando un peggioramento del commercio internazionale. Le economie capitalistiche richiedevano crescenti investimenti transfrontalieri e scambi di servizi, queste esigenze diedero nuovo impulso alla volontà di rafforzare il sistema multilaterale, anche perché si era innescata una spirale negativa causata dal riversare sul mercato mondiale le derrate agricole eccedenti i consumi interni. Nei Paesi OCSE il sostegno al settore agricolo aveva raggiunto livelli del 60% sul valore della produzione, creando crescenti eccedenze. Queste generavano problemi sul mercato mondiale e, di riflesso, sulle politiche agricole nazionali dei Paesi avanzati ed in via di sviluppo. L'impiego crescente di aiuti pubblici per esportare le eccedenze deprimeva i prezzi, rendendo il mercato mondiale instabile. I Paesi in via di sviluppo furono le principali vittime, i prezzi artificialmente bassi misero a repentaglio la sopravvivenza di intere regioni. Il commercio agricolo era divenuto oggetto di dispute commerciali e fonte di forti tensioni internazionali. Si possono individuare diversi gruppi di Paesi a livello mondiale, portatori di differenti interessi: gli USA volti a libera-

lizzare il commercio agricolo e limitare la protezione dell'agricoltura comunitaria; i Paesi del Gruppo di Cairns interessati ad aprire i mercati terzi alle loro esportazioni; l'Unione Europea prudente a liberalizzare ma disponibile al compromesso pur di appianare le dispute commerciali; i Paesi in via di sviluppo interessati ai mercati dei Paesi avanzati ed a farsi concedere un trattamento differenziato per le loro agricolture; la Corea del sud ed il Giappone interessati a mantenere un elevato livello di protezione soprattutto per i loro mercati del riso.

2.2 L'Organizzazione Mondiale del Commercio e l'agricoltura

L'Organizzazione Mondiale del Commercio, ufficialmente World Trade Organization, è un'organizzazione internazionale che definisce e controlla gli accordi e le norme che regolano il commercio tra le nazioni, a partire dal 13 gennaio 1995, giorno della sua stipulazione.

E' formato da **Gatt** (General Agreement on Tariffs and Trade), **Gats** (Accordo sui Servizi) e **Trips** (Diritti di proprietà intellettuale).

Funzioni del W.T.O.:

- Foro dei negoziati sulle politiche commerciali.
- Codice di buona condotta nei rapporti commerciali internazionali.
- Strumento per la composizione delle controversie (le norme si prestano a in terpretazioni).

Organi del W.T.O.:

- Conferenza ministeriale, formata dai ministri dei vari stati membri, si riunisce ogni due anni.
- Consiglio generale (in cui tutte le nazioni sono rappresentate)
- Consigli specifici (uno per il Gatt, uno per il Gats e uno per il Trips). Per il Gatt (riguarda i beni) c'è un comitato specifico per l'agricoltura.

Meccanismo di risoluzione delle controversie:

Quando una parte ritiene che ci sia stata inadempienza agli obblighi sottoscritti, per prima cosa si ha una consultazione tra i governi interessati per discutere i problemi e risolvere da soli la disputa; se questa non funziona, un collegio di esperti (**Panel**, formato da tre esperti) esamina e decide sul caso che è stato presentato loro dalle parti: essi hanno 6 mesi per studiarlo e produrre un rapporto finale (**Panel report**).

Trascorsi al massimo quindici mesi dall'inizio si ha la sentenza del Consiglio generale, alla quale si può fare ricorso in appello all'organo competente, a seguito del quale però ci sarà il giudizio definitivo.

Il Paese accusato deve riportare la sua politica in linea con le decisioni del PANEL, o negoziare una compensazione (ridurre le tariffe per un altro prodotto compensando il danno), o è soggetto a sanzioni.

Principi base del WTO

Secondo l'art. 1 del GATT, il commercio deve avvenire senza discriminazioni, secondo la clausola della **nazione più favorita (NPF)**, che consiste nell'obbligo di estendere a tutti i Paesi le condizioni offerte a un Paese, condizioni che sono inserite nei prospetti (**Schedules**) degli impegni che il Paese assume.

I dazi contenuti nei prospetti si ritengono consolidati, pertanto il Paese può ridurli, ma non aumentarli. Eccezioni sono costituite dalle aree di libero scambio (NAFTA: formato da Stati Uniti, Canada e Messico; MECOSUR: formato da Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay; ASEAN: formato dai Paesi del Sud-Est asiatico) e dalle unioni doganali, oltre che dai **Paesi in Via di Sviluppo**, per i quali vale il "**trattamento differenziato e favorevole**", attuato tramite l'applicazione del principio di non reciprocità, ad esempio con la riduzione delle tariffe senza richiedere che ciò avvenga nel Paese in via di sviluppo, senza quindi contropartita.

Come **misure di ritorsione** si hanno i dazi di ritorsione, o misure anti-dumping (si ha dumping quando il prodotto viene esportato a un prezzo più basso di quello applicato nel mercato interno). Ci deve essere una prova del danno, a cui seguirà l'introduzione di un dazio compensativo.

L'art. 19 del GATT prevede anche delle **misure di salvaguardia**, che consistono nel limitare l'importazione se l'industria nazionale è seriamente minacciata dall'aumento delle importazioni. Queste misure non possono essere applicate in modo selettivo, per singolo Paese, e non valgono per i PVS, a meno che uno specifico prodotto non superi il 3% del totale delle importazioni e il PVS in questione superi il 9% delle importazioni totali di quel prodotto.

Strumenti di politica commerciale

Gli strumenti della politica commerciale si dividono in **illeciti** e **leciti**.

Per quanto riguarda le **importazioni**, gli **strumenti leciti** sono rappresentati dalle **tariffe** (da ridurre); mentre quelli **illeciti** dalle **restrizioni quantitative**, dalle **barriere non tariffarie**, dai **prezzi soglia** e dai **prelievi variabili**.

L'agricoltura però, in questa materia, fa eccezione.

Per quanto riguarda le **esportazioni**, invece, gli **strumenti illeciti** sono rappresentati dalle **sovvenzioni**.

I vari tipi di politiche sono stati inseriti in quattro tipi di **scatole**:

- La **scatola verde** comprende le politiche non oggetto di negoziato, che prevedono pagamenti ai produttori agricoli purché “totalmente disaccoppiati”, cioè non legati al volume della produzione realizzata, o che abbiano come obiettivo lo sviluppo rurale, l’aggiustamento strutturale (aiuti all’investimento, incentivi al prepensionamento), la salvaguardia ambientale, l’assistenza tecnica, la ricerca e la formazione, ovvero rivolti alle aree svantaggiate, come pure i pagamenti nell’ambito di politiche di contenimento della produzione agricola.
- La **scatola rossa** comprende le politiche proibite, vale a dire le barriere non tariffarie.
- La **scatola gialla** comprende le politiche oggetto di negoziati, non esenti da riduzione perché distorsive degli scambi, quali i **prezzi minimi garantiti**, le **integrazioni di prezzo**, i **sussidi** legati alla quantità.
- La **scatola blu**, propria dell’agricoltura, contiene le misure accettate anche se parzialmente disaccoppiate (derivano dall’accordo di “Blair House”, del 1992, tra Unione Europea e Stati Uniti), quali il **pagamento unico aziendale** dell’UE.

Con il WTO si è proceduto alla classificazione di tutte le politiche commerciali dei Paesi aderenti.

Il WTO è composto da più di 150 Paesi, 49 dei quali si autodefiniscono meno avanzati (non vi è infatti una definizione, bensì sono i Paesi ad autoselezionarsi).

Al suo interno ci sono delle alleanze, cioè dei gruppi di Paesi che si riuniscono per degli obiettivi comuni, ad esempio il gruppo di Cairns comprende 17 Paesi esportatori, tra cui il Brasile, alleatisi per la liberalizzazione dei mercati. Il G22 comprende i PVS tra i quali Brasile, India, Argentina e Cina. Queste alleanze non sono stabili, ne biunivoche, un Paese può stare in più gruppi.

Quando un Paese aderisce al WTO, firma il cosiddetto “**protocollo di adesione**”, a cui consegue la redazione dei prospetti degli impegni che il Paese assume (schedules). La Cina è entrata nel WTO alla fine del 2001.

2.3 Il GATT e l’agricoltura

L’Uruguay round del 1994 ha portato l’agricoltura nel GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Parte da tre punti fondamentali:

Accesso al mercato.

Riduzione dei sussidi all'esportazione.

Riduzione del sostegno interno.

ACCESSO AL MERCATO

L'accesso al mercato è contraddistinto da tre punti: la tarifficazione (A), le quote a tariffa ridotta (B) e la clausola di salvaguardia (C).

TARIFFICAZIONE

In primo luogo, tutte le barriere non tariffarie devono diventare tariffe, mediante un procedimento di sostituzione con tariffe di base equivalente, tariffe che generano un volume di importazione equivalente a quello del periodo base, rappresentato dal periodo 1986-88.

Esempi di **barriere non tariffarie** sono i **prelievi variabili, i prezzi minimi all'importazione, le quote d'importazione, le licenze d'importazione e le restrizioni volontarie.**

In secondo luogo, affinché l'impegno di **ridurre la media semplice delle tariffe del 36%** non rendesse poco efficace la loro contrazione, l'accordo ha previsto che **ciascuna tariffa debba comunque essere ridotta almeno del 15%.**

Per quanto riguarda i PVS, invece, si dovrebbe ridurre la media semplice delle tariffe del 24%, pertanto la riduzione minima ammonta al 10%.

Le **formule di riduzione** proposte si suddividono in **lineari**, che riducono il livello medio dei dazi, e **non lineari** (anche dette **armonizzatrici**), che riducono il livello e la dispersione dei dazi.

Esempio di formula Svizzera

$$Z = A * X / (A + X)$$

Dove Z = Tariffa finale
A = Coefficiente negoziato
X = Tariffa iniziale

$$A = 25\% \quad X = 100 \quad Z = 25\% * 100 / (25\% + 100) = 20\%$$

Problemi che ne conseguono sono la **scelta del periodo di riferimento**, poiché gli stati scelgono periodi di tariffe elevate, e la “**tariff escalation**”, cioè le tariffe tendono ad aumentare passando dalla materia prima al prodotto finito, rendendo impossibile per i PVS esportare prodotti finiti.

QUOTE A TARIFFA RIDOTTA (QTR)

L'accordo ha previsto che ciascun Paese debba consentire una **quota accesso minimo al mercato interno** pari, per ciascun prodotto, ad almeno il 5% del consumo interno. Le importazioni nell'ambito di tali quote sono soggette ad una tariffa ridotta, pari al 32% di quella normalmente applicata.

Inoltre, sono previste delle **quote ad accesso corrente**, relative all'impegno di mantenere un volume di importazioni preferenziali almeno pari a quello preesistente nel periodo base.

L'attivazione di quote a tariffa ridotta apre il problema relativo alla loro gestione, perché **chi ha una quota gode di una rendita** rispetto a chi non ce l'ha.

Ulteriori problemi sono i **picchi tariffari**, quando si presentano **dazi superiori al 100%** (ad esempio in India il 45% dei dazi sono superiori al 100%), la **variabilità dei dazi** e gli “**special products**” nei PVS, cioè il fatto che i PVS chiedono minori tagli tariffari per i prodotti particolari di cui vive la loro popolazione.

CLAUSOLA DI SALVAGUARDIA

L'importazione viene limitata se l'industria nazionale è seriamente minacciata dall'aumento delle importazioni. Tuttavia, non può essere impiegata questa clausola di salvaguardia in modo selettivo, cioè solo verso qualche Paese, e nei confronti dei PVS. Verso i PVS, infatti, può essere impiegata solo se il prodotto supera il 3% delle importazioni totali e se i PVS superano il 9% delle importazioni totali del prodotto.

RIDUZIONE SUSSIDI ESPORTAZIONI

I sussidi all'esportazione rappresentano l'eccezione dell'agricoltura.

Secondo l'accordo vanno infatti **ridotti del 36% della spesa e del 21% del volume**; per i PVS, invece, è prevista una riduzione della spesa del 24% e del 14% del volume.

Il periodo base di riferimento è quello che va dal 1986 al 1990, periodo in cui le sovvenzioni erano elevate.

Due aspetti rilevanti sono da considerare: il “**front loading**”, cioè la possibilità di cambiare periodo di base negli anni 1991-1992, importante per un'area come l'UE in presenza di eccedenze elevate, e il problema dell'**aiuto alimentare**, generalmente consentito, vietato solo se condizionato alle importazioni di qualche prodotto. È vietata la riesportazione, mentre l'aiuto deve avvenire in maniera multilaterale e non bilaterale.

RIDUZIONE SOSTEGNO INTERNO

L'accordo ha previsto la **riduzione del 20%** (13,3% per i PVS) del sostegno di cui godono i produttori agricoli inserito nella scatola gialla. Questo è calcolato utilizzando la media per gli anni 1986-88 della **Misura Aggregata di Sostegno (MAS)**.

L'accordo prevede che non debbano essere considerate nel calcolo della MAS quelle politiche che non abbiano effetti distorsivi (minimi) sulla produzione e gli scambi (**green box**), cioè politiche che prevedono pagamenti diretti ai produttori agricoli, purché “totalmente disaccoppiati”, cioè non legati al volume della produzione realizzata, o che abbiano come obiettivo lo sviluppo rurale, l'aggiustamento strutturale (aiuti all'investimento, incentivi al prepensionamento), la salvaguardia ambientale, l'assistenza tecnica, la ricerca e la formazione, ovvero rivolti alle aree svantaggiate, come pure i pagamenti diretti alle aziende nell'ambito di politiche che hanno l'effetto di contenere la produzione agricola.

Non vengono comprese nel calcolo della MAS, nemmeno le misure proibite, contenute nella “**red box**”, scatola vuota contenente solo le barriere non tariffarie.

Particolare attenzione va data alla “**amber box**” (**scatola gialla**), contenente le politiche non esenti da riduzione perché distorsive degli scambi. Al suo interno troviamo i **prezzi minimi garantiti**, le **integrazioni di prezzo**, i **sussidi** legati alla quantità.

Infine, va precisata l’esistenza anche di una “**blue box**”, propria dell’agricoltura, contenente le misure accettate anche se parzialmente disaccoppiate, che derivano dall’accordo di “Blair House”, del 1992, stipulato tra Unione Europea e Stati Uniti. Al suo interno troviamo i **pagamenti diretti** alle imprese, per quanto riguarda l’UE, e le **integrazioni di prezzo** di tipo statunitense.

La MAS, quindi, riguarda le misure previste nella scatola gialla.

Secondo la “**clausola de minimis**”, esenti dalla MAS sono gli aiuti alle produzioni inferiori al 5% della PLV e gli aiuti non specifici inferiori al 5% della PLV (per i PVS 10%).

Riduzioni dei sussidi in agricoltura previste dall’Uruguay round

	Paesi Sviluppati 1995-2000	PVS 1995-2004
Tariffe		
Riduzione media	-36%	-24%
Riduzione minima	-15%	-10%
Sostegno interno		
Riduzione MAS totale (periodo base: 1986-1988)	-20%	-13%
Esportazioni		
Valore delle sovvenzioni	-36%	-24%
Quantità sovvenzionate (periodo base: 1986-1990)	-21%	-14%

2.4 Accordi internazionali e commercio dei prodotti agroalimentari

Le riforme delle politiche agricole nazionali dimostrano un generale consenso verso un modello liberale di agricoltura. Ad esempio, l'Unione Europea riconosce le virtù del mercato nell'allocazione dei beni privati, ma individua i suoi fallimenti nella produzione di beni pubblici, proponendo una nuova visione di agricoltura fornitrice di beni privati e pubblici. Questo modello parte dai presupposti che i prezzi di mercato non sono in grado di remunerare la produzione dei beni pubblici, che in assenza di incentivi non raggiungerebbe il livello richiesto dalla società. In questo rientrano le richieste dell'UE di riconoscimento degli aiuti di salvaguardia delle aree rurali, della sicurezza alimentare, del rispetto dell'ambiente e del benessere degli animali, della protezione delle Indicazioni Geografiche. Ciò parte dal principio che la massimizzazione del benessere sociale passa da politiche internazionali in grado di garantire a ciascuna società il paniere ottimale di beni pubblici e privati da essa richiesto. Divengono importanti le relazioni fra liberalizzazione degli scambi e produzione di beni non commerciali, la distribuzione dei benefici e delle perdite fra Paesi e fasce sociali, la quantificazione dei costi di allocazione delle risorse. La liberalizzazione dei mercati agricoli deve tenere conto di altre funzioni non commerciali dell'agricoltura, riassunte nel concetto di agricoltura multifunzionale. Il mercato non riesce da solo a fornire un'adeguata offerta di beni non commerciali, sono necessarie forme di intervento pubblico volte a incoraggiare la produzione di economie esterne positive e a disincentivare la produzione di quelle negative.

Questo vale per i Paesi avanzati, gli altri sottolineano il ruolo essenziale del settore agricolo per la sussistenza. Da qui scaturiscono posizioni negoziali diverse tra Paesi, l'introduzione di norme al commercio che tutelino altre funzioni dell'agricoltura comporterebbe potenziali effetti distorsivi sugli scambi. L'analisi degli effetti sugli scambi delle decisioni, in termini di benefici e costi per i singoli Paesi, permette di valutare la loro legittimità e individuare eventuali misure compensative.

Il fatto che la catena alimentare sia colpita da scandali inattesi, rafforza la necessità di ciascun Paese di determinare autonomamente il livello di avversione al rischio, stabilendo standard di sicurezza alimentare. Il WTO riconosce il diritto di ciascuno Stato di adottare misure per la protezione della salute, dell'ambiente e del benessere degli animali, ma qualora tali misure eccedano gli standard internazionali devono rispondere a determinati criteri e devono essere scientificamente giustificate. Un esempio è rappresentato dai prodotti geneticamente modificati la cui regolamentazione si basa su elementi scientifici, spesso contraddittori, di protezione sanitaria ed ambientale e su considerazioni etiche.

Due sono gli approcci seguiti. La normativa degli USA si fonda sulla valutazione scientifica del rischio degli OGM e sul concetto dell'**equivalenza sostanziale**, nella difficoltà di raggiungere il rischio zero in materia di sicurezza alimentare. L'UE si basa su una valutazione del rischio nel rispetto del **principio di precauzione**. Ciò ha provocato il ricorso degli Stati Uniti al WTO contro la normativa europea sugli OGM.

Un'ulteriore questione deriva dalla crescente **domanda di qualità**. La questione cruciale è se la domanda di standard più elevati sia in conflitto con la liberalizzazione dei mercati. La sfida è di individuare politiche che massimizzino il benessere globale nel rispetto delle preferenze di ciascuna società, sia in materia di beni privati che di rischio alimentare, ambientale e di salvaguardia del patrimonio agricolo rurale.

La constatazione che le sole forze di mercato non sono in grado di perseguire tutti gli obiettivi degli Stati trova fondamento teorico nella presenza di forme di fallimento di mercato. Tali fallimenti rendono controversi i risultati in termini di benessere sociale della liberalizzazione dei mercati e della conseguente specializzazione dei Paesi in base al proprio vantaggio comparato.

I fallimenti di mercato sono riconducibili essenzialmente alla esistenza di:

a) **asimmetrie informative**, accentuate in presenza di forme di concorrenza imperfetta; b) **rischio** per la salute umana e degli organismi viventi; c) **esternalità negative**; d) **costi di transazione elevati**.

Le società a elevato reddito si caratterizzano per un incremento della differenziazione del prodotto, verticale (DOP, IGP) e orizzontale (attributi del prodotto).

In condizioni di perfetta informazione, l'apertura al commercio internazionale porta dei benefici in termini di benessere per i consumatori che accedono ad un'ampia varietà di prodotti. La presenza di asimmetrie informative tra produttore e consumatore può provocare un fallimento del mercato e la perdita di benessere sociale. Asimmetria informativa significa che il prezzo non è un indicatore adeguato per segnalare la qualità del prodotto. La carenza informativa provoca fenomeni di 'azzardo morale' (moral hazard) da parte dei produttori (offerta di prodotti di qualità più bassa rispetto a quella dichiarata) e di 'selezione avversa' (adverse selection) da parte dei consumatori, che basano le scelte sulla qualità media attesa e non su quella effettiva. La verifica da parte del consumatore delle vere caratteristiche del prodotto comporterebbe "costi di transazione" troppo elevati, ciò favorisce comportamenti di *moral hazard* da parte dei produttori. Ecco che lo Stato interviene per ridurre le asimmetrie informative, fissando specifici standard, sistemi di certificazione, di etichettatura. I costi sostenuti dalla società nel caso di azzardo morale e selezione avversa sono ben

evidenziati dagli esempi della BSE, polli alla diossina, vino al metanolo, latte alla melamina.

La liberalizzazione degli scambi comporta l'aggravamento delle asimmetrie informative, dovuto alle maggiori incertezze sulle caratteristiche qualitative dei prodotti importati, ad una maggiore difficoltà di applicare sistemi di garanzia e risarcimento per i consumatori, alla non conoscenza delle normative dei Paesi esteri nei quali il bene viene prodotto.

Sul piano operativo, la fissazione di norme tecniche e di sistemi di etichettatura dei prodotti sono regolate da specifici Accordi: a) quello sulle **Norme Sanitarie e Fitosanitarie (SPS)** del 1994, che si riferisce agli aspetti relativi alla salubrità dei prodotti alimentari scambiati; b) quello sulle **Barriere Tecniche al Commercio (TBT)** del 1980, che regola tutti gli altri attributi qualitativi diversi dalla salubrità, compresi gli standard di processo. Tale accordo fissa il principio di "legittimità degli obiettivi nazionali" che comportano restrizioni al commercio, sia per quanto attiene le norme tecniche obbligatorie che gli standard di tipo volontario; c) quello sui **Diritti di Proprietà Intellettuale (TRIPS)**, che tutela le indicazioni di origine geografica dei prodotti.

Questi accordi sono accomunati dai principi del GATT:

a) la sovranità nazionale: si riconosce il diritto degli stati aderenti al WTO di applicare norme più restrittive per perseguire legittimi obiettivi nazionali e si incoraggia la definizione di standard internazionali (*Codex Alimentarius* elaborato da FAO ed Organizzazione Mondiale della Sanità).

b) La non discriminazione tra prodotti equivalenti, per caratteristiche fisiche, funzione d'uso, abitudini e gusti dei consumatori. Il principio di "sostanziale equivalenza" guarda le caratteristiche del prodotto finale misurabili oggettivamente e non i processi di produzione che non incidono in modo evidente sulle caratteristiche intrinseche del bene. Questa differenza tra 'sostanziale equivalenza' ed 'equivalenza' accomuna numerose controversie commerciali (es. OGM).

c) Le norme nazionali non creino ostacoli non necessari al commercio, gli Stati devono usare strumenti con il minimo effetto distorsivo sugli scambi.

d) Trasparenza: obbligo di informazione degli altri Stati delle misure adottate.

Le modalità con cui si applicano tali principi sono chiarite dalle deliberazioni dell'Organo per la composizione delle dispute commerciali. Di esempio è la disputa di Stati Uniti e Canada contro il divieto di importazione di carni bovine agli ormoni fissato dall'Unione Europea, dove ne è vietato l'uso. La disputa si è conclusa con la condanna dell'UE perché la misura è 'arbitraria ed ingiustificata', in quanto non suffragata da una obiettiva valutazione del rischio a giustificazione del divieto d'uso, che eccedeva quanto fissato dagli standard interna-

zionali in materia. USA e Canada sono stati autorizzati ad adottare “misure compensative” per la restrizione al commercio subita.

Quindi, è riconosciuta la sovranità nazionale ma, nel caso di misure restrittive del commercio, devono essere concesse contromisure equivalenti sul piano finanziario alle perdite subite dagli altri Paesi. Queste sono: maggiore accesso al proprio mercato per altri beni; restrizioni sulle importazioni e minori concessioni tariffarie da parte dei Paesi danneggiati.

In generale, in sede internazionale (ONU) si riconosce il diritto di accesso per tutte le popolazioni, in ogni momento, ad una quantità di cibo sufficiente ad assicurare una vita sana ed attiva. In realtà, ci sono situazioni molto diverse a livello mondiale, drammatiche per i Paesi in via di sviluppo, per i quali qualsiasi decisione presa dai Paesi avanzati ha conseguenze molto rilevanti in termini di sopravvivenza. Tipico è l'esempio di giustificare misure di tutela del benessere degli animali, quando in molti Paesi non si è raggiunta la possibilità di sfamarsi. Infatti, oltre alle problematiche indotte dalle distorsioni sugli scambi, in primo piano si deve porre il rapporto tra i problemi dei Paesi in via di sviluppo e le posizioni di quelli più avanzati. La soluzione è stata individuata nel “**Trattamento speciale e differenziato**” riconosciuto ai Paesi in via di sviluppo. Tuttavia, diversa è l'importanza relativa ai tavoli negoziali delle questioni dei Paesi ricchi, rispetto ai bisogni essenziali non ancora soddisfatti di quelli poveri. In tale contesto si parla di **dumping sociale ed ambientale**.

2.5 Elementi di dibattito nel negoziato agricolo del World Trade Organization

Vi sono temi legati alla questione agricola del World Trade Organization non oggetto di specifico negoziato, ma che rivestono importanza non trascurabile. Alcuni di questi sono conglobati in un'unica espressione “**No Trade Concerns**” (NTC), ufficialmente riconosciuti e inseriti nell'agenda delle discussioni. Altri temi, pur non facendo esplicitamente parte degli NTC, sono comunque oggetto di dibattito.

Nell'accordo sull'agricoltura dell'Uruguay Round si afferma che il proseguimento del processo di liberalizzazione degli scambi dovrà tenere conto anche degli aspetti non commerciali. L'espressione “No Trade Concerns (non riguardanti il commercio)” sta ad indicare una serie di argomenti negoziali, quali lo sviluppo rurale, la sicurezza alimentare, la salubrità degli alimenti (food safety), la protezione dell'ambiente, il benessere degli animali.

Uno dei temi di dibattito risiede nella possibilità di applicare strumenti di sostegno per le politiche di sviluppo rurale. Infatti, il settore primario contribuisce allo sviluppo rurale insieme agli altri settori. Ciò determina la necessità di politiche di sostegno.

I Paesi membri del WTO assumono posizioni differenti su questo. I Paesi in via di sviluppo ritengono il potenziamento della produzione agricola essenziale per quello economico. L'Unione Europea, i Paesi PECO (Paesi dell'Europa Centro Orientale) ed altri Paesi europei insistono sulla necessità di difendere le aree svantaggiate a rischio di spopolamento e sull'importanza della funzione ambientale, culturale e sociale svolta dal settore primario nelle aree rurali.

Il problema principale è stabilire gli interventi ammessi per promuovere lo sviluppo delle aree rurali e capire se presentano effetti distorsivi sul commercio. Un altro argomento di primaria importanza è relativo alla **sicurezza alimentare**. Un ruolo fondamentale nella definizione delle linee di politica agraria da attuare è svolto dalla FAO (Food and Agriculture Organization) che offre la seguente definizione di sicurezza alimentare: “condizione che permette all'intera umanità, in qualsiasi momento, di avere accesso fisico ed economico ad alimenti sufficienti e sani in quantità necessaria a soddisfare il fabbisogno dietetico e le preferenze necessarie a condurre una vita sana e vitale”.

Anche in questo caso, l'approccio dei Paesi membri del WTO è molto vario. Per i PVS la questione riveste particolare importanza, mirando al rafforzamento dell'attività agricola, alla riduzione della povertà, all'incremento dell'occupazione. Ai PVS è stato riservato un trattamento preferenziale, con eccezioni e concessioni di misure volte a contrastare gli effetti negativi della liberalizzazione degli scambi.

I Paesi industrializzati, al contrario, pongono l'accento sulla *food safety*, ovvero la salubrità degli alimenti. Infatti, avendo i consumatori raggiunto la sicurezza alimentare, il problema diviene la ricerca della qualità dei prodotti e della tutela della salute.

a) La multifunzionalità.

Per multifunzionalità dell'agricoltura si intende, come noto, l'insieme delle funzioni svolte dall'agricoltura che non si limitano all'attività di produzione di alimenti e di materie prime, ma comprendono il mantenimento dell'occupazione rurale, la conservazione del paesaggio e delle biodiversità, la sicurezza alimentare, la custodia delle tradizioni contadine, la creazione di attività ricreative e turistiche.

Alcuni Paesi, tra cui l'UE, propongono l'inclusione della multifunzionalità fra gli NTC; altri, tra i quali gli USA, ritengono che il riconoscimento della multi-

funzionalità potrebbe giustificare l'uso di misure di sostegno che presentano effetti distorsivi sul commercio.

Caratteristica della maggior parte dei servizi non alimentari prodotti dall'attività agricola è il fatto che non sono quantificabili in termini economici.

b) La qualità degli alimenti.

La qualità delle produzioni alimentari rientra tra i temi discussi in ambito WTO. Gli organismi in ambito WTO che trattano la questione sono il Comitato per l'Agricoltura e il Trips Council (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights). Vi sono Paesi che sostengono che queste discussioni debbano essere affrontate esclusivamente nell'ambito dell'Accordo Trips, escludendole dal negoziato agricolo.

L'accordo Trips, firmato nel 1994, alla fine dell'Uruguay Round, segna un traguardo importante nella storia dei diritti di proprietà intellettuale: è la prima volta che questo problema viene affrontato in un negoziato commerciale multilaterale; a questo accordo vengono estesi alcuni principi commerciali importanti, quali la clausola della nazione più favorita. L'organismo principale è il Trips Council, che si riunisce periodicamente per aggiornamenti, discussioni su temi nuovi e nuove interpretazioni di vecchi problemi.

Parte dell'Accordo Trips è dedicata alla tutela delle Indicazioni Geografiche.

La tutela dell'origine geografica risulta contenuta nella sezione 3 (Indicazioni Geografiche) dell'accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio, contenuto nell'Accordo TRIPS, del 15 aprile 1994.

L'accordo TRIPS si occupa in modo dettagliato della materia, prevedendo che sia oggetto di discussione in sede di negoziati del WTO. Sottoscritto da tutti i membri del WTO, deve essere implementato anche dagli Stati in via di adesione.

La definizione di Indicazione Geografica deve conformarsi all'articolo 22, comma 1, dell'Accordo TRIPS: "Ai fini del presente Accordo, per Indicazioni Geografiche si intendono le indicazioni che identificano un prodotto come originario del territorio di un Membro, o di una regione o località di detto territorio, quando una determinata qualità, la notorietà o altre caratteristiche del prodotto siano essenzialmente attribuibili alla sua origine geografica".

L'Indicazione Geografica va assimilata ai diritti di Proprietà Intellettuale, suscettibile di protezione nei casi previsti dalla legge. Tale definizione implica una distinzione tra l'Indicazione Geografica e la mera Indicazione di Provenienza.

La definizione conferisce ampia discrezionalità nella determinazione dell'Indicazione Geografica. Non implica la limitazione ai soli nomi geografici, per cui, se previsto dalla legislazione nazionale, potrebbero essere considerate Indicazioni Geografiche nomi non geografici, denominazioni tradizionali non

geografiche, immagini, indicazioni di provenienza, se collegati alla qualità, o reputazione del prodotto. Non specifica esattamente gli elementi del legame tra prodotto e territorio, essenziali per individuarne il rapporto con la qualità e reputazione, lasciando al legislatore nazionale la scelta dei fattori determinanti. Non implica lo specifico riconoscimento in sede giuridica, né la protezione con specifiche leggi.

L'ampiezza della definizione fornita dall'art. 22, dell'Accordo TRIPS, si ripercuote nelle legislazioni nazionali. In alcuni Paesi sono simili a quella dell'Art. 22, in altri molto più dettagliate, superando gli standard dell'Accordo, prevedono maggiori requisiti e categorie di Indicazioni Geografiche (Denominazione di Origine Protetta, Indicazione Geografica Protetta).

La variabilità delle definizioni non garantisce ad un prodotto ad Indicazione Geografica ai sensi della legislazione nazionale, la tutela nei mercati di sbocco, in cui vige la legislazione locale.

L'Accordo TRIPS prevede un duplice livello di protezione. La protezione generica per tutti i prodotti soddisfacenti la definizione dell'art 22.1, sulla base dell'articolo 22, commi 2, 3, 4, e dell'articolo 24, consistente nell'obbligo per gli Stati Membri di:

a) stabilire i mezzi legali atti a consentire alle parti interessate di impedire l'uso illecito da parte di terzi dell'Indicazione Geografica, se tale uso inganna il pubblico sulla reale origine geografica del prodotto, o costituisce un atto di concorrenza sleale, ai sensi dell'articolo 10bis, della Convenzione di Parigi (art. 22.2 e 22.4);

b) rifiutare o annullare ex-officio, oppure su richiesta di una parte interessata, la registrazione di un marchio che contiene o consiste in un'Indicazione Geografica, in relazione a prodotti non originari del territorio indicato, se l'uso dell'indicazione del marchio per tali prodotti nel Paese in questione è tale da ingannare il pubblico sull'effettivo luogo d'origine (art. 22.3);

c) assicurare la validità e l'uso di un marchio consistente in un'Indicazione Geografica che non ha nessun legame con il prodotto, ma che è stato registrato ed usato in buona fede prima della data di applicazione delle disposizioni dell'Accordo TRIPS nel Paese in questione, oppure prima che l'Indicazione Geografica fosse protetta nel suo Paese d'origine (art. 24.5).

E' data facoltà di non proteggere un'Indicazione Geografica di qualsiasi Paese divenuta generica (art.24.6), se cessa la protezione nel Paese d'origine, o caduta in disuso (art. 24.9), a condizione che la decisione in merito all'esercizio di tale facoltà sia oggetto di negoziazione bilaterale.

La protezione aggiuntiva si applica per vini ed alcolici, sulla base degli articoli 23 e 24, consistente nell'obbligo per i Paesi Membri di:

a) stabilire mezzi legali che permettano alle parti di impedire l'uso di un'Indicazione Geografica che identifichi vini od alcolici come originari di un'area diversa da quella reale d'origine, anche se la vera origine dei prodotti è indicata, o se l'Indicazione Geografica è tradotta, o è accompagnata da espressioni quali «genere», «tipo», «stile», «imitazione» o simili (art. 23.1), quindi indipendentemente da qualsiasi inganno del pubblico, o atto di concorrenza sleale;

b) rifiutare, o annullare ex-officio, o su richiesta delle parti interessate, la registrazione di un marchio per vini o alcolici che non corrisponda alla reale origine del prodotto (art. 23.2);

c) proteggere l'uso di indicazioni omonime che siano tali da non ingannare il pubblico, stabilendo le condizioni alle quali le indicazioni omonime in questione saranno distinte l'una dall'altra (art. 23.3);

d) intraprendere i negoziati in seno al Consiglio TRIPS riguardo alla creazione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle Indicazioni Geografiche per i vini e per gli alcolici (art. 23.4).

Vi è, inoltre, la facoltà di acconsentire e proteggere l'uso di una particolare Indicazione Geografica afferente ad un altro Paese, ma utilizzata in buona fede per almeno dieci anni prima del 15 aprile 1994 (art.24.4); di non proteggere un'Indicazione Geografica che sia identica alla denominazione comune di una varietà d'uva esistente nel territorio di detto Paese alla data di entrata in vigore dell'Accordo TRIPS (art. 24.6), a condizione che l'esercizio di tali facoltà sia negoziato con l'altro Stato.

Il livello di protezione delle Indicazioni Geografiche varia su base nazionale a seconda della definizione di Indicazione Geografica, dalla quale dipende il sistema di tutela applicabile; dal contenuto del diritto e dalla determinazione dei soggetti ai quali esso è attribuibile, i quali sono poi legittimati all'uso dell'Indicazione Geografica e alla sua tutela; dalla normativa applicabile allo specifico caso in questione, la quale può essere sub-nazionale, nazionale, bilaterale, multilaterale, internazionale.

Per quanto riguarda i mezzi legali di protezione, nessuna disposizione è stabilita dall'accordo TRIPS, che lascia ampia discrezionalità agli Stati Membri i quali possono disciplinare la materia con leggi speciali, normativa sui marchi, leggi generali (normativa sulla proprietà industriale, sulla protezione dei consumatori, concorrenza sleale, ecc). Il ricorso a tali mezzi dipende dal sistema di protezione implementato sulla base delle definizioni e del livello di protezione stabilito.

Per quanto riguarda gli effetti e l'efficacia della protezione, essi dipendono dalla legislazione applicabile e dal tipo di conflitto in questione: uso illegittimo, imitazione dell'aspetto o delle caratteristiche distintive; prodotti effettivamente

provenienti dall'area dichiarata ma non rispettanti gli standard di produzione, ecc. Spesso solo alcuni usi scorretti della denominazione sono sanzionabili, con ciò riducendo le possibilità di tutela.

Nella maggior parte dei Paesi l'indicazione dell'origine è considerata semplicemente un'informazione sul prodotto, alla pari del nome del produttore, e può essere casomai protetta come marchio, se costituisce un segno distintivo del prodotto. Solo alcuni Paesi (Unione Europea) attribuiscono all'Indicazione Geografica un'importanza speciale. In questi Paesi, il sistema specifico assicura la protezione dell'Indicazione Geografica come diritto pubblico.

Le legislazioni nazionali sono variabili, in alcuni Paesi il sistema di protezione è assente, o in via di creazione, rendendo difficile la creazione di un sistema multilaterale di notifica e registrazione delle Indicazioni Geografiche, sia per i vini e gli alcolici (come stabilito dall'articolo 23, dell'Accordo TRIPS), sia per tutti gli altri prodotti agroalimentari.

Tale registro consentirebbe di eliminare tutte le problematiche relative al riconoscimento nei vari Paesi Membri dell'Indicazione Geografica, stabilendo in modo chiaro ed inequivocabile le Indicazioni Geografiche fruibili di tutela.

In sede WTO, la questione rientra tra i maggiori temi di negoziazione, ma mentre per vini ed alcolici vi è l'obbligo di giungere ad un accordo, per gli altri prodotti vi è solo un impegno a discuterne. Nelle numerose conferenze tenutesi dopo la stipulazione dell'accordo TRIPS (4° Conferenza Ministeriale a Doha, nel novembre 2001; 5° a Cancun, nel settembre 2003; 6° ad Hong Kong, a dicembre 2005), il tema è stato affrontato senza risultati, le trattative si sono complicate, fino alla sospensione.

Il dibattito è soprattutto incentrato su due aspetti, quali gli effetti legali e le conseguenze della registrazione dell'Indicazione Geografica nel registro multilaterale; la natura della partecipazione al registro, obbligatoria o volontaria, nonché gli effetti della registrazione per i Paesi non aderenti.

Riguardo agli oneri dell'implementazione del sistema sono emerse tre proposte. La cosiddetta "Joint US proposal" (sostenuta da Stati Uniti, Argentina, Australia, Canada, Cile, Costa Rica, Repubblica Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Giappone, Messico, Nuova Zelanda, Nicaragua, Paraguay, Taipei) prevede un sistema di partecipazione volontaria, senza effetti legali, con la creazione di un database delle Indicazioni Geografiche registrate, consultabile anche dai Paesi non aderenti.

La proposta dell'Unione Europea (sostenuta da Cuba, Egitto, Georgia, Islanda, India, Giamaica, Kenya, Liechtenstein, Mauritius, Nigeria, Pakistan, Sri Lanka, Svizzera, Turchia e Venezuela) prevede la partecipazione obbligatoria con effetti legali e un sistema di risoluzione delle controversie.

La proposta di Cina ed Hong Kong, limitata a vini ed alcolici, prevede la partecipazione volontaria e l'effetto legale "prima facie evidence" della registrazione, vale a dire che l'iscrizione dell'Indicazione Geografica non obbliga automaticamente gli stati Membri alla sua protezione poiché può essere contestabile ai sensi della legislazione locale, subordinato al rispetto dell'art. 22, dell'Accordo TRIPS, alla dimostrazione di proprietà dell'Indicazione e all'effettiva protezione della stessa nel Paese di origine.

A complicare ulteriormente la negoziazione sul registro multilaterale, vi è il disaccordo tra i Membri in merito ad altre due questioni, quali l'estensione della protezione aggiuntiva, accordata a vini ed alcolici dall'art 23 dell'Accordo TRIPS, agli altri prodotti agroalimentari e la cosiddetta "clawback list".

La proposta dell'estensione della protezione, avanzata dall'Unione Europea, trova l'opposizione di molti Paesi, fra cui soprattutto Stati Uniti ed Australia, che la ritengono non necessaria, inutile e discriminatoria e sostengono sia un modo mascherato per legittimare barriere non tariffarie e difendere il mercato interno dell'Unione Europea.

La "clawback list" è stata anch'essa presentata dall'Unione Europea, ma in sede di negoziato agricolo, al fine di ottenere nell'immediato la protezione di alcuni prodotti. Essa si sostanzia di una lista di 41 prodotti agroalimentari europei, tra vini, alcolici e altri prodotti (Asiago, Azafrán de la Mancha, Comté, Feta, Fontina, Gorgonzola, Grana Padano, Jijona y Turrón de Alicante, Manchego, Mortadella Bologna, Mozzarella di Bufala Campana, Parmigiano Reggiano, Pecorino Romano, Prosciutto di Parma, Prosciutto di San Daniele, Prosciutto Toscano, Queijo São Jorge, Reblochon, Roquefort).

c) Gli Organismi Geneticamente Modificati (OGM).

L'Ogm (Organismo Geneticamente Modificato) è "organismo diverso da essere umano, il cui materiale genetico è stato modificato in modo diverso da quanto avviene in natura con l'accoppiamento e/o la ricombinazione genetica naturale". Gli Ogm sono frutto dell'ingegneria genetica e della biotecnologia, sono soprattutto sementi dalle quali si ottengono commodities quali soia, mais, cotone, colza.

Si distingue tra Ogm e Gm (prodotti derivati dagli Ogm, ad esempio la farina di mais transgenico, o l'olio di semi di soia transgenica).

Lo scenario internazionale vede il dualismo tra sostenitori e contrari. Da una parte vi è un'alleanza "dal lato dell'offerta", rappresentata dai principali Paesi esportatori (America, U.S.A.) che promuovono la manipolazione genetica, minimizzando la possibilità di conseguenze negative e proteggendo gli interessi dell'industria biotecnologica. Dall'altra, l'alleanza "dal lato della domanda",

rappresentata dai principali Paesi importatori, tra cui l'Unione Europea, sostiene gli interessi dei consumatori, della grande distribuzione e delle organizzazioni ambientaliste, adottando misure di tutela nei confronti dei possibili effetti negativi degli Ogm.

I Paesi a favore degli Ogm riconoscono la “sostanziale equivalenza” con i prodotti convenzionali, ovvero ritengono gli Ogm equivalenti agli altri, negando la necessità di regolamentazione specifica.

I Paesi contrari si appellano al “principio di precauzione”, in base al quale adottare misure di tutela anche quando non ci siano prove scientifiche sufficienti a dimostrare il rischio per la salute del consumatore.

I maggiori problemi negoziali riguardano l'adozione di misure di tutela che non risultino protezionistiche.

Le conseguenze degli Ogm sulla salute umana e sull'equilibrio ambientale non sono ancora scientificamente provate. La loro regolamentazione andrebbe affrontata nell'ambito dell'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie (Sfs) e il diritto all'informazione, invece che nell'Accordo sulle Barriere Tecniche al Commercio (Btc).

L'Accordo Sfs disciplina gli standard di produzione e commercializzazione, all'interno di ogni singolo Paese, dei prodotti alimentari, in difesa della salute umana, animale e vegetale. Obiettivo principale di tale Accordo è quello di impedire che le regolamentazioni nazionali possano essere di ostacolo al commercio internazionale.

Secondo questo Accordo ogni Paese che adotta standard più restrittivi di quelli fissati a livello internazionale, deve giustificarli basandosi su un'attenta valutazione del rischio.

Nel caso sia possibile scegliere fra più misure di intervento, l'Accordo impone di scegliere quella meno restrittiva del commercio internazionale.

L'Accordo sulle Barriere Tecniche al Commercio (Btc), invece, regola il confezionamento, i marchi, l'etichettatura, le procedure di valutazione della conformità del prodotto e gli standard sui processi e i metodi di produzione.

L'Accordo fa riferimento a tutti i prodotti, non solo quelli alimentari, e si applica anche alle misure in difesa delle risorse naturali e dell'ambiente, non solo alle misure sanitarie.

Anche questo Accordo ha l'obiettivo di evitare misure che ostacolino il libero commercio.

Particolare importanza riveste la questione dell'etichettatura che garantisce il diritto all'informazione del consumatore: l'etichetta istruisce il consumatore e lo guida ad una scelta consapevole.

A livello di UE è stato imposto l'obbligo di etichettare Ogm e Gm. Esistono due tipi di etichettatura: quella positiva è obbligatoria e informa se l'alimento contiene Ogm sopra l'1% (definita come la soglia di contaminazione non intenzionale); e una negativa e volontaria che informa se un alimento è privo di Ogm o dei suoi derivati ("Ogm-free"). Gli U.S.A., invece, considerano l'etichettatura non solo non necessaria ma addirittura fuorviante per il consumatore perché contraria al concetto di "sostanziale equivalenza" del prodotto. Anche l'industria biotecnologica è contraria all'etichettatura che comporterebbe un aumento dei costi di produzione degli alimenti transgenici, dovuto all'obbligo di segregazione degli Ogm lungo la filiera produttiva, per poter meglio individuare la loro presenza in ogni fase della produzione.

d) Commercio internazionale e ambiente.

Il legame tra commercio internazionale e ambiente coinvolge il negoziato agricolo. Numerosi sono gli effetti della liberalizzazione degli scambi sull'ambiente. La domanda dei Paesi ricchi, ad esempio, potrebbe sortire effetti devastanti sugli habitat ancora conservati del pianeta. Tuttavia, l'attenzione verso i sistemi ambientali è secondo molti un bene di lusso: la sua necessità affiora solo oltre certi livelli di reddito, quando la popolazione ha già soddisfatto i bisogni primari e può permettersi di dedicare parte del proprio reddito al miglioramento della qualità della vita e quindi anche alla conservazione dell'ambiente naturale.

L'espansione del commercio in presenza di un dualismo economico strutturale a livello mondiale, ha effetti sulla specializzazione delle attività produttive collegate all'impatto ambientale e all'inquinamento. Infatti, l'orientamento dei PVS nella produzione di commodities e nell'offerta di materie prime potrebbe mettere a rischio i loro ecosistemi, in assenza di regole di tutela ambientale.

Ciò si ripercuote sugli standard ambientali delle produzioni, con conseguente distorsione della concorrenza a favore dei produttori dei Paesi più tolleranti.

Così, la localizzazione degli stabilimenti delle multinazionali nei Paesi in via di sviluppo comporta,

oltre ai vantaggi in termini di costo, la possibilità di aggirare le normative ambientali.

I gruppi ambientalisti pongono l'accento su un nuovo rischio chiamato "**eco-imperialismo**". I Paesi industrializzati, con pretesti protezionistici, potrebbero utilizzare strumenti di pressione sui Paesi in via di sviluppo, controllando la capacità competitiva delle economie emergenti.

Il GATT non prevedeva forme di tutela dell'ambiente, ma un articolo dava la possibilità, in vie eccezionali, di ricorrere a restrizioni commerciali "necessarie

a proteggere la salute e la vita umana, animale e vegetale, relative alla conservazione di risorse naturali esauribili”, a patto che queste restrizioni venissero applicate unitamente a restrizioni sulla produzione interna, e che comunque non costituissero un mezzo discriminante per il commercio internazionale con altri Paesi.

Con l’Uruguay Round il rapporto tra commercio internazionale e ambiente fu individuato come esplicito argomento separato di trattativa. Molti accordi raggiunti contengono misure di tutela dell’ambiente. Tra gli obiettivi del WTO vi è quello di promuovere e garantire l’espansione del commercio “tenendo conto di un uso ottimale delle risorse mondiali, in accordo con l’obiettivo di uno sviluppo sostenibile, cercando sia di proteggere e conservare l’ambiente, sia di aumentare i mezzi per fare ciò in modo coerente con i bisogni e i problemi relativi ai diversi livelli di sviluppo economico”. La Commissione su commercio e ambiente (CTE) ha l’obiettivo di individuare gli strumenti per rendere compatibili la liberalizzazione del commercio e la tutela dei beni ambientali.

2.6 Il Millennium round ed il futuro del commercio dei prodotti agricoli

Se l’Uruguay round del 1994 ha portato l’agricoltura nel GATT, scopo del Millennium Round è di condurre l’agricoltura nel mercato.

L’accordo sull’agricoltura ha delineato un nuovo quadro di regole, ma soprattutto un nuovo approccio di liberalizzazione degli scambi dei prodotti agricoli, tuttavia esso richiede delle regole più restrittive per ottenere degli effetti significativi. Questo è lo scopo del Millennium round, che mira a pervenire ad un insieme di regole che effettivamente comportano una significativa liberalizzazione degli scambi.

La constatazione della difficoltà di raggiungere la convergenza sulle regole indica la complessità dei temi legati al commercio dei prodotti agro-alimentari. Ciò nondimeno, i negoziati consentono, per la prima volta, di conoscere e confrontare le diverse misure di politica agraria adottate dai vari Paesi.

Numerosi sono i punti di dibattito, questi rientrano nei tre pilastri dell’accordo sull’agricoltura: accesso al mercato, sussidi alle esportazioni, sostegno interno.

1. ACCESSO AL MERCATO

Numerosi sono gli argomenti di trattativa, uno di più importanti riguarda la **riduzione delle tariffe**. Una proposta è quella di dividere le tariffe in quattro

bande, secondo la loro entità (0-20%, 20-50%, 50-75, >75), e di prevedere per ogni banda un valore di riduzione.

Maggiori tagli sono effettuati sui **prodotti tropicali** e per la **tariff escalation**. Per i Paesi in via di sviluppo le riduzioni restano pari ai 2/3 di quanto deciso per i Paesi sviluppati. Alcune eccezioni sono previste per i *Recently Acceded Members* (RAM), proprio in virtù degli obblighi di riduzione tariffaria da loro già intrapresi per entrare a far parte del **WTO**.

Prodotti sensibili: ogni Paese sviluppato potrà designare dei prodotti come sensibili (per i Paesi in via di sviluppo la quantità è aumentata). Per questi l'espansione delle quote all'importazione a tariffa ridotta dovrà accompagnarsi a minori riduzioni tariffarie.

Australia, Brasile, Canada, Giappone, USA e UE hanno più del 30% delle linee tariffarie nella banda massima, quindi potranno designare come sensibili il 2% in più di prodotti rispetto agli altri Paesi, e solo su questo 2% dovranno aumentare le quote all'importazione a tariffa ridotta dello 0,5%.

I Paesi sviluppati che, una volta implementati i tagli tariffari previsti, avranno ancora più del 4% delle loro linee tariffarie superiori al 100%, dovranno garantire per tutti i prodotti sensibili un'espansione dello 0,5% delle quote a tariffa ridotta. Questa misura rappresenta di fatto una sorta di compromesso per l'assenza dell'imposizione di un vero e proprio tetto alle tariffe, come richiesto dal Gruppo di Cairns, ma avversato dal G-10 e dall'UE.

Se le quote a tariffa ridotta esistenti già rappresentano rispettivamente più del 10% e 30% del consumo interno del prodotto, la loro espansione potrà essere ridotta dello 0,5 e 1% rispettivamente. Sono previste opzioni aggiuntive per i Paesi in via di sviluppo.

Tariff escalation: le riduzioni delle tariffe su prodotti trasformati dovranno essere superiori. **Prodotti speciali:** i Paesi in via di sviluppo possono selezionare delle linee tariffarie come speciali, parte di queste saranno completamente esenti da riduzioni; le altre dovranno essere ridotte in media del 15%, con un minimo di 12% ed un massimo di 20%.

Meccanismo speciale di salvaguardia: costituisce uno dei temi di maggior divergenza. Si tratta di uno strumento destinato ai soli Paesi in via di sviluppo che consente di innalzare temporaneamente i dazi tariffari in caso di aumento improvviso dei volumi, o crollo dei prezzi, delle importazioni. Non va confuso con la **clausola speciale di salvaguardia** prevista per lo più per i Paesi sviluppati.

I punti controversi riguardano i criteri per far scattare il meccanismo, l'entità degli aumenti tariffari temporanei, la durata. Il meccanismo speciale di salva-

guardia è la contropartita richiesta dai Paesi in via di sviluppo alla possibilità dei Paesi sviluppati di mantenere i sussidi al settore agricolo.

Prodotti tropicali, erosione delle preferenze: le trattative contrappongono quei Paesi dell'America latina che promuovono una più decisa liberalizzazione dei mercati per questi prodotti, i Paesi ACP, portavoce di interessi opposti, e l'UE. L'obiettivo dei negoziati è quello di stabilire una lista comune di prodotti da sottoporre a maggiori tagli tariffari, o una lista specifica di obblighi per i singoli Paesi.

Le **imprese di stato (STE)**: queste hanno un ruolo importante nelle esportazioni mondiali dei prodotti agricoli, detenendo il monopolio nel proprio Paese. Nel settore lattiero caseario ad esempio l'impresa di Stato della Nuova Zelanda controlla il 7% delle esportazioni mondiali e per lo zucchero un'impresa dell'Australia controlla l'8% delle esportazioni mondiali. In molti casi alle imprese di Stato è affidato il compito di gestire le vendite anche sul mercato interno e di applicare le politiche agrarie nazionali. Le imprese di Stato di Canada e Australia gestiscono un terzo delle esportazioni mondiali di grano, in Cina le imprese di Stato gestiscono sia il commercio interno che quello internazionale. Il timore è che le imprese di Stato possano aggirare gli impegni del WTO. I Paesi in cui il commercio è gestito dalle imprese private chiedono una revisione delle regole sulle imprese di Stato, dall'altra si sostiene che l'alternativa non è la libera concorrenza, ma più spesso forme di mercato caratterizzate da pochi operatori privati di grande dimensioni, quali le multinazionali.

Sicurezza alimentare: in Unione Europea la protezione e tutela dei consumatori viene attuata mediante l'adozione del principio di precauzione, secondo il quale viene effettuata una politica preventiva di protezione della salute degli esseri umani, animali e piante. Risulta sempre più necessario informare i consumatori, ad esempio attraverso l'etichettatura dei prodotti, sulla provenienza degli animali, o la presenza di OGM.

Tutela della qualità: nei Paesi più avanzati quali l'Unione Europea è effettuata tramite le Indicazioni Geografiche, tuttavia in altri manca una politica della qualità.

Trattamento speciale e differenziato per i PVS: i Paesi sviluppati devono fornire preferenze commerciali ai Paesi in via di sviluppo per facilitare l'accesso al mercato. L'UE ha adottato l'iniziativa "Everything but arms", con la quale concede ai 49 Paesi meno avanzati (PMA) di esportare verso l'UE senza limitazioni quantitative e senza tariffe, eccezione fatta per armi e munizioni. Per i prodotti sensibili quali il riso, zucchero e banane, è prevista una implementazione graduale dell'accordo.

2. ESPORTAZIONI

Per quanto riguarda le esportazioni, è stata concordata la riduzione, fino a giungere alla totale eliminazione, delle forme di sussidio. È il pilastro meno controverso. Resta indicato il 2013 come l'anno per eliminazione totale da parte dei Paesi sviluppati di tutte le forme di sussidio (la metà doveva essere eliminata entro il 2010).

Emergono diverse problematiche relative alle misure distorsive, quali i **crediti all'esportazione**, che comportano sussidi indiretti, gli **aiuti alimentari** e le politiche che mirano a ridurre le esportazioni.

Aiuto alimentare: la maggior parte degli aiuti è legata a donazioni su base bilaterale, questo si presta a possibili distorsioni, la forma più esplicita è data dalla concessione di un aiuto alimentare condizionato all'importazione, a condizioni di mercato, di una certa quantità di prodotto. Tale pratica è espressamente vietata. L'obiettivo è di impedire che gli aiuti alimentari siano usati per eliminare i surplus di produzione e per aggirare gli impegni presi circa i sussidi all'esportazione. Vi è il divieto alla riesportazione degli aiuti, mentre si nota una relazione diretta tra l'ammontare degli aiuti e l'andamento dei prezzi mondiali. L'aiuto viene spesso utilizzato per l'esigenza del Paese donatore di sostenere il prezzo interno dei prodotti donati.

Vincoli all'esportazione: la tassazione delle esportazioni è uno strumento utilizzato di frequente dai Paesi in via di sviluppo. Gli obiettivi perseguiti sono diversi: l'acquisizione di risorse per finanziare il bilancio, la sicurezza alimentare e l'incremento dei consumi interni, la riduzione degli effetti negativi della *tariff escalation* praticata dai Paesi sviluppati.

3. SOSTEGNO INTERNO

Per quanto riguarda il sostegno interno, l'aspetto più rilevante è collegato alla **misura aggregata di sostegno complessivo** (MASS): si reputa necessaria la **revisione delle scatole**, mediante una distinzione tra misure esenti e non esenti da riduzione. Si ritiene necessario individuare un limite al sostegno. Collegati al sostegno interno vi sono aspetti non prettamente commerciali (**non trade concerns**), quali la multifunzionalità dell'agricoltura, la protezione dell'ambiente, lo sviluppo rurale, le Indicazioni Geografiche, la riduzione della povertà e il problema della sicurezza alimentare.

Misura aggregata del sostegno complessivo: i Paesi devono essere collocati in tre bande a seconda dell'ammontare del proprio *Overall Trade Distorting Support* (OTDS), dato dalla somma della scatola gialla, scatola blu e clausola *de*

minimis, da essere sottoposte a percentuali di riduzione progressivamente più elevate.

Il Giappone, in cui il sostegno eccede il 40% del valore della produzione agricola, dovrebbe implementare tagli compresi tra quelli dell'UE e degli USA.

Scatola gialla: UE, USA, Giappone e altri Paesi sviluppati dovranno implementare tagli sulla scatola gialla del 70%, 60% e 45%; il Giappone, ad esempio, dovrebbe implementare tagli del 70%, a causa dell'ammontare dei suoi sussidi.

USA, UE e Giappone dovranno realizzare subito il 25% del taglio complessivo e poi ripartire nei 5 anni seguenti le successive riduzioni. Il periodo base per il calcolo degli importi è costituito dagli anni 1995-2000.

Scatola blu: è previsto un limite pari al 2,5% del valore della produzione agricola, con alcune flessibilità per quei Paesi che hanno fatto in passato grande ricorso a questo meccanismo. La scatola blu potrà contenere anche i pagamenti anticiclici statunitensi.

Al termine dei lavori del "Millennium Round" si è giunti a dei punti di convergenza, relativi ai vari aspetti esaminati.

Per quanto riguarda l'accesso al mercato, le tariffe non potranno superare un certo ammontare, fissato tra il 5% e il 10%.

Per non compromettere lo sviluppo, nei confronti dei PVS, alcuni prodotti speciali sono preservati dai tagli tariffari.

Per quanto riguarda le esportazioni, è stata concordata la riduzione, fino a giungere alla totale eliminazione, delle forme di sussidio e la regolamentazione dei crediti, per evitare che diventino forme di sussidio.

È prevista, inoltre, la limitazione del sostegno interno, comunemente ritenuto non distorsivo fino al 5-10% della PLV.

Si iniziano a delineare le caratteristiche future delle politiche agrarie a livello mondiale, anche se una serie di questioni sono per loro natura politiche, non semplicemente tecniche. Le **modalities** (modalità con cui deve essere effettuata la riduzione di tariffe e sussidi) si scontrano con i diversi contesti economici a livello mondiale.

Si teme che il processo di liberalizzazione venga arrestato non appena si scontri con gli interessi nazionali, siano essi dei Paesi sviluppati, o dei Paesi in via di sviluppo. Questi sono rappresentati sia dai Paesi grandi esportatori (Gruppo di Cairns, G20), che richiedono un maggiore accesso ai mercati, quanto dai Paesi importatori (G33) con interessi difensivi.

Il valore degli accordi sta nel pervenire a regole comuni nel sistema commerciale internazionale dei prodotti agroalimentari.

2.7 La politica agricola comunitaria nel WTO

Il processo di integrazione economica e politica fra i Paesi aderenti all'UE aveva individuato nell'agricoltura il settore di prima armonizzazione.

In seguito al Trattato di Roma (25 marzo 1957), i principi della politica agraria comune furono definiti durante la Conferenza di Stresa (3-11 luglio 1958).

L'agricoltura meritava attenzione come parte integrante dell'economia e come fattore essenziale della vita sociale.

Negli anni Sessanta, la Comunità Europea ha operato la scelta del protezionismo agricolo, giustificato dall'obiettivo di redistribuire la ricchezza a favore dei redditi agricoli, penalizzati dal processo di sviluppo economico. Per le sue condizioni ambientali e sociali, l'agricoltura europea non poteva competere con i costi di produzione di altre agricolture del resto del mondo, specie dei Paesi in via di sviluppo.

La politica di sostentamento del settore primario della Comunità Europea è stata ampio oggetto di critica da parte della comunità internazionale, a causa di prezzi garantiti comunitari fissati a livelli nettamente superiori a quelli mondiali.

I prezzi fissati per cereali e prodotti lattiero-caseari sono risultati particolarmente vantaggiosi per gli agricoltori europei, creando le premesse per la formazione di cospicue eccedenze, con le conseguenti distorsioni di mercato.

L'Unione Europea, all'art 39, definisce le finalità della politica agricola comune:

- a) incrementare la produttività dell'agricoltura, sviluppando il progresso tecnico, assicurando lo sviluppo razionale della produzione agricola come pure un impiego migliore dei fattori di produzione, in particolare della manodopera;
- b) assicurare un tenore di vita equo alla popolazione agricola, grazie in particolare al miglioramento del reddito individuale di coloro che lavorano nell'agricoltura;
- c) stabilizzare i mercati;
- d) garantire la sicurezza degli approvvigionamenti;
- e) assicurare prezzi ragionevoli ai consumatori.

La PAC è stata oggetto di un continuo processo di riforma fin dai primi anni '80. La pressione per la riforma proveniva da preoccupazioni riguardanti il suo costo, che cresceva al di fuori di qualsiasi possibilità di controllo.

Il peso della spesa agricola sul bilancio complessivo attualmente risulta quasi dimezzato rispetto agli anni Settanta, quando il FEOGA Garanzia (Fondo europeo agricolo di orientamento e di garanzia) assorbiva quasi l'80% delle risorse comunitarie.

A norma del regolamento CEE 1290/2005, dal 1° gennaio 2007 è operativo il nuovo Fondo Europeo Agricolo di Garanzia (FEAGA), che finanzia esclusivamente le spese relative alla politica dei mercati della PAC, mentre il Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale (FEASR) diviene l'unico strumento finanziario dello sviluppo rurale. Scompare pertanto la distinzione tra le sezioni Garanzia e Orientamento del "vecchio" FEOGA.

Il ruolo dell'agricoltura nelle spese dell'UE è evidenziato dagli stanziamenti, dell'ordine di 45 miliardi di euro annui. Questi vengono erogati per garantire l'approvvigionamento di alimenti sicuri e di qualità, per permettere ai 20 milioni di agricoltori dell'UE di percepire redditi equi, per far pagare ai consumatori prezzi ragionevoli.

L'11% del bilancio è destinato allo **sviluppo rurale** ed un altro 10% delle risorse va alla tutela dell'ambiente.

Gli anni Novanta hanno rappresentato per la politica agricola comune (PAC) una fase di transizione che ha condotto ad una maggiore esposizione dell'agricoltura europea alla competizione mondiale, con lo spostamento del sostegno da forme garantite a strumenti più selettivi, orientati alla conservazione e valorizzazione dell'ambiente.

In particolare, due importanti documenti hanno sancito un graduale abbassamento dei prezzi istituzionali dei prodotti agricoli europei con un conseguente riavvicinamento ai prezzi internazionali:

- 1) la riforma Mac Sharry (1992);
- 2) Agenda 2000 (1999).

La riforma Mac Sharry ha introdotto importanti misure:

- riduzione graduale dei prezzi d'intervento;
- pagamenti compensativi per ettaro basati su rese storiche;
- set-aside obbligatorio;
- misure di accompagnamento.

La riforma Mac Sharry ha legato una quota consistente del sostegno alle scelte di allocazione produttiva delle superfici.

Agenda 2000 ha introdotto i pagamenti diretti come strumenti per il sostegno del reddito agricolo, potenziando le misure agro ambientali, divenute parte integrante delle politiche di sviluppo rurale, e introducendo due nuovi strumenti: l'ecocondizionalità e la modulazione degli aiuti diretti.

Il processo di riorientamento della PAC è basato su un modello di agricoltura europea incentrato sulla multifunzionalità dell'attività agricola e sul ruolo centrale delle aree rurali per la diversificazione delle attività economiche degli agricoltori.

Sono stati definiti nuovi strumenti che legano le politiche di mercato (primo pilastro della PAC) a comportamenti “virtuosi” degli agricoltori in materia ambientale, paesaggistica e di produzione di alimenti sani e di qualità e che rafforzano le politiche di sviluppo rurale (secondo pilastro) con maggiori dotazioni finanziarie stornate dal primo pilastro.

Le misure di sostegno in Italia dopo le ultime riforme

Settori	Rif.	Prima della riforma	Dopo le riforme
Seminativi (cereali, oleag., piante proteiche, lino, canapa)	2005	pagamenti superficie, sostegno prezzo (alcuni cereali)	sostegno di prezzo (alcuni cereali), PUA
Leguminose da granella (ceci, lenticchie e vecce)	2005	pagamenti per superficie	-
Sementi	2005	pagamenti per superficie	pagamenti per superficie
Riso	2005	sostegno di prezzo	pagamenti sup., sostegno ridotto
Carni bovine	2005	sostegno prezzo limitato pagamenti a capo	sostegno limitato, PUA
Carni ovicaprine	2005	pagamenti a capo	PUA
Foraggi essiccati	2005	aiuto alla trasformazione	aiuto dimezzato
Latte	2006	sostegno al prezzo	sostegno ridotto 25% PUA
Olio di oliva	2006	aiuto alla produzione	-
Tabacco	2006	aiuto alla produzione	aiuto fino 2009, ridotto 40%
Cotone	2006	pagamenti per superficie	pagamenti ridotti del 65%
Luppolo	2006	aiuto alla produzione	-
Zucchero	2006	sostegno di prezzo	sostegno ridotto del 42%, PUA
Banane	2007	aiuto alla produzione	-
Ortofrutticoli freschi	2008	interventi di regolazione dell'offerta tramite le OP	interventi di regolazione offerta tramite le OP
Ortofrutticoli trasf.	2008	aiuto alla produzione	pagamenti per superficie
Vino	2009	sostegno prezzo-distillaz.	distillazioni fino al 2012

Fonte: A. Frascarelli

La successiva riforma Fischler (2003) ha introdotto il Pagamento Unico Aziendale (PUA). Ogni azienda riceve un pagamento annuale uguale alla media dei pagamenti diretti relativi a seminativi e carni che ha ricevuto nel periodo di riferimento 2000-2002, a prescindere dalla produzione effettiva.

Dopo la riforma del giugno 2003 anche i pagamenti diretti per olio d'oliva, tabacco, cotone, zucchero, banane sono stati disaccoppiati e inclusi nel PUA, e la terra usata per produrre questi prodotti è divenuta eleggibile per far valere i diritti al PUA.

La riforma Fischler comprende altri due importanti elementi: il trasferimento alle politiche di sviluppo rurale fino al 5% delle risorse finanziarie da distribuire

come pagamenti alle aziende. Questo trasferimento è chiamato “modulazione”, poiché non uniforme tra le aziende, infatti, 5.000 euro di pagamento diretto di ciascuna azienda sono esclusi dal prelievo (franchigia).

Per ricevere il PUA le aziende devono conformarsi ai regolamenti comunitari che riguardano la sicurezza alimentare, la protezione ambientale, il benessere animale e il mantenimento della terra in buone condizioni agronomiche (condizionalità).

La riforma Fischler è importante da molti punti di vista: disaccoppiando la maggior parte del sostegno della PAC essa ha indotto un riorientamento al mercato dei prezzi interni e delle decisioni produttive degli agricoltori e, di conseguenza, ha prodotto una significativa riduzione delle distorsioni sul mercato interno e mondiale associate alla PAC.

Inoltre, incentiva a ridurre la pressione dell’agricoltura europea sulle risorse ambientali.

La riforma Fischler ha “disaccoppiato” il sostegno, legandolo alle “attività produttive agricole e di cura delle superfici”.

Nel 2013 il PUA viene ad assorbire fino al 95% della spesa della PAC relativa al sostegno dei prezzi (I° pilastro della PAC).

La riforma influenza il livello di sostegno, nonché la tassazione connessa alla PAC. L’impatto sui mercati si traduce nella riduzione degli effetti distorsivi ad essa associata.

2.8 L’Unione Europea nelle dispute commerciali

Il World Trade Organization è il terzo pilastro dell’ordine economico internazionale previsto dagli accordi di Bretton Woods, a fianco del Fondo Monetario Internazionale (*International Monetary Fund*, Imf) e della Banca Mondiale (*World Bank*).

La complessità delle trattative evidenzia l’evoluzione mondiale nella direzione multipolare, in cui il consenso di Unione Europea e Stati Uniti non appaiono più sufficienti al fine di far avanzare il processo di liberalizzazione multilaterale. La soluzione dei negoziati è legata alle difficoltà di contemperare tre principali posizioni:

- la difesa da parte dell’UE delle protezioni sui prodotti agricoli;
- la reticenza degli Stati Uniti a smantellare il sistema di ingenti sussidi all’agricoltura;

- la protezione con dazi elevati da parte dei Paesi in via di sviluppo di specifici prodotti.

Nelle dispute commerciali emerge il ruolo degli USA, coinvolti in 54 dispute, e della Ue, chiamata in causa 33 volte.

Ma, mentre gli Usa risultano più spesso accusatori (in 37 casi), l'UE solamente 5 volte ha sollevato una controversia, mentre negli altri 28 casi è finita sul banco degli accusati. Delle 32 controversie agricole verificatesi dopo il 1976, ben 19 (59%) hanno interessato l'UE.

Molte dispute hanno visto la contrapposizione diretta fra USA e UE. Nella maggioranza dei casi l'iniziativa è stata presa dagli Usa e gli strumenti della PAC maggiormente contestati sono i sussidi alla produzione e all'esportazione, con riferimento ad una varietà di prodotti quali frutta, pollame, farine di cereali, pasta, semi oleosi.

Le dispute tra il WTO e l'UE

1) Regime preferenziale d'importazione delle banane nella UE.

La principale disputa aperta contro l'UE dagli Stati Uniti e da altri Paesi esportatori all'indomani della nascita della Wto (settembre 1995) è relativa al regime d'importazione di banane dell'UE, che assegnava quote a tariffa ridotta ai Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico), concedendo loro una preferenza rispetto ad alcuni Paesi dell'America centrale. I diversi *panel* del WTO hanno condannato l'UE, che ha modificato la propria regolamentazione, ma in modo non soddisfacente, tanto che gli "avversari" hanno potuto applicare sanzioni commerciali ritorsive, costate alla sola Italia circa 30 milioni di Euro.

Nel luglio 2001, l'UE ha nuovamente modificato il regime d'importazione delle banane, con l'accordo della controparte, chiudendo definitivamente il lungo contenzioso. La sostanza dell'accordo prevede l'impegno dell'UE a cancellare le quote d'importazione, introducendo un sistema basato solo sull'imposizione tariffaria, che tuttavia resta pari a zero per le importazioni di banane dai Paesi ACP.

2) Divieto di importare nell'UE carni bovine trattate con ormoni.

La disputa, ancora con gli Stati Uniti, ha visto l'UE denunciata per il divieto, introdotto nel 1989, di importare carni bovine trattate con ormoni. Secondo gli Stati Uniti e il Canada, il divieto comunitario rappresentava solo un tentativo di innalzare barriere commerciali per contenere le importazioni di carni bovine da allevamenti in grado di produrre a costi più bassi.

I *panels* della WTO hanno dato torto all'UE, sebbene sia ritenuta legittima la possibilità per un singolo Paese di imporre standard più elevati di protezione per

la salute, purché venga dimostrata la fondatezza scientifica del rischio. In virtù di tale affermazione, l'UE, con il consenso di Stati Uniti e Canada, si era impegnata a fornire l'evidenza scientifica per giustificare il divieto entro il maggio del 1999. Le istituzioni comunitarie, tuttavia, non hanno fornito entro la data prestabilita risultati certi, pertanto il WTO ha autorizzato USA e Canada a imporre sanzioni commerciali di ritorsione.

3) Quota a tariffa ridotta dell'UE su importazioni di carni avicole.

La disputa è stata aperta nel 1997; il Brasile, sostenendo che tale quota fosse riservata a esportazioni di propria provenienza, ha contestato il fatto che la quota stessa fosse amministrata dall'UE e ha rivendicato il diritto di rilasciare in proprio le licenze di esportazione. Nel 1998, sia in prima istanza sia in appello, è stato dato torto al Brasile; tuttavia, si è raggiunto un accordo con l'UE sul periodo di attuazione del verdetto del panel, conclusosi nel marzo 1999.

4) Tassazione di alcolici da parte di Giappone, Corea e Cile.

Questi Paesi impongono tassazioni differenziate su alcuni prodotti alcolici, sulla base del luogo di produzione, interno o estero.

L'Unione Europea ha aperto una disputa nel 1996 e una nel 1997, ottenendo verdetti favorevoli che hanno convinto i tre Paesi a modificare la propria legislazione.

5) Quota degli Stati Uniti sulle importazioni di glutine di grano dall'UE.

La disputa aperta dall'UE nel 1999 nasce dalla richiesta degli USA di applicare la clausola speciale di salvaguardia per introdurre una quota sulle importazioni di glutine di grano dall'UE, ad un livello pari solo al 60% delle importazioni dell'anno precedente. I panel WTO hanno dato torto agli Stati Uniti e hanno considerato legittima la relativa azione di ritorsione comunitaria (tassa sull'importazione di glutine di mais dagli USA). Solo nel 2001 il governo statunitense ha modificato la normativa, rimuovendo la restrizione tariffaria.

6) Regolamento CEE n. 2081/92.

La disputa riguarda le denominazioni di origine tutelate dall'Unione Europea. Gli Usa contestano che la politica UE non garantisce la protezione di Indicazioni Geografiche già esistenti in altri Paesi prima dell'entrata in vigore del regolamento. In particolare, le pretese Usa si fondano sul diritto di usare il nome "Budweiser" per una birra prodotta in territorio americano da una ditta che ne ha registrato il marchio, contestabile dall'UE, in quanto nella Repubblica Ceca si produce da sempre una birra con lo stesso nome. La disputa non riguarda

tanto la birra ceca in questione, ma la più ampia questione delle Indicazioni Geografiche e del loro campo di applicazione.

Nel 2003, gli Stati Uniti hanno chiesto la costituzione di un nuovo *panel*, contestando l'intero Regolamento CEE 2081/92, specie per la possibilità di estendere la protezione comunitaria alle fasi di condizionamento dei prodotti DOP e IGP operate nella zona d'origine (ad esempio, la grattugiatura del Grana o l'affettamento del prosciutto).

Anche l'Australia ha chiesto la costituzione di un *panel* per le medesime ragioni.

7) Legislazione USA sulla tassazione delle "imprese per la vendita all'estero".

La disputa si riferisce alla legislazione americana che garantisce l'esenzione del 64% del reddito alle "imprese per la vendita all'estero". Secondo l'UE si tratterebbe di un sussidio all'esportazione mascherato.

Nel 1998, l'UE ha dato avvio ad una procedura di contestazione e le sentenze dei panel le hanno dato ragione. Tuttavia, le successive modifiche della normativa americana non hanno soddisfatto la controparte comunitaria, che nel 2001 ha chiesto al WTO l'autorizzazione a imporre sanzioni commerciali per 4,4 miliardi di dollari. È interessante notare la portata "strategica" e "negoziale" di questa disputa per l'Unione Europea, da sempre accusata, soprattutto in materia agricola, di concedere troppi sussidi all'esportazione sui propri prodotti agricoli.

8) Sovvenzioni comunitarie all'esportazione dello zucchero.

L'Australia, supportata da Costa d'Avorio, Congo, Madagascar, Colombia, Brasile e Thailandia, ritiene non compatibile con le regole WTO, e con gli impegni già presi dall'UE in materia, il regime comunitario relativo al settore dello zucchero. In particolare, l'Australia è preoccupata per le sovvenzioni accordate dall'Unione Europea alle esportazioni dello zucchero "fuori quota" (quota C), che permettono ai produttori di vendere sul mercato mondiale a un prezzo inferiore ai costi di produzione medi. Inoltre, l'Australia contesta i pagamenti diretti della legislazione comunitaria in materia di zucchero. Dopo un primo tentativo di risoluzione di compromesso svoltosi il 22 novembre 2002, l'Australia ha chiesto al WTO, l'11 luglio 2003, la costituzione di uno specifico *panel*.

9) Legislazione comunitaria sugli OGM.

Dall'ottobre 1998 l'UE applica una moratoria per quanto riguarda l'approvazione di prodotti della biotecnologia agricola. Sulla base di tale moratoria l'Unione Europea ha sospeso l'esame di prodotti biotecnologici nell'ambito del sistema di approvazione. Inoltre, gli Stati membri dell'UE hanno mantenuto un certo numero di divieti nazionali relativi alla commercializzazione e importazione di prodotti biotecnologici. A fronte di tale legisla-

zione, gli Stati Uniti, insieme a Canada e Argentina, ritengono che le misure comunitarie e nazionali adottate in materia siano d'ostacolo alle loro esportazioni di prodotti agricoli geneticamente modificati e che, quindi, violino l'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie e l'Accordo sulle barriere tecniche al commercio. Con queste motivazioni, dopo il fallimento di un accordo in consultazione nel marzo 2003, gli Stati Uniti hanno chiesto, nell'agosto dello stesso anno, la costituzione dell'apposito panel di esperti indipendenti per la risoluzione della disputa.

La questione è della massima importanza, tenuto conto che su una materia così delicata, quale gli OGM in agricoltura, l'Unione Europea resta dell'avviso di affermare e applicare il "principio di precauzione", mentre gli Stati Uniti sono decisi a commercializzare anche fuori dai propri confini le produzioni agricole geneticamente modificate.

10) Regime di quarantena per le importazioni in Australia.

La legislazione australiana che disciplina il regime d'importazione di animali vivi, carcasse e parti di animali, di carne e prodotti a base di carne, di prodotti lattiero-caseari, di prodotti dell'apicoltura, di sementi e di frutta e verdura, proibisce l'importazione di questi prodotti a meno che il direttore dei servizi di quarantena non accordi un specifica autorizzazione.

L'UE, supportata da Canada, India, Filippine e Cile, ritiene tali restrizioni all'importazione misure contrarie all'Accordo sulle misure sanitarie e fitosanitarie, tenuto conto che non sono fondate sulla valutazione obiettiva dei rischi, né su analisi scientifiche sufficienti. Per questi motivi, l'Unione Europea ha chiesto nel settembre 2003 di costituire il *panel* per la risoluzione della disputa.

La maggior parte delle dispute che avvengono tra gli altri Stati membri del WTO e la Comunità Europea, sono effetto del notevole peso economico che questa riveste, sia nella domanda che nell'offerta, di prodotti agricoli.

L'UE è il maggiore importatore mondiale di prodotti agricoli con un valore di circa 70 miliardi di euro. Riguardo all'esportazione, è al secondo posto con un valore di 75 miliardi di euro.

Finestra sul WTO, di Giulia Listorti, marzo 2011, da Agriregionieuropa.it

Quale sarà l'anno della conclusione del Doha Round? Solo l'impegno dei capi di stato e di governo potrebbe effettivamente condurre alla conclusione del Round. Molto è già stato fatto, e per chiudere i punti ancora aperti ogni Paese deve essere pronto a dare il proprio contributo. L'accresciuta influenza di Brasile, India e Cina rende lo scenario mondiale troppo diverso da quello del 2001, data di inizio delle trattative.

I vantaggi di un accordo andrebbero ben oltre la creazione di nuovo **accesso al mercato**. In particolare, esso costituirebbe una valida assicurazione contro le tentazioni neo-protezionistiche in tempo di crisi. La conclusione del Doha Round, anche nel caso limite in cui non implicasse alcuna modifica delle politiche esistenti ma si limitasse a ridurre l'entità della protezione possibile, avrebbe un valore notevole.

Alcuni strumenti del WTO, come il comitato agricolo, il forum di discussione tra i Paesi membri per discutere della conformità delle proprie politiche con le disposizioni esistenti, costituiscono importanti dispositivi di trasparenza. È quanto avvenuto recentemente riguardo le restrizioni all'esportazione applicate da alcuni Paesi. La necessità di rendere più stringente la regolamentazione di queste misure in ambito multilaterale è particolarmente sentita alla luce dei recenti sviluppi sui mercati mondiali. Molti Paesi membri hanno rinnovato il proprio impegno per la chiusura del Round, l'UE lo ha ribadito nella comunicazione *Una politica commerciale attiva per l'UE nei prossimi cinque anni*. Buona parte del lavoro "tecnico" è già stata completata, si tratta di trovare la disponibilità politica al compromesso. La geometria negoziale ha visto la recente costituzione del gruppo del G11 (USA, UE, Canada, Australia, Giappone, Brasile, Cina, India, Argentina, Sud Africa, Mauritius), al fine di dare inizio a negoziati "orizzontali" tra i vari settori oggetto di trattativa. I nodi più controversi restano l'ampiezza delle concessioni su tariffe e sussidi nel settore agricolo nei Paesi sviluppati, e l'accesso al mercato per il settore manifatturiero nelle economie emergenti di Brasile, India e Cina. All'interno del G11 sembrano emergere due approcci principali, quello proposto dal Brasile, per il quale occorrerebbe per prima cosa definire l'equilibrio tra un maggiore accesso al mercato nel settore manifatturiero e maggiori concessioni in agricoltura; dall'altra, quello degli USA, che propongono di iniziare direttamente dal negoziare specifiche iniziative settoriali per servizi, beni industriali ed agricoltura, senza a priori fissare gli obiettivi generali. In questo senso, gli USA si sarebbero opposti a una proposta del Messico che descriveva un pacchetto di trade-off tra i diversi settori, tra cui quello agricolo. Recentemente, e con una mossa che ha destato sorpresa nei Paesi sviluppati, il Brasile ha richiesto misure di liberalizzazione per alcuni prodotti agricoli che vanno al di là dell'attuale testo delle **modalities**, per bilanciare la maggiore ambizione che viene richiesta per l'accesso al mercato dei prodotti non agricoli.

Finestra sul WTO, di *Giulia Listorti*, giugno 2011, da Agriregionieuropa.it

Per concludere il Doha Round entro il 2011, sarebbe stato necessario raggiungere un accordo sulle modalità entro la primavera. Pascal Lamy, direttore gene-

rale del WTO, ha richiesto ai presidenti dei vari gruppi negoziali di produrre entro il 21 aprile dei “documenti”, da discutersi poi in occasione della riunione del 29 aprile del Trade Negotiating Committee, il più alto organo negoziale del WTO. A questa richiesta è stata data subito rilevanza, nonostante, in un primo momento, non fosse ancora chiaro se tali documenti sarebbero stati vere e proprie bozze di testi delle modalità, o semplici rapporti sullo stato dei negoziati. Molti Paesi, tra i quali gli Stati Uniti, si sono subito detti contrari a produrre nuove bozze dei testi negoziali, il che avrebbe a loro avviso costituito una mossa controproducente considerando la persistente divergenza tra le varie posizioni. Contemporaneamente, durante i cosiddetti confessionals (le trattative bilaterali tra Lamy ed alcune delegazioni chiave), non sono emersi margini per un possibile compromesso. Non è stata quindi una sorpresa la decisione da parte di Lamy di diffondere testi che semplicemente si limitano a fare il punto sullo stato attuale del Doha Round, senza proporre un aggiornamento della bozza delle modalità. Si tratta di centinaia di pagine redatte dai presidenti dei vari gruppi negoziali, che coprono tutte le aree oggetto di negoziato, ma che non contengono sorprese.

Per quanto riguarda l'agricoltura, il presidente del gruppo negoziale, l'ambasciatore neozelandese David Walker, ha insistito sui benefici degli esercizi tecnici di *clarification* (chiarificazione dei testi negoziali, ovvero la bozza delle *modalities* di dicembre 2008), e di *templates and data* (preparazione della struttura che dovranno seguire le notificazioni degli impegni dei singoli paesi). Di fatto, si tratta delle uniche due attività che possono essere portate avanti in assenza di progressi del negoziato.

Walker ha definito *regrettable* (spiacevole) non poter proporre nuovi testi negoziali nonostante l'intensificazione delle trattative negli ultimi due anni, e ha indicato nove punti che restano aperti in materia di agricoltura: (a) la scatola blu, per la quale i lavori tecnici sono ormai terminati, ed è necessario un accordo a livello politico; (b) i sussidi nel settore del cotone, in quanto nonostante il proseguire delle consultazioni al momento non si intravede una soluzione condivisa; (c) i prodotti sensibili, per i quali Giappone e Canada cercano flessibilità addizionali; (d) la possibilità di mantenere eccezioni al *capping* (ovvero all'imposizione di un tetto massimo alle tariffe dopo l'implementazione della formula di riduzione) anche al di fuori dei prodotti sensibili; (e) la *TRQ creation*, ovvero la creazione di nuove quote all'importazione a tariffa ridotta; (f) la *tariff simplification* (la conversione delle tariffe più complesse nel loro equivalente ad valorem), per la quale nonostante i numerosi progressi a livello tecnico non si è ancora in condizione di redigere un nuovo testo negoziale; (g) i prodotti speciali; (h) il meccanismo speciale di salvaguardia, ovvero la possibi-

lità di permettere di aumentare le tariffe in seguito a riduzione dei prezzi o aumento dei volumi all'importazione (un tema giudicato responsabile, si ricorderà, del collasso delle trattative nel luglio del 2008); (i) i prodotti tropicali (per i quali i paesi in via di sviluppo richiedono un maggiore accesso al mercato), in quanto l'accordo raggiunto sulle tariffe all'importazione dell'UE nel settore delle banane deve ancora essere accettato a livello multilaterale.

Per quanto riguarda i negoziati per stabilire un registro multilaterale per le indicazioni geografiche di vini e bevande alcoliche, il presidente del gruppo negoziale, l'ambasciatore dello Zambia Darlington Mwape, sottolinea come l'attuale bozza di testo costituisca una buona base di discussione, ma evidenzia anche come i punti da risolvere restino ancora molti. Non vi è ancora convergenza neppure per quanto riguarda l'estensione ad altri prodotti della maggiore protezione attualmente accordata a vini e bevande spiritose. L'area più controversa del Doha Round è, però, l'accesso al mercato per i prodotti industriali (*non-agricultural market access*, NAMA), in particolare per quanto riguarda le cosiddette "iniziative" per ridurre o eliminare le tariffe su interi settori (come macchine industriali, prodotti chimici, macchine elettriche ed elettroniche), e nello specifico la partecipazione di paesi emergenti quali Brasile, Cina, India. Gli Stati Uniti in particolare ribadiscono che, affinché vi sia un impatto significativo sul commercio mondiale, è necessario che questi paesi emergenti e in rapida crescita prendano parte in modo sostanziale a questo meccanismo. Da parte loro, Cina, India e Brasile richiedono al contrario una partecipazione volontaria, e lamentano che le riforme del settore agricolo intraprese dai paesi ricchi non rappresentano una contropartita adeguata. Una recente proposta dell'UE per colmare il divario sui negoziati NAMA non sembra per ora sufficiente per ridurre distanze che Lamy ha recentemente definito *unbridgeable* (incolmabili). A questo punto, saltata anche la scadenza di aprile, tra alcuni commentatori comincia a farsi strada l'idea di un cosiddetto "piano B", che consisterebbe nel concludere il Round con una sorta di accordo ristretto a un numero limitato di temi meno controversi (come *trade facilitation*), lasciando fuori agricoltura e NAMA, e abbandonando quindi l'idea del *single undertaking* (impegno unico). Secondo alcuni, tale "piano B" permetterebbe di evitare il fallimento del Doha Round, e al limite la messa in discussione dell'intero sistema multilaterale del WTO. È però vero che, al momento, resta difficile valutarne la praticabilità, dato che anche la selezione di temi "non problematici" potrebbe rivelarsi tutt'altro che semplice. Finora nessun paese membro del WTO si è d'altra parte espresso apertamente a favore di tale possibilità.

Un altro possibile scenario sarebbe una sorta di sospensione temporanea del Round; ma alcuni commentatori fanno notare che così si rischierebbe di rendere

impossibile ogni accordo prima del 2020. Tra l'altro, è in un certo senso paradossale che il blocco attuale delle trattative sia causato da un tema mercantile per eccellenza, ovvero le riduzioni tariffarie nel settore dei beni industriali. Le richieste di un maggiore accesso al mercato da parte dei paesi sviluppati, in particolare gli Stati Uniti, ad economie emergenti quali Brasile, India e Cina, rischiano di compromettere l'esito del Round. È dunque necessario uno sforzo da parte dei *leader* politici mondiali per riconoscere l'importanza del Doha Round per l'intero sistema commerciale mondiale.

Mentre le trattative commerciali stentano a proseguire, in molti hanno infatti sottolineato il ruolo fondamentale del WTO nell'amministrare le regole commerciali multilaterali esistenti, il meccanismo di risoluzione delle dispute, l'attività di monitoraggio delle politiche commerciali dei paesi membri. Se dunque un fallimento delle trattative non implicherebbe la perdita di fiducia nell'istituzione del WTO in quanto tale, è però anche vero che finirebbe inevitabilmente per indebolirne il ruolo.

Le necessità di concludere il Doha Round è un tema ripreso anche nel recente rapporto sulla volatilità dei prezzi alimentari redatto dal gruppo internazionale di esperti alimentari in vista del primo incontro tra i ministri agricoli del G20, il 22 e 23 giugno prossimi.

Recentemente, nella riunione "mini-ministeriale" che si è svolta a Parigi il 26 maggio a margine di un incontro dell'OECD, cui hanno partecipato numerosi membri del WTO, è stato raggiunto ampio consenso sull'impegno di portare a termine il Doha Round con un *single undertaking*, ma, nell'impossibilità di ottenere questo risultato entro la fine dell'anno, anche sulla possibilità di trattare temi relativi allo sviluppo come parte di una *heavily harvest* (letteralmente, "raccolta anticipata") da ottenersi nella riunione ministeriale "regolare" del WTO che avrà luogo a dicembre 2011.

Quello che succederà nelle prossime settimane permetterà di capire se e come questo nuovo programma di lavoro possa effettivamente concretizzarsi.

Negoziati per le Indicazioni Geografiche

Darlington Mwape, l'ambasciatore dello Zambia che presiede il gruppo negoziale per la creazione di un registro multilaterale per la protezione di vini e bevande alcoliche, ha accelerato le trattative per cercare di giungere alla redazione di un testo singolo, che riassume le varie proposte e costituisca una base unica per i negoziati. In particolare, la proposta della *W/52 coalition* (guidata da UE e Svizzera), richiede la creazione di un registro con effetti legali, mentre quella del *joint proposal group* (che include, tra gli altri, USA, Australia, Canada, Cile, Nuova Zelanda, Giappone, Argentina), propone una

partecipazione volontaria.

Il Parlamento europeo ratifica l'accordo sulla disputa nel settore delle banane

Il Parlamento europeo ha ratificato l'accordo tra l'UE ed i Paesi produttori latinoamericani sul regime tariffario dell'UE all'importazione delle banane. Molti membri del Parlamento hanno però chiesto aiuti finanziari addizionali sia per i produttori europei che dei Paesi di Africa, Caraibi e Pacifico. Per questi ultimi che tradizionalmente hanno beneficiato di accesso preferenziale al mercato europeo, alcuni membri del Parlamento hanno fatto notare che i 200 milioni di euro previsti oltre gli aiuti regolari allo sviluppo proprio per l'assistenza al settore delle banane potrebbero essere insufficienti.

Negoziati per l'accesso della Russia al WTO

Proseguono le trattative finalizzate all'entrata della Russia nel WTO. La Russia ha abbandonato l'idea di condurre i negoziati insieme a Bielorussia e Kazakistan, ed ha firmato un *Memorandum of understanding* con l'UE, che include l'impegno di Mosca a ridurre le restrizioni all'esportazione di legname. Anche gli USA hanno segnalato di avere risolto buona parte dei temi in sospeso.

Il processo di accesso al WTO comprende una serie di negoziati bilaterali prima di giungere a trattative multilaterali che devono concludersi con il consenso di tutti i Paesi membri. La Georgia sembrerebbe l'unico Paese che potrebbe opporsi all'entrata della Russia a causa della sua difficile situazione diplomatica e commerciale. Questa mossa sembrerebbe però alquanto improbabile. La Russia, che resta la più grande economia ancora fuori dall'organizzazione mondiale del commercio, già nel 1993 ha chiesto di diventare membro dell'allora **GATT**. La durata delle trattative per l'accesso ha quindi superato quanto avvenuto per la Cina, che entrò a far parte del WTO nel 2001, dopo 15 anni di negoziati.

Accordo di libero commercio tra UE e Corea del Sud

L'accordo siglato il 6 ottobre 2010 tra UE e Corea del Sud è il più ampio accordo commerciale esistente nell'UE, nonché il primo concluso con un Paese asiatico. Porterà nei prossimi cinque anni all'eliminazione del 99% delle tariffe esistenti su beni agricoli ed industriali. Sono previste misure di accompagnamento per il sensibile settore coreano della carne bovina. Per l'UE è stato cruciale il consenso dell'Italia, che aveva inizialmente chiesto la proroga di un anno per l'entrata in vigore, poi dimezzata a sei mesi, per consentire all'industria automobilistica di prepararsi alla liberalizzazione.

L'accordo tra Corea del Sud ed UE potrebbe mettere ulteriormente sotto pressione gli USA, che per il testo negoziato con la Corea nel 2007, attendono infatti ancora l'approvazione del Congresso.

Nei primi mesi del 2011, dopo il Parlamento europeo, anche quello coreano ha approvato l'accordo, dopo aver raggiunto un non facile compromesso politico per adottare misure a favore degli agricoltori. L'entrata in vigore è quindi prevista per luglio 2011. Gli USA continuano invece ad attendere l'approvazione del Congresso.

Disputa UE-Canada sull'importazione della carne di foca

Nel novembre 2009, il Canada aveva chiesto l'inizio delle consultazioni con l'UE sul reg. 1007/09, che limita l'importazione di prodotti derivati dalla carne di foca. Il divieto è entrato in vigore ad agosto 2010, e le successive consultazioni tra UE e Canada, tra i quali sono anche in corso trattative per un accordo di libero scambio, non sono riuscite a risolvere la questione. Il Canada ha chiesto ed ottenuto ufficialmente al WTO la costituzione di un **panel** per la soluzione delle dispute. Nel frattempo, anche la Norvegia ha formulato una richiesta analoga a quella del Canada.

I Paesi ACP e la "questione del cotone"

I Paesi di Africa, Caraibi e Pacifico (ACP) hanno chiesto l'immediata ripresa delle trattative sui sussidi nel settore del cotone, sulla base della bozza delle **modalities** di dicembre 2008. Queste prevedono infatti riduzioni più ambiziose nel settore del cotone rispetto alla regola generale. I Paesi ACP hanno criticato gli USA, responsabili di mantenere ancora in vigore misure di sostegno al settore giudicate illegali dal panel WTO per la risoluzione delle dispute.

Nuova proposta sulle restrizioni alle esportazioni

Nell'ambito dei negoziati del Doha Round, il gruppo dei paesi in via di sviluppo importatori netti di alimenti (*net food importing developing countries*, NFIDCs) ha proposto di proibire l'applicazione delle tasse all'esportazione per le esportazioni dirette nei propri mercati, o in quelli dei paesi meno avanzati. L'applicazione di restrizioni alle esportazioni è attualmente permessa dalle regole del WTO, a condizione che essa sia temporanea e volta a prevenire o alleviare riduzioni a livello critico dei prodotti alimentari nel paese esportatore. Negli ultimi mesi, molti paesi hanno fatto ricorso alle tasse all'esportazione in risposta all'incremento dei prezzi sui mercati internazionali, con il risultato di stimolarne l'ulteriore aumento.

Il mandato negoziale del Doha Round non prevede in modo esplicito la regolamentazione delle restrizioni all'esportazione; tuttavia, si tratta di un tema per il quale si sta sviluppando un interesse crescente, complice la situazione di alti prezzi agricoli sui mercati mondiali. In proposito, le restrizioni all'esportazione di cereali e foraggio imposte da Ucraina, Kirghizistan, Moldavia e Macedonia

sono state oggetto di forti critiche durante l'ultima seduta del Comitato Agricolo del WTO.

Nuovo accordo commerciale tra UE, Colombia e Perù

Si sono conclusi i negoziati per un accordo di libero commercio tra Unione Europea, Colombia e Perù. L'accordo prevede l'eliminazione di tutte le tariffe su beni industriali e prodotti della pesca, il miglioramento dell'accesso al mercato per prodotti agricoli, appalti pubblici, servizi, investimenti, la riduzione delle barriere tecniche al commercio e la presenza di discipline comuni su diritti di proprietà intellettuale, trasparenza, concorrenza. L'impatto dell'accordo sulle economie dei due paesi dell'America latina è stato stimato in un incremento di circa l'1% del PIL. Sono inoltre previste misure per il rispetto dei diritti umani e dello stato di diritto, nonché l'impegno per implementare in modo efficace le convenzioni internazionali sui diritti dei lavoratori e la protezione ambientale.

Proposta della Commissione europea sul Sistema Generalizzato delle Preferenze

Il Sistema Generalizzato delle Preferenze (SGP), in vigore nell'UE dal 1971, è uno schema che consente di applicare minori tariffe sulle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo. La Commissione europea ha recentemente proposto la continuazione del sistema attuale fino alla fine del 2013, per introdurre importanti modifiche a partire dal 1 gennaio 2014.

Secondo la nuova proposta della Commissione, usciranno dal meccanismo sia i paesi che hanno raggiunto livelli di reddito alto, o medio alto (come Arabia Saudita, Qatar, Bielorussia e Russia), sia quelli che già beneficiano di concessioni commerciali legate ad accordi di libero commercio, che i territori d'oltremare, per i quali esiste un sistema alternativo per l'accesso al mercato europeo. La lista definitiva dei beneficiari sarà stabilita subito prima della messa in atto del nuovo sistema, sulla base dei dati della Banca Mondiale degli ultimi tre anni. Inoltre, per quei paesi che beneficiano di concessioni aggiuntive (il sistema conosciuto come SGP+) la Commissione intende rinforzare gli incentivi per il rispetto delle convenzioni internazionali sui diritti umani, gli standard di lavoro e l'ambiente.

Attualmente le importazioni che avvengono con il SGP rappresentano il 4% del totale dell'UE (60 milioni di euro); ma il 40% di queste preferenze vanno a beneficio di Russia, Brasile, Cina, India e Thailandia (Agrafacts 38-2011). La riduzione del numero di paesi che beneficiano del SGP consentirebbe quindi di aumentare il margine preferenziale per i paesi più poveri. D'altra parte, il rinnovo del SGP è anche il segno che l'UE sta già pensando ad accordi commerciali più profondi con alcuni partner. A tal proposito, il commissario UE al commercio estero, Karel de Gucht, ha affermato che l'esclusione di alcuni paesi

dal sistema “potrebbe e dovrebbe” dare nuovo slancio alla conclusione di accordi bilaterali.

Rapporto OECD–WTO–UNCTAD

Secondo il rapporto pubblicato congiuntamente dal WTO, dall'OECD e dall'UNCTAD, i governi del G20 hanno intensificato negli ultimi mesi l'introduzione delle barriere commerciali, incluse le restrizioni all'esportazione, più di quanto non sia avvenuto dall'inizio della crisi finanziaria. Le nuove misure restrittive del commercio coprono una percentuale crescente delle importazioni del G-20.

Finestra sul WTO, di Giulia Listori, settembre 2011, da Agriregionieuropa.it

Non vi sono purtroppo novità nei negoziati del World Trade Organization (WTO). Lo scorso luglio, nell'ultima riunione prima della pausa estiva del Trade Negotiating Committee, Pascal Lamy, il Direttore generale del WTO, ha affermato che “ciò che stiamo vedendo oggi è la paralisi della funzione negoziale del WTO. Ciò che stiamo affrontando è l'incapacità del WTO di adattarsi e alle nuove priorità del commercio globale, quelle che non possono essere risolte con accordi bilaterali”. Si tratta di affermazioni molto dure, ma che rendono bene l'idea della situazione attuale. Già lo scorso maggio, una volta riconosciuta l'impossibilità di portare a termine entro il 2011 le trattative per il single undertaking (ovvero, un accordo unico che comprenda tutte le materie oggetto di trattativa), Lamy aveva ventilato la possibilità di provare ad ottenere comunque una early harvest (letteralmente, “raccolta anticipata”) entro la fine dell'anno. Si tratterebbe di un accordo su un ristretto numero di temi di cruciale interesse per i paesi meno avanzati (PMA, in inglese Least Developed Countries, LDCs), con l'impegno di proseguire comunque nei negoziati per il single undertaking. In particolare, potrebbero essere inclusi nell'early harvest l'accesso al mercato duty free e quota free, cioè senza alcuna tariffa e senza limitazioni, per tutte le importazioni provenienti dai PMA; il miglioramento delle regole d'origine; una deroga a favore dei PMA nel settore dei servizi; un “passo avanti” nel settore del cotone. In quest'ultimo caso, resta però estremamente dura la posizione degli USA, che chiedono uno sforzo nella riduzione dei sussidi nel settore del cotone anche a paesi emergenti come Brasile e Cina. Nelle trattative si è parlato, poi, di un eventuale pacchetto LDC-plus, comprendente anche alcuni punti importanti per i paesi sviluppati e per i quali i negoziati sarebbero già oggi ad uno stadio più avanzato: ad esempio, i sussidi nel settore della pesca, la trade facilitation, il Trattamento speciale e differenziato per i paesi in via di sviluppo, il sostegno alle esportazioni, le misure per gli accordi regionali e le regole sul commercio di beni e servizi ambientali. Tuttavia, è

chiaro che si tratta di temi tutt'altro che risolti, e che negoziare dei pacchetti con un numero ristretto di misure rende ancora più improbabile trovare una soluzione di equilibrio: ognuno dei paesi membri cercherà infatti di introdurre misure che controbilanciano le proprie concessioni (basti pensare all'eliminazione dei sussidi all'esportazione, un gettone negoziale cruciale per l'UE). Il tempo a disposizione per trovare un accordo è estremamente limitato. Con l'approssimarsi della fine dell'anno, vi è dunque il rischio concreto che non si riesca a raggiungere un accordo non soltanto sull'LDC-plus, per il quale le trattative sono state già dall'inizio difficilissime, ma neppure sull'early harvest. Da più parti si sottolinea come il perdurare dell'attuale crisi nei negoziati metta a rischio la stessa credibilità del WTO, ed è purtroppo ormai chiaro che selezionare temi specifici apparentemente meno controversi, ampliare l'agenda negoziale o perfino "sospendere" temporaneamente il Round potrebbero rivelarsi soluzioni controproducenti. I paesi membri, di ritorno dalla pausa estiva ed in vista della prossima riunione ministeriale "regolare" di dicembre, si chiedono ora quali siano le opzioni possibili per il Doha Round. La prossima settimana si riunirà il gruppo del G-11 (Australia, Argentina, Brasile, Canada, Cina, EU, India, Giappone, Mauritius, Sud Africa, USA). Per gli USA i negoziati sembrano giunti ad un punto morto. Temi chiave restano la liberalizzazione delle tariffe industriali, in cui gli Stati Uniti chiedono maggiori sforzi a Brasile, India e Cina, e i sussidi agricoli nei paesi sviluppati. Parallelamente, continuano anche le trattative sui temi "non Doha" da includere nell'agenda della ministeriale. È chiaro, infatti, che è necessario non soltanto cercare una soluzione all'impasse attuale, ma anche definire la strada per intraprendere le nuove sfide emerse nei dieci lunghi anni del Doha Round, durante i quali si sono attuati profondissimi cambiamenti a livello economico e politico su scala globale. Un compito tutt'altro che semplice, e con profonde implicazioni sia per il Doha Round che per il WTO.

3 Il mercato delle principali commodities

3.1 Il mercato delle banane

1. Gli aspetti produttivi e commerciali

La produzione mondiale ammonta a circa 93 milioni di tonnellate, pari a circa 780 miliardi di banane.

Il trend risulta crescente negli anni, da 30 milioni di tonnellate dei primi anni '70, per l'aumento delle aree coltivate e della produttività.

I Paesi maggiori produttori di banane sono India (28,1%), Filippine (9,3%), Cina (8,6%), Brasile (7,5%), Ecuador (7,2%) e Indonesia (6,1%). India, Brasile, Cina e Indonesia esportano però una quota relativamente limitata di prodotto a causa dell'elevata domanda interna.

Nei Paesi di produzione, si nota una chiara dualità tra piccoli coltivatori e grandi piantagioni.

Nei Carabi e in Africa la conformazione del territorio non permette lo sfruttamento di grandi appezzamenti di terreno. Qui non è possibile sfruttare economie di scala ed effettuare investimenti tecnologici per aumentarne la produttività. In queste zone s'incontrano prevalentemente piccoli coltivatori che operano a costi unitari superiori a quelli delle multinazionali nelle piantagioni dell'America Latina.

Il mercato delle banane (000 ton) – 2008									
Prod.			Imp.			Exp.			
India	26.217	28,1	USA	3.976	23,9	Ecuador	5.270	31,6	
Filippine	8.687	9,3	Belgio	1.482	8,9	Costa Rica	2.052	12,3	
Cina	8.042	8,6	Germania	1.388	8,3	Filippine	1.906	11,4	
Brasile	6.998	7,5	Giappone	1.092	6,6	Colombia	1.696	10,2	
Ecuador	6.701	7,2	Russia	1.006	6,0	Guatemala	1.390	8,3	
Indonesia	5.741	6,1	R. Unito	951	5,7	Belgio	1.322	7,9	
Tanzania	3.500	3,7	Italia	703	4,2	Honduras	605	3,6	
Messico	2.159	2,3	Francia	569	3,4	USA	524	3,1	
Costa Rica	2.127	2,3	Canada	476	2,9	Germania	439	2,6	
Colombia	1.987	2,1	Cina	362	2,2	Panama	366	2,2	
Mondo	93.390	100		16.664	100		16.664	100	

Qui, la possibilità di coltivare terreni estesi comporta la creazione di piantagioni di migliaia di ettari. All'elevata produttività si aggiunge la conveniente offerta di lavoro, che consente la riduzione del costo unitario.

I principali importatori sono i Paesi più ricchi, quali Europa (30%), USA (24%), Giappone (7%), a cui si aggiungono Russia (6%) e Cina (2%) in rapida crescita. I maggiori esportatori sono Ecuador (31,6%), Costa Rica (12,3%), Filippine (11,4%) e Colombia (10,2%).

E' l'America Latina l'area di maggior esportazione (80%), il cui trend positivo è incentivato dalle aspettative di liberalizzazione dei mercati e dall'elevata elasticità dell'offerta.

La domanda viene canalizzata in modo sempre più incisivo dalla grande distribuzione che incrementa la pressione competitiva sui produttori, imponendo standard qualitativi sempre più vincolanti.

2. Le dinamiche dei prezzi

Tendenzialmente, il prezzo delle banane, come quello di altre *commodities*, presenta una diminuzione in termini reali nel corso del tempo.

I fattori che spiegano il trend discendente del prezzo internazionale sono di carattere tecnologico, come il passaggio dalla varietà Gros Michel alla Cavendish, nonché dovuti ai regimi d'importazione.

L'aspettativa di una maggiore domanda incentiva l'aumento delle esportazioni dei Paesi produttori, principalmente dell'America Latina. L'eccesso di offerta deprime i prezzi internazionali.

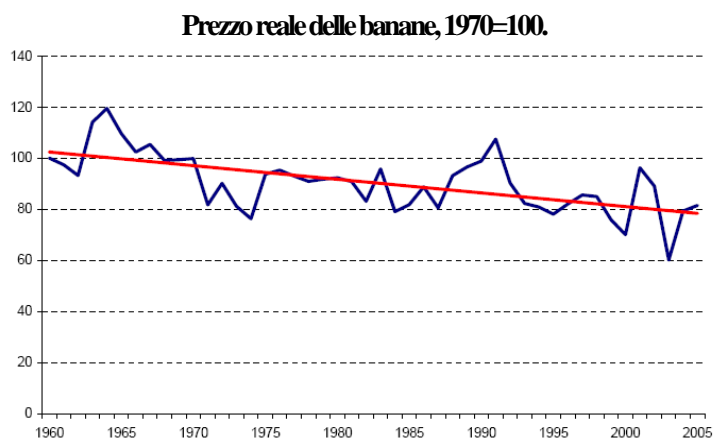
Il mercato delle banane è caratterizzato da un'alta variabilità di prezzo, specie nel breve termine.

La volatilità è di tipo strutturale, legata soprattutto alle condizioni climatiche dei Paesi tropicali, nonché all'attività di speculazione presente nei mercati.

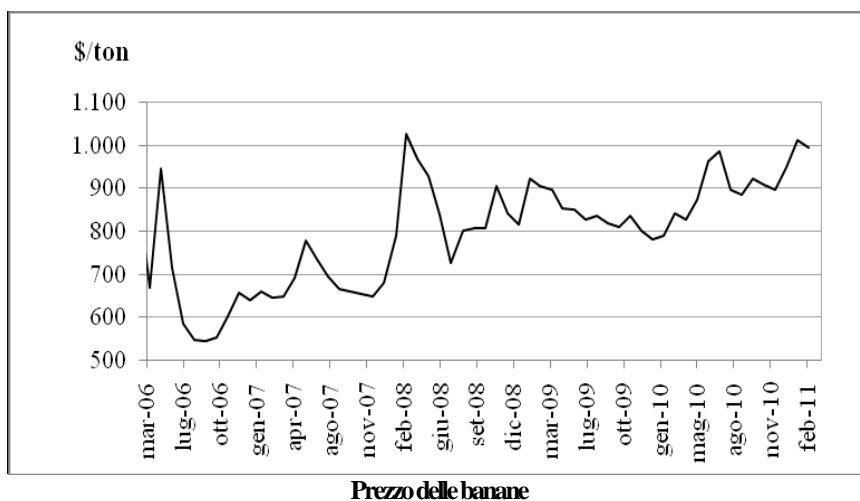
Il mercato finanziario offre alcuni strumenti (*futures, forward, options*) in grado di fornire forme di assicurazione di fronte ad un'elevata variabilità dei prezzi. Tuttavia, i produttori locali di banane dei Paesi in via di sviluppo non vi hanno accesso.

Così, solamente l'1% del prezzo finale va al bracciante della piantagione, mentre i margini maggiori finiscono alla distribuzione (40%), per tariffe e licenze (23%), ai trasportatori (15%).

Il mercato internazionale delle banane è caratterizzato da una struttura fortemente oligopolistica, dove un numero limitato di imprese multinazionali ne detiene una quota rilevante.



Il regime tariffario europeo determina un maggior prezzo all'importazione rispetto agli USA, in cui tariffe, o restrizioni quantitative all'importazione, sono pressoché assenti. I maggiori prezzi si traducono in un minor livello di consumo pro capite, in Europa inferiore di circa un terzo rispetto al livello americano. Così, il prezzo europeo risulta più del doppio di quello americano, anche superiore al 200%. E' difficile stimare quanta parte del differenziale di prezzo tra UE e USA sia da attribuirsi alla politica tariffaria Europea, ai maggiori costi di trasporto verso l'Europa, alle variazioni del tasso di cambio tra euro e dollaro.



3. Il regime europeo di importazione delle banane

L'Europa costituisce il secondo mercato mondiale per il settore delle banane con un volume di consumo molto vicino a quello degli Stati Uniti.

La peculiarità del mercato europeo è costituita dal suo regime tariffario, negli ultimi anni al centro di una disputa internazionale. I cambiamenti nel regime delle tariffe hanno pesantemente influenzato il mercato internazionale, principale responsabile dell'eccesso di offerta.

Le banane consumate in Europa provengono dai Paesi europei per il 19%, in particolare Spagna (Isole Canarie), Francia (Guadeloupa e Martinica), Grecia e Portogallo (Madeira e Azzorre); dai Paesi ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) per il 18%; dai Paesi dell'America Latina (*dollar bananas*) per il 63%.

L'Unione Europea ha mantenuto una relazione commerciale preferenziale con i Paesi ACP, principalmente per ragioni di carattere storico (la maggior parte dei Paesi ACP sono ex colonie di Paesi europei). Tale relazione preferenziale è stata realizzata attraverso le diverse convenzioni di Lomè. La prima convenzione di Lomè del 1975 garantiva l'esenzione da dazi alle importazioni nel mercato UE per specifiche quantità di banane, fornendo sostegno ai piccoli Stati caraibici dipendenti dalle esportazioni di banane. Alla scadenza della quarta convenzione, nel 2000, è stato siglato l'accordo di Cotonou, che mantiene inalterate le preferenze commerciali.

Al di fuori delle convenzioni di Lomè le importazioni di banane provenienti dai Paesi non ACP erano regolate in modo diverso.

In particolare occorre distinguere due regimi: uno precedente e uno successivo all'attuazione del Mercato Unico nel 1993.

Prima del 1993 esistevano tre diversi regimi d'importazione. La Germania non applicava tariffe all'importazione per una quota sufficiente a coprire la domanda interna. Belgio, Danimarca, Irlanda, Lussemburgo, Olanda importavano principalmente dall'America Latina, senza restrizioni quantitative, ma con una tassa all'importazione comune del 20%.

Gli altri Paesi garantivano un accesso preferenziale alla produzione proveniente dai Paesi ACP, mentre le importazioni dai Paesi dell'America Latina erano soggette a una tariffa del 20%.

Con la creazione del Mercato Unico nel 1993 è emersa l'esigenza di attuare l'armonizzazione dei diversi regimi d'importazione delle banane, cercando al contempo di garantire un accesso privilegiato al mercato europeo da parte dei Paesi ACP tradizionali. La creazione dell'OCM banane (Organizzazione Comune del Mercato per le banane) stabilì un complesso sistema di importazione basato sui contingenti tariffari:

- un contingente pari a 857.700 tonnellate, esente da tariffe per i Paesi ACP tradizionali;
- un secondo contingente di 2 milioni di tonnellate per le banane provenienti dai Paesi ACP non tradizionali e da Paesi terzi, le prime esenti da tariffe, le seconde sottoposte ad una tariffa di 100 Ecu a tonnellata;
- le importazioni oltre i contingenti erano soggette ad una tariffa di 850 Ecu a tonnellata per i Paesi terzi e di 750 Ecu per i produttori europei ed esportatori ACP non tradizionali.

Inoltre, al fine di prevenire perdite per i produttori europei, erano garantiti sostegni al reddito, nel caso in cui il prezzo fosse sceso sotto il costo di produzione.

I contingenti erano regolati da un sistema di licenze trasferibili, allocate dalla Commissione Europea agli operatori di mercato.

Numerosi studi rilevano come il regime europeo alle importazioni di banane sia altamente distorsivo dei mercati. Non ha costituito alcun incentivo per i Paesi ACP a modernizzare le tecniche e diversificare la produzione, d'altra parte il sistema delle licenze ha dato vita al loro commercio di difficile controllo.

L'OCM banane non è efficace nel sostenere i prezzi alla produzione, avvantaggiando le compagnie commerciali.

Il sistema europeo di importazione delle banane è stato fortemente contestato da numerosi Paesi produttori che si ritenevano discriminati, in particolare dagli Stati Uniti che hanno portato la controversia in sede WTO.

Il raggiungimento dell'accordo tra UE e USA prevedeva una fase di transizione, sino al gennaio 2006, in cui l'UE poteva mantenere un sistema di contingenti alle importazioni, con soglie massime fortemente innalzate per le *dollar bananas*.

Il regime di transizione non costituisce, tuttavia, un grosso cambiamento rispetto al precedente, trattandosi comunque di un tetto alle importazioni.

Il regime tariffario europeo determina un maggior prezzo all'importazione rispetto agli USA, in cui tariffe, o restrizioni quantitative, sono pressoché assenti. La maggiorazione di prezzo nel mercato europeo è fonte di rendite, percepite dagli operatori della distribuzione e non dai produttori.

Nel 2006 l'UE ha adottato il passaggio a un sistema esclusivamente tariffario, modificando la stessa organizzazione dell'OCM banane.

Un elevato livello tariffario avrebbe mantenuto lo svantaggio competitivo dei produttori di *dollar bananas* rispetto agli ACP. In questo caso, lo scenario avrebbe visto la prosecuzione di elevati prezzi nel mercato europeo, le rendite derivanti dalla protezione tariffaria sarebbero andate ai governi UE anziché ai titolari delle licenze. I Paesi ACP ritenevano che il valore minimo della tariffa

UE che avrebbe preservato la loro industria bananiera avrebbe dovuto essere non inferiore a 275 dollari a tonnellata.

Al contrario, un basso livello tariffario avrebbe favorito le esportazioni provenienti dai Paesi dell'America Latina a discapito dei produttori ACP. I produttori dell'America Latina e le compagnie multinazionali, che producevano e commercializzavano prevalentemente banane provenienti dai Paesi non ACP, premevano per una tariffa di 75 dollari.

Alla luce di quanto considerato, l'UE ha stabilito una tariffa di 176 dollari a tonnellata, pur mantenendo un regime privilegiato per i Paesi ACP, per i quali è prevista l'esenzione dal pagamento della tariffa sino a una quota di 775.000 tonnellate.

4. Il ruolo delle multinazionali

Le multinazionali della banana controllano l'intera filiera (produzione, trasporto, attrezzature di maturazione, distribuzione). La loro posizione si basa sulle dimensioni e sul controllo di infrastrutture, navi e governi, sullo sfruttamento del lavoro e delle risorse ambientali.

Le rilevanti economie di scala, sia nel processo produttivo (in particolare nelle grandi piantagioni dell'America Latina) che in quello distributivo, e i forti ritorni economici derivanti dal processo di integrazione verticale sono alla base dello sviluppo.

Le principali società che si dividono il mercato sono Chiquita Brands International, Dole Food Company, Fresh Del Monte Produce e Fyffes. Oltre a queste, la sola società nazionale ecuadoregna sorta in risposta al loro predominio.

I primi commerci di banane si svilupparono a metà del diciannovesimo secolo tra i Caraibi e la costa meridionale degli Stati Uniti, l'esportazione era rischiosa a causa della difficoltà dei trasporti e dell'alta deperibilità dei prodotti. Le prime due società furono la Boston Fruit, verticalmente integrata, e la Minor C. Keith, che iniziò ad occuparsi delle banane in modo indiretto, in America Latina, come costruttore di ferrovie. Nel 1899 le società si fusero dando luogo alla United Fruit Co, che consolidò la posizione di leader acquisendo società operanti nel settore sia nel versante produttivo che distributivo, come la società britannica Elders & Fyffes. L'unica concorrente è stata la Standard Fruit, fondata a New Orleans che possedeva piantagioni di banane in Honduras e numerosi contratti d'acquisto in America Latina.

Queste due società costituirono un duopolio che durò dagli anni '30 sino al 1968.

Il forte potere di mercato della UFCo destò l'opposizione dell'amministrazione americana, il cui Dipartimento di Giustizia promosse nel 1954 una causa anti-trust, sostenendo che la società aveva monopolizzato l'industria. La sentenza obbligava la UFCo a sospendere la vendita di banane negli Stati Uniti, a non effettuare ulteriori acquisizioni, a costituire una nuova società indipendente entro il 1966. Approfittando degli esiti della causa, Del Monte acquisì la nuova società, incrementando la sua quota di mercato, operando nelle Filippine ed in Costa Rica e divenendo il terzo concorrente del mercato.

Nel 1974, Panama, Honduras e Costa Rica introdussero una tassa d'esportazione, pari a 1\$ per box di banane, per contrastare l'azione delle multinazionali, le quali per contro diminuirono le esportazioni. I tre Paesi, insieme a Colombia e Guatemala formarono l'Unione dei Paesi esportatori di Banane (UPEB) per rispondere alle multinazionali, a cui si unirono la Rep. Dominicana, Nicaragua e Venezuela.

Realizzarono la società intergovernativa "Comercializadora Multinacional de banana S.A." (Comunbana), controllata per il 60% dai governi e per il 40% da produttori nazionali. La società mirava ad acquistare le banane dalle organizzazioni dei produttori nazionali ed a rivenderle sui mercati non tradizionali, evitando la concorrenza diretta.

L'Ecuador costituì una propria società nazionale, la Noboa, che raccoglieva la produzione di numerosi produttori locali e provvedeva alla distribuzione. Attualmente è l'unica società in grado di competere con le multinazionali, ed è presente anche in Cina e Russia.

Negli anni '70 assunsero particolare importanza i marchi e la pubblicità così, a seguito della fusione con la AMK Corporation, la UFCo cambiò il proprio nome, prima in United Brands International e poi in Chiquita Brands International. Dall'86 ridusse la sua presenza nel settore vendendo la Fyffes all'irlandese Fruit Importers, origine della quarta multinazionale delle banane.

Oggi, il mercato delle banane è ripartito tra Chiquita (USA) 26%, Dole (USA) 25%, Del Monte (USA) 15%, Fyffes (anglo-irlandese) 8% e Noboa (Ecuador) 8%.

L'incidenza delle multinazionali varia da Paese a Paese, in generale detengono il controllo diretto della produzione in America Centrale (Panama, Costa Rica e Honduras), mentre in Africa e Asia l'intervento avviene tramite joint ventures. Quelle più coinvolte nella produzione sono Dole e Del Monte, per le quali più del 50% delle banane deriva da piantagioni proprie.

Produzione di banane delle multinazionali (%) – 2008

Costa Rica	50
Guatemala	90
Honduras	80
Panama	73
Nicaragua	0
Ecuador	1
Colombia	40

Tuttavia, stanno progressivamente riducendo la propria partecipazione diretta nella produzione, poiché sempre più rilevanti sono gli aspetti legati alla domanda. Così, la diminuzione delle quotazioni ha consigliato la concentrazione delle attività nella distribuzione.

Anche la crescente rilevanza degli standard di lavoro contribuisce al disimpegno dalla produzione.

Le multinazionali controllano, invece, le esportazioni (70%) e ancor più le importazioni (85%).

Negli USA, detengono circa il 90% delle importazioni, di cui Dole risulta leader, come anche in Giappone. Nel mercato europeo la quota maggiore è di Chiquita.

Il regime europeo sulle importazioni di banane ha avuto un impatto rilevante sul mercato internazionale. Fortemente danneggiate sono state Chiquita e Del Monte, la prima per l'eccessivo potenziamento della propria capacità produttiva, la seconda per la forte dipendenza dal fatturato delle banane.

Al contrario, hanno beneficiato Dole e Fyffes, meno impegnate nella produzione, più diversificate e presenti nei Paesi ACP.

Attualmente, il settore si caratterizza per l'emergere di nuovi attori di mercato. A monte, la minaccia è costituita dallo sviluppo degli esportatori nazionali. A valle, la crescente concentrazione della distribuzione erode progressivamente i margini delle attività di import-export. Quello delle banane, pur in presenza dell'elevato potere delle multinazionali, assume i caratteri di un mercato contendibile, in particolare nei settori a maggiore valore aggiunto.

5. Le politiche internazionali

I principali organismi internazionali coinvolti nel commercio delle banane sono il WTO e l'Unione Europea.

Nell'Unione Europea, l'OCM banane è stata istituita nel 1993 (Reg. 404/93). Si fonda su un pilastro interno: regime di aiuti a favore dei produttori comunitari; e su un pilastro esterno: regime comune di importazione basato sui contingenti tariffari.

E' prevista la concessione di un aiuto compensativo ai produttori comunitari, mentre il regime di importazione regola i quantitativi da importare per gruppi di Paesi e i dazi doganali. La disciplina speciale persegue l'obiettivo di aiutare i fornitori ACP tradizionali.

L'adozione del sistema di differenziazione dei dazi doganali applicabili all'importazione di banane, ha dato origine al più lungo contenzioso della storia del WTO, che ha obbligato l'UE ad adeguare più volte la propria normativa.

I forti contrasti tra USA e UE nel commercio delle banane ha dato vita alla nota guerra tra le *dollar bananas* e le eurobanane, per il dominio del mercato europeo. La politica protezionista dell'Unione viene giustificata col fine di agevolare i produttori poveri nel cooperare al loro sviluppo.

Ma la politica perseguita tutela la posizione di privilegio degli importatori europei, cui rimane oltre il 90% del fatturato.

Nel 1999, il WTO, dopo anni di scontri, costrinse l'UE a modificare il regolamento sul commercio delle banane in senso meno protezionistico, condannandola al pagamento di 190 milioni di dollari a favore dei brands statunitensi.

L'UE nel 2001 decise di liberalizzare progressivamente il mercato delle banane entro il 1° Gennaio 2006, comunicando al WTO l'intenzione di imporre un'unica tariffa doganale.

Nel 2008, il WTO ha accolto la denuncia degli Stati Uniti, principale distributore delle banane dell'America Latina, secondo cui l'UE predilige le importazioni di banane dalle ex colonie, riaprendo il caso "guerra delle banane". Alternativo al convenzionale, il commercio equo e solidale è rappresentato in Italia da Ctm altromercato, LiberoMondo, Commercio Alternativo, Roba dell'altro mondo, Equomercato, RAM, AltraQualità, Equoland. Il mercato equo e solidale importa da Ecuador e Costa Rica banane prodotte nel rispetto dei diritti e di determinati criteri.

In Europa operano anche Euroban e Agrofair, impegnate nella difesa dei diritti nel mercato delle banane.

3.2 Il mercato del cacao

1. La produzione ed il consumo

Originario del Sud-America, l'albero del cacao cresce nei climi equatoriali caldo-umidi. Secondo le stime dell'Organizzazione Internazionale del Cacao (ICCO), la produzione totale di cacao è di circa 4,4 milioni di tonnellate, suddivise tra Africa (60%), Asia e Oceania (30%), America (20%). I principali Paesi produttori sono Costa d'Avorio e Indonesia, con 1.370.000 ton e 790.000 ton, che rappresentano la metà della produzione, seguiti dal Ghana (700.000 ton).

In America Latina i principali produttori sono il Brasile (202.000 ton), l'Ecuador (94.000 ton) e la Colombia (44.000 ton). In Africa, vanno segnalati anche Nigeria e Camerun.

Il mercato del cacao (000 ton) -2008									
Prod.			Imp.			Exp.			
C.d'Avorio	1.370	31,1	Olanda	680	23,1	C.d'Avorio	782	26,5	
Indonesia	792	18,0	Malesia	398	13,5	Ghana	474	16,1	
Ghana	700	15,9	USA	355	12,0	Indonesia	380	12,9	
Nigeria	500	11,4	Germania	334	11,3	Nigeria	227	7,7	
Brasile	202	4,6	Belgio	178	6,0	Camerun	171	5,8	
Camerun	187	4,3	Francia	155	5,3	Olanda	155	5,3	
Ecuador	94	2,1	GB	119	4,0	Belgio	117	4,0	
Togo	80	1,8	Spagna	95	3,2	Togo	104	3,5	
P.N. Guinea	48	1,1	Singapore	93	3,2	Ecuador	80	2,7	
Colombia	44	1,0	Brasile	73	2,5	P.N. Guinea	67	2,3	
Mondo	4.400	100		2.950	100		2.950	100	

Costa d'Avorio, Ghana, Indonesia, Nigeria, Camerun, Togo e Ecuador sono i primi 7 esportatori di cacao ed arrivano al 75% della produzione mondiale. Questi Paesi sono la parte più debole del mercato. Generalmente, infatti, agli agricoltori rimane al massimo il 5% del valore del mercato.

Le prime fasi della produzione, dalla fermentazione all'essiccazione, avvengono nei Paesi di origine, queste operazioni sono svolte a mano. La trasformazione e la confezione dei prodotti a base di cacao avviene in Europa e negli Stati Uniti. Generalmente il cacao viene coltivato in piccoli appezzamenti di 5 ha a conduzione familiare.

Solo recentemente si è assistito alla comparsa di grandi piantagioni superiori ai 20 ha in Centro e Sud America e in Africa. Le piantagioni più grandi sono sviluppate in Brasile ed Ecuador.

In Costa d'Avorio, la coltura del cacao fu introdotta sul finire del XIX secolo, successivamente si sono registrati forti aumenti della produzione, oggi il Paese è il principale produttore mondiale di fave di cacao.

La coltivazione avviene in piccoli appezzamenti a gestione familiare, in più di 200.000 impianti che impiegano 1,2 milioni di agricoltori. L'intervento statale ha promosso la formazione di gruppi a struttura cooperativistica e ha sovvenzionato programmi per il miglioramento della qualità.

Lo Stato si è fortemente adoperato per stabilizzare le quotazioni del cacao sui mercati mondiali in modo da garantire il reddito agricolo.

Il principale strumento utilizzato è stato la Caisse de Stabilisation (CAISTAB), fondata nel 1955, che operava uno stretto controllo sulle vendite, seguendo il prodotto fino alla destinazione finale. Lo Stato deteneva il monopolio delle vendite sul mercato mondiale e la CAISTAB sviluppava i suoi interventi anche in campo economico e sociale, sovvenzionando vaste operazioni agricole e acquisendo partecipazioni in società.

Nel 1991 questa istituzione è stata ristrutturata in seguito alle forti pressioni della Banca Mondiale, al fine di eliminare il monopolio statale e ristabilire il libero mercato.

Con un raccolto di 750 mila tonnellate di cacao, il Ghana si conferma il secondo produttore mondiale.

Il principale mercato di destinazione delle sue esportazioni è quello europeo, in modo particolare quello olandese e inglese. Quasi tutto il raccolto viene esportato (92%), ma nel 2008, l'avvio di nuove industrie cioccolatiere, tra cui l'americana "Archer David's Morrison", la francese "Barri Calebaut", la "WAMPO", consente l'avvio della lavorazione locale.

In Ghana, la coltivazione del cacao è stata introdotta dagli inglesi nel 1885. Il Ghana è stato per più di mezzo secolo il maggior produttore mondiale di cacao, con raccolti globali di oltre 600.000 tonnellate annue, i cui proventi rappresentavano i due terzi della valuta estera del Paese. Fino al 1992, l'esportazione di cacao era controllata dal potentissimo "Cocoa Marketing Board", organizzazione statale che decideva i prezzi e le quantità che ciascun produttore poteva consegnare, mentre l'esportazione privata era proibita. I prezzi percepiti dai coltivatori erano bassissimi, e fioriva il contrabbando con la vicina Costa d'Avorio. Per questo, la produzione ghanese di cacao è andata rapidamente diminuendo, e il Paese ha perduto la sua posizione di primo produttore mondiale.

La grave crisi economico-politica succedutasi, caratterizzata da colpi di stato e da una corruzione incontrollabile, ha spinto la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale (FMI) ad imporre al Ghana, secondo una ricetta che si sarebbe ripetuta nella maggioranza dei Paesi africani, una rigida politica di aggiustamento economico, con la riduzione della spesa pubblica e l'aumento delle esportazioni di materie prime agricole, non disponendo di un'industria di trasformazione.

Dal 1992, con la progressiva privatizzazione dell'economia, anche i coltivatori di cacao, prodotto strategico per l'economia del Paese, hanno potuto disporre liberamente dei propri raccolti. Nel 1993 è stato fondato il KKKU (Kuapa Kokoo Union Ltd), la prima organizzazione privata di produttori di cacao.

In Indonesia, la coltivazione del cacao, già praticata nel secolo scorso, così come in altri Paesi asiatici (Malesia, Sri Lanka), si è affermata solo negli ultimi decenni. Oggi la coltura interessa circa 330.000 ha, situati in particolare nell'isola di Sulawesi (70%), nella zona settentrionale di Sumatra e nella parte orientale di Giava.

Il Brasile è il principale produttore del continente latino-americano. La coltura è diffusa prevalentemente nello stato di Bahia (60%), in misura inferiore negli stati di Espírito Santo, nel bacino inferiore del Rio Doce, Parà e Amazonas. Gli impianti più vecchi vengono, tuttavia, sostituiti con altre colture (noci di cocco, piassava, cereali).

La coltivazione del cacao nello stato di Bahia, così come in altre parti del mondo, ha favorito grandi addensamenti di popolazione per soddisfare l'ingente fabbisogno di manodopera.

Il cacao viene coltivato soprattutto nelle piantagioni, abili nell'approfittare della concorrenza tra piccoli produttori e nell'espandersi a loro spese. Tuttavia, il declino della coltivazione costituisce una tragedia per i lavoratori. Nella sola provincia di Bahia si sono persi 250.000, dei 450.000 posti di lavoro. La sostituzione del cacao con altre colture provoca la migrazione della popolazione verso le periferie urbane.

Nel mercato mondiale del cacao si distinguono due grandi categorie di fave: le fine, o flavour (FF), e le bulk, o ordinarie.

La quota di mercato del cacao FF è drasticamente crollata, così i produttori di cioccolato estraggono il gusto desiderato anche da fave di qualità inferiore. Le regioni dell'America Latina e dei Caraibi forniscono circa l'80% del cacao FF, seguiti da Asia e Oceania (18%), Africa (2%). L'Ecuador, con circa 70.000 ton/anno fornisce più della metà del cacao FF mondiale.

Crescente interesse riveste il cacao biologico, che presenta una crescita annua del 10-15%. E' la repubblica Dominicana il principale produttore di cacao bio-certificato, con una quota pari al 60%.

Il settore della produzione presenta due situazioni: le grandi piantagioni, possedute da un unico proprietario terriero, o dalle multinazionali, più diffuse in Asia; le piccole piantagioni, possedute dai singoli produttori, molto diffuse in Africa.

Il 90% della produzione mondiale di cacao proviene da piccoli appezzamenti inferiori ai 5 ettari.

Il consumo mondiale di cacao raggiunge le 4,4 milioni di tonnellate, con la crescente domanda di burro di cacao e quella in calo per la polvere.

L'Europa rimane la principale regione di sbocco (55%), seguita da America e Africa, 20% e 15%. Il rimanente è costituito da Asia e Oceania.

Tra i Paesi importatori, i principali trasformatori sono i Paesi Bassi e gli USA, con circa 400.000 ton/anno.

Il mercato dell'industria dolciaria raggiunge un valore di 85 miliardi di dollari.

Il mercato europeo è il più esteso, seguito dalle Americhe. In particolare, cinque imprese concentrano il 75% della distribuzione di cioccolato, Mars inc., Nestlé, Cadbury Schepkes PLC, Ferrero spa e Hershey Foods Corp. Nei mercati USA ed UE la domanda risulta stabile in termini di volume, mentre la crescita di valore è legata alla differenziazione qualitativa.

Negli altri mercati, il potenziale di domanda è collegato all'evoluzione del reddito e agli elementi culturali.

2. Il commercio del cacao

I Paesi produttori presentano differenti metodi di commercializzazione del cacao. Se i contratti di esportazione sono simili, differiscono le modalità con le quali il cacao arriva all'esportatore.

Grande influenza è esercitata dalle politiche governative del Paese, più o meno favorevoli al libero mercato, o al controllo da parte statale.

Si possono distinguere tre principali sistemi di commercializzazione:

a) marketing boards: lo Stato esercita uno stretto controllo sugli acquisti interni di cacao e sulle esportazioni. Questi sistemi di commercializzazione furono introdotti inizialmente dalla Gran Bretagna nelle sue colonie durante e dopo la Seconda Guerra Mondiale. Il caso emblematico è rappresentato dal Ghana.

b) Caisses de stabilisation: lo Stato controlla con minor intensità gli accordi per l'esportazione, ma influenza tutti i soggetti coinvolti nell'esportazione del cacao. Le attività della Caisse si concretizzano in due misure, 'Bareme' e 'Blockage'. Il Bareme è una struttura dei prezzi; vengono stabiliti i prezzi per gli agricoltori e gli incrementi per i costi che si verificano dal cancello dell'azienda fino al

punto di esportazione. In questo modo vengono fissati i prezzi pagabili dai compratori commerciali e dagli esportatori all'interno del Paese.

Il Blockage consiste nel controllo delle vendite sul mercato mondiale del cacao acquistato nel mercato interno.

c) Il libero mercato, in base al quale le imprese sono sottoposte a controlli solo per quel che riguarda la qualità del prodotto e le procedure valutarie di vendita. Nel canale di commercializzazione del cacao individuiamo alcune figure economiche specifiche.

I primi intermediari (coyotes), acquistano il cacao (le fave) dai piccoli produttori e lo rivendono ai grandi commercianti.

Giunte sui mercati di esportazione, le fave di cacao sono oggetto di contrattazione tra le parti rappresentate dal lato dell'offerta, da compagnie di commercializzazione pubbliche o private, e dal lato della domanda, da dealer, broker e in alcuni casi direttamente da compagnie di trasformazione delle fave (solitamente grandi imprese multinazionali).

Così, il trader opera l'intermediazione, acquistando in proprio il cacao per poi ricollocarlo presso la clientela. Il broker, invece, opera per conto dei propri clienti acquistando cacao e addebitando una commissione.

Solitamente queste intermediazioni vengono svolte da compagnie mercantili (trading company, spedizionieri, compagnie di trasporto navale) che si occupano, in genere, anche delle fasi di stoccaggio delle fave di cacao nei porti di arrivo dei mercati di consumo.

I traders, come l'inglese Ed&F Man Cocoa, le francesi Gepro e Tuoton, l'Americana Fimat, acquistano la materia prima nei Paesi produttori secondo la quotazione delle principali borse mondiali. Arrivano a possedere quote superiori al 10% del mercato mondiale, in questo modo sono in grado di condizionare il prezzo del cacao attraverso la speculazione e la gestione delle scorte.

Le fave di cacao sono solitamente trasferite via nave, dai porti del Sud a quelli del Nord, dove sono oggetto di contrattazione sui cosiddetti mercati secondari, i cui centri maggiori sono New York, Londra, Amsterdam, Amburgo e Parigi.

Le condizioni di consegna sono determinate da contratti generalmente FOB (Free On Board) dove la responsabilità, costi ed oneri sono a carico di chi acquista il bene, meno frequenti quelli CIF (Cost, Insurance, Freight), dove rischi, responsabilità e nolo sono a carico del vettore.

Quattro multinazionali, Archer Daniels Midlands (Usa), Cargill (Usa), Barry Callebaut (Svizzera) e Nestlé (Svizzera) lavorano circa l'85% delle fave di cacao mondiali, comprandole dai traders e rivendendo il prodotto lavorato alle industrie dolciarie e agli altri utilizzatori finali.

Nel commercio del cacao si possono enucleare due mercati, conosciuti come quello degli scambi fisici (reali) e quello dei *futures*. I contratti stipulati nel mercato dei *futures* sono relativi a lotti di 10 tonnellate e costituiscono un impegno a consegnare, o ricevere una determinata quantità di cacao alla data indicata nel contratto. Non vi è alcuna specifica indicazione sul Paese di origine, o su particolari proprietà qualitative. E' sufficiente che il cacao superi alcuni test di qualità e di dimensione delle fave. Chi acquista cacao sul mercato a termine non può sapere in anticipo che tipo di cacao riceverà, normalmente verrà consegnato un cacao di qualità molto vicina al minimo consentito. Va ricordato che solo una minima parte dei contratti *futures* risulta poi effettuarsi in un reale scambio di fave di cacao. La percentuale, sul mercato di Londra è di circa il 2%.

Nei contratti "fisici", invece, il compratore ha un controllo maggiore sulla qualità del prodotto.

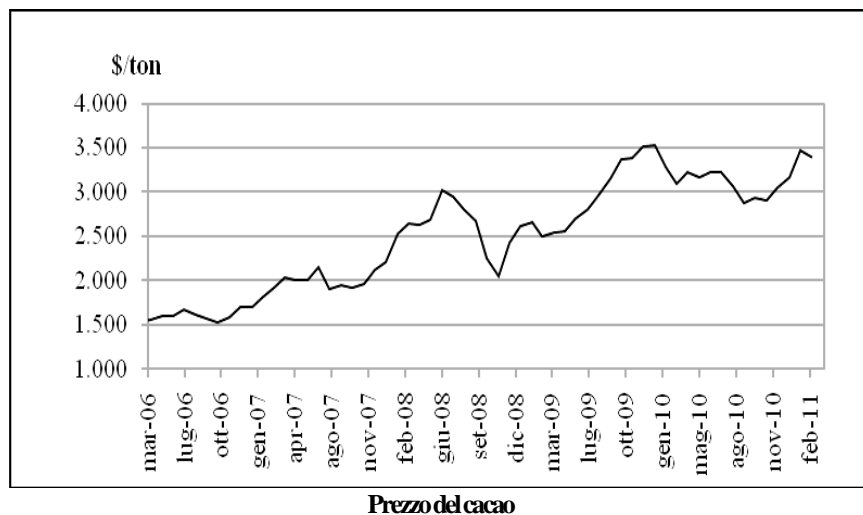
Per le aziende produttrici di cioccolato superiore, agenti specializzati comprano direttamente all'origine il cacao. La differenza dei prezzi è normalmente determinata dal Paese di origine a cui sono collegate le differenze qualitative.

La maggiorazione dei prezzi al LIFFE di Londra rispetto al NYBOT di New York deriva dai più stringenti requisiti di classificazione.

Dal punto di vista degli standard qualitativi, il cacao FF ottiene un premium sul prezzo grazie alle sue speciali caratteristiche. Rispetto al cacao "bulk", il cacao FF normalmente ottiene un premium price da £50 a £250 per tonnellata sul mercato di Londra, che può arrivare anche a £500 per ton.

Anche per il cacao bio si pagano dei sovrapprezzi, che incrementano dal 20% al 50% il prezzo convenzionale.

In merito ai requisiti qualitativi richiesti, si evidenzia, ad esempio, come il contenuto di umidità delle fave debba rispettare gli standard del Paese esportatore, generalmente del 7,5%, ma che può oscillare tra il 5,5% e l'8%.



Al fine dell'evoluzione del prezzo di mercato, una notevole importanza riveste la variazione delle scorte. L'alternanza tra periodi di eccedenza e scarsità, tipica del cacao, incentiva i Paesi importatori a detenere ampie scorte, per poter gestire il rischio di prezzo.

Così, il surplus di produzione nel 2002/03 e l'eccezionale raccolto del 2003/04 hanno innalzato il livello delle scorte, ridottesi in seguito al deficit produttivo del 2004/05. Ciò, unitamente a emergenze politiche e sociali delle aree produttive, quali la minaccia di distruggere le piantagioni in Costa d'Avorio nel 2004, si traducono in un elevato grado di volatilità dei prezzi, che manifestano un andamento ciclico pluriennale.

La variazione nei livelli di stock di semi di cacao a livello internazionale ha un impatto diretto sui prezzi mondiali.

Per favorire la trasparenza del mercato e la formazione di prezzi efficienti sui mercati mondiali, il Segretariato dell'Organizzazione Internazionale del cacao conduce annualmente un sondaggio per determinare gli stock di semi di cacao.

In genere, gli stock mondiali di semi di cacao sono stimati in circa la metà della produzione, situati prevalentemente nei magazzini portuali dei Paesi Europei (90%), il resto si rileva principalmente in USA, Giappone e Sud America (i Paesi produttori).

La partecipazione degli investitori nei mercati a termine del cacao è cresciuta notevolmente negli anni. Questo porta a verificare se l'incremento di attività speculativa nei mercati futures del cacao influisca sui prezzi e sulla volatilità.

I meccanismi di formazione dei prezzi riflettono le informazioni di mercato disponibili, l'attività speculativa non sembra avere effetti significativi sulla volatilità e sui prezzi futures del cacao.

I risultati empirici indicano che un incremento della speculazione fa scendere la volatilità di prezzo, ciò suggerisce che gli speculatori riducono i costi di transazione attraverso l'incremento della liquidità del mercato.

Recentemente, liberalizzazioni, privatizzazioni e globalizzazione sono state le determinanti che hanno plasmato l'economia. Ne sono derivati grandi cambiamenti nella struttura del mercato di molte commodities agricole, fra le quali il cacao. Prima di questi mutamenti, i coltivatori di questi beni nei Paesi in via di sviluppo erano isolati dalle fluttuazioni di prezzo nei mercati mondiali. A livello nazionale questo era possibile grazie all'intervento sul mercato di agenzie statali e, a livello internazionale, da meccanismi di regolazione del prezzo, attuati nel contesto degli accordi internazionali sulle commodities.

In conseguenza del loro abbandono, i coltivatori risultano esposti alle fluttuazioni di prezzo. In risposta a tali fenomeni, l'ICCO e la CFC (Common Found for Commodities) concentrano i loro sforzi nella ricerca di strumenti di mercato per la gestione del rischio di prezzo.

Lo scopo è di aiutare le piccole cooperative di coltivatori nel migliorare la loro capacità di gestire il rischio e offrire loro l'opportunità di accedere ai contratti futures e alle opzioni. L'obiettivo più ampio è quello di rendere i piccoli coltivatori meno vulnerabili alle fluttuazioni dei prezzi mondiali.

3. L'Organizzazione Internazionale del Cacao

L'Organizzazione Internazionale del Cacao (ICCO, International Cocoa Organization) riunisce i Paesi produttori e consumatori di cacao.

Con sede a Londra, l'ICCO venne fondato nel 1973, con lo scopo di rendere effettivo il primo Accordo Internazionale sul Cacao, negoziato a Ginevra durante la Conferenza Internazionale delle Nazioni Unite sul Cacao. Da quel momento in poi sono stati conclusi ben sei accordi: il sesto venne negoziato a Ginevra nel 2001 ed entrò in vigore provvisoriamente il 1 ottobre 2003. Il 2 novembre 2005, la percentuale totale dei Paesi esportatori che avevano aderito all'accordo superò l'80%: proprio per questo l'Accordo Internazionale sul Cacao del 2001 entrò in vigore definitivamente, per la prima volta dopo 30 anni di storia.

I Paesi Membri dell'ICCO rappresentano circa l'85% della produzione mondiale del cacao e più del 60% del consumo mondiale. Essi sono rappresentati nel Consiglio Internazionale del Cacao, l'organo di vertice dell'ICCO.

I due maggiori obiettivi dell'attuale Accordo Internazionale sul Cacao sono la realizzazione di un mandato esplicito riguardo un'economia mondiale sosteni-

bile per il cacao, nonché la creazione di un organo consultivo sull'economia mondiale del cacao.

Il mandato dell'ICCO è quello di lavorare verso un'economia mondiale sostenibile per il cacao. Il concetto di sostenibilità comprende la dimensione sociale, economica e ambientale, sia per quanto riguarda la produzione che il consumo. Ciò significa agire sui dazi d'importazione sui semi di cacao, sui semi-lavorati e sul cioccolato, sulle imposte indirette legate al consumo e alla produzione di cacao, sui costi di produzione in diversi Paesi e regioni, sulle informazioni di mercato per i coltivatori di cacao, nonché sulla gestione del rischio di prezzo per i produttori attraverso un sistema di cooperative.

Prezzi remunerativi e maggiori entrate per i produttori di cacao sono un elemento essenziale nel contesto di sostenibilità, senza i quali tale obiettivo non può essere raggiunto.

Membri dell'Organizzazione Internazionale del Cacao			
Esportatori		Importatori	
Brasile	Austria	Germania	Polonia
Camerun	Belgio	Grecia	Portogallo
Costa d'Avorio	Lussemburgo	Ungheria	Slovacchia
Rep. Dominic.	Cipro	Irlanda	Slovenia
Ecuador	Rep. Ceca	Italia	Spagna
Gabon	Danimarca	Lettonia	Svezia
Ghana	Estonia	Lituania	Regno Un.
Malaysia	Finlandia	Malta	Russia
Nigeria	Francia	Olanda	Svizzera
Nuova Guinea	Togo		
Venezuela	Trinidad Tob.		

Le tre aree di priorità dell'Accordo riguardano i prezzi del cacao, le entrate dei produttori e il fatturato degli esportatori, l'accesso al mercato, l'informazione e lo sviluppo, la sostenibilità della produzione mondiale.

La trasparenza del mercato è un obiettivo vitale per l'ICCO da più di 30 anni. Questa, infatti, risulta indispensabile per l'efficiente funzionamento del mercato, per mitigare le fluttuazioni di prezzo, ottimizzare le decisioni dei membri, migliorare le entrate dei piccoli produttori.

Fin dalla sua creazione nel 1973, una delle maggiori attività dell'ICCO ha riguardato la raccolta e l'elaborazione delle statistiche di mercato (produzione, quotazione, consumo, ecc.), riportate nel Bollettino trimestrale, la maggior fonte di dati sul cacao.

Il Consiglio Internazionale del Cacao è l'organo decisionale, formato da tutte le parti contraenti dell'Accordo. Tiene due sessioni all'anno, a cui partecipano sia i Paesi produttori che consumatori. I membri dell'Organo Consultivo partecipano come osservatori, come anche le delegazioni degli altri Paesi, le associazioni del settore del cacao e le organizzazioni internazionali.

Il Consiglio determina la strategia dell'Organizzazione, supervisiona le sue politiche finanziarie, approva il programma e il budget.

Il Comitato Esecutivo si occupa principalmente di questioni finanziarie e operative. I suoi membri sono eletti annualmente dal Consiglio, rappresentando in giusta proporzione i Paesi Membri produttori e consumatori. Il Comitato lavora sotto la direzione generale del Consiglio, ed esamina regolarmente la situazione di mercato del cacao, rivede i report sui progetti e sulle nuove proposte. Infine, il Comitato supervisiona le finanze e l'amministrazione dell'Organizzazione.

L'Organo Consultivo è formato da 14 esperti internazionali nel settore del cacao, tutti provenienti dal settore privato (7 dai Paesi Membri Produttori e 7 dai Paesi Membri consumatori). E' stato stabilito in considerazione dell'importanza assunta dal settore privato nell'economia mondiale del cacao e il ruolo sempre più importante che il commercio e l'industria giocano all'interno dell'ICCO.

Altri organi importanti dell'ICCO sono il Segretariato, il cui compito è quello di assistere il Consiglio nell'implementazione degli obiettivi dell'Accordo Internazionale sul Cacao del 2001. Quest'organo consta di 13 professionisti e membri di alta categoria, 7 membri dello staff dei Servizi Generali, oltre a 3 membri appartenenti alla categoria professionale.

Il Comitato di Mercato, il cui obiettivo è quello di raggiungere una crescita bilanciata nella produzione e nel consumo del cacao, al fine di garantire un equilibrio sostenibile tra offerta e domanda, costituito dai membri esportatori e importatori.

I compiti del Comitato si concretizzano nell'analizzare le tendenze e le prospettive di sviluppo della produzione e consumo, nonché l'evoluzione delle scorte e dei prezzi, individuando i potenziali squilibri del mercato.

Il Comitato di Promozione è stato istituito nel 2001 con l'obiettivo di stimolare il consumo di prodotti di cacao e cioccolato. Il Gruppo di Esperti in Titoli Azionari è stato creato nel 1989 per supportare il Segretariato in considerazione dei problemi associati all'operatività dei mercati finanziari sul cacao.

Il Gruppo di Esperti nella Qualità è stato creato anch'esso nel 1989, per affrontare le questioni pertinenti la qualità del cacao.

Per favorire la trasparenza del mercato, informazioni aggiornate riguardano le frantumazioni, il consumo, la produzione, le esportazioni (comprese le riesportazioni) e le importazioni di cacao e di prodotti al cacao, nonché le scorte dei membri.

Il Direttore esecutivo calcola e pubblica il prezzo giornaliero del cacao in grani, espresso in diritti speciali di prelievo alla tonnellata (DSP), che è la media delle quotazioni registrate al London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE), e al Board of Trade (Borsa commerciale) di New York al momento della chiusura del mercato di Londra.

Le quotazioni di Londra vengono convertite in dollari statunitensi al tasso di cambio giornaliero alla chiusura. La media delle quotazioni di Londra e di New York, espressa in dollari statunitensi, viene convertita in DSP al tasso di cambio ufficiale giornaliero dollaro statunitense/DSP, pubblicato dal Fondo Monetario Internazionale.

Immercati in diretta, da **Il sole 24 ore**

Si attenuano i timori sull'offerta di cacao, 8 giugno 2010.

Le tensioni che hanno portato i futures sul cacao ai massimi da 32 anni a Londra potrebbero cominciare ad attenuarsi. Dalla Costa d'Avorio, Paese da cui proviene il 40% dell'offerta, arrivano finalmente notizie incoraggianti. Le recenti piogge, arrivate dopo mesi di siccità, preludono ad un abbondante raccolto di metà stagione e nei due principali porti del Paese gli arrivi di merce per l'export stanno accelerando: stime raccolte tra gli esportatori parlano di circa un milione di tonnellate dall'inizio della stagione (in ottobre), poco più di 20 mila ton in meno rispetto ad un anno fa. La settimana scorsa sarebbero state consegnate 18 mila ton di cacao, di cui 11 mila a San Pedro, dove in precedenza ne arrivavano 8-9 mila la settimana. Nel generale ribasso delle commodities, ieri al Liffe il cacao ha ripiegato dal record, che aveva aggiornato per quattro sedute consecutive, chiudendo a 2.534 sterline/ton. Non tutti, d'altra parte, condividevano l'allarme sulla produzione, che aveva contribuito al rally. Il presidente dell'associazione tedesca dei commercianti di cacao aveva da poco denunciato la «grave preoccupazione» per il livello raggiunto dai futures: un livello «distorto da un eccesso di investimenti finanziari, che ignorano i fattori fondamentali di bassa domanda e buona offerta. La produzione di cacao nella stagione in corso si attesterà a 3,69 milioni di ton, contro i 3,5 milioni del 2009-10. È vero, in Costa d'Avorio ha piovuto meno, ma il quadro nel complesso è positivo. Troppo spesso si è data un'importanza sproporzionata alle previsioni di cattivo tempo

dei centri meteo locali». La domanda di cacao, soprattutto in Europa, dove la crisi si fa ancora sentire, sta faticando a riprendersi. Nel 2010-11 dovrebbe esserci un deficit d'offerta marginale. Addirittura più ottimista l'International Cocoa Organization (Icco), secondo cui da un deficit di 70 mila ton nel 2009-10, si passerà quest'anno a un surplus di 75 mila.

La Costa d'Avorio blindo il cacao, di *Balduino Ceppetelli*, 9 marzo 2011.

La delicatissima situazione politica in Costa d'Avorio continua a tenere sotto pressione i mercati internazionali del cacao, spingendo i prezzi: ieri a Londra la prima posizione dei futures sul coloniale ha toccato un picco record di 2.390 sterline per tonnellata. A tenere banco sul mercato è sempre il Paese africano, il maggior produttore al mondo di cacao con raccolti vicini a 1,3 milioni di tonnellate l'anno, dove proseguono gli scontri tra i fedeli ad Alassane Ouattara, il presidente eletto, riconosciuto dalla comunità internazionale, ed i sostenitori di Laurent Gbagbo, il capo dello stato uscente. Il risultato è un continuo aggravarsi della situazione umanitaria ed una conseguente paralisi dell'economia. La situazione è così grave che persino l'Organizzazione internazionale per le migrazioni (Oim) ha annunciato di aver dovuto ritirare il personale internazionale. La battaglia si gioca anche sul cacao, primaria fonte di reddito del Paese. L'export è praticamente fermo da mesi ed i coltivatori sono in crisi. Gbagbo sta tentando in tutti i modi di assumere il controllo del settore e con un annuncio alla Radiodiffusion Television Ivorienne ha dichiarato di aver centralizzato completamente gli acquisti di coloniale dai produttori e le concessioni all'export. Export che tuttavia è paralizzato dalla fine di gennaio, quando Ouattara ha vietato le vendite all'estero nel tentativo di tagliare i fondi al rivale. Da ricordare che le multinazionali ed i grandi trader (in particolare Barry Callebaut ha sospeso l'attività all'export nel Paese) hanno aderito all'appello di Ouattara, rendendo arduo per Gbagbo vendere il prodotto, e che sulla Costa d'Avorio gravano sanzioni internazionali. Ouattara ha lanciato un avvertimento ai produttori locali: «Ogni coltivatore che coopererà con Laurent Gbagbo si vedrà ritirare la licenza all'esportazione».

Difficile riuscire ad elaborare previsioni, i prezzi internazionali potrebbero salire ancora nel caso di una escalation degli scontri. I produttori potrebbero beneficiare nel breve periodo delle scelte di Gbagbo, vendendo il loro raccolto allo stato. Raccolto che, vista l'impossibilità di essere ceduto all'estero, viene ammassato nei magazzini e nei porti, dove le scorte sono in graduale crescita, con elevati rischi di deterioramento. Possibili nuovi sbocchi di mercato e prezzi elevati stanno inoltre spingendo altri grandi produttori ad ampliare le coltivazioni. Il Ghana, numero due del settore, sta incrementando l'utilizzo di fertilizzanti ed

allargando le coltivazioni nel tentativo di sostenere la produzione e riconquistare la leadership perduta negli anni '70 proprio a favore della Costa d'Avorio.

Export di cacao paralizzato, di *Sissi Bellomo*, 16 marzo 2011.

Il cacao non è stato risparmiato dalle vendite che hanno investito le commodities in seguito alla catastrofe giapponese. La caduta dei prezzi maschera le reali preoccupazioni del mercato, che si concentrano sulla Costa d'Avorio, fonte di quasi il 40% delle forniture mondiali, le cui esportazioni sono quasi azzerate e che sta precipitando in una nuova guerra civile. Tre associazioni di settore, la Federation of Cocoa Commerce, la European Cocoa Association e la Caobisco, hanno rilanciato l'allarme: «L'approvvigionamento e la lavorazione del cacao in Costa d'Avorio sono gravemente ostacolati. L'export si è fermato ed i programmi per l'agricoltura sostenibile incontrano seri limiti». Le società europee attive nel Paese africano sono state esortate dall'alto rappresentante per gli Affari esteri della Ue, Catherine Ashton, a rispettare con maggiore rigore le sanzioni contro Laurent Gbagbo, che si ostina a non cedere l'incarico di presidente ad Alassane Ouattara, democraticamente eletto a fine novembre: «Il cacao e altri prodotti nazionalizzati venduti dal regime di Gbagbo sono merci rubate e illegali – ha detto la Ashton – I cittadini e gli operatori economici europei devono astenersi dal farne commercio». Gli esportatori si trovano in realtà in una situazione sempre più difficile. Il governo di Gbagbo ha annunciato la settimana scorsa la nazionalizzazione del settore del cacao ed ha intimato a chiunque detenga scorte di esportarle entro fino mese, pagando le relative tasse, altrimenti ne subirà il sequestro (gli analisti stimano che nei magazzini ivoriani ci siano attualmente quasi mezzo milione di tonnellate di cacao). In tutta risposta Ouattara ha pubblicato il decreto con cui proroga fino al 31 marzo il bando all'export di cacao, ribadendo che i trasgressori «si espongono a sanzioni nazionali e internazionali» e chiarendo di considerare «nulli e invalidi» i provvedimenti emanati dal rivale. Gli scontri armati che proseguono ormai da un paio di settimane e l'impossibilità a cedere il raccolto, se non a prezzi irrisori ai contrabbandieri ed ai mediatori senza scrupoli, sta inducendo un numero crescente di coltivatori ad abbandonare le piantagioni di cacao. Ce n'è abbastanza da giustificare il timore che i prezzi, recentemente ai massimi da oltre trent'anni, possano tornare a salire. La svizzera Lindt & Spruengl, che è finora riuscita a difendere i profitti grazie all'aumento delle vendite (ieri ha comunicato utili 2010 di 242 milioni di franchi, in linea con le attese), prevede di dover alzare i prezzi nel secondo semestre, nonostante intraveda per quest'anno un'ulteriore espansione del 6-8% della domanda.

Il cacao ivoriano si farà attendere, di *Sissi Bellomo*, 7 aprile 2011.

Amnesso che la resa di Laurent Gbagbo sia davvero imminente, l'export di cacao dalla Costa d'Avorio a giudizio dell'International Cocoa Organization (Icco) potrà riprendere soltanto «giorni se non addirittura settimane» dopo l'insediamento del presidente legittimo, Alassane Ouattara. L'entusiasmo con cui il mercato aveva reagito alle prime avvisaglie di una soluzione della crisi ivoriana era quindi, se non esagerato, quanto meno prematuro e le quotazioni, finite ai minimi da tre mesi, hanno recuperato sia a Londra che a New York. «Una volta che la situazione politica si sarà stabilizzata – osserva Laurent Pipitone, capoeconomista dell'Icco – bisognerà risolvere una serie di problemi logistici. Inoltre sarà necessario ripristinare la riscossione fiscale». Un altro ostacolo è rappresentato dalle sanzioni Ue, che colpiscono tra l'altro i terminal marittimi di San Pedro ed Abidjan, anche se da Bruxelles fanno sapere che si attiveranno per rimuoverle non appena sarà proclamato il cessate il fuoco.

Il cacao, in ogni caso, non manca. Nei magazzini dei porti ivoriani ci sono scorte per almeno 450 mila ton, sembra tuttora in buone condizioni, pronte per essere esportate, con un sicuro effetto ribassista sui prezzi. Se la Costa d'Avorio sarà pacificata in tempi rapidi, inoltre, le migliaia di lavoratori che hanno abbandonato le piantagioni potranno tornare in tempo per il raccolto intermedio, che di solito inizia in aprile e che potrebbe essere molto abbondante, poiché le condizioni meteorologiche sono estremamente favorevoli.

Il clima ottimale sta beneficiando anche il vicino Ghana, secondo fornitore di cacao alle spalle della Costa d'Avorio, a metà stagione, stando alle statistiche di Cocobod, il Paese ha già battuto ogni record di produzione, con 743.603 ton consegnate tra il 1° ottobre ed il 24 marzo (+44% rispetto alla stagione precedente).

In ripresa la domanda europea di cacao, di Sissi Bellomo, 15 aprile 2011.

Il ritorno del cacao ivoriano sui mercati internazionali sembra essere imminente, proprio in un momento in cui la domanda europea si sta rafforzando: la European Cocoa Association ha comunicato che le macinazioni nel primo trimestre sono aumentate del 3,5% a 353.103 tonnellate. Il dato è parzialmente distorto dal boom tedesco (+22,7% a 108.816 ton), che deriva a sua volta in parte dalla modifica di alcuni criteri statistici, ma indica comunque la prosecuzione di una tendenza positiva che si era manifestata già nei mesi precedenti.

Ieri le quotazioni del cacao si sono rafforzate sulla scia di questi dati. Ma la ripresa, ormai prossima, delle esportazioni di cacao dalla Costa d'Avorio potrebbe avere nelle prossime settimane un effetto ribassista.

Dopo l'arresto di Laurent Gbagbo, il Paese africano è ancora lontano dall'essere pacificato.

Ma per il presidente Alassane Ouattara riattivare quella che è la principale fonte di entrate per lo Stato è una priorità assoluta. La promessa di rimettere in funzione nel giro di pochi giorni i porti di Abidjan e San Pedro appare dunque credibile. «Le prime navi potranno attraccare già la prossima settimana – ha assicurato Patrick Achi, portavoce di Ouattara – e le esportazioni riprenderanno normalmente». Ad assicurare la sicurezza delle operazioni di carico contribuiranno i militari francesi ed i caschi blu dell'Onu. E nei magazzini dei terminal marittimi ci sono 500mila ton di cacao pronte ad essere imbarcate, una quantità pari a circa il 15% della produzione globale. L'armatore danese Moller-Maersk, che sperava di prelevare un carico di merce ad Abijan già mercoledì, è stato costretto a rinviare per difficoltà burocratiche, ma adesso è più che ottimista: «Speriamo di tornare all'80-90% della normale attività entro la metà della prossima settimana». Anche la francese Cma Cgm prevede di riprendere i trasporti a giorni, con il primo cargo in programma per il 18 aprile. Fondamentale sarà tuttavia che entro allora riprenda, almeno parzialmente, anche l'attività delle banche.

3.3 Il mercato del caffè

1. La produzione e il consumo

Il caffè, per cui ogni giorno milioni di persone spendono 165 milioni di dollari, rappresenta la *commodity* più esportata in valore (15 miliardi di dollari).

Se l'economia di molti Paesi in via di sviluppo è fortemente concentrata su specifiche *commodities*, il caffè occupa spesso la posizione principale.

Il Brasile rappresenta il maggior produttore, nel corso degli anni ha progressivamente introdotto nuovi sistemi colturali e trasferito le piantagioni verso aree più produttive, salvaguardando la propria posizione di leadership.

Così, con Vietnam e Colombia, costituisce quasi il 60% della produzione mondiale. In particolare, il Vietnam recentemente ha intrapreso una serie di riforme imposte dal Fondo Monetario Internazionale, divenendo il secondo produttore mondiale di caffè.

Con l'eccezione di Brasile, Messico ed India, che consumano una quota significativa della loro produzione, gli altri Paesi sono per lo più dediti all'esportazione.

La recente contrazione produttiva appare conseguenza di prezzi non remunerativi.

Il mercato del caffè (000 ton) -2008								
Prod.		Imp.			Exp.			
Brasile	2.796	35,0	USA	1.311	24,7	Brasile	1.566	29,5
Vietnam	1.067	13,3	Germania	1.054	19,9	Vietnam	1.060	20,0
Colombia	688	8,6	Italia	456	8,6	Colombia	602	11,4
Indonesia	682	8,5	Giappone	387	7,3	Indonesia	468	8,8
Perù	273	3,4	Belgio	362	6,8	Germania	286	5,4
Etiopia	273	3,4	Spagna	254	4,8	Belgio	265	5,0
Messico	265	3,3	Francia	223	4,2	Guatemala	230	4,3
India	262	3,3	Canada	129	2,4	Perù	224	4,2
Guatemala	248	3,1	GB	121	2,3	Honduras	199	3,8
Uganda	211	2,6	Svezia	110	2,1	Uganda	183	3,5
Mondo	8.000	100		5.300	100		5.300	100

In Africa, la liberalizzazione della commercializzazione e la fine dei marketing board e degli enti pubblici che assicurano ai produttori un prezzo minimo, ha determinato il decremento dei livelli produttivi. L'auspicato beneficio derivante dalla liberalizzazione dei mercati si traduce in realtà nella subordinazione economica dei produttori.

La produzione mondiale si attesta sui 130 milioni di sacchi.

Le esportazioni di caffè verde vengono indirizzate prevalentemente verso i Paesi europei, Usa e Giappone.

Gli Stati Uniti sono il maggior importatore mondiale di caffè, seguiti da Germania e Giappone. Non tutti i Paesi consumatori importano il caffè verde, per la mancanza dell'industria di torrefazione. Rilevanti risultano le riesportazioni tra Paesi consumatori, che raggiungono in Italia circa il 25% delle importazioni.

L'Italia per importazioni occupa la terza posizione mondiale, gli elevati tassi di consumo pro-capite (circa 5,5 kg annui) ne fanno uno dei principali mercati. Il mercato italiano è importante per l'attività di torrefazione e riesportazione, che riguarda più di 80 mila tonnellate di caffè. Circa 700 sono le imprese attive nella lavorazione, concentrate in Lombardia e Campania (con 82 imprese ciascuna), Toscana (69) e Sicilia (68). Il caffè proviene da Brasile (40%), Vietnam (15%), India (8%).

Il caffè rappresenta una coltivazione molto importante nell'economia dei Paesi in via di sviluppo per oltre 25 milioni di coltivatori, tra America centrale e meridionale, Africa, Asia e Oceania. Fattori climatici, di consumo, di prezzo incidono direttamente sui produttori e le loro condizioni di vita. Se dal rialzo dei prezzi traggono maggior beneficio esportatori e traders, i piccoli coltivatori tendono a vendere il caffè ancora sulla pianta, ad acquirenti individuali, piuttosto che alle cooperative, cui si rivolgono invece al contrarsi della domanda.

Molte economie dipendono dalle esportazioni di caffè, voce spesso più importante dell'attivo della bilancia commerciale. Una dozzina di piccoli Paesi dell'Africa orientale, come Burundi, Uganda, Ruanda ed Etiopia, dipendono dal caffè per oltre metà delle esportazioni, pur detenendo una quota minima del mercato mondiale.

Tra i grandi produttori, Brasile e Colombia hanno ridotto la loro dipendenza economica attraverso la diversificazione delle esportazioni e lo sviluppo industriale.

L'esportazione riguarda principalmente il caffè verde (95%), solo per una quota limitata viene esportato solubile, o torrefatto. La lavorazione viene effettuata nei Paesi d'importazione dove fiorisce l'industria del caffè. I Paesi industrializzati proteggono i loro mercati per salvaguardare le industrie collegate. L'Unione Europea applica alle importazioni di caffè dazi crescenti all'aumentare del grado di

trasformazione del prodotto, disincentivando anche per questa via lo sviluppo dell'industria nelle aree di produzione.

Come conseguenza, le crisi nel mercato del caffè sono pagate dai Paesi più esposti alla sua produzione. La diminuzione del valore delle esportazioni riduce sia il PIL che le entrate valutarie, peggiorando le ragioni di scambio. La riconversione produttiva presenta costi economici e sociali ingenti, spesso non sostenibili.

Così, in Perù, Colombia e Bolivia, la sostituzione delle coltivazioni finisce per avvantaggiare quelle di coca, con gravi implicazioni sociali.

Il tentativo di ridurre i costi implica la riduzione occupazionale, il degrado sociale ed ambientale.

La filiera si caratterizza per una forte specializzazione, le economie di scala accrescono il livello di concentrazione lungo il canale commerciale fino alla torrefazione. I torrefattori tendono a ridurre le scorte, adottando la logistica dello *just in time*, favorendo l'oligopolio degli operatori commerciali. L'elevato potere di mercato che accresce lungo la catena distributiva, riduce la quota di valore aggiunto appannaggio dei coltivatori, fino ad una frazione tra l'1% ed il 4% del valore al consumo.

Una parziale risposta è fornita dal commercio equo e solidale. L'acquisto diretto dai produttori locali riduce il ruolo degli intermediari. Il pagamento di un prezzo "equo" dovrebbe coprire i costi di produzione e garantire margini d'investimento sociale ed ambientale. Il prezzo equo varia per tipologia e luogo di produzione, distingue tra caffè tradizionale e biologico, per il quale è pagato un premio (es. 15¢/lb). In aggiunta, è corrisposto un "social premium" (5 ¢/lb) destinato a finanziare iniziative sociali. Il prezzo "equo" si configura quale prezzo minimo, abbandonato qualora quello di mercato lo superi.

2. Gli operatori commerciali

Il commercio del caffè è dominato da poche grandi multinazionali. Gli operatori commerciali più rilevanti sono: Neumann Kaffee (Germania), Volcafé (Svizzera), Cargill (Stati Uniti), Esteve (Brasile/Svizzera), Aron (Stati Uniti), ED&F Man (Regno Unito), Dreyfus (Francia). Queste società, trattando grandi volumi di caffè lungo i diversi anelli della filiera, riescono ad offrire agli acquirenti un'ampia gamma di servizi. Inoltre, alcune di queste imprese, hanno capacità tecnologiche e disponibilità finanziarie per garantirsi adeguate condizioni operative, oltre al trading si occupano pertanto di lavorazione all'origine e di stoccaggio.

Anche il settore della torrefazione è estremamente concentrato, le "Big Four", ovvero Nestlé, Phillips-Morris/Kraft, Sara Lee e Procter&Gamble controllano

l'attività torrefattiva mondiale, con una quota superiore al 90% nella produzione di caffè solubile, la sola Nestlè detiene il 50% del mercato. Altre multinazionali operano sui mercati domestici, come Lavazza in Italia e Tchibo in Germania. Negli ultimi anni si assiste ad una forte concorrenza tra torrefattori e *traders*. I primi cercano di espandere la presenza diretta nell'approvvigionamento del caffè verde. I *traders* stanno allargando i servizi offerti, fino alle fasi industriali. La fase di consolidamento settoriale promuove processi di acquisizione e fusione. Nel 1998, i due principali *traders* internazionali (Neumann e Volcafè) controllavano il 30% del commercio di caffè; nei primi anni 2000, con la fusione di Volcafè ed ED&F Man da una parte e di Esteve e Cargill in ECOM dall'altra, i tre principali gruppi internazionali detenevano la metà del mercato. I *traders* internazionali detengono forti vantaggi competitivi rispetto agli esportatori locali, tra cui l'accesso al credito e costi di finanziamento inferiori. I torrefattori rispondono ai cambiamenti del mercato adattando la tecnologia, al fine di incrementare l'impiego di qualità più economiche di caffè, come la Robusta, a discapito delle miscele più pregiate. I miglioramenti nella logistica permettono la riduzione delle scorte, adottando approvvigionamenti *just in time* scaricano il rischio di mercato sui produttori.

3. La formazione del prezzo del caffè

La volatilità del prezzo è un fattore caratteristico anche del caffè, il cui mercato è naturalmente instabile. La misura della volatilità si basa sulla variazione quotidiana del prezzo.

Il primo fattore d'instabilità deriva dalla variabile climatica, che ha un effetto immediato sulla situazione dei rifornimenti.

In presenza di una domanda inelastica, ciò si ripercuote nella variazione dei prezzi.

Il ciclo produttivo della pianta di caffè è piuttosto lungo (5-7 anni dalla nascita alla fase produttiva). Le fluttuazioni dei prezzi odierni influenzano l'output futuro, originando così fenomeni ciclici di lungo periodo. Prezzi elevati incentivano i produttori ad ampliare le coltivazioni fino all'eccesso della produzione. Prezzi bassi inducono la riduzione degli investimenti in piantagioni, comportando il ripetersi del ciclo. L'esistenza di uno scostamento temporale di 5-7 anni tra semina e raccolto amplifica l'effetto delle decisioni dei coltivatori.

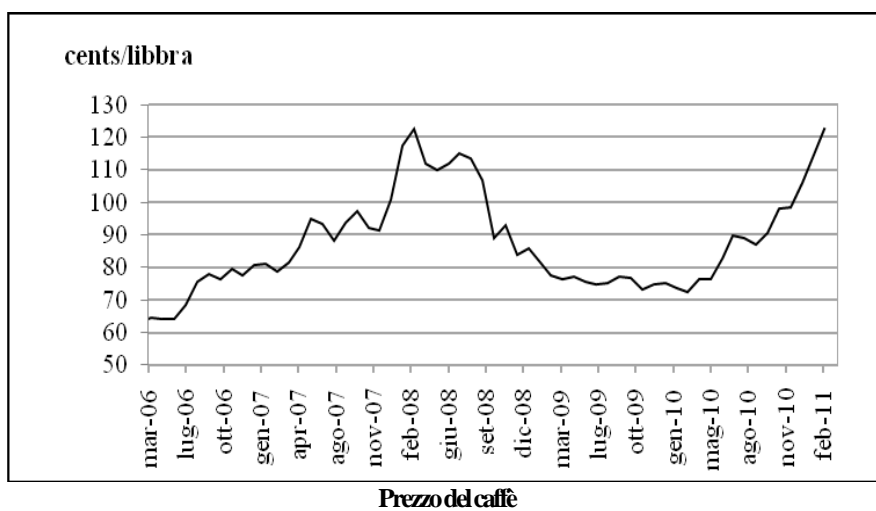
Fino al 1989, anche a dispetto degli eventi atmosferici, il mercato del caffè è rimasto relativamente stabile grazie al cartello dell'International Coffee Agreement (ICA), che regolava il prezzo attraverso il meccanismo delle quote regolatrici. Quando i prezzi scendevano sotto il livello prestabilito, la fissazione di quote massime esportabili consentiva la protezione delle quotazioni. Il falli-

mento dell'accordo per l'emergere di nuovi attori produttivi (Vietnam e Indonesia) ha incentivato la liberalizzazione delle esportazioni. Dopo 27 anni di accordi, le ripercussioni sul mercato, per la prima volta governato da domanda e offerta, ha condotto alla caduta dei prezzi.

In particolare, le circostanze che hanno favorito il prolungato calo delle quotazioni derivano dall'incremento della produzione e delle superfici coltivate in Paesi come Brasile e Vietnam, dall'immissione sul mercato delle scorte accumulate, dal miglioramento tecnologico nelle piantagioni e dall'aumento della produttività, dalla concentrazione degli stadi a valle della filiera, in presenza di un assestamento dei consumi.

Un ruolo particolare nell'evoluzione dei prezzi è svolto dalla speculazione. I grandi investitori finanziari, quando i prezzi sono bassi, oppure quando si prevede il calo delle produzioni, acquistano ingenti partite di caffè. L'improvvisa domanda si ripercuote sui prezzi, e ciò consente agli speculatori di raccogliergli utili. Sembra, perciò, che la speculazione acuisca le fluttuazioni dei prezzi, prodotte originariamente da cause reali, sia verso l'alto che verso il basso.

La recente contrazione dell'offerta mondiale (120,6 milioni di sacchi nel 2010, in calo del 6,6% rispetto al 2009) e la crescita dei consumi fino a 130 milioni di sacchi, si traducono nel rialzo delle quotazioni specie per la qualità Robusta, a seguito della maggiore domanda dell'industria di trasformazione.



Per il mercato del caffè rilevanti sono le relazioni tra commercio a pronti e le transazioni a termine, che si svolgono soprattutto al Board of Trade di New

York per la qualità Arabica e al London International Financial Futures Exchanges (LIFFE) di Londra per la Robusta.

Sui mercati a pronti, per consegna immediata, il caffè viene acquistato franco magazzino, o con clausola CIF (Cost, Insurance and Freight) a termine di imbarco, definendo il porto di arrivo (New York, Londra, Amburgo, Brema, Le Havre).

Il regolamento delle operazioni a pronti avviene nell'arco di tempo necessario per il trasferimento dei titoli negoziali e del corrispettivo in denaro.

Le transazioni a termine, invece, sono strumenti di copertura finanziaria di fronte a possibili evoluzioni dei prezzi. Attraverso i futures, il caffè viene acquistato dalle società di importazione prima della raccolta, fissando il termine di consegna. Solo circa il 2% delle transazioni porta allo scambio della merce, usualmente la posizione viene chiusa precedentemente.

Le contrattazioni sul mercato borsistico hanno l'effetto di contenere le variazioni dei prezzi. I contratti a termine sono utilizzati dai Paesi esportatori per attuare politiche di sostegno ai produttori. In Colombia, ad esempio, la maggior parte del caffè viene venduto attraverso contratti a termine con durata di un anno, sottoscritti dalla Federación Nacional de Cafeteros (Federazione Nazionale dei Produttori di Caffè) con i principali torrefattori.

Tuttavia, i produttori locali dei Paesi in via di sviluppo hanno accesso limitato a questi strumenti finanziari, che sono in grado di fornire efficaci strumenti di copertura di fronte ad una volatilità di breve periodo, ma non a fluttuazioni nei prezzi correlate al ciclo produttivo delle piantagioni.

I sistemi per proteggere i Paesi produttori dalla discesa dei prezzi risiedono nella diversificazione delle esportazioni attraverso la differenziazione dell'offerta. Gli stabilizzatori sociali hanno il fine di limitare la perdita di reddito della popolazione rurale. Alcuni Paesi in via di sviluppo (Uganda e Mali) hanno creato agenzie di acquisto che garantiscono un prezzo minimo ai produttori locali.

La gestione internazionale delle scorte storicamente si è rivelata inefficace per stabilizzare i prezzi, a causa dell'incapacità dei Paesi produttori di rispettare gli accordi.

Il mercato delle assicurazioni è relativamente ampio e sviluppato, ma l'accesso è riservato ai Paesi sviluppati ed alle multinazionali a fronte di eventi e disastri naturali.

L'accesso agli strumenti di copertura è poco diffuso. Un esperimento interessante è l'Associazione Nazionale del Caffè del Guatemala (ANACAFE) che ha sviluppato un sistema per facilitare il contatto tra produttori, banche ed esportatori.

L'International Task Force on Commodity Risk Management (ITF) è una partnership tra istituzioni pubbliche e private, patrocinata dalla Banca Mondiale, nell'obiettivo di diffondere l'impiego di strumenti di mercato nella copertura dei rischi.

Nonostante ci siano numerosi strumenti di gestione del rischio, la maggior parte di questi non viene utilizzata dai Paesi in via di sviluppo. Misure di sostegno finanziario da parte di Unione Europea, Banca Mondiale, ONU, Fondo Monetario Internazionale e di molte istituzioni internazionali e nazionali aiutano i Paesi in via di sviluppo ad affrontare i mercati.

4. L'International Coffee Organization

L'International Coffee Organization riveste il compito di stipulare accordi sul caffè tra Paesi importatori ed esportatori. Ha sede a Londra, creata nel 1963, dopo l'entrata in vigore del primo accordo internazionale ICA (1962).

Ne fanno parte 77 stati membri, 45 esportatori e 32 importatori (tra cui l'Italia). L'organo deliberante, l'International Coffee Council, si riunisce due volte l'anno, mentre l'Executive Board implementa gli accordi. Dalla sua nascita sono stati stipulati diversi accordi: 1968, 1976, 1983, 1994, 2001 e 2007.

Gli obiettivi degli accordi sono la creazione di un forum internazionale sui problemi legati al caffè; di contribuire, tramite la trasparenza delle operazioni, alla regolazione del mercato; di perfezionare il ruolo degli enti che monitorano gli scambi (International Commodity Body of Coffee) e che concedono finanziamenti (Common Fund for Commodities); di favorire il commercio equo e solidale; di promuovere lo scambio di informazioni tra i soggetti della filiera. Così, il Coffee Industry and Trade Associations Forum (CITAF) ha lo scopo di costituire un forum di discussione per il settore privato.

L'accordo ha durata di 10 anni, con possibilità di estensione per altri otto.

*I mercati in diretta, da **Il sole 24 ore***

Volatilità e rincari per il caffè, di *Alberto Gattegno*, 6 novembre 2010.

Ancora aumenti e violente oscillazioni sui mercati a termine del caffè. Robusta e arabica sono arretrati dai record, rispettivamente da 2 e da 13 anni, che avevano aggiornato. Un'ulteriore conferma della forte volatilità dimostrata: in ottobre lo scarto tra quotazione minima e massima è stato del 21% a Londra e del 19% a New York. Sulla borsa londinese dei caffè robusta ottobre è iniziato a 1.725 dollari per tonnellata, il giorno 7 c'è stato il minimo mensile a 1.621, poi un crescendo fino a raggiungere alla fine del mese quota 1.965 \$/ton, record biennale. In maniera molto simile, gli arabica a New York avevano iniziato

ottobre a 181,10 cents per libbra, per toccare il minimo mensile il giorno 7 (171,45 USc/lb) e cavalcare infine verso i massimi da 13 anni (203,45 USc/lb il 29 ottobre, livello poi superato). Sul fronte dei raccolti nei Paesi produttori incomincia a farsi spazio una certa preoccupazione per i cambiamenti climatici globali: secondo gli scienziati, se le temperature aumentano di un solo grado l'andamento climatico può sconvolgersi, con aumento delle piogge ed un incremento incontrollabile di malattie e parassiti, con conseguenti diminuzioni della produzione.

Nonsi arresta la corsa del caffè, di *Sissi Bellomo*, 16 febbraio 2011.

La produzione di caffè della Colombia, il maggiore fornitore delle qualità più pregiate di arabica, ha registrato un insperato recupero, il raccolto è stato di 908 mila sacchi (+76% rispetto a un anno prima) e le esportazioni sono risalite del 50% a 815 mila sacchi. Le ultime statistiche dal Paese andino, i cui gravi problemi produttivi negli ultimi tre anni hanno contribuito non poco ai rincari del caffè, non hanno tuttavia sortito alcun effetto sui mercati. Le quotazioni dell'arabica, quasi raddoppiate negli ultimi 12 mesi, hanno segnato un nuovo record da 13 anni a New York, a 263,65 cents per libbra. La varietà robusta, scambiata a Londra, ha finito la seduta al massimo biennale di 2.252 dollari per tonnellata. I fattori rialzisti sui mercati del caffè sono tali e tanti da mettere in secondo piano un singolo dato incoraggiante. Le speculazioni dei fondi di investimento hanno un ruolo importante, ma non esclusivo nel rally. «Ci sono fattori fondamentali molto solidi a giustificare i prezzi alti» assicura il direttore esecutivo dell'International Coffee Organization (Ico), «Semplicemente non c'è abbastanza caffè nel mondo». Presso i Paesi produttori ci sono scorte di appena 13 milioni di sacchi: il minimo da quando l'Ico, quarant'anni fa, ha iniziato a monitorarle. E a fine stagione risulteranno «di poco», ammesso che riescano a farlo. In Brasile, infatti, il ciclo produttivo quest'anno è sfavorevole e il servizio meteorologico ha appena lanciato un allarme sulla siccità che rischia di minare la resa delle coltivazioni nei due maggiori stati produttori di caffè (Minas Gerais ed Espírito Santo). In Indonesia, terzo fornitore dopo Brasile e Vietnam, le previsioni sono pessimiste per gli effetti negativi della Niña. Il Centro America stenta a riprendersi dalla recente crisi produttiva e il Kenya, altra origine di pregiati arabica, ha avvertito che potrebbe chiudere con due mesi di anticipo, verso maggio-giugno, la stagione commerciale 2010-11, perché la produzione è stata scarsa, sia in termini di volume che di qualità. Scorte di caffè per altri 20 milioni di sacchi, secondo l'Ico, sono custodite nei magazzini degli importatori, ma anche in questo caso si tratta di un livello molto basso, sufficiente a soddisfare circa tre mesi di consumi. I torrefattori, che hanno sperato a lungo in un ribasso dei prezzi, ora stanno cominciando a riaffacciarsi sui mercati,

contribuendo così ad ulteriori rialzi di prezzo ed incoraggiando attività di accaparramento tra i produttori: un fenomeno già evidente in Vietnam, dove i prezzi locali del robusta sono saliti ai massimi storici.

In un anno scorte ridotte di un terzo, di *Sissi Bellomo*, 10 marzo 2011.

Dall'analisi tecnica a quella dei fondamentali, nel breve periodo nulla sembra in grado di frenare il rally del caffè, nonostante i prezzi siano già a livelli da primato. A New York il future sull'arabica per consegna maggio, il più scambiato, ha raggiunto quotazioni che non vedeva da 34 anni (294,85 cents per libbra), ignorando l'ennesima conferma che l'offerta colombiana sta recuperando: l'export in febbraio è salito a 659 mila sacchi da 60 kg (+12%), la produzione a 764 mila (+18%). A Londra, la varietà robusta ha aggiornato il record triennale (la prima scadenza ha chiuso a 2.481 \$/ton). «L'equilibrio precario tra offerta e domanda continua a favorire la persistenza di prezzi elevati» afferma l'International Coffee Organization (Ico) nel suo rapporto mensile. «A livelli di prezzo così remunerativi ci si può aspettare un'ottima performance delle esportazioni nel 2010-11. Tuttavia, la prospettiva di una ricostituzione delle scorte nei Paesi produttori rimane debole». A inizio stagione l'Ico calcola che tali scorte fossero ridotte a 13 milioni di sacchi: il 36,6% in meno rispetto ad un anno prima e circa la metà rispetto al 2007, oltre che il minimo da oltre un decennio. La situazione più drammatica riguarda i Colombian Milds, di cui all'inizio del 2010 restavano appena 130 mila sacchi, in lievissima risalita rispetto al 2009, ma inferiori di oltre il 70% rispetto ad un paio d'anni fa. L'Ico ha inoltre tagliato le previsioni sulla produzione di caffè nella stagione in corso (da 134,8 a 133,7 milioni di sacchi), in quanto «il clima avverso continua a colpire le coltivazioni di caffè in molte aree del mondo». Sul fronte dei consumi vede qualche cedimento, nel 2010 la crescita è stata dell'1% a 132,5 milioni di sacchi, contro un tasso medio di crescita del 2,3% annuo nel decennio, ma conferma lo strepitoso trend dei consumi nel maggiore Paese produttore, il Brasile, già salito al secondo posto nel mondo, dopo gli Usa.

Speculazioni sul caffè robusta, di *Sissi Bellomo*, 19 marzo 2011.

Le condizioni del mercato del caffè si stanno facendo ogni giorno più rischiose. Benché il Vietnam abbia appena concluso il raccolto, i chicchi della varietà robusta, di cui Hanoi è il maggiore produttore mondiale, scarseggiano. A Londra il future per consegna maggio, il più scambiato, non solo è salito ai massimi da tre anni, ma ha visto ampliarsi la backwardation (ossia il premio rispetto al contratto per luglio) fino a oltre 200 dollari giovedì, per poi attestarsi intorno a 170 \$: una situazione che riflette il timore che possa non esserci una quantità sufficiente di caffè consegnabile, quando il contratto arriverà a

scadenza, anche se il 31 maggio è ancora lontano, oltre che nel pieno della stagione produttiva. Fra i trader gira voce che la maggior parte delle scorte del Liffe sia in mano ad una grande casa commerciale: una situazione che ricorda il presunto "squeeze" del mercato del cacao, avvenuto l'estate scorsa, quando un solo operatore, quasi certamente Armajaro, alla scadenza del future di luglio si fece consegnare la bellezza di 240 mila tonnellate di prodotto, circa il 7% dell'offerta mondiale. Nel caso del caffè la situazione è più difficile. Prima di tutto, il rally non riguarda solo il mercato londinese: l'arabica, scambiato a New York, ha da poco raggiunto un record da 34 anni. Inoltre, a sorreggere il gioco degli speculatori ci sono le condizioni oggettivamente difficili dei fondamentali: per l'International Coffee Organization (Ico) le scorte nei Paesi esportatori sono ridotte ad appena 13 milioni di sacchi, il livello più basso da almeno quarant'anni. Anche per il futuro le prospettive non sembrano favorevoli. Il raccolto brasiliano, atteso per maggio, rischia di rivelarsi inferiore alle stime per il clima troppo secco in febbraio e per un fungo che avrebbe infestato alcune piantagioni. Nel 2011-12 potrebbe verificarsi un deficit d'offerta di 6,2 milioni di sacchi, dopo il surplus di 3,9 milioni nella stagione corrente. Per Andrea Illy, CEO di Illycaffè, è la speculazione ad aver spinto il prezzo del caffè almeno il 50% oltre i livelli «ragionevoli», ossia 1,80-2,20 \$/libbra per l'arabica. «Si tratta di una bolla e scoppierà di sicuro. Ciò che mi preoccupa di più è che tutto ciò possa dare luogo ad un'esplosione della produzione, come avvenne in occasione dell'ultimo rally, nel 1998. Tre anni più tardi il mondo fu inondato di caffè e questo condusse a prezzi bassi e ad una crisi del settore». Il rischio più immediato sembra comunque essere il fallimento dei più deboli operatori del settore. Da luglio scorso all'Ice i prezzi dell'arabica sono più che raddoppiati, ma soprattutto i margini di garanzia per operare sui futures sono aumentati del 150%, raggiungendo 4.500 \$ per contratto. I costi sono diventati insostenibili per molti piccoli esportatori, che acquistano il caffè dai contadini per rivenderlo in seguito sui mercati internazionali, proteggendosi dai rischi attraverso i derivati. Alcuni avrebbero rinunciato all'hedging, esponendosi a rischi enormi in caso di crollo dei prezzi. Altri avrebbero smesso tout court di commerciare: l'export dal Guatemala, ha denunciato l'associazione locale Anacafe, è quasi fermo proprio per questi motivi.

Più vivace il commercio italiano di caffè, di *Alberto Gattegno*, 2 aprile 2011.

Secondo i dati provvisori comunicati dal Comitato italiano caffè, le nostre importazioni sono ammontate nel 2010 a 7,682 milioni di sacchi da 60 kg circa, con un incremento del 2,69% sull'import dell'anno precedente. Va rimarcato che tale performance si è avuta in presenza di un aumento delle quotazioni

borsistiche del 49% per i caffè robusta e del 61% per gli arabica (confrontando i massimi mensili di dicembre del 2009 e del 2010).

Pare che anche le esportazioni italiane di caffè torrefatto siano su buoni livelli. A proposito delle nostre esportazioni, si ha inoltre la sensazione che le stesse stiano migliorando qualitativamente. I nostri torrefattori infatti per anni avevano spinto le esportazioni di caffè di qualità molto modesta a prezzi bassi, facendo in tal modo il gioco degli importatori e distributori stranieri (specie tedeschi). Ma, come spesso accade, la guerra dei prezzi si rivela un boomerang e l'impressionante trend delle nostre esportazioni di caffè rischiava di declinare. Un intelligente lavoro di promozione della qualità negli ultimi anni sta dando i suoi frutti e si ha la sensazione che all'estero stia riprendendo vigore l'interesse per i nostri caffè, con una pressante ricerca di buona qualità. La battuta d'arresto che ha interessato nel mese di marzo i mercati di molte commodities non ha risparmiato il caffè. Così la Borsa dei robusta di Londra ha iniziato il mese con una quotazione di 2.337 dollari per tonnellata e ha segnato il minimo già il giorno successivo con 2.327 \$/ton. Il massimo mensile è arrivato il 21 marzo con 2.575 \$ ed il mese ha chiuso a 2.525. Il mercato degli arabica di New York ha avuto un andamento un po' diverso. L'esordio è stato a 269,30 cents per libbra ed il massimo è stato toccato il giorno 9 con 294,40 cents sulla prima posizione (marzo) e 294,85 sul contratto per maggio. In seguito il future di marzo ha toccato il minimo di 262,45 US\$/lb il giorno 15, spirando il 22 marzo con una quotazione di 273,45 US\$/lb. Il contratto per maggio raggiungeva invece il minimo il 29 marzo con 261,45 US\$/lb e chiudeva il mese a quota 264,15.

Caffè ancora a rischio tensioni, di *Sissi Bellomo*, 11 maggio 2011.

Aiutati dal clima favorevole, gli agricoltori brasiliani stanno avviando in questi giorni il raccolto di caffè, che potrebbe essere il più abbondante della storia per un'annata debole del ciclo biennale: 43,5 milioni di sacchi da 60 kg secondo la previsione aggiornata ieri dall'agenzia statale Conab, il 9,6% in meno rispetto alla passata stagione, ma il 10,1% in più rispetto a due anni fa. Buone notizie per un mercato che non è mai stato così assetato di caffè, in particolare della varietà arabica, di cui il Brasile è il più grande – anche se non il più apprezzato, in termini di qualità – produttore mondiale. È stato proprio il crollo delle scorte di arabica, legato a gravi problemi produttivi per due stagioni consecutive in Centro America, il motore del rally che nell'ultimo anno ha fatto raddoppiare le quotazioni del caffè arabica all'Ice, fino a livelli superiori a 3 cents per libbra: un record da 34 anni per la seconda posizione dei futures, la più scambiata. Le forniture, particolarmente scarse in questo periodo dell'anno, hanno tenuto i

torrefattori lontano dai mercati, ma hanno attirato l'attenzione degli speculatori, che non hanno abbandonato del tutto la presa neppure nei giorni del crollo delle commodities: tra mercoledì e venerdì della scorsa settimana, mentre il petrolio crollava del 10,9%, il caffè arabica è arretrato del 5,9% e il robusta di appena lo 0,3%. Per quanto abbondante, la produzione brasiliana rischia comunque di non essere sufficiente a ristabilire un equilibrio sul mercato. «Dal Brasile negli ultimi 12 mesi abbiamo esportato 34 milioni di sacchi – spiega Michael Timm, managing director della società di export Stockler – Poiché il consumo interno ha ormai raggiunto 20 milioni di sacchi, significa che avremmo bisogno di 54 milioni di sacchi». Ben più di quanto Brasilia sia in grado di fornire, nonostante il Governo abbia appena annunciato l'intenzione di vendere gradualmente 1,55 milioni di sacchi di scorte accumulate nel 2009. Anche per il caffè robusta, salito recentemente ai massimi da tre anni sulla scia dell'arabica, si profilano difficoltà. In Indonesia, dove di solito maggio segna il picco del raccolto, il caffè scarseggia al punto che dal mese scorso sarebbero già stati cancellati cargo per almeno 3mila tonnellate. Quest'anno le piogge persistenti hanno provocato una fioritura anticipata degli arbusti e i coltivatori, allettati dai prezzi record, hanno raccolto il caffè con troppo anticipo, disturbando il ciclo riproduttivo. Anche le scorte accumulate l'anno scorso sull'isola di Sumatra si starebbero esaurendo rapidamente. Benché Giacarta sia il secondo produttore mondiale di robusta, la sua quota non supera il 6% del mercato. Le sue difficoltà in teoria potrebbero essere compensate facilmente dal Vietnam. Ma anche in questo Paese il ritmo delle esportazioni – finora molto sostenuto, grazie ai prezzi – sta rallentando: stime ufficiose indicano che questo mese l'export calerà a 80-100mila ton, dopo le 130mila di aprile e le oltre 160mila di marzo.

Caffè brasiliano a rischio gelate, di *Alberto Gattegno*, 02 giugno 2011.

Il forte vento di ribasso che ha investito tutte le commodities nella prima metà del mese di maggio ha colpito anche le Borse a termine del caffè, però con ben diversa intensità. Infatti, mentre il termine di Londra per le varietà robusta è sceso di un modesto 5%, quello degli arabica a New York si è ridotto del 14% circa.

Nel dettaglio, a Londra la Borsa ha aperto il mese a 2.531 dollari per tonnellata ed il giorno successivo ha raggiunto il massimo annuale a 2.598 \$. Poi giù fino a 2.463 \$/tonn, il 16 maggio, e quindi in buona ripresa verso la fine del mese: nel penultimo giorno segnava 2.575 \$/tonn. (ma la seconda posizione ha guadagnato nell'ultimo giorno 8 punti percentuali). Alla Borsa di New York il mese è iniziato con la prima posizione (maggio) a 304,55 cents per libbra e la seconda (luglio) a 305,10. Il giorno successivo erano rispettivamente a 304,90 e 306,15

USc/lb, livelli che non raggiungevano da 34 anni. La prima posizione dei futures ha toccato il minimo mensile il giorno 16 con 264,00 Usc/lb, per poi cessare due giorni dopo le quotazioni. Il contratto per consegna luglio ha invece proseguito il ribasso fino al 24 maggio, con un minimo di 261,20 USc/lb, e ha chiuso il mese a 264,60. Proprio in questi giorni in Brasile stiamo entrando nel periodo delle gelate, che rischiano di colpire le piantagioni di caffè: storicamente la più precoce che si ricordi è avvenuta il 31 maggio 1979, mentre la più tardiva è quella del 15 settembre 1943. In entrambi i casi si è trattato di gelate moderate, mentre le più devastanti si sono verificate il 19 agosto 1902, il 25 giugno 1918 ed il 18 luglio del 1975, anno in cui si verificarono disastrose ripercussioni sulle Borse del caffè. Il gelo colpisce le zone più meridionali del Brasile (siamo nell'emisfero Sud) e dopo il 1975 il Governo ha attivato una forte politica per favorire lo spostamento delle piantagioni più a nord. Di conseguenza negli anni più recenti le gelate sono diventate più rare e meno dannose. I danni che provoca il gelo sono proporzionali alla sua durata. Una temperatura di 2 gradi già rovina la fioritura, mentre quando raggiunge i -4°C e magari prosegue per tutta la notte, portata dal vento gelido che soffia dall'Argentina, spesso distrugge fiori, foglie, rami, tronchi e perfino le radici delle delicate piante di caffè.

Allarme prezzi per il caffè, di *Luca Davi*, 30 agosto 2011.

I prezzi del caffè robusta sono destinati a cadere nel giro dei prossimi 12-24 mesi. Ad allertare il mercato è l'International Coffee Organization (Ico), che per voce del suo direttore José Sette, ha messo in evidenza, parallelamente, la possibilità che i listini della qualità arabica rimangano in tensione a causa della scarsità dell'offerta. Del resto proprio ieri i prezzi dell'arabica (contratto con scadenza dicembre) sono saliti ai massimi da tre mesi, grazie a un rialzo dell'1,4 per cento, a 2,83 dollari a libbra, dopo aver toccato i 2,8415 dollari, il livello più alto dal 10 maggio. Per l'Ico, l'associazione che monitora l'andamento dei fondamentali della soft-commodity, nel complesso l'offerta globale di caffè dovrebbe riuscire a soddisfare la domanda, ma l'output derivante dai prossimi raccolti in Brasile rischia di rivelarsi più basso delle attese. «È questa la conseguenza del normale ciclo dei raccolti, che un anno sono positivi e l'anno dopo si rivelano negativi: il prossimo ciclo - avverte Sette - dovrebbe apparire meno generoso, quindi è normale che il raccolto si riveli più ridotto». Secondo il governo carioca, la produzione nazionale dovrebbe arrivare a 43,54 milioni di sacchi, sotto i 48,1 milioni della stagione 2010-2011. Il calo è riconducibile al fatto che i chicchi brasiliani saranno di dimensioni più ridotte di quanto ci si attendeva, a causa delle condizioni climatiche avverse. «A partire dal prossimo anno, i prezzi dell'arabica si manterranno a livelli alti, mentre i costi del robusta do-

vrebbero cedere terreno a causa di un'offerta generosa», ha segnalato Sette, facendo in particolare riferimento ai prossimi raccolti di Indonesia e Vietnam. Ma a generare possibili correzioni al ribasso potrebbe essere il fatto che proprio in Brasile la stagione delle gelate è vicina a concludersi.

A proposito di arabica, invece, più bassa delle attese sarà la produzione in Colombia, leader nella produzione della tipologia "washed" di alta qualità, molto apprezzati in Italia, dove il caffè espresso è leader del mercato. In luglio, per il quarto mese consecutivo, Bogotà ha visto scendere produzione ed export: rispettivamente a 530mila e 458mila sacchi da 60 kg (-33% e -25% rispetto a un anno prima). La locale associazione caffeicola confida di chiudere la stagione a 9 milioni di sacchi (la parte bassa della forchetta di 9-9,5 milioni che si erano dati come obiettivo). Benchè il traguardo sia vicino, il raccolto è oggi vicino ai 5 milioni di sacchi. Tuttavia, avverte l'Ico, c'è spazio anche per possibili correzioni. «È ancora un po' presto per dire quanto, ma la Colombia sta sicuramente mostrando un recupero dei problemi che ha affrontato negli ultimi tempi», ha aggiunto Sette. Il contratto benchmark dell'arabica, a New York, ha del resto più che raddoppiato i suoi livelli da due anni fa ma le quotazioni sono ancora molto volatili, con i prezzi che sono arretrati del 20 per cento dai massimi di maggio. Nonostante i costi elevati, la comanda di caffè si sta mostrando "solida" nei principali paesi consumatori, incluso il Nord America, i paesi asiatici e il Nord Europa. Al contrario i consumi dovrebbero apparire deboli in Spagna, Portogallo e Grecia, dove la capacità di spesa si sta assottigliando a causa dei problemi macroeconomici.

Speculatori in manovra sui prezzi del caffè, di *Alberto Gattegno*, 02 settembre 2011.

Come le Borse a termine del caffè mostrano ormai da molto tempo un andamento indipendente dal mercato del caffè fisico, così il mercato degli arabica segue traiettorie diverse da quello dei caffè robusta.

Il mercato borsistico è manovrato da grossi investitori finanziari che spostano capitali enormi da una commodity all'altra con la massima disinvoltura, anche diverse volte nell'arco di una seduta di borsa. D'altra parte il mercato del caffè fisico dipende da fattori tipici del mercato, come domanda ed offerta, produzione e consumi. Comunque nel mondo del caffè non ci sono compartimenti stagni. Vediamo così che vivaci variazioni delle borse influenzano i prezzi delle varie qualità, mentre produzione, consumi, fattori meteorologici si ripercuotono sul mercato finanziario. E nemmeno i fattori interni delle categorie sono insensibili ai mutamenti avvenuti altrove. Per esempio i consumi possono essere influenzati dai prezzi e spesso le Borse inseguono l'andamento del mercato fisico. Succede così che se i prezzi degli arabica superano certi livelli, i consumi si

sposteranno sui robusta. Naturalmente non si rinuncerà ad un arabica finissimo da 6/7 euro al chilogrammo in favore di un robusta mediocre (da 2/3 euro/chilogrammo) ma si avranno scostamenti lenti fra qualità simili a prezzi più interessanti. Così si passerà dagli arabica naturali più modesti (4,50/5 euro al chilogrammo) ai robusta più fini, possibilmente lavati. In ogni caso, quando i prezzi aumentano di tanto – come di tanto sono aumentati recentemente – abbiamo sempre assistito a un peggioramento delle miscele da parte dei torrefattori che prediligono la quantità e il prezzo. Ci consola rilevare che sono però in aumento quelli che, indipendentemente dal prezzo, continuano caparbiamente a perseguire la qualità migliore. Un rapido sguardo alle borse a termine ci dicono che i robusta a Londra hanno aperto agosto a 2.102 dollari per tonnellata, sono scesi al minimo mensile il giorno 4 con 2.045 e quindi sono risaliti fino al massimo di 2.377 del 23 agosto, per chiudere il mese a 2.298 dollari. Gli arabica a New York in modo simile sono partiti da 241,35 cents per libbra e hanno toccato il minimo il giorno 8 con 234,20. Quindi hanno continuato a salire fino al massimo di fine mese con 289,10.

3.4 Il mercato del cotone

1. La produzione e il consumo

Le aree coltivate a cotone nel mondo variano tra 30 e 36 milioni di ettari, negli ultimi 40 anni le rese per ettaro sono raddoppiate da 300 kg medi a oltre 600. La produzione mondiale si attesta intorno a 25 milioni di tonnellate. L'attuale modalità colturale richiede ingenti quantità di input chimici ed acqua.

La ripartizione dell'offerta appare relativamente stabile. I Paesi grandi produttori quali Cina, Usa, India e Pakistan, producono i tre quarti del cotone, mentre altri attori mondiali espandono le produzioni, come Uzbekistan e Brasile. La Cina rappresenta un quarto dell'offerta, sostenuta da nuove varietà ed incentivi diretti, con i prezzi sotto il rigido controllo dello Stato.

Negli Stati Uniti, secondo produttore mondiale, l'offerta, di circa 4.4 milioni di tonnellate, è sostenuta dagli strumenti d'intervento previsti dal *Farm Bill*.

L'India tra i Paesi produttori presenta una resa per ettaro più contenuta, con la produzione che raggiunge 2,7 milioni di tonnellate. Le politiche d'intervento con un meccanismo di prezzi minimi di riferimento e l'introduzione di varietà OGM non hanno evitato il susseguirsi delle crisi agricole, con il tragico fenomeno dei suicidi dei contadini incapaci di ripagare i debiti.

Il mercato del cotone (000 ton)-2008								
Prod.	Imp.		Exp.					
Cina	7.500	32,2	Cina	2.249	23,7	USA	3.012	31,7
India	3.787	16,3	Indonesia	720	7,6	Brasile	532	5,6
USA	2.790	12,0	Pakistan	886	9,3	India	439	4,6
Pakistan	2.010	8,6	Turchia	613	6,5	Uzbekistan	365	3,8
Brasile	1.315	5,6	Tailandia	435	4,6	Australia	225	2,4
Uzbekistan	1.226	5,3	Messico	344	3,6	Grecia	218	2,3
Turchia	673	2,9	Vietnam	299	3,1	Mali	141	1,5
Grecia	290	1,2	India	194	2,0	Burk. Faso	141	1,5
Turkmenistan	280	1,2	Corea	208	2,2	Egitto	97	1,0
Siria	244	1,0	Bangladesh	155	1,6	Kazakistan	93	1,0
Mondo	23.300	100		9.500	100		9.500	100

Riguardo all'Africa, nonostante non sia il più importante esportatore di cotone, il continente punta molto sulla produzione cotoniera, che contribuisce a buona

parte del prodotto interno lordo. L'“oro bianco” è la fonte primaria delle esportazioni per molti Paesi dell'Africa occidentale e centrale. Il settore cotoniero è cruciale per la riduzione della povertà e le attività ad esso legate impiegano circa 6 milioni di africani. Il bacino dell'Africa occidentale è il più prolifico per la produzione del cotone: Mali, Burkina Faso, Costa d'Avorio, Benin giocano un ruolo di spicco. Per quanto attiene all'organizzazione del mercato, in genere è ibrida e lo Stato conserva un ruolo importante. In Ghana, ad esempio, le attività relative alla produzione e al marketing sono privatizzate, lo Stato si limita a controllare la certificazione delle piante ed a mantenere le infrastrutture. Così anche in Nigeria, dove le autorità pubbliche intervengono nella ricerca, nella certificazione, nella semina, nei sussidi per i fertilizzanti. In altri Paesi, le compagnie statali si occupano soltanto della sgranatura del cotone, come in Benin e in Togo, dove l'industria della lavorazione del cotone si è aperta anche ad imprese private. In Guinea, la “Nuovelle compagnie cotonnière de Guinée” si basa su risorse finanziarie private e dei produttori. Altri Paesi, tra i quali il Burkina Faso, hanno avviato la liberalizzazione del settore, per cui ogni azienda è responsabile delle fasi di produzione, trasformazione e vendita.

Inoltre, a fronte del crescente fenomeno del “*land grabbing*”, ovvero dell'acquisto o affitto di terra da parte di investitori stranieri, l'Africa ha necessità di puntare sulla qualità e modernità delle proprie piantagioni. La scarsità e l'erosione delle terre disponibili divengono un problema non trascurabile. In Benin, dove la fibra è una risorsa chiave per l'economia, il problema del danneggiamento del suolo è evidente, l'uso intensivo di pesticidi sta erodendo la terra, mentre si accentua la deforestazione.

I Paesi principali consumatori di cotone sono quelli che presentano un'industria manifatturiera consolidata. L'incremento delle esportazioni va collegato a quello del consumo, con il parziale spostamento della trasformazione da USA ed Europa verso l'Asia.

E' la Cina il maggior consumatore (25%), seguita da India, USA e Pakistan (9%). Il consumo dell'UE, quasi un milione di tonnellate di cotone sgranato (5,4%), è appannaggio prevalentemente di Italia, Portogallo, Germania.

Il ruolo preminente della Cina determina la dinamica dei mercati mondiali, il rafforzamento del suo comparto industriale implica l'incremento delle importazioni, mentre lo smaltimento delle scorte aumenta le sue esportazioni. Anche per questo, i prezzi del cotone sono estremamente volatili, influenzati dalle condizioni stagionali e dal ruolo del maggior competitore mondiale.

Così, se l'espansione delle esportazioni cinesi deprime i prezzi mondiali, l'incremento delle sue importazioni innalza le quotazioni (*Cotlook A index*). L'evoluzione ciclica dei prezzi mondiali traduce il comportamento del compe-

titore di riferimento.

La fluttuazione del prezzo internazionale deriva dall'assenza di politiche di gestione di domanda e offerta, dal peso del mercato Cinese e dall'influenza delle politiche di intervento dei Paesi avanzati. Così, i 25 mila coltivatori di cotone nordamericani ricevono 568 dollari ad ettaro di sussidi, per un totale di 3,9 miliardi di dollari (Oxfam). Questo spiazza i Paesi meno avanzati che vedono deprimersi i prezzi alla produzione, contrariamente ai costi in costante ascesa. La diminuzione del reddito sfocia nell'indebolimento delle loro capacità di risparmio e nel dramma dell'indebitamento.

Il ruolo marginale della produzione europea implica la sua scarsa incidenza sull'andamento dei prezzi mondiali, anche per l'assenza di sussidi all'esportazione e l'accesso in esenzione da dazi. L'evoluzione dei prezzi è altresì correlata alla maggiore concorrenza delle fibre sintetiche sui mercati.

La parte della produzione mondiale avviata al mercato internazionale è andata aumentando ed è pari a circa il 30%. Gli USA restano il primo esportatore di cotone, con il 30% del totale, la cui quota tende a decrescere a favore dell'Uzbekistan, divenuto il secondo esportatore (13%), seguito dai Paesi africani e dall'Australia.

Con 708 mila tonnellate di importazioni e 227 mila tonnellate di cotone sgranato esportato, l'UE rappresenta il maggiore importatore netto. Se la Cina si pone quale importatore o esportatore in funzione delle esigenze del mercato interno, Brasile e Sud-est asiatico sono grandi importatori di cotone per le rispettive industrie. Una produzione interna insufficiente incentiva il Brasile ad accrescere l'offerta (800 mila tonnellate).

2. Il mercato del cotone in Europa

Come produttore, l'Unione Europea presenta un ruolo secondario con il 2,5% della produzione mondiale. La superficie coltivata è aumentata costantemente fino alla fine degli anni '90, raggiungendo i 500 mila ettari, per poi stabilizzarsi. La produzione di cotone è tipica delle zone più svantaggiate di Spagna e Grecia. In particolare, con l'80% dell'offerta, superiore al milione di tonnellate, in Grecia il cotone rappresenta il 10% del valore della sua produzione agricola. Mentre più marginale appare in Spagna (1,5%). Il cotone viene coltivato anche in Portogallo ed, in minima parte, in Bulgaria.

La produzione europea si caratterizza per aziende numerose e di piccole dimensioni, l'86% di queste presenta una superficie inferiore a 15 ettari.

Le due aree fondamentali di coltivazione, Andalusia in Spagna e Tessalonica in Grecia, coprono solo il 13% del consumo in Europa. Se in Spagna circa 10 mila

aziende coltivano il cotone, in Grecia oltre 70 mila imprese alimentano un indotto che coinvolge 300 mila addetti.

Per questo l'OCM (organizzazione comune di mercato) del cotone risale all'adesione della Grecia alla Comunità europea (1981). L'attuale regime, imperniato sull'aiuto alla produzione per tonnellata di cotone non sgranato, nei limiti del quantitativo nazionale garantito (QNG), è destinato "a sostenere la produzione di cotone nelle regioni della Comunità in cui essa è importante per l'economia agricola, a permettere un equo reddito per i produttori interessati e a stabilizzare il mercato mediante il miglioramento delle strutture al livello dell'offerta e della commercializzazione."

Prima della riforma del 2004, ai produttori era garantito un prezzo minimo per tonnellata di cotone non sgranato, calcolato in base al prezzo mondiale del cotone sgranato, integrato da un aiuto comunitario. Questo era concesso alle imprese di sgranatura, che lo trasferivano ai produttori. Qualora la produzione superasse il livello di riferimento, il prezzo minimo veniva abbassato, per scoraggiare le eccedenze.

Le nuove disposizioni applicate dal 2006 prevedono un aiuto alla superficie, parzialmente disaccoppiato. Con il disaccoppiamento, gli aiuti diretti sono erogati indipendentemente dalla produzione, sotto forma di pagamento unico, rompendo il legame tra premio e offerta.

Il disaccoppiamento comporta la trasformazione dell'aiuto da sostegno al prezzo, a sostegno al reddito dei produttori.

La componente disaccoppiata risulta il 65% dell'aiuto, mentre il pagamento accoppiato è attivato dall'apertura delle capsule nei campi, anziché dalla raccolta.

Il regime riformato è stato contestato dal governo spagnolo, inducendo la Corte di giustizia ad annullare la riforma, ritenendo non rispettato il principio di proporzionalità. L'UE ha omesso, infatti, di effettuare un preliminare studio di impatto della riforma, e non ha incluso nei propri calcoli i costi diretti del lavoro.

Nell'ambito del passato regime, la relativa spesa constava di due componenti: aiuto ai coltivatori e contributo agli sgranatori (imprese che acquistano cotone non sgranato dai coltivatori e lo trasformano in cotone sgranato e semi di cotone).

Il sostegno era limitato a 770 milioni di euro. Nei periodi in cui questo livello di spesa non è stato raggiunto (1996, 1998 e 2001), i coltivatori hanno percepito un prezzo di mercato più elevato. La spesa comunitaria ha raggiunto la punta massima di 952 milioni di euro nel 2005, mentre il contributo agli sgranatori è ammontato a 78,3 milioni di euro.

Con la riforma, l'aiuto è fissato a 803 milioni di euro, sulla base della media del periodo di riferimento (2001-2003). Lo stanziamento è ripartito tra sviluppo rurale (22 milioni di euro), aiuto disaccoppiato (502), aiuto accoppiato (275), costituzione di organizzazioni interprofessionali (4).

Nell'attuale regime gli sgranatori non ricevono alcun aiuto.

Il regime precedente, basato sull'aiuto per tonnellata, incoraggiava la produzione. Il cotone possedeva il più elevato margine lordo e il maggiore reddito da lavoro tra le principali colture.

Tuttavia, gli incentivi erano sufficienti a mantenere la produzione, ma non ad espanderla.

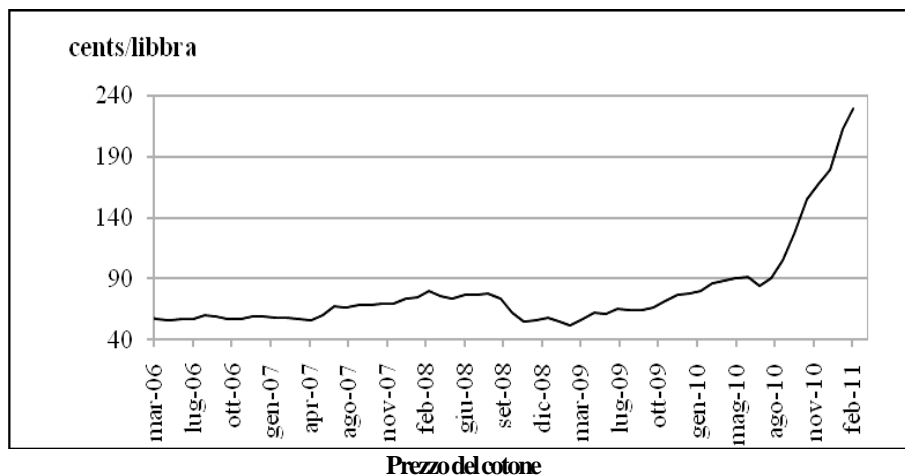
La riforma ha provocato un calo del margine lordo per i produttori. Come conseguenza, in Spagna sono drasticamente diminuite sia la superficie coltivata (-45%) che le rese (-27%). In Grecia, la superficie è aumentata del 4%, ma la resa media è calata del 24%.

Con la riforma, il margine lordo del cotone risulta competitivo solo qualora venga percepito anche il pagamento agro ambientale. Questo ha un peso determinante sulle decisioni degli agricoltori, che in sua assenza optano per colture alternative.

Il cambiamento di regime ha influito sull'economia dell'intera filiera, come anche sulla qualità, incentivando forme di conduzione più negligenti.

Il passaggio al disaccoppiamento incentiva parte dei coltivatori a ricevere il sostegno senza produrre. L'abbandono della produzione si trasferisce sull'intera filiera: occupati, industrie di trasformazione, dei fattori produttivi. Le aree agricole abbandonate richiedono la riconversione produttiva o finalizzazioni a carattere ambientale.

Lo smantellamento del settore cotoniero europeo non avvantaggia i produttori dei Paesi più poveri, quanto quelli che presentano vantaggi comparati nella produzione. La politica di bassi prezzi pagati dalle industrie manifatturiere incentiva il processo di delocalizzazione dell'industria tessile, penalizzando l'economia di un Paese come l'Italia, primo utilizzatore di cotone in Europa.



3. Problematiche dell'economia del cotone

Il cotone rappresenta la maggiore entrata valutaria e di reddito per i governi di molte regioni, specie di quelle occidentali dell'Africa, dove 10 milioni di persone dipendono direttamente dalla sua economia. In molti Paesi il cotone rappresenta la più importante, se non l'unica, forma di sostegno per le famiglie.

Secondo la Banca Mondiale, la regione dell'Africa occidentale è quella che riesce a garantire i prezzi più bassi, ma, nonostante questo vantaggio competitivo, i suoi produttori soffrono una sempre più incalzante povertà. I sussidi erogati da Stati Uniti ed Europa contribuiscono a deprimere progressivamente le quotazioni sui mercati mondiali.

In Togo, Benin, Ciad, Burkina Faso e Mali i redditi derivanti dal cotone rappresentano più del 10% delle esportazioni. Il declino dei prezzi mondiali causa perdite dirette e indirette ingenti (1 miliardo di dollari l'anno).

Con l'intenzione di aiutare l'economia di questi Paesi, organizzazioni non governative e gruppi di attivisti hanno dato vita al commercio equo-solidale del cotone.

Significativi sono i vantaggi derivanti dalla vendita del cotone in questo mercato. Si calcola che i proventi per i coltivatori del cotone equo solidale rispetto al convenzionale siano più elevati del 40% in Senegal e del 60% in Mali.

Il commercio equo-solidale (*fair trade*) del cotone garantisce ai produttori un prezzo minimo fisso, tale da coprire i costi di produzione ed assicurare un reddito. Il prezzo è stabilito dall'organizzazione di certificazione internazionale (FLO), a cui viene aggiunto un premio con lo scopo di migliorare le condizioni di vita delle comunità agricole. L'utilizzo del premio è deciso dai membri delle coope-

rative in modo democratico.

I produttori sono piccole fattorie familiari, organizzate in cooperative o associazioni, il prezzo minimo garantito è pagato direttamente ai produttori, mentre gli standard ambientali vietano l'utilizzo di sostanze chimiche, così come lo sfruttamento nel lavoro, incluso quello minorile.

La coltivazione intensiva del cotone convenzionale fa ampio uso di prodotti chimici.

Per la sua produzione, che occupa circa il 2,5% della superficie agricola mondiale, viene utilizzato il 25% del totale di insetticidi e l'11% di tutti i pesticidi. L'ampio impiego di prodotti chimici determina serie conseguenze per agricoltori e popolazioni rurali. Secondo l'Organizzazione Mondiale della sanità (OMS), tra 500 mila e i 2 milioni di persone sono vittime ogni anno da avvelenamento da agenti chimici. Un terzo di ciò si verifica nel settore del cotone, soprattutto nelle regioni dei Paesi più poveri.

Questa situazione ha suggerito alle associazioni ambientaliste e non-profit di avviare campagne di sensibilizzazione per la coltivazione del cotone biologico.

Negli ultimi anni la coltivazione del cotone è, inoltre, fortemente interessata dalla diffusione dell'ingegneria genetica. Il cotone modificato geneticamente è stato commercializzato per la prima volta negli USA dalla Monsanto nel 1996 ed oggi è diffuso in tutto il mondo.

Il primo cotone transgenico fu sviluppato nel 1989, il cosiddetto Btcotton, contenente geni del batterio *Bacillus thuringiensis*, capace di sviluppare una tossina mortale per le larve di alcuni insetti. La sua commercializzazione partita da Australia e USA oggi si è espansa ad Argentina, Cina, Colombia, India, Indonesia, Africa, che si stima coprire l'80% della produzione.

Un ulteriore problema attiene all'impiego del lavoro minorile nella coltivazione del cotone.

Il settore è uno dei meno regolati: manca un'adeguata protezione legale ai bambini impegnati nella sua lavorazione.

Il problema dello sfruttamento minorile è molto complesso, la politica dei bassi prezzi lo alimenta.

Tutti i maggiori produttori di cotone sono implicati nella problematica dello sfruttamento dei bambini. Nei Paesi in via di sviluppo migliaia di bambini sono portati nei campi di cotone, indotti ad estenuanti pratiche agricole, esposti alla tossicità dei pesticidi, tenuti distanti dalle famiglie e l'infanzia viene loro praticamente negata.

A fronte di questa situazione, non propria solo della coltivazione del cotone, ma che coinvolge milioni di bambini impiegati nelle produzioni agricole, le iniziative del cotone biologico e del *fair trade* mirano anche ad interrompere la catena

dello sfruttamento minorile. Tuttavia, solo specifici strumenti di garanzia dell'assenza di forme di sfruttamento nell'intera filiera di produzione del cotone potranno pervenire alla riabilitazione dei bambini, conferendogli il diritto ad una idonea educazione.

4. Il cotone nel WTO

Il World Trade Organization si è più volte interessato al mercato del cotone, sia cercando di mediare tra i produttori dei Paesi industrializzati ed in via di sviluppo, sia per cercare di disciplinare l'ambito dei sussidi.

A tal riguardo, è rilevante ricordare la disputa tra Stati Uniti e Brasile. Alcuni stati USA (Alabama, Mississippi, Arizona, Texas, California del sud, Carolina) sono grandi produttori di cotone, con piantagioni che variano da 1000 ettari in Texas (zone aride), ai 250 del Mississippi. Le ingenti sovvenzioni di cui godono i produttori appaiono molto concentrate. Il 10% dei coltivatori riceve oltre il 70% dei sussidi al cotone, all'1% più ricco va il 25% delle erogazioni, mentre più della metà non riceve sovvenzioni. Questo induce la concentrazione della produzione, con le dimensioni delle aziende in progressivo aumento.

Sul profilo del commercio internazionale, i sussidi americani le avvantaggiavano sui mercati mondiali a scapito di Paesi, come il Brasile, che non possono garantirli. In sede WTO il Brasile ha, quindi, sostenuto l'illegalità degli aiuti, mentre gli Stati Uniti li ritenevano coperti dalla "clausola di pace", e i pagamenti diretti disaccoppiati da considerarsi "scatola verde", nonché gli *export credits* da considerarsi al di fuori dei sussidi all'esportazione.

Nel 2002, il Brasile richiese specifiche consultazioni, fino alla costituzione di un *panel*. Nel frattempo, al Cancun Round il tema del cotone fu ampiamente trattato, con le richieste volte a ridurre i sussidi ai produttori, con l'obiettivo della totale eliminazione e ad approvare misure a favore dei Paesi meno sviluppati. Le conclusioni recitano: "Riconosciamo l'importanza del cotone per lo sviluppo di alcuni Paesi in via di sviluppo e comprendiamo la necessità di una azione urgente per risolvere le distorsioni presenti in questi mercati. Perciò, diamo mandato al presidente del comitato dei negoziati commerciali di consultarsi con i presidenti dei gruppi che stanno negoziando i temi dell'agricoltura, dell'accesso al mercato per i prodotti industriali e delle regole, di considerare l'impatto delle distorsioni esistenti nel mercato del cotone, delle fibre, del tessile e dell'abbigliamento. Il direttore generale si consulterà con altri rilevanti organismi internazionali, quali le istituzioni di Bretton Woods, la FAO e l'ITC per utilizzare i programmi e le risorse esistenti per favorire una diversificazione delle economie in cui il cotone occupa una percentuale preponderante del PIL". Tuttavia, il Cancun Round si è rivelato insoddisfacente, con ben poche conclu-

sioni concretizzate, evidenziando la scarsa influenza delle decisioni del WTO sulle politiche dei Paesi forti.

Ma è proseguita la disputa tra Usa e Brasile, così nel 2004 la sentenza dava ragione a quest'ultimo: "La clausola di pace non protegge i sussidi; i pagamenti diretti e i "production flexibility Contract" non possono essere classificati come "scatole verdi"; i sussidi interni americani, pari a 13,1miliardi di dollari elargiti dall'agosto 1999 al luglio 2003, causano un danno economico al Brasile, abbassando il prezzo internazionale del cotone; le garanzie ai crediti dell'esportazione sono sussidio all'esportazione."

Nel 2005 i ministri del Commercio si sono riuniti a Hong Kong, con la dichiarazione finale che mirava a precisare le direttive per portare a conclusione i negoziati chiamati Doha Development Agenda, entro il 2006. Per il cotone, si prevedeva l'eliminazione dei sussidi alle esportazioni e ci si attendeva che il Congresso USA li facesse cadere. La dichiarazione si proponeva di garantire l'accesso esente da dazi e quote al cotone dei più poveri tra i Paesi meno sviluppati, una volta attuati gli accordi finali. Si poneva come obiettivo prioritario il taglio ai finanziamenti statali dei coltivatori di cotone, anticipatamente rispetto a qualsiasi altra riduzione dei sussidi per i prodotti agricoli.

La delegazione USA ha lavorato intensamente con i negozianti di Burkina Faso, Benin, Mali, Ciad e Senegal. "Vogliamo ridurre e alla fine eliminare i sussidi riguardanti i prodotti agricoli", aveva affermato Portman, rappresentante del commercio USA, "l'unico problema è se affrontare il tema cotone nel contesto dei negoziati per i prodotti agricoli o separatamente, e ci è sembrato che il modo più efficace di procedere sia quello di tenerlo unito alle altre tematiche riguardanti l'agricoltura".

Nel 2008, a Ginevra la Conferenza del WTO sul cotone, alla quale hanno partecipato i ministri dei Paesi produttori, il Fondo Monetario Internazionale, la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo, la Banca Mondiale, si è occupata esplicitamente dello sviluppo dei Paesi produttori. Nelle parole di Pascal Lamy, Direttore Generale del WTO, il settore del cotone costituisce una delle "cartine al tornasole" del Doha Round.

A Ginevra è stata sottolineata la necessità che gli USA rispettino la decisione del *panel* del WTO al termine della disputa iniziata dal Brasile, che ha stabilito che i sussidi al cotone e i pagamenti per i crediti alle esportazioni sono distortivi del commercio. Attualmente, un *panel* ulteriore è stato aperto per decidere se gli USA abbiano effettivamente rispettato le decisioni della sentenza.

Nonostante la rilevanza economica delle problematiche connesse al mercato mondiale del cotone, per ora non vi è consenso sulle modalità e sugli strumenti da implementare per governarle.

I mercati in diretta, da Il sole 24 ore

In Cina guerra a chi specula sul cotone, 9 novembre 2010.

Pechino dichiara guerra alla speculazione che ha portato i prezzi del cotone ai massimi storici, in un rally che sembra quasi inarrestabile: il record è stato aggiornato a 146,23 cents per libbra. Anche in Cina i prezzi sono alle stelle. Anzi, molti analisti attribuiscono parte dei rincari proprio alla forte domanda del Paese asiatico, che ha avuto raccolti deludenti (le ultime stime ufficiali cinesi parlano di un calo del 5%, a poco più di 6 milioni di tonnellate). Da un documento governativo emerge che Pechino non attribuisce i rincari soltanto al forte fabbisogno di cotone: la National Development and Reform Commission (Ndr) e altre agenzie dello stato ordinano infatti alle autorità provinciali delle aree a maggiore vocazione agricola di punire severamente attività quali l'«accaparramento doloso» e la «disseminazione di informazioni sui rialzi di prezzo». Il governo cinese ha già ripetutamente annunciato l'intenzione di contrastare gli speculatori, ma non è riuscito finora a frenare la corsa dei prezzi del cotone. Anche le ripetute vendite di scorte non hanno sortito alcun effetto, se non quello di abbassare pericolosamente il livello delle riserve di stato, riducendo ulteriormente i margini di manovra. È la stessa Ndr a riconoscere, nel documento, che il mercato del cotone è quest'anno «estremamente complicato». L'industria tessile locale, che grazie alle sue forti esportazioni è una delle colonne dell'economia cinese, lancia intanto segnali di sofferenza. Alla fiera di Canton, molti produttori lamentano il rialzo eccessivo dei costi, non solo delle fibre, ma anche della manodopera. Gli importatori occidentali, dal canto loro, denunciano che i prodotti cinesi non sono più economici come una volta e che le consegne sempre più spesso subiscono forti ritardi.

Il cotone supera il picco toccato nella Guerra civile, di *Sissi Bellomo*, 12 febbraio 2011.

Quando si parla di record storici per le materie prime, di solito si intende il prezzo più alto mai raggiunto da quando esiste un futuro su un determinato prodotto. Da ieri si può invece affermare che davvero, a memoria d'uomo, il cotone non è mai stato così caro: all'Ice le quotazioni della fibra, quasi raddoppiate nel 2010 e salite di circa un terzo dall'inizio dell'anno, hanno concluso la seduta a 189,97 centesimi per libbra, oltre il picco massimo di 189 cents che storici ed economisti calcolano fosse stato raggiunto ai tempi della Guerra di secessione americana, circa 150 anni fa. All'epoca la produzione nel Sud degli Usa si era quasi azzerata, per la necessità di convertire i terreni a colture alimentari e per l'abolizione della schiavitù negli Stati del Nord, che aveva provocato una fuga dalle piantagioni. Oggi è la speculazione ad alimentare un rally che sembra diventato inarrestabile, nonostante gli sforzi

compiuti dalle autorità di borsa. L'ultimo tentativo da parte dell'Ice è stato un rialzo del 25% dei margini: da ieri per ogni contratto negoziato occorre depositare una sorta di "cauzione" di ben 7 mila dollari (5 mila per gli operatori commerciali). Nessuno sembra essersi fatto scoraggiare. Del resto ha avuto effetti limitati anche un'altra, forse addirittura più drastica, prescrizione della borsa: qualsiasi soggetto con in mano oltre 300 contratti sul cotone per consegna marzo deve dimostrare che una posizione così ampia gli è necessaria per coprire un rischio analogo sul mercato fisico.

Tra le industrie tessili chi poteva permettersi di rinviare gli acquisti l'ha fatto, nella speranza di una correzione dei prezzi. Ma il cotone scarseggia davvero e il rally, invece di interrompersi, ha trovato negli ultimi giorni nuovi fattori propulsivi. L'aggravarsi della siccità in Cina, in particolare, spaventa: le importazioni cinesi già in dicembre erano salite del 113% e molti analisti calcolano che Pechino abbia quasi esaurito le scorte governative, dopo le numerose vendite effettuate nell'inutile tentativo di raffreddare i prezzi. Gli Usa, intanto, avrebbero già venduto il 95% del raccolto di cotone. E la speranza che l'India possa alleviare le carenze sta sfumando.

New Delhi difficilmente consentirà esportazioni più ampie della quota già stabilita di 5,5 milioni di balle da 170 kg. I produttori locali segnalano infatti che il raccolto, pur essendo abbondante, deluderà le aspettative: il Cotton Advisory Board, che in gennaio aveva indicato una stima di 32,9 milioni di balle (+11,5% rispetto al 2009-10), adesso sembra orientato a ridurla di un paio di milioni di balle, offrendo il destro al governo per mantenere immutate le misure protezioniste.

Spiragli sul mercato del cotone, aprile 2011.

I prezzi del cotone restano molto elevati: 197,49 centesimi per libbra a New York, contro il record storico di 215,15 USc/lb lo scorso 4 marzo. Tuttavia gli operatori iniziano a guardare al futuro con un pizzico di ottimismo, pur essendo improbabile un ritorno sui livelli medi dell'ultimo decennio (61,16 USc/lb), un po' di tensione potrebbe venir meno nei prossimi mesi, grazie ad un sensibile aumento della produzione. Il future per consegna dicembre all'Ice rispecchia le aspettative, quotando attualmente intorno a 125 USc/lb. Anche i fondi di investimento si stanno riposizionando: le statistiche della Commodity Future Trading Commission (Cftc) mostrano che hedge funds e money managers hanno ridotto per sette settimane consecutive le posizioni nette lunghe (in pratica, le scommesse su ulteriori rincari), portandole a 29.185 contratti, il 64% in meno rispetto al picco che avevano raggiunto nel settembre 2010. Mesi di rally scatenato, che hanno fatto più che raddoppiare le quotazioni del cotone, stanno finalmente provocando qualche reazione sul fronte dell'offerta: i

coltivatori di tutto il mondo, allettati dalle migliori possibilità di guadagno, stanno incrementando le semine. E se il meteo non riserverà brutte sorprese, a livello globale potrebbe finalmente esserci un raccolto superiore al fabbisogno. «La speculazione, a differenza che nel 2008, ha avuto un ruolo minore negli ultimi mesi», afferma Allen A. Terhaar, executive director del Cotton Council International (Cci), ente di promozione del cotone statunitense. «Nel 2008 i fondamentali non riflettevano ciò che accadeva sul mercato dei futures. Oggi invece il cotone americano sta facendo il tutto esaurito». L'ultimo raccolto è andato a ruba. E c'è già un boom di "prenotazioni" per l'export della prossima stagione. «Di questi tempi normalmente i coltivatori avevano venduto il 5% del raccolto futuro. Quest'anno siamo già oltre il 40%, per un cotone che non è nemmeno ancora stato seminato!». Il direttore della Cotton Association of India (Cai), Dhiren Sheth, ha dichiarato di attendersi un aumento di «almeno il 15%» delle semine nel Paese asiatico. Per gli Stati Uniti, primo Paese esportatore, il dipartimento per l'Agricoltura (Usda) diffonderà giovedì le stime ufficiali, molto attese dagli operatori. Terhaar è ottimista: «Le aree seminate a cotone dovrebbero essere il 15-20% in più, il che consentirà di riportare la superficie a dimensioni più vicine a quelle tradizionali, intorno a 13 milioni di acri (circa 5,3 milioni di ettari)». «Non dovrebbe sorprendere che il cotone sia rincarato così tanto. Erano anni che i consumi superavano la produzione, senza che i prezzi salissero abbastanza da rendere il prodotto remunerativo per gli agricoltori. Il problema era che il cotone costava troppo poco in rapporto ad altri prodotti agricoli: per questo motivo negli Usa le coltivazioni si sono ridotte di oltre il 40% nel giro di 4-5 anni. Ora finalmente sembra che la cura dei prezzi alti stia funzionando».

Consumo di cotone cede sotto il peso dei rincari, di Sissi Bellomo, 04 maggio 2011.

L'allarme per il lungo periodo di siccità in Texas, che rischia di compromettere le semine nella maggiore area di produzione degli Stati Uniti, sta riportando qualche acquisto sul mercato del cotone. Ma la tendenza dei prezzi da qualche tempo è cambiata: l'irresistibile corsa al rialzo che aveva spinto la fibra di record in record, a livelli mai raggiunti dai tempi della Guerra di secessione, con il picco a 215,15 cents per libbra il 4 marzo all'Ice, sembra essersi interrotta. Le quotazioni pochi giorni fa sono scese ai minimi da circa 4 mesi (172,82USc/lb) e in aprile erano diminuite complessivamente del 24%, il ribasso mensile più accentuato da luglio 1986. La Cina ha cominciato a cancellare ordini di importazione, rinunciando a carichi dagli Usa per 149mila balle nel mese che si è appena concluso, mentre le statistiche ufficiali di Pechino mostrano che in marzo l'import di cotone era diminuito del 15% rispetto ad un anno prima. Nel frattempo, l'offerta sta diventando sempre più abbondante: grandi quantità di cotone, a prezzi molto competitivi, stanno arrivando in questi giorni da Brasile, Argentina ed Australia, accrescendo la pressione sui prezzi del future per luglio, mentre il contratto a pronti si appresta a scadere venerdì con probabili forti consegne di merce. Ciò che sta accadendo potrebbe non essere che un primo assaggio di ciò che si prospetta per la prossima stagione. L'International Cotton Advisory Committee (Icac), associazione che riunisce Paesi produttori e consumatori di cotone, ha appena rivisto al rialzo, dello 0,7%, le previsioni sulla produzione mondiale, anticipando che nel 2011-12 potrebbe raggiungere il record storico di 27,6 milioni di tonnellate, l'11% in più rispetto a quest'anno. «I prezzi elevati e la competizione da parte delle fibre sintetiche – osserva l'Icac – dovrebbero invece contenere al 3% la crescita dei consumi», a 25,8 milioni di tonnellate. Il risultato sarà una sensibile risalita delle scorte globali: da 8,4 milioni di tonn. alla fine di questa stagione – pari al 33% dei consumi, un minimo storico – si passerà a 10,1 milioni di tonn, ossia il 39% dei consumi, un livello comunque basso rispetto al 49% medio dei dieci anni precedenti il 2009-10, ma meno drammatico rispetto ad oggi. Anche per i prezzi l'Icac non prevede un rapido ritorno al passato. Ma la loro discesa dovrebbe proseguire, sull'onda di un «significativo rallentamento della domanda» che l'associazione ritiene già evidente e che attribuisce anche a problemi di accesso al credito da parte delle imprese tessili e al fatto che i prezzi dei filati non riescono più a tenere il passo con quelli della fibra: l'indice Cotlook A nel 2011-12 «declinerà sensibilmente» dai 1,65 \$/lb dell'attuale stagione, anche se probabilmente non scenderà ai 60 cents che rappresentano la media del decennio 2000-01.

3.5 Il mercato del mais

1. La produzione e il consumo

Il mais, utilizzato come alimento ed ingrediente, costituisce la base alimentare in molte regioni del mondo. Dal germe si ottiene l'olio, inoltre, è una delle principali fonti di amido, utilizzato nella produzione dell'isoglucosio, sciroppi, alcol, da cui si ottiene il *bourbon whiskey*. Tuttavia, è coltivato per lo più per i mangimi del bestiame, come foraggio insilato.

L'uso alternativo è la produzione di energia. Gli Stati Uniti hanno l'obiettivo di 35 miliardi di galloni di biocarburanti, da 4,5 miliardi del 2006, e ciò ne aumenta la richiesta. Promettente è anche l'impiego dell'amido nelle materie plastiche (come il Mater-Bi, della Novamont), tessuti e molti altri prodotti chimici.

Il mercato del mais (000 ton) -2008								
Prod.		Imp.			Exp.			
USA	307.142	37,2	Giappone	16.460	15,9	USA	54.094	52,2
Cina	166.032	20,1	Messico	9.145	8,8	Argentina	15.382	14,8
Brasile	58.933	7,1	Corea	9.021	8,7	Brasile	6.432	6,2
Messico	24.320	2,9	Spagna	5.442	5,3	Francia	6.137	5,9
Argentina	22.016	2,7	Cina	4.230	4,1	India	3.537	3,4
India	19.730	2,4	Egitto	3.979	3,8	Ungheria	3.371	3,3
Indonesia	16.323	2,0	Olanda	3.556	3,4	Ucraina	2.811	2,7
Francia	15.818	1,9	Colombia	3.324	3,2	S. Africa	1.078	1,0
S. Africa	12.700	1,5	Iran	2.971	2,9	Paraguay	1.058	1,0
Ucraina	11.446	1,4	Canada	2.702	2,6	Canada	883	0,9
Mondo	826.224	100		103.608	100		103.608	100

Il granturco è il primo cereale prodotto al mondo, con oltre 800 milioni di tonnellate, superiore al frumento che raggiunge i 660 mil..

Il principale produttore sono gli Stati Uniti (330 Mt), anche primi esportatori, con oltre il 50% del commercio. Il mercato nord-americano, rispetto a quanto accade in Europa, è connotato da due fenomeni, la forte presenza di varietà OGM e l'utilizzo come materia prima energetica.

World Maize Production (1963-2003)



Il mais è l'ingrediente essenziale nella nutrizione animale, i cui maggiori consumatori sono Stati Uniti, Cina, Unione Europea, Brasile.

Il commercio occupa il 12% della produzione, ma la quantità scambiata rappresenta più di un terzo del commercio mondiale di cereali, con 100 milioni di tonnellate.

Gli Stati Uniti sono il più grande esportatore, con la quota del 52%, seguiti da Argentina e Brasile.

Le nazioni esportatrici incrementano la loro quota contemporaneamente alla rapida entrata nel mercato di nuovi consumatori. Il Brasile, tradizionale importatore, è divenuto un importante fornitore di mais. La Cina si è trasformata nel maggiore antagonista degli Stati Uniti.

L'Unione Europea ha incentivato l'aumento delle produzioni per uso zootecnico, le importazioni di mais sono diminuite di 3 mil. di tonnellate.

Al contrario dell'export, i Paesi importatori sono molteplici. Le importazioni del continente asiatico superano il 50% del totale. E' il Giappone il maggior importatore mondiale che raggiunge il 16% degli scambi. Precede Corea (9%), Indonesia, Iran, Malesia e Arabia Saudita.

Anche il continente africano appare tra i maggiori importatori, con Egitto, Algeria, Tunisia; eccedentari Marocco e Kenya.

L'America Centrale risulta la terza area d'importazione. Il Messico, fra i maggiori produttori di mais bianco, si trova tra i maggiori importatori di quello giallo.

Per il suo elevato valore alimentare, il mais fa parte delle commodities incluse nelle donazioni internazionali di cibo, dopo frumento e riso, con 1.5 mil. di tonnellate. Sono gli USA il maggior donatore prima di UE, Cina, Corea.

Per quanto riguarda l'Italia, che si caratterizza per la strutturale necessità di importazione di cereali (circa il 50% del fabbisogno), il mais risulta il principale cereale prodotto (93 Mt). Coltivato soprattutto al centro-nord, produce più della somma tra grano tenero e duro. Con il fabbisogno stimato in 11 Mt, le importazioni sono prevalentemente soddisfatte da partner comunitari.

L'85% del mais alimenta il bestiame, il restante 10% è impiegato nella trasformazione industriale (amiderie) e solo il 5% viene utilizzato nell'alimentazione umana.

Il mais è più di altri cereali esposto al rischio di contaminazione da micotossine. Questa problematica coinvolge l'intera filiera, risultando uno dei maggiori elementi di criticità.

2. Le dinamiche dei prezzi

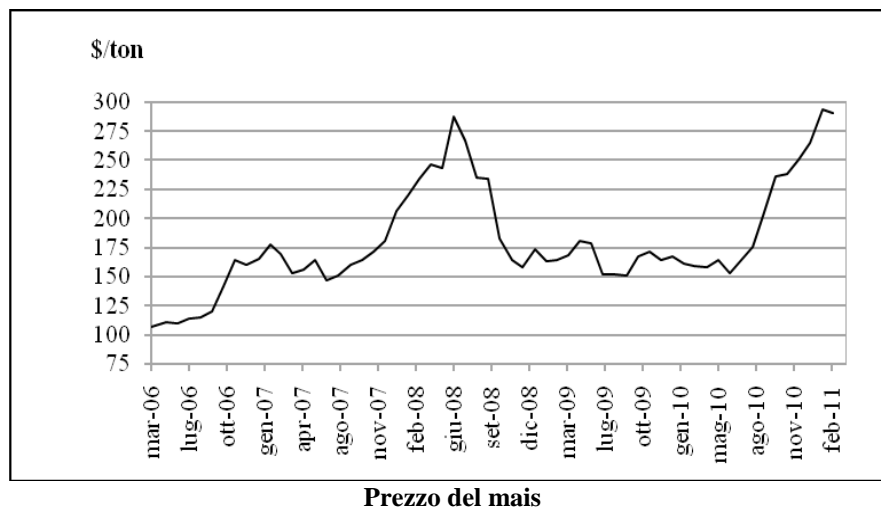
Il prezzo del mais giallo viene considerato il più rappresentativo, nella sua determinazione le trattazioni future rivestono una grande importanza. Oltre il Chicago Board of Trade (CBOT), altri mercati rilevanti sono il South African Futures Exchange (SAFEX), il Rosario Futures Exchange, in Argentina, l'EURONEXT, in Europa, il Dalian Commodity Exchange (DCE), in Cina, e il Tokyo Grain Exchange.

I prezzi del mais, come per gli altri prodotti agricoli, dipendono da variabili sia endogene che esogene. Le prime sono rappresentate dall'area geografica, tecniche colturali, utilizzo di OGM. Le variabili esogene includono tutto quello che non è correlato alle pratiche agricole. Rientrano le dinamiche di mercato, i prodotti sostituti, il prezzo dell'energia, i tassi di cambio, la speculazione sulle *commodities* agricole.

Dopo anni di declino, i prezzi dei cereali presentano una tendenza al rialzo.

Il World Food Programme (WFP), l'agenzia delle Nazioni Unite che si occupa di distribuzione alimentare, ha stilato un insieme di concause.

La prima risulta l'insufficiente scorta di cereali. Se negli anni Novanta coprivano forniture per 110 giorni, oggi risultano ridotte. La variazione delle scorte è una variabile significativa nell'evoluzione dei prezzi.



Determinante risulta la correlazione con le quotazioni del petrolio, i rapporti di sostituzione che si sono venuti a formare attraverso il mercato energetico incentivano la crescita delle quotazioni.

L'aumento del prezzo dell'energia si ripercuote nel mercato del mais, il cui costo di produzione diviene relativamente conveniente.

Per effetto di ciò, l'azione degli operatori finanziari si intensifica nel mercato dei prodotti agricoli e ciò sfocia in una maggiore volatilità dei prezzi. La speculazione finanziaria attesta il rinnovato interesse per le commodities agricole, influenzando la formazione dei prezzi.

Altri fattori influiscono sull'evoluzione delle quotazioni, quali la politica energetica degli Stati Uniti chiamata Energy Policy Act e Independency and Security Act (2007).

Questi prevedono di innalzare il consumo di etanolo, creando il presupposto all'ascesa dei prezzi. La FAO nel suo rapporto "The State of Food and Agriculture (2008)" spiega come il consumo di etanolo influisce sui prezzi della materia prima. La domanda energetica accresce la competizione per l'utilizzo dei terreni agricoli, a svantaggio delle coltivazioni meno economiche. Così, si sostituisce il mais da destinare all'industria energetica alla produzione di grano per pane e alimenti. L'incremento della domanda di materie prime per biocarburanti si trasferisce ai prezzi di altri prodotti agricoli, cereali e semi oleosi, accrescendone la scarsità relativa.

Le conseguenze dell'aumento dei prezzi del mais sono molteplici e non riguardano solamente il settore agricolo, rivestendo rilevanza politica e sociale.

Il fenomeno del *Land Grabbing*, l'accaparramento di terra di alcuni Stati e multinazionali soprattutto in Africa, mira a beneficiare dei profitti derivanti dai prezzi sostenuti. Emblematico è il caso della società Daewoo in Africa, dove la multinazionale coreana aveva ottenuto una porzione di Madagascar pari al Belgio, la metà delle terre coltivabili del Paese, per la coltivazione di granturco, con grave rischio per un ambiente unico e per la popolazione locale.

L'aumento dei prezzi dei cereali sfocia in varie parti del mondo nella violenza (Burkina Faso, Somalia, Russia, Perù, Pakistan, Mozambico, Egitto, Kenya, Bangladesh). Queste conseguenze generano parecchi dubbi riguardo gli effetti sociali legati ad una evoluzione dei mercati che mette a rischio la sostenibilità alimentare di una popolazione in progressiva crescita.

Se cause dell'incremento delle quotazioni possono essere di breve termine, quali condizioni climatiche avverse, siccità, gli incendi verificati in Russia ed Ucraina, la rilevanza delle variabili evolutive di lungo periodo consiglia i governi di attuare forme di controllo dell'offerta.

In tale contesto, stime di raccolto di mais inferiori alle aspettative generano un generale allarmismo, con forti ripercussioni sui mercati azionari, con rialzi per i titoli di tutti i settori correlati ai carburanti.

La crescente domanda alimentare e l'innovazione tecnologica sembrano costituire le principali variabili dell'evoluzione dei prezzi, le cui conseguenze non appaiono scontate.

I Paesi in via di sviluppo registrano tassi di crescita dei consumi molto elevati, la modificazione del loro regime alimentare verso le proteine animali alimenta ulteriormente la domanda di fattori produttivi, nell'adozione di modelli di consumo ad elevato consumo di energia.

Le conseguenze si traducono nell'innalzamento delle quotazioni.

Se la risposta dei singoli stati è l'incremento della produzione, l'aumentata richiesta si traduce in una maggiore instabilità dei mercati. E' prevedibile che all'aumentare della scarsità relativa corrisponda l'adeguamento del prezzo del mais, sia ad uso alimentare che energetico.

Un'ulteriore conseguenza risiede nell'incremento dei prezzi della risorsa suolo, in quanto bene scarso, ciò incentiva ulteriori fenomeni di *land grabbing*.

3. Il mais nella normativa internazionale sugli OGM

Come è noto, l'atteggiamento prudentiale utilizzato finora dalla Commissione Europea in tema di OGM ne ha impedito l'affermazione sui mercati europei.

A ciò si contrappone il maggiore impiego in gran parte del continente americano, alimentando uno degli attuali elementi di conflitto tra le due sponde dell'Atlantico.

Il 12 marzo 2010, l'Unione Europea pone fine, dopo dodici anni, alla moratoria sulla coltivazione di piante OGM in Europa, autorizzando la commercializzazione di tre mais OGM destinati all'alimentazione umana e animale e la coltivazione della patata transgenica Amflora, prodotta dalla BASF, leader dell'industria chimica tedesca.

I semi di mais, noti come MON810, sono modificati in modo da produrre una sostanza chimica che uccide le larve della piralide del mais, parassita devastante. Ma, mentre le norme dell'Unione europea permettono di piantare questa semente, l'Italia richiede agli agricoltori di ottenere un permesso speciale per ogni coltura OGM, che il Ministero dell'Agricoltura finora non ha mai concesso.

Un numero ridotto ma crescente di Paesi europei, Spagna, Portogallo, Germania, permettono alcune coltivazioni geneticamente modificate. Ma, rispetto alle decine di semi geneticamente modificati presenti nel mercato, solo due (MON810 e la patata Amflora) hanno superato il laborioso processo di approvazione da parte della Commissione Europea.

Alcune zone dell'Europa si sono dichiarate "OGM-free", esenti da organismi geneticamente modificati. Francia, Austria e Germania, in particolare, vietano il MON810. In Italia, del processo di approvazione non sono mai stati stabiliti i requisiti, impedendo per questa via la sua coltivazione. Tale ostruzionismo riflette la sentita opposizione pubblica alle coltivazioni in Europa, sebbene negli Stati Uniti più di tre quarti di mais, soia e barbabietole da zucchero siano geneticamente modificate. Ciò causa notevoli attriti commerciali tra Europa e Stati Uniti. Sia la Food and Drug Administration (FDA, Agenzia americana per gli alimenti e i medicinali) sia l'Autorità Europea per la Sicurezza Alimentare sostengono che non ci sia alcuna prova scientifica di pericolo nel cibarsi di mais MON810.

L'Unione Europea chiarisce che la coesistenza di sementi GM con quelle naturali non riguarda gli aspetti ambientali e sanitari, quanto gli "aspetti economici connessi alla commistione tra culture transgeniche e non transgeniche, in relazione alle implicazioni che l'impiego di OGM può comportare sull'organizzazione della produzione agricola".

La Commissione europea ha tuttavia respinto, ai sensi dell'art. 95 del Trattato, il progetto di legge del Land dell'Austria Superiore di vietare qualsiasi OGM sul territorio, poiché contro la legislazione europea.

Il mais MON810 è l'unico ad essere ammesso nell'intera UE ed è ampiamente coltivato solo in Spagna. La legge sull'ingegneria genetica che prevede la separazione di spazi tra mais geneticamente modificato e tradizionale, rende l'OGM poco proficuo per l'agricoltura condotta su piccole aree.

La Corte si è pronunciata riguardo agli altri Stati Membri, questi non possono impedire la coltivazione delle sementi OGM autorizzate, ma semmai eventualmente utilizzare l'apposita "clausola di salvaguardia" in riferimento all'impiego di singoli OGM.

Per la Commissione Europea "gli agricoltori dovrebbero poter scegliere liberamente quale tipo di coltura praticare, convenzionale, transgenica o biologica e nessuna di queste forme di agricoltura dovrebbe essere esclusa nell'Unione europea".

Inoltre, la Commissione muove dal presupposto, ormai non più controverso nel diritto comunitario, costituito dalla facoltà di impiego di OGM in agricoltura, purché autorizzati (Corte Cost. 116/2006).

Anche in Italia è in atto un'accesa disputa riguardo agli OGM, sul reale pericolo di "contaminazione" delle colture tradizionali, colture contaminate con materiale geneticamente modificato possono perdere la loro denominazione biologica. Gli agricoltori temono che le piante GM nel tempo sostituiscano le più saporite varietà tradizionali.

Di fronte alla sentenza dell'OMC e ad un popolo di consumatori riluttante, la Commissione Europea negli ultimi anni ha cercato di trovare una via di mezzo. Occorre che i Paesi stabiliscano procedure per separare le colture tradizionali e quelle modificate, come ad esempio mantenere determinate distanze tra i campi. Recenti proposte danno alle regioni maggiore libertà di rifiutare l'ingresso di tali piante, se forniscono la prova scientifica che i semi possono danneggiare l'ambiente. I promotori della coltivazione del mais geneticamente modificato sostengono l'illegittimità del rifiuto del Ministero a piantare il MON810 perché gli stessi semi geneticamente modificati sono già stati autorizzati a livello comunitario; la coesistenza non riguarda gli aspetti ambientali e sanitari, già disciplinati a livello europeo, ma gli aspetti economici e organizzativi; vi è una violazione del diritto comunitario poiché si vieta la coltivazione di OGM in Italia quando la legislazione europea ha già stabilito che non è possibile vietare, in generale, gli OGM autorizzati.

La raccomandazione 2003/556/CE, del 23 luglio 2003, recante orientamenti per lo sviluppo di strategie nazionali e migliori pratiche per garantire la coesistenza tra culture transgeniche, convenzionali e biologiche, disciplina la loro coesistenza nell'ambito della produzione agricola, ponendo l'esplicita premessa che «nell'Unione europea non deve essere esclusa alcuna forma di agricoltura, convenzionale, biologica e che si avvale di OGM».

Le regioni italiane sono ancora riluttanti sulla concessione delle autorizzazioni alla coltivazione OGM, formalizzando la decisione di non adottare le linee guida sulla coesistenza tra varietà tradizionali, transgeniche e biologiche.

Questo impedisce la coltivazione delle varietà finora autorizzate dalla UE (mais MON810 e patata Amflora) e dovrebbe impedire il ripetersi di «semine illegali» come quelli registrate in Friuli.

I mercati in diretta, da Il sole 24 ore

L'etanolo assorbirà le eccedenze di mais, 11 giugno 2010.

È ancora una volta sull'etanolo che si concentra l'attenzione degli operatori dopo la pubblicazione del rapporto mensile dell'USDA, il dipartimento statunitense dell'Agricoltura. Tra le cifre spicca quella relativa ai consumi di mais per biocarburanti: 250 milioni di bushel in più, nei prossimi 15 mesi. La previsione dell'USDA è in parte pilotata dall'andamento dei prezzi del greggio e dall'intenzione del governo americano di promuovere i combustibili alternativi al petrolio, il risultato è appariscente e indica che negli Usa ben 9,25 miliardi di bushel di mais verranno usati per produrre etanolo nelle due annate 2010 e 2011. «La grossa notizia riguarda la domanda di mais», sottolinea Don Roose, della Us Commodities, dal suo ufficio di West Des Moines, Iowa, proprio nel cuore del corn belt americano. Il clima favorevole ha permesso all'USDA di mantenere invariata la previsione sui raccolti americani del 2011 a 13,37 miliardi di bushel, un record. Ma l'opzione etanolo abatterà l'eccedenza: gli stock di fine campagna sono stimati poco più di 1,6 miliardi di bushel e quelli del 2011 caleranno a 1,573 miliardi. Il rapporto mensile ha favorito il recupero del future sul mais al Chicago Board of Trade, dove lunedì era stato registrato il minimo degli ultimi otto mesi, a 335,75 cents per bushel. Ieri la chiusura ha visto il mais a 343,25 cents, in rialzo dell'1,5% sul giorno prima. Il recupero in parte si deve anche all'euforia scatenata pochi giorni orsono dal primo grosso acquisto cinese di mais statunitense degli ultimi 4 anni: benché Pechino sia in procinto di ottenere un raccolto da primato (l'Usda lo stima a 166 milioni di tonnellate per il 2011 e a 155 milioni nel 2010), le sue importazioni nell'annata che si concluderà questa estate saliranno nettamente, a un totale di un milione di tonnellate.

Le banche cinesi dovrebbero urgentemente offrire sostegno al settore agricolo, perché nel Paese ci sono «gravi carenze» di mais, cotone e zucchero. L'appello della China Banking Regulatory Commission (Cbr) ha fatto sobbalzare non pochi analisti: per la prima volta un organismo statale cinese ammette ufficialmente che il mais scarseggia. Il raccolto cinese è abbondante, tra 167 e 169 milioni di tonnellate, e le scorte dovrebbero essere molto ampie: circa 90 milioni di tonnellate. Ma i consumi di mangimi stanno esplodendo. L'allarme sulle scorte cinesi di mais non è nuovo. E' da più parti ipotizzato che il loro livello, mantenuto segreto dalle autorità, sia drasticamente ridotto, costringendo Pechino ad importare tra 5 e 7 milioni di ton., una quantità enorme, che

potrebbe sconvolgere i già precari equilibri del mercato mondiale. Nel corso del 2010 risulta che Pechino abbia acquistato 1,3 milioni di ton. di mais. La Cina, che non aveva mai importato granturco dagli Stati Uniti, di recente l'ha fatto più volte, nonostante il differenziale di prezzo sfavorevole. Il governo cinese è in trattative con quello argentino per prenotare forniture fino a 8 milioni di tonnellate di mais l'anno. In Argentina si produce moltissimo mais Ogm, che per il momento la Cina non ammette. L'ipotesi ha fatto balzare del 4% le quotazioni al Cbot, riportandole vicine ai massimi biennali.

Il caro-cereali si ripercuote sulle carni, di *Sissi Bellomo*, 27 novembre 2010.

La devastazione subita l'estate scorsa dalle coltivazioni di cereali in Russia continua a provocare gravi ripercussioni. Il governo di Mosca aveva promesso ogni sforzo per incrementare le semine invernali di grano, per sostenere gli agricoltori e per contrastare carenze ed eccessivi rincari. Nemmeno misure estreme, come il blocco dell'export fino a luglio 2011, sembrano però essere riuscite ad attenuare le difficoltà. E le conseguenze cominciano ad avvertirsi anche al di fuori dalla Russia, soprattutto ai danni degli allevatori e, in prospettiva, dei consumatori di carni. A Londra i futures sul grano da mangimi sono ai massimi da due anni e mezzo e in diversi Paesi europei viene segnalata una pericolosa accelerazione nelle macellazioni, al fine di ridurre le mandrie. Il fenomeno riguarda in particolare i suini, per cui il mangime rappresenta il 60% dei costi di allevamento. L'allarme è confermato da Bruxelles: «L'esperienza – ha dichiarato Roger White, portavoce del commissario all'Agricoltura – ci insegna che se c'è un forte rialzo di prezzo dei cereali, qualche mese dopo è possibile che vi siano difficoltà nel settore dell'allevamento di suini». Ad aggravare la situazione per i consumatori c'è la coincidenza perversa di un forte rialzo dei prezzi di bestiame e carni in due grandi Paesi esportatori: gli Stati Uniti e l'Australia. La situazione più drammatica la sta vivendo la Russia, fino all'anno scorso terzo esportatore mondiale di cereali, il ministero per l'Agricoltura ha ammesso che mancano 5 milioni di ton di cereale per mangimi. Un paio verranno reperiti attingendo a quello destinato agli esseri umani (il raccolto non solo è crollato del 40%, ma è anche di cattiva qualità). Gli altri 3 milioni verranno importati da Ucraina, Kazakistan e Ue.

Per arginare le macellazioni, cresciute del 12% rispetto all'anno scorso, il governo russo ha deciso di vincolare l'assegnazione di una parte dei sussidi del settore al mantenimento del numero dei capi. Nel tentativo di calmierare i prezzi dei cereali, ha invece promesso di vendere fino al 50% delle scorte d'intervento, stimate tra 10 e 12 milioni di ton. Il rischio, tuttavia, è che le gravi carenze del sistema dei trasporti impediscano di trasferirle dove ce n'è davvero bisogno: in particolare nelle regioni lungo il Volga, le più colpite dagli incendi, dove i

cereali costano ancora oggi il 20% in più che in altre parti del Paese e dove secondo la Russian Grain Union c'è un deficit di offerta di 18-19 milioni di ton. Nel sud della Russia ci sarebbe invece un surplus di 14 milioni di ton. «Tuttavia, denuncia il presidente della lobby, Arkady Zlochevsky, è tecnicamente impossibile spedire questo surplus altrove entro la fine della stagione: 5 o forse addirittura 6 milioni di tonnellate non lasceranno il sud del Paese». Le semine invernali sono ferme a 15,4 milioni di ettari, contro i 18,1 del 2009. Ed in primavera «potrebbe non essercene proprio». «Se si tiene conto che abbiamo meno fertilizzanti di un anno fa e che abbiamo smesso di comprare nuove macchine agricole, è inevitabile che ci saranno conseguenze sul prossimo raccolto».

Prezzi del mais al record storico, di *Sissi Bellomo*, 09 aprile 2011.

La reazione degli analisti al rapporto mensile del dipartimento Usa per l'Agricoltura (Usda) è stata unanime: nessuno ha preso per buone le stime sul mais, che tutti immaginavano oggetto di forti ritocchi e che invece il governo non ha modificato. Le scorte finali Usa, in particolare, sono rimaste ferme per il secondo mese consecutivo a 675 milioni di bushel: un livello che sarebbe il minimo da 15 anni, ma che comunque appare troppo ottimistico, proprio in base alle informazioni offerte dallo stesso Usda sulla forza dei consumi e sulla rapidità della riduzione delle giacenze negli ultimi mesi. «Con queste cifre il mercato potrebbe aprire in ribasso, aveva previsto Rich Nelson, analista di Allendale. Ma la vera questione è se i traders ci crederanno. I prezzi riusciranno davvero ad andare giù per tutta la seduta?». In effetti, non è successo. Il mais, dopo un'iniziale fase di debolezza, ha chiuso al record storico: 768 cents per bushel (+1,2%).

L'Usda giustifica le sue previsioni con l'ipotesi che i produttori di mangimi sceglieranno di orientarsi sul frumento, a causa dei prezzi troppo elevati del mais. Un altro analista, Don Carson, di Susqueanna Financial Group, azzarda una spiegazione diversa, che dà voce ai dubbi di molti: «Ulteriori riduzioni delle stime sulle scorte non sono politicamente desiderabili, perché i rincari del mais indebolirebbero il sostegno della pubblica opinione verso i sussidi a favore dell'etanolo, che sono il cardine delle politiche della Casa Bianca sui biocombustibili». Nelle stime Usda aumentano comunque, a livello globale, le scorte finali sia di cereali foraggeri che di frumento, grazie ad un miglioramento delle attese sulla produzione. Lo stesso vale per i semi di soia, nonostante per gli Usa sia confermato un livello di stock pari ad appena tre settimane di consumi.

Rallenta la richiesta di mais Usa, di *Sissi Bellomo*, 22 aprile 2011.

I prezzi record del mais cominciano forse finalmente ad intaccare la domanda, sia sul mercato interno statunitense, sia su quelli d'esportazione. Ieri il dipartimento Usa per l'Agricoltura (Usda) ha segnalato un brusco, benché ancora isolato, rallentamento dell'export durante la scorsa settimana: -22% a 857.285 ton. Mercoledì un'altra agenzia statale, l'Energy Information Administration (Eia), che fa capo al dipartimento per l'Energia, aveva a sua volta indicato che la produzione Usa di etanolo, in calo ormai da quattro settimane, era scesa ai minimi da 7 mesi: 856mila barili al giorno.

I distillatori di biocarburante sono tra i più voraci consumatori di mais negli Usa: secondo l'Usda quest'anno assorbiranno circa il 40% del raccolto del cereale, stimato in 12,4 miliardi di bushel, contribuendo ad accelerare la drammatica caduta delle scorte, verso i minimi dagli anni '30.

In prospettiva i consumi nell'industria dei biocombustibili dovrebbero accelerare ulteriormente, dopo che il Governo Usa ha approvato l'innalzamento della quota da miscelare alle benzine dal 10 al 15% per le auto di immatricolazione più recente. Nei giorni scorsi, il segretario all'Agricoltura Tom Vilsack ha promesso incentivi statali per incoraggiare la diffusione di distributori flex-fuel, in grado di rifornire i veicoli con miscele contenenti fino all'85% di etanolo (la cosiddetta E85): oggi in tutti gli Usa ce ne sono solo 2.350, su un totale di 167.800 stazioni di servizio, e l'auspicio è di aggiungerne altre 10mila nei prossimi 5 anni.

Nonostante le generose politiche del Governo ed il rally del petrolio, che sostiene anche i corsi dell'etanolo, i produttori del biocarburante stanno soffrendo i costi sempre più elevati della materia prima: il mais è quasi raddoppiato di prezzo negli ultimi 12 mesi, raggiungendo al Cbot il record storico di 776 cents per bushel, abbastanza da accrescere la pressione sui margini, che non sono particolarmente generosi. Complice forse qualche manutenzione agli impianti, la settimana scorsa i distillatori hanno lavorato meno di 90 milioni di bushel di mais, contro la media attesa dall'Usda di 99,616 milioni per settimana. Un'altra difficoltà potrebbe derivare dal rallentamento dei consumi di benzina, legato ai costi elevati alla pompa. Nuove possibilità, tuttavia, si schiudono sul fronte dell'export: in Brasile il raccolto di canna da zucchero sta avendo un avvio a rilento e l'etanolo, che nel Paese è diffusissimo, ha raggiunto prezzi record e minaccia nelle prossime settimane di scarseggiare, costringendo Brasilia a fare acquisti all'estero.

Grano europeo a rischio siccità, di *Sissi Bellomo*, 19 maggio 2011.

La siccità che ormai da mesi tormenta gran parte dell'Europa sta aggravando di giorno in giorno le condizioni delle coltivazioni di grano, in un crescendo di preoccupazioni simile a quello dell'estate scorsa. Allora l'allarme riguardava la

regione del Mar Nero: i disastrosi raccolti di cereali spinsero la Russia a bandirne le esportazioni (misura tuttora in vigore) e proiettarono le quotazioni del frumento a livelli record. Il rally è ripreso negli ultimi giorni: il prezzo del cereale è salito ieri ai massimi da tre mesi a Parigi (240,50 euro per tonnellata), mentre a Chicago ha guadagnato il 6,9% a 817 centesimi di dollaro per bushel, accompagnato dal mais (+4,1% a 749,75 USc/bu). Negli Usa molte aree agricole hanno subito un eccesso di pioggia, che, insieme alla piena del Mississippi, ha costretto a rallentare le semine. L'allarme maggiore, tuttavia, riguarda il centro Europa, dove invece tra febbraio e aprile ci sono state precipitazioni pari a circa il 40% della media e per cui non è prevista pioggia almeno fino a giugno. A soffrire sono soprattutto la Francia e, in misura minore, la Germania: i primi due esportatori europei di frumento. Il Governo francese ha già proclamato lo stato di crisi in diversi dipartimenti, dove l'acqua viene razionata, e i consulenti di Agritel hanno diffuso ieri un rapporto decisamente preoccupante sulle condizioni del grano: il clima secco, accompagnato di recente da temperature troppo elevate, rischiano di ridurre la resa del 13% a 6,31 tonnellate per ettaro, il minimo da 16 anni. La produzione di grano tenero potrebbe crollare dell'11,5% rispetto alla passata stagione (a 31,7 milioni di tonn) e l'export extra-europeo addirittura dimezzarsi, a 6 milioni di tonn. Per Agritel ad attutire il colpo ci sarà il ritorno delle forniture russe e ucraine sui mercati internazionali. Ma gli speculatori hanno già adocchiato il potenziale per un nuovo rally. Ieri gli acquisti hanno riguardato tutte le commodities. Ma i trader assicurano che per i cereali non si tratta di un semplice rimbalzo, perché sul mercato sta arrivando "denaro fresco" dai fondi.

Le piogge del Midwest spingono il mais al record, di Luca Davi, 10 giugno 2011.

Da una parte il taglio all'outlook della produzione. Dall'altra un livello delle giacenze fermo ai livelli di metà degli anni '90. Stretto in questo corridoio, il mais sembra avere poca scelta. Tanto che ieri durante la seduta al Chicago Board of Trade le quotazioni hanno toccato i massimi di tutti i tempi, 7,93 dollari/bushel, per poi arretrare leggermente in chiusura. Buona parte della spinta al rialzo è giunta dai dati del dipartimento americano per l'agricoltura, che ha rivisto al ribasso le stime sui raccolti. La produzione mondiale del cereale, secondo l'Usda, quest'anno si fermerà a 13,2 miliardi di bushel, il 2% in meno (305 milioni di bushel) rispetto alle stime di maggio, in quello che si prospetta come il secondo peggior raccolto dagli anni '30.

Per gli utilizzatori, che già devono fare i conti con la cronica scarsità delle giacenze, non è certo una buona notizia. Ma in fondo il calo della produzione non è altro che il risultato delle abbondanti piogge che durante la primavera hanno colpito il Midwest, l'area produttiva più importante del paese. Senza

contare il boom della domanda proveniente dalla Cina. L'analisi dell'Usda ha aggiunto un carico decisivo a uno scenario già fragile prevedendo un livello di giacenze, per il prossimo anno, a soli 695 milioni di bushels, sotto i 900 milioni di bushels previsti in maggio. Un livello leggermente inferiore alla stima prevista per fine stagione ma al di sopra dei minimi storici del 1996. Ridotta di 1,5 milioni di acri l'area destinata alle piantagioni, ora a quota 90,7 milioni di acri. In questo contesto, la domanda dovrebbe continuare a rimanere alta. Colpa della forte richiesta da parte dei produttori di etanolo, i cui futures, non a caso, ieri hanno raggiunto i massimi dal luglio 2008. Secondo gli analisti americani, a livello globale anche l'offerta di grano dovrebbe ridursi mentre la produzione di semi di soia è prevista in crescita. «Non solo gli Stati Uniti scarseggiano di mais – spiega una nota di AgResource Company, società di consulenza di Chicago – ma tutto il mondo mostra una forte carenza della materia prima».

Sul mais pesa l'incognita della Cina, di *Sissi Bellomo*, 23 settembre 2011.

Il rischio che anche la crescita cinese possa frenare ha gettato nel panico i mercati delle materie prime: un'ondata di vendite ieri ha abbattuto le quotazioni di qualsiasi commodity, anticipando uno scenario da recessione globale, con relativo crollo della domanda (si vedano i servizi a pagina 8). Qualsiasi cosa accada, tuttavia, difficilmente il mais potrà perdere il sostegno degli acquisti cinesi. Le stesse autorità di Pechino avvertono che, nonostante gli abbondanti raccolti di cereali, il Paese nei prossimi mesi dovrà tornare a rivolgersi ai mercati internazionali per gli approvvigionamenti. E molto presto le sue importazioni potrebbero come minimo quadruplicare, rispetto ai livelli attuali.

Nella stagione 2010-11 Pechino ha finora acquistato dall'estero 1,3 milioni di tonnellate di mais. Secondo Fan Zhenyu, vice direttore generale della Cofco, società statale incaricata degli approvvigionamenti, la Cina nel prossimo futuro potrebbe importare regolarmente tra 5 e 10 milioni di tonn. l'anno, raggiungendo addirittura 20 milioni di tonn. nel 2020, se non riuscirà a migliorare la resa delle coltivazioni, sempre più spesso afflitta dalla siccità e difficilmente espandibili a causa dell'accentuata urbanizzazione.

Secondo alcuni trader, il boom di importazioni potrebbe arrivare fin dalla prossima stagione: un'opinione che si è rafforzata dopo che mercoledì la State Grain Administration ha annunciato che entro novembre venderà ben 3,7 milioni di tonn. di scorte di mais sul mercato cinese, nel tentativo di raffreddare i prezzi del cereale, che sono alle stelle e che trascinano al rialzo anche quelli della carne suina, che a sua volta è una delle componenti che pesano di più nel paniere dell'inflazione cinese. Gli analisti stimano che le riserve di Pechino siano piuttosto basse, intorno a 12 milioni di tonn, ossia un mese di consumi. Vendite importanti, come quelle appena annunciate, potrebbero spingere il

Governo a rifornire i silos, approfittando della discesa dei prezzi del mais statunitense. In forma anonima alcuni funzionari di Stato hanno suggerito che Pechino in realtà vorrebbe aspettare qualche mese prima di dare il via agli acquisti, non solo perché i prezzi potrebbero calare ulteriormente, ma anche perché solo verso marzo, quando il raccolto locale sarà concluso, si avrà una visione più chiara delle necessità del Paese.

Gli equilibri di mercato appaiono comunque fin d'ora precari: Fan riferisce che il Governo si aspetta una produzione di 181,5 milioni di tonn, in crescita del 2,4%, ma la domanda dovrebbe salire addirittura del 6,8%, a 181,3 milioni di tonn. Il mais, che in Cina viene destinato per circa due terzi all'alimentazione animale, ultimamente viene sempre più spesso sostituito dal frumento nella preparazione dei mangimi. Inoltre, Pechino – che ha perseguito per anni con decisione l'obiettivo dell'autosufficienza – non sembra disposta ad arrendersi a cuor leggero. «Cercheremo ancora di essere autosufficienti – assicura Fang Yan, della Commissione nazionale per le riforme e lo sviluppo – Grandi importazioni da parte della Cina potrebbero accrescere la volatilità dei prezzi a livello globale e creare problemi di approvvigionamento ai Paesi più poveri». La strada, tuttavia, sembra ormai segnata. È solo questione di tempo.

Sorpresa sulle scorte Usa Mais ai minimi dell'anno, 01 ottobre 2011.

Le scorte di mais degli Stati Uniti, la cui esiguità è stata a lungo uno dei maggiori elementi di sostegno dei prezzi, sono in realtà molto più abbondanti di quanto si credesse: 1,128 miliardi di bushel al 1° settembre, ha dichiarato il dipartimento Usa per l'Agricoltura (Usda), dopo un'accurata indagine che ha coinvolto 66mila coltivatori e tutte le società di stoccaggio degli Usa. La cifra, che supera del 23% le stime più approssimative che l'Usda stesso aveva elaborato un paio di settimane fa. Ed è stata accolta con incredulità da molti operatori: gli analisti si aspettavano quasi tutti di vedere al contrario una revisione al ribasso, sotto il miliardo di bushel. Ma evidentemente, la cura dei prezzi alti ha funzionato, riducendo la domanda di mais, soprattutto tra i produttori di mangimi animali. Gli stock sono pur sempre i più bassi dal 2003. E resta tuttora l'incognita delle importazioni cinesi, che alcuni prevedono possano salire dal milione di tonnellate dell'anno scorso fino a 9 milioni. L'inattesa revisione dell'Usda, tuttavia, ha modificato drasticamente gli scenari, convertendo anche i rialzisti più convinti: un report di Goldman Sachs afferma che la nuova stima «elimina la probabilità di rialzi estremi». Gli ordini di vendita hanno cominciato a piovere sul mais fin dall'inizio della seduta al Chicago Board of Trade, facendo immediatamente precipitare le quotazioni sotto 6 dollari per bushel. La chiusura, a 592,50 cents/bushel (-6,3%), è stata la più bassa dallo scorso dicembre. Con un ribasso complessivo di circa il 23%,

settembre è stato per il mais il peggior mese da quindici anni a questa parte. Anche il frumento ha seguito la sorte del mais: al Cbot è arretrato del 6,9% a 609,25 USc/bu. Un crollo che è stato replicato anche a Parigi, dove le quotazioni sono scese a 183,50 euro per tonnellata, il minimo da oltre un anno. L'Usda ha alzato anche le stime sulle scorte di grano, a 2,15 miliardi di bushel, circa il 6% più del consensus, nonostante si fosse parlato di una sempre più diffusa sostituzione del carissimo mais con il grano nella preparazione dei mangimi. La revisione è stata però temperata dal contemporaneo peggioramento delle previsioni sui raccolti, specie quelli primaverili, dopo che la pioggia ha frenato le semine nel Montana e nel Nord Dakota.

Per il mais le sorprese non si sono esaurite con il capitolo scorte. Per la prima volta da almeno quarant'anni gli Stati Uniti hanno smesso di esportare più di tutto il resto del mondo: la loro quota sul mercato globale è arretrata al 45 per cento (circostanza che tra l'altro contribuisce a spiegare l'attenuarsi della domanda).

Fino agli anni '90 il dominio statunitense sui mercati del mais era totale: i quattro quinti delle forniture globali erano «made in Usa». Il declino è stato graduale, ma inesorabile, grazie agli enormi progressi dei concorrenti: l'Argentina, l'Ucraina e il Brasile, che nel 2011-12 potrebbero coprire insieme il 41% del mercato di esportazione.

3.6 Il mercato del riso

1. La produzione ed il consumo

Il riso è una delle tre colture principali al mondo, coltivato in tutti i continenti. La coltura del riso è attuata nei più diversi regimi di suolo, da allagamento a terreno asciutto, e in condizioni molto diverse, il riso è secondo per superficie soltanto al grano. In termini di produzione, con 615 milioni di tonnellate segue il mais (692 mil.) e il grano (626).

Gli agricoltori asiatici producono circa il 90% del totale, con India e Cina che ne coltivano più della metà, altri importanti produttori sono Indonesia, Bangladesh, Thailandia, Vietnam, Birmania, Giappone, Filippine, Pakistan. Il riso è coltivato anche in Africa ed Europa (Italia, Spagna, Russia, Portogallo, Jugoslavia, Ungheria, Romania, Grecia e Francia); in Brasile, Stati Uniti ed Australia. Rappresenta la base nutrizionale per più della metà della popolazione mondiale. In alcuni Paesi, Bangladesh, Cambogia, Indonesia, Laos, Myanmar, Thailandia, Vietnam, il riso fornisce l'80% delle calorie consumate. La FAO indica per il 2030 una domanda più elevata del 50%.

Le esportazioni mondiali sono dominate dai grandi Paesi produttori quali Thailandia, India, Vietnam e USA che soddisfano, congiuntamente, l'80% della domanda mondiale. Il maggior esportatore di riso è la Thailandia, con una produzione di 20 milioni di tonnellate.

Un altro Paese forte produttore di riso è il Vietnam, le sue esportazioni sono inferiori alla Thailandia, ma questa tendenza è destinata a modificarsi, poiché il Vietnam adotta politiche d'incentivo alla qualità piuttosto la competizione sui prezzi. India e Cina sono i più forti produttori, ma la maggior parte è destinato al mercato interno. La Cina ha puntato all'autosufficienza produttiva (con un tasso del 140%), e tuttora si avvale di questa politica, anche se ciò è in competizione con l'industrializzazione forzata.

La produttività del sistema agricolo cinese dipende in gran parte dall'adozione di tecniche di coltivazione particolarmente intensive in manodopera, fertilizzanti e acqua, facendo emergere la limitata disponibilità di terre coltivabili in rapporto alla popolazione.

La produzione indiana di riso ha iniziato a superare stabilmente le 70 milioni di tonn. a partire dalla fine degli anni '80. L'entità delle esportazioni indiane di riso è tipicamente molto variabile, perché determinata dall'equilibrio del bilancio di approvvigionamento, e dalla tempistica governativa di esportazione degli stocks accumulati.

Il Pakistan si assesta ad un livello di produzione inferiore, ma in forte crescita, inoltre aumenta la sua penetrazione nei Paesi occidentali migliorando la qualità del prodotto. L'Uruguay è l'unico Stato dell'America Latina nel quale la produzione eccede il fabbisogno.

Per quanto riguarda l'Egitto, le principali zone di coltivazione sono dislocate lungo il delta del Nilo. L'Australia è il Paese con la miglior resa mondiale e si avvale di tecniche di produzione e di tecnologia avanzate. In Giappone sorprendentemente il consumo di riso sta subendo un calo. Se nel passato il riso era considerato quale divinità, oggi il mercato giapponese è meta dei cereali stranieri, soprattutto americani.

Il mercato del riso (000 ton) - 2008								
Prod.			Imp.			Exp.		
Cina	130.224	30,1	Filippine	2.500	8,4	Tailandia	10.011	33,6
India	96.690	22,3	Nigeria	1.800	6,0	Vietnam	4.649	15,6
Indonesia	37.000	8,6	Bangladesh	1.658	5,6	India	3.383	11,4
Bangladesh	28.800	6,7	EU-27	1.520	5,1	USA	3.267	11,0
Vietnam	24.375	5,6	Iran	1.430	4,8	Pakistan	3.050	10,2
Tailandia	19.800	4,6	Arabia Saudita	1.166	3,9	Cina	969	3,3
Birmania	10.730	2,5	Malesia	1.039	3,5	Uruguay	742	2,5
Filippine	10.479	2,4	Iraq	975	3,3	Birmania	541	1,8
Giappone	7.930	1,8	Senegal	860	2,9	Brasile	511	1,7
Brasile	8.199	1,9	Costa d'Avorio	800	2,7	Cambogia	500	1,7
Mondo	432.653	100		29.758	100		29.759	100

La storia del riso si perde nei tempi, solo due delle varie specie sono oggi rilevanti per scopo alimentare: l'*Oryza sativa* di origine asiatica e l'*Oryza glaberrima* africana. Coltivato da epoche antichissime in estremo oriente, alcuni reperti ne stabilirebbero l'origine nella valle dello Yang Tze, solo dopo millenni si diffonde in Europa, grazie ad Alessandro Magno.

Fino all'epoca rinascimentale, si considera il riso solo come spezia, medicamento, o cosmetico.

In Italia, alcuni sostengono sia stato introdotto dagli Arabi in Sicilia, o dai crociati di ritorno dalla Terra Santa, o dai mercanti della Repubblica di Venezia. La sua coltivazione ebbe inizio alla fine del XIV secolo, le prime risaie si riscontrano in Piemonte e Lombardia, terre fertili e ricche di fiumi. Si coltivava il No-

strale, solo verso la metà del secolo scorso numerose altre varietà sono state importate dall'Oriente.

E' Cavour che ha dato impulso ai grandi sistemi irrigui del Vercellese, tanto che il riso italiano era esportato in Francia, Svizzera, Prussia e impero austroungarico. Dopo la prima Guerra Mondiale, la sovrapproduzione e la concorrenza asiatica, hanno messo in crisi la coltura del riso. Nel 1931 nasce l'Ente Nazionale Risi che con una politica di difesa dei prezzi alla produzione, premi all'esportazione, costituzione di magazzini ed essiccatoi ha permesso lo sviluppo della risicoltura.

2 Le dinamiche dei prezzi

Il commercio del riso a livello internazionale è caratterizzato dal fatto che i massimi Paesi produttori (Cina, India, Indonesia, Bangladesh) sono anche i massimi consumatori. Nelle annate normali il quantitativo esportabile è costituito dalle eccedenze produttive, nelle annate scarse, tali Paesi divengono importatori netti.

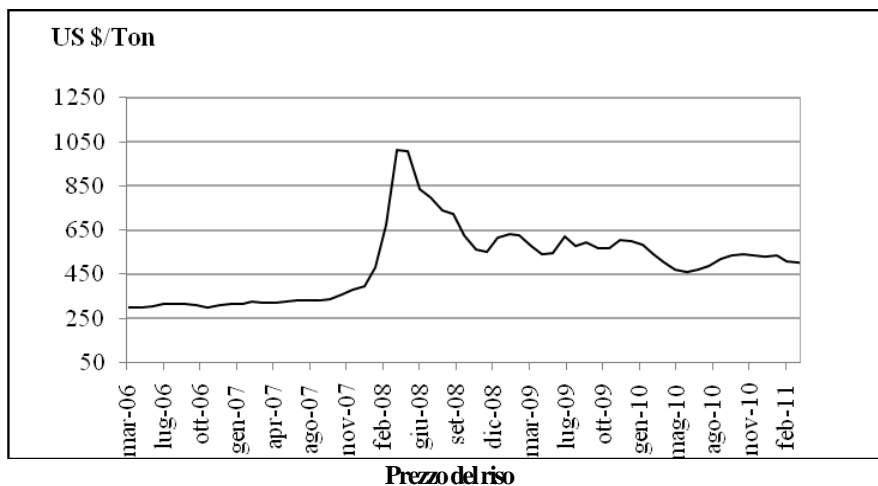
Se rispetto alla produzione il commercio del riso ha un'importanza relativamente contenuta, in cifra assoluta ha una dimensione considerevole, di circa 30 milioni di tonnellate.

Gli Usa sono in grado di esportare notevoli quantità (attorno al 12% del commercio internazionale). La borsa merci che fissa il prezzo del riso a livello internazionale è pertanto quella di Chicago, che segna il passo dei trend internazionali per quel che riguarda i titoli di grano, riso, mais e soia ed in generale di tutti i prodotti agricoli.

Nel 2006, la notizia che forniture di riso erano contaminate con varietà geneticamente modificate (Ogm) non autorizzate, ha dato il via ad una serie di scandali. Il riso Ogm di Stati Uniti e Cina era introdotto nelle filiere alimentari mondiali. Le pesanti ricadute finanziarie sono state la conseguenza, con danni all'immagine e alla fiducia dei consumatori.

Al contrario, gli incrementi delle quotazioni, come quelli del 2008, rischiano di affamare una quota significativa del sud del mondo, minacciando una crisi alimentare per i Paesi più poveri.

La variazione dei prezzi dipende dalle ipotesi sugli incrementi produttivi, mentre la domanda rimane sostenuta, con il graduale esaurimento delle scorte. Anche i nuovi stili di vita favoriscono la sua crescita.



3. Il riso nell'Unione Europea

L'Organizzazione Comune del Mercato del riso (1964) definisce il regime dei prezzi e le modalità di scambio con i Paesi terzi, intervenendo sugli squilibri del mercato. La riforma agricola del 2003, abbassando il prezzo d'intervento, ha introdotto aiuti specifici ai produttori di riso.

Il prezzo d'intervento per tonnellata di risone ammonta a 150 euro. Gli organismi d'intervento possono, nel periodo compreso tra il 1° aprile ed il 31 luglio, acquistare un massimo di 75.000 tonnellate di riso. Se la qualità del risone offerto all'intervento differisce da quella standard, vengono applicate maggiorazioni, o riduzioni. Gli organismi d'intervento possono, inoltre, vendere all'interno del mercato comunitario, oppure esportare il risone immagazzinato.

Gli Stati membri comunicano alla Commissione europea le informazioni inerenti la produzione, lo stoccaggio ed i prezzi del riso in base alle dichiarazioni dei produttori e degli stabilimenti di lavorazione. Per le importazioni e le esportazioni è necessario un titolo d'importazione, o esportazione, rilasciato dagli Stati membri.

I dazi all'importazione variano in base al prodotto ed in alcuni particolari casi possono essere applicati dazi addizionali. Sono però vietate le tasse di effetto equivalente ad un dazio doganale e l'applicazione di restrizioni quantitative all'importazione, o di misure di effetto equivalente; è tuttavia possibile adottare misure di salvaguardia qualora il mercato rischi di subire perturbazioni causate dalle importazioni, o dalle esportazioni.

E' stato mantenuto fino al 31 dicembre 2011 l'aiuto specifico di 453 €/ha per chi coltiva riso e per le sementi di riso, che varia dai 14,85 €/q.le per i risi "Japonica" ai 17,27 €/q.le per i risi "Indica". Le scelte della politica agricola comune incideranno anche sul settore sementiero con l'aiuto specifico che scompare dal 2012, come anche l'incentivo all'impiego di seme certificato. Le risorse confluiranno nel regime disaccoppiato.

Nel commercio del riso l'Italia è leader in Europa con 224.000 ettari coltivati e un giro d'affari di 500 milioni di euro. Il comparto del riso in Italia è uno dei più produttivi. L'Ente Nazionale Risi ne quantifica la produzione a 2,5 milioni di tonnellate. Il mercato nazionale vede primeggiare il Piemonte con 120.000 ettari, seguito da Lombardia e Veneto (Vialone Nano Veronese IGP).

In Italia sono presenti circa 4.800 aziende, contraddistinte da un'elevata complementarietà tra fase agricola ed industriale. La produzione viene realizzata nei distretti agroindustriali di Piemonte e Lombardia che concentrano complessivamente il 90% delle risaie nazionali ed il 70% delle industrie di trasformazione. La struttura delle aziende agricole mostra una capacità produttiva piuttosto elevata, in ragione di una dimensione media aziendale di 48 ha per azienda rispetto ai 7 ha per azienda degli altri seminativi.

Per quanto concerne l'offerta, l'evoluzione produttiva risulta caratterizzata da una sostanziale stazionarietà sia degli investimenti che delle produzioni. Le caratteristiche tecnico-economiche della filiera determinano una certa rigidità strutturale.

La domanda interna del riso lavorato assorbe circa il 30% della disponibilità nazionale e viene commercializzato quasi esclusivamente attraverso i canali della distribuzione moderna, gestito in maniera diretta dai più importanti gruppi industriali. Anche se il consumo domestico del riso mostra una leggera contrazione sia dei volumi sia della spesa. Le azioni intraprese dall'industria per stimolare il consumo consistono essenzialmente in massicci investimenti pubblicitari.

I prezzi evidenziano una stazionarietà per le varietà comuni, mentre un incremento per quelle tipiche.

Il flusso di esportazione si traduce in volumi superiori a 500.000 tonnellate. L'80% delle spedizioni viene effettuato verso l'UE, con particolare riferimento a Regno Unito, Francia e Germania. Particolarmente attivi i partner come Turchia, Svizzera e Stati Uniti, e i Paesi mediterranei quali Siria e Libano.

Le importazioni nazionali di riso sono costituite soprattutto dal prodotto non lavorato (70%). La distribuzione geografica degli approvvigionamenti risulta piuttosto concentrata: India, Thailandia e Pakistan soddisfano oltre l'80% delle nostre richieste.

Bilancio di approvvigionamento del riso in Italia (000 ton)

	2005	2009
Produzione	2.636	2.489
Importazioni	193	115
Esportazioni	773	583
Utilizzazione interna	2.083	2.035
Consumo umano	451	529
Tasso di auto approvvigionamento (%)	126	122

Lo scenario competitivo in cui operano le aziende risicole si dimostra positivamente influenzato dalla forte aggregazione di tutte le fasi della filiera. Si riscontra una marcata specializzazione geografica, una spiccata diversificazione varietale ed elevato know-how sia per la fase agricola che industriale. Con la graduale liberalizzazione dei mercati internazionali l'industria ricorre maggiormente al prodotto di importazione caratterizzato da prezzi più contenuti. La concorrenza interna tra gli operatori della filiera risulta medio-bassa per l'elevato grado di concentrazione sia a livello agricolo che industriale. La presenza di elevati costi fissi e variabili maggiormente influiscono sui risultati operativi.

Gli acquirenti delle industrie sono rappresentati dai grossisti e sempre più dalla grande distribuzione.

*I mercati in diretta, da **Il sole 24 ore***

Riso: prezzi in impennata sui mercati mondiali, 10 febbraio 2011.

I prezzi del riso, rimasti lontano dall'impennata dei prezzi dei prodotti agricoli lo scorso anno, sono finiti a loro volta fuori controllo, minacciando una crisi alimentare per i Paesi più poveri in Asia e Africa. Mentre il grano e mais hanno visto i loro prezzi salire di circa il 50% nel 2010 sulla borsa merci di Chicago, il Cme, i prezzi del riso hanno perso il 4% nello stesso periodo. Il prezzo alla tonnellata attualmente è attorno ai 350 dollari, contro un record di 550 dollari nel mese di aprile 2008. L'Agenzia delle Nazioni Unite per l'Alimentazione e l'Agricoltura, la Fao, fa la stessa osservazione. Mentre l'indice dei prezzi alimentari si trova ad un livello record, una tonnellata di riso, stimato a 542 dollari in media a gennaio nel mondo, è ancora su livelli inferiori del 45% rispetto al picco del maggio 2008. Tuttavia, i prezzi hanno cominciato l'anno in velocità. Nel mese di gennaio hanno preso il 10% sul CME, tornando ai livelli più alti da oltre un anno. Gli operatori di mercato sono consapevoli che presso uno dei maggiori esportatori come gli Stati Uniti, "gli agricoltori ridurranno significativamente la loro messa a dimora di riso, per puntare su altre colture come mais, soia e cotone" ora più redditizie, ha detto Bill Nelson, analista presso la società di consulenza Doane Advisory Service.

Sul riso l'incognita thailandese, di *Luca Davi*, 09 giugno 2011.

La Thailandia potrebbe perdere lo scettro di principale esportatore mondiale di riso. Tutto dipende da come finiranno le prossime elezioni parlamentari, fissate per luglio. Ma se, come previsto, il partito d'opposizione riuscirà ad avere la meglio, i prezzi della commodity agricola potrebbero sostanzialmente raddoppiare mentre l'export sarebbe quasi dimezzato. Il partito politico

d'opposizione, il Puea Thai, che ha offerto il pieno supporto all'ex primo ministro, Thaksin Shinawatra, ha promesso infatti ai milioni di coltivatori di riso del paese di garantire loro 15mila baht (496 dollari) anziché gli attuali 8mila baht per ogni tonnellata di riso prodotta. Una mossa che, se da una parte potrebbe rivelarsi decisiva per ribaltare gli scenari politici interni, dall'altra rischia di cambiare gli equilibri produttivi mondiali.

L'incremento dell'80% dei prezzi all'acquisto da parte del Governo si ripercuoterebbe immediatamente sui prezzi all'esportazione, che passerebbero dagli attuali 500 ad oltre 870 dollari per tonnellata.

«Sarebbe un tracollo per l'export di riso thailandese, – spiega Chookiat Ophasewongse, presidente onorario della Associazione thailandese degli esportatori di riso – e le spedizioni all'estero crollerebbero a 5 milioni di tonnellate annue, perché a questi prezzi non saremmo competitivi». Ogni anno il paese del sud-est asiatico produce tra 9 e 9,5 milioni di tonnellate di riso. Il calo a 5 milioni di tonnellate farebbe così arretrare Bangkok dietro il Vietnam (che esporta 6 milioni di tonnellate l'anno) nella classifica dei maggiori esportatori mondiali. Senza contare che il riso bianco vietnamita, sebbene di qualità inferiore, è offerto a un prezzo nettamente più basso, pari a 465 dollari per tonnellata.

Benché di sicura presa, la strategia del Puea Thai non dovrebbe però, almeno secondo le stime degli analisti, far scatenare una guerra dei prezzi tra i produttori. E innescare una corsa ai rialzi come accaduto invece in Asia nel corso del 2008, quando venne raggiunta la cifra record di 1.080 dollari per tonnellata. È vero che «i prezzi medi del riso su scala globale potrebbero aumentare – ammette Opshasewongse – ma sicuramente non al livello del riso thailandese, il cui prezzo sarebbe distorto da un intervento governativo».

La decisione del partito Thai, se confermata, potrebbe però avere anche un effetto opposto. Il massiccio acquisto di riso andrebbe infatti a gonfiare le riserve della commodity agricola, mentre l'aumento deciso dei prezzi ne renderebbe più problematica la vendita. La conseguenza? Il rischio più evidente è un ritardo nell'immissione del raccolto sul mercato, con pessimi effetti sulla qualità della materia prima.

Un contributo al parziale aumento dei prezzi su scala globale (ieri i prezzi a Chicago si sono attestati sui 14,77 dollari/cwt), potrebbe invece arrivare dalla Cina: la siccità che sta colpendo le principali aree produttive di riso del paese, la peggiore dal 1954, minaccia infatti di causare una brusca frenata nei raccolti del paese asiatico. Un brutto colpo per l'unica commodity agricola che ancora riesce a tenere lontana parte della popolazione mondiale dalla fame.

3.7 Il mercato dello zucchero

1. La produzione e il consumo

La produzione mondiale di zucchero, secondo le stime della FAO, raggiunge i 170 milioni di tonnellate (equivalente di zucchero greggio), risultando di poco superiore al consumo.

La crescita della produzione deriva dai Paesi in via di sviluppo, guidati dall'India. La produzione dei Paesi sviluppati si aggira ormai sul 20% del totale. In America Latina, il Brasile presenta una produzione superiore a 32 milioni di tonnellate, dove oltre la metà del raccolto di canna è convertito in bio-carburante. In Messico, la produzione è di circa 6 milioni di tonnellate. L'affermazione dell'industria saccarifera messicana dipende dalla liberalizzazione del mercato degli edulcoranti con gli Stati Uniti nell'ambito del North American Free Trade Agreement (NAFTA). Anche in Argentina si assiste all'incremento della coltivazione della canna, così come si espande in Colombia, Ecuador, Guatemala, Perù.

In Africa si stima una produzione di zucchero di 10 milioni di tonnellate. Allo sviluppo del Sud Africa si accompagna la crescita in Kenya e nelle isole Mauritius.

In Egitto, la produzione, prevista in 1,8 milioni di tonnellate, è legata alla barbabietola, per attenuare la richiesta delle scarse risorse d'acqua e terra.

Il mercato dello zucchero (000 ton) -2008								
Prod. (canna)		Imp. (z. grezzo)			Exp. (z. grezzo)			
Brasile	645.300	37,0	Russia	2.417	5,3	Brasile	13.624	30,0
India	348.187	20,0	USA	1.699	3,7	Tailandia	2.977	6,6
Cina	124.917	7,2	Corea	1.615	3,6	India	1.455	3,2
Tailandia	73.501	4,2	Malesia	1.444	3,2	Guatemala	1.296	2,9
Pakistan	63.920	3,7	GB	1.408	3,1	Cuba	778	1,7
Messico	51.106	2,9	Giappone	1.396	3,1	Sud Africa	462	1,0
Colombia	38.500	2,2	Canada	1.334	2,9	Mauritius	427	0,9
Australia	32.621	1,9	Egitto	1.161	2,6	Messico	384	0,8
Argentina	29.950	1,7	Nigeria	1.139	2,5	El Salvador	269	0,6
Filippine	26.601	1,5	Cina	799	1,8	Fiji	260	0,6
Mondo	1.743.092	100		45.377	100		45.377	100

Aumenti in Mozambico, Sudan e Tanzania, sono alimentati dai piani d'espansione previsti dal libero accesso al mercato dell'Unione Europea sotto il progetto "Everything But Arms" (EBA). La produzione in Etiopia è stimata intorno alle 360.000 tonnellate, ma il governo ha annunciato piani per espandere l'offerta di cinque volte. La produzione del Continente può essere perturbata dalla scadenza delle misure di salvaguardia disposte sotto il Comesa (Mercato comune per l'Africa orientale e meridionale), che favorisce i produttori di zucchero più efficienti come il Sudan.

In Asia la produzione è di circa 70 milioni di tonnellate, in forte incremento in India, Cina, e Thailandia. L'India prevede di superare il Brasile diventando il più grande produttore di zucchero a livello mondiale. Le zone di Karnataka, Uttar Pradesh e Gujarat rappresentano le principali regioni di coltivazione della canna, con una produzione di zucchero che raggiunge i 32,4 milioni di tonnellate. In Cina, si prevede di giungere a 13 milioni di tonnellate, col miglioramento delle condizioni di mercato. Un aumento sostanziale delle piantagioni di canna è presente in Thailandia, Indonesia, Pakistan e Turchia.

In Europa, la produzione di zucchero è prevista in calo a 16,8 milioni di tonnellate. L'Unione Europea vede ridotta la produzione di zucchero di 6 milioni di tonnellate per effetto del programma di ristrutturazione. In aumento la produzione nella Federazione Russa, per l'espansione della barbabietola, mentre diminuisce in Azerbaigian, Bielorussia, Ucraina.

In Italia, il settore bieticolo è caratterizzato da una forte frammentazione produttiva. Il settore è organizzato in associazioni, consorzi e cooperative, che raccolgono e organizzano gli imprenditori.

A livello agricolo il settore rispecchia le specificità dell'agricoltura italiana di forte frammentazione produttiva, il numero delle aziende si aggira sulle 70.000 unità. La coltura è prevalentemente localizzata al nord (Emilia, Veneto, Piemonte, Lombardia).

Le attività di trasformazione hanno assistito al processo di concentrazione, caratterizzate per la presenza di quattro gruppi, CoProB e Italia Zuccheri, con il 39% della quota di produzione, Sadam Zuccheri con il 35%, Sfir con il 21% e Molise con il 5%. Circa il 70% dello zucchero finisce alle industrie di trasformazione, il restante rappresenta il consumo diretto.

Il consumo di zucchero è stimato in 160 milioni di tonnellate, con gli aumenti di Asia, America Latina e Caraibi. La crescita nei Paesi in via di sviluppo è parallela all'incremento dei redditi e della popolazione. L'incremento del consumo in Cina, che raggiunge i 13,5 milioni di tonnellate, è influenzato dall'espansione delle industrie alimentari e delle bevande, così come in India.

La maggior crescita del consumo in Brasile e Messico è collegata agli impieghi alternativi, mentre la stazionarietà nei Paesi sviluppati si riconduce al già elevato utilizzo pro-capite, di circa 36 kg.

2. La normativa europea del settore zaccarifero

L'Unione Europea per difendere il mercato zaccarifero comunitario utilizza una normativa protezionistica basata sul sistema delle quote.

L'Unione Europea è chiusa alle importazioni di zaccaro extracomunitario. Le uniche eccezioni sono rappresentate dai Paesi aderenti al Commonwealth (ACP: Africa Caraibi Pacifico) e dai Paesi dell'area Balcanica, ai quali è stato concesso di esportare lo zaccaro all'interno dell'Unione Europea, senza prelievo all'importazione. Questi Paesi si sono però comportati diversamente dalle attese, vendendo lo zaccaro che producono, ma importando dal mercato mondiale, a prezzi inferiori, quello per il fabbisogno interno.

Lo zaccaro è considerato dalla normativa comunitaria un prodotto agricolo e la finalità della regolamentazione del suo mercato è quella di proteggere il reddito dei bieticoltori.

La produzione di zaccaro è disciplinata dall'organizzazione comune di mercato (OCM), istituita nel 1968, che si basa su tre principi:

- 1- il regime dei prezzi e delle quote;
- 2- il regime degli scambi con Paesi terzi;
- 3- la solidarietà finanziaria.

Nel vecchio regime, in vigore fino alla Riforma dello Zaccaro del 2005, veniva stabilito un prezzo minimo dello zaccaro, detto prezzo d'intervento, con la garanzia di vendere la propria produzione ad un apposito organismo d'intervento, in Italia l'AGEA.

Era inoltre prevista la restituzione all'esportazione, lo zaccaro in eccesso veniva esportato sul mercato mondiale, l'impresa presentava il certificato d'esportazione all'AGEA, che rimborsava la differenza tra prezzo d'intervento e prezzo mondiale (circa i 2/3 del totale). Il vecchio regime prevedeva che la "quota A" venisse calcolata in ogni Nazione sulla base della produzione destinata al mercato interno, sulla quale si pagava un contributo del 2% all'UE, mentre la "quota B" fosse relativa alla quantità esportata, sulla quale si pagava una tassa del 39,5%. Lo zaccaro prodotto oltre la "quota A + B", lo "zaccaro C", doveva essere esportato a spese dei produttori.

Vi era inoltre il prelievo all'importazione, pari alla differenza tra prezzo mondiale e prezzo d'intervento, maggiorato del 5%.

La riforma dello zucchero del 2005 ha inteso ridimensionare l'intero settore, col taglio del 36% del prezzo di riferimento dello zucchero, da scaglionarsi in 4 anni (2006-2010).

Il sistema presenta diversi aiuti per compensare le perdite di reddito dei bieticoltori, allo stesso tempo, incoraggia la chiusura di zuccherifici, con l'erogazione di aiuti di maggior entità laddove uno Stato rinunci ad almeno il 50% della propria quota.

La durata del nuovo regime è prevista fino alla campagna 2014-2015, la quota A e B sono fuse in una quota unica. Lo zucchero destinato alle industrie farmaceutiche, chimiche, alla produzione di bioetanolo, non viene calcolato ai fini della quota. Il regime d'intervento è abolito dal 2010.

Ai bieticoltori viene concesso un aiuto disaccoppiato tale da compensare il 64,2% della riduzione del prezzo delle bietole. E' previsto un regime di ristrutturazione del settore saccarifero per gli stabilimenti che rinunciano alla quota. Per gli Stati che riducono la produzione per oltre il 50% è previsto un aiuto accoppiato ai bieticoltori che compensa il 30% della riduzione del prezzo minimo della bietola.

Importi compensativi sotto forma di aiuto nazionale, per un periodo di 5 anni, sono destinati sia ai bieticoltori che all'industria. E' aumentato del 50% l'aiuto alla diversificazione regionale.

La riforma richiede ancora significativi livelli di protezione alle frontiere. La Commissione ha mantenuto alcuni strumenti di gestione dei mercati come l'acquisto all'intervento, anche se a prezzi ridotti e per quantità limitate, e la possibilità di utilizzare i sussidi all'esportazione.

A livello nazionale, la riforma prevede la rinuncia volontaria al 25% di quota nazionale, per circa 400.000 tonnellate, la concentrazione dell'attività in 10 stabilimenti contro gli attuali 19 e la loro redistribuzione geografica.

3. Le organizzazioni internazionali dello zucchero

Dal 1953 si sono effettuati numerosi tentativi per aumentare e per stabilizzare i prezzi del mercato mondiale dello zucchero attraverso vari accordi internazionali.

Il più recente è l'Accordo Internazionale sullo Zucchero (ISA, International Sugar Agreement), approvato in sede UNCTAD a Ginevra nel 1992 ed entrato in vigore nel 1993.

Tale accordo ha come obiettivi quello di rafforzare la cooperazione internazionale; di costituire un forum negoziale intergovernativo, al fine di migliorare l'economia mondiale del settore; di favorire il commercio dello zucchero,

mediante la raccolta e la pubblicazione di dati statistici; di incoraggiare l'aumento della domanda, soprattutto per usi non tradizionali.

L'organo intergovernativo preposto all'attuazione degli accordi internazionali, è l'Organizzazione Internazionale dello Zucchero (ISO, International Sugar Organisation), con sede a Londra, della quale fanno parte 81 Stati che rappresentano l'83% della produzione mondiale, il 66% del consumo, il 92% dell'export ed il 40% dell'import.

Oltre all'ISO, la World Sugar Research Organisation Limited (WSRO), un'alleanza mondiale di produttori, raffinatori, commercianti, consumatori, ha scopi di ricerca sullo zucchero ed i suoi usi.

Nel Regno Unito è presente la *Sugar Traders Association* (STAUK), che raggruppa le trading companies dello zucchero, rappresentandone gli interessi nel processo politico.

Il corrispondente della STAUK a livello europeo, il Comitato Europeo dei Produttori di Zucchero (CEFS, Comité Européen des Fabricantes des Sucres), ha l'obiettivo di promuovere la collaborazione fra commercianti, produttori, raffinatori e gli organismi Europei (Commissione e Parlamento), per difenderne gli interessi anche presso le istituzioni internazionali (FAO, WTO), di fare pressione per la loro tutela (lobby), di coordinare a livello europeo le associazioni di categoria nazionali.

L'*International Sugar Trade Coalition* (ISTC) raggruppa le imprese dei PVS che esportano zucchero negli Stati Uniti sotto le quote imposte dagli USA. Si configura come un'organizzazione no-profit il cui obiettivo principale è evitare prezzi non remunerativi per gli esportatori.

Il commercio dello zucchero fra i Paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico) e l'Unione Europea è regolato da due accordi commerciali:

- il Protocollo ACP/UE sullo Zucchero, col quale i Paesi dell'UE s'impegnano ad importare determinate quantità a prezzi garantiti dai Paesi ACP che vi hanno aderito;

- the *Agreement on Special Preferential Sugar* (SPS), che stabilisce, in caso di deficit, speciali tariffe per l'importazione dai Paesi ACP.

I produttori di zucchero dei Paesi meno sviluppati (Last Developed Countries) sono rappresentati dallo *LDC Sugar Group*, che mira al loro sviluppo sostenibile.

4. Il commercio dello zucchero

Il commercio mondiale di zucchero raggiunge 50 milioni di tonnellate. Il maggiore esportatore mondiale è il Brasile, che vende all'estero circa 20 milioni di tonnellate (40%). Al secondo posto figura l'Unione Europea, con 6,7 milioni di

tonnellate (14%). Il terzo grande esportatore è l'Australia con circa 4 milioni di tonnellate (8,4%). Tra i primi esportatori rientrano anche Thailandia e Guatemala, con 2,3 e 1,2 milioni di tonnellate di zucchero.

Per quanto riguarda le importazioni non si ravvisa una predominanza così netta. Una pluralità di Paesi risultano importatori, che cambiano in funzione delle dinamiche locali della domanda e dell'offerta. I maggiori importatori sono Russia, Stati Uniti ed Unione Europea, che rimane un esportatore netto, con quote del 5-6% del totale.

Dalle importazioni per aree emerge come il 45% dello zucchero sia diretto verso l'Asia, seguono l'Europa e l'Africa con quote del 17% e del 16%.

La direzione dei flussi commerciali dipende da fattori contingenti, legati soprattutto alle dinamiche produttive e alla quotazione dello zucchero sui mercati mondiali. Ciò risiede nel fatto che, diversamente da caffè e cacao, lo zucchero può venire prodotto anche nei Paesi importatori, mentre sono molti i Paesi che tutelano i propri produttori per mezzo di tariffe. La concorrenza diretta nei mercati internazionali ha comportato la creazione di un elevato sistema tariffario, che finisce per condizionare l'entità e la direzione dei flussi commerciali. Le importazioni risultano costose, a causa di politiche protezionistiche, così i dazi applicati dall'Unione Europea spesso sono superiori al prezzo pagato ai produttori. L'entità delle tariffe distorce l'intero mercato dello zucchero.

Un ulteriore aspetto deriva dalle problematiche della trasformazione, la canna deve venire trasformata in zucchero subito dopo la raccolta, mentre lo zucchero viene venduto al consumatore in forma purificata (raffinato). Per ragioni storiche, lo zucchero dei Paesi ACP viene esportato nell'Unione Europea come zucchero grezzo, dove viene raffinato. Questi fattori comportano l'accaparramento della materia prima a costi esigui, mentre viene innalzato il prezzo del prodotto finito a discapito dei Paesi d'origine.

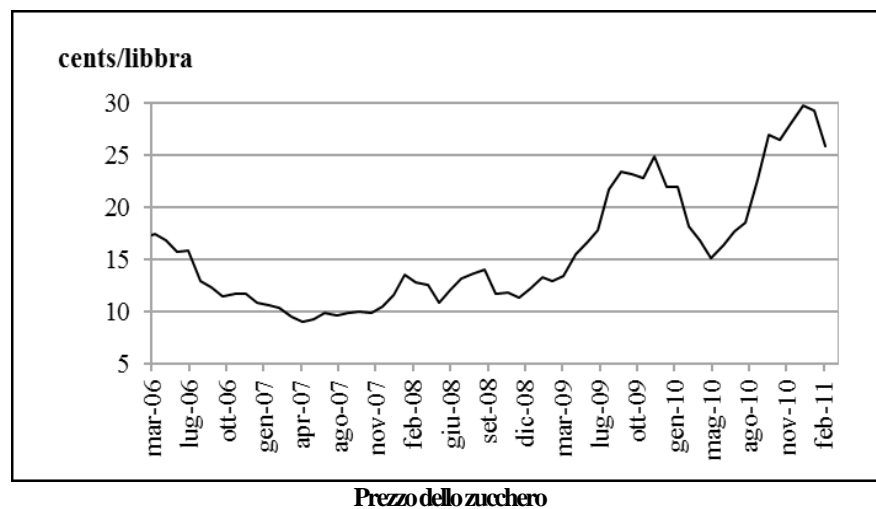
Una risposta a queste problematiche, a partire dalla metà degli anni '80, è la nascita del commercio equo. In questo modo viene importato zucchero di canna integrale proveniente dai Paesi in via di sviluppo a prezzi superiori di quelli pagati dalle "centrali dello zucchero" commerciali.

Il commercio equo si converte anche alla coltivazione biologica così da migliorare la qualità del prodotto finito.

Il prezzo mondiale dello zucchero presenta ampie fluttuazioni in relazione alle differenziate evoluzioni di domanda e offerta, fortemente condizionata dalla variabile climatica.

L'evoluzione del prezzo del mercato internazionale dipende dalle dimensioni delle eccedenze dei Paesi esportatori e dalla variazione delle scorte di zucchero nei Paesi consumatori.

I principali fattori che sembrano incidere sull'evoluzione dei prezzi sono da ricondurre alla trasformazione della canna in etanolo. Questo rimuove grandi quantità di zucchero dal mercato mondiale, riducendo la pressione sui prezzi. Così, il Brasile ha annunciato la riduzione della produzione di zucchero a favore dell'etanolo.



Anche l'aumento dei prezzi del mais, sollevando il costo di produzione degli HFCS (High Fructose Corn Syrup - sciroppo di mais ad alto fruttosio), incoraggia l'uso di sostituti.

Il relativo equilibrio tra domanda e offerta, nonché la interrelazione dei prezzi delle materie prime, compreso il petrolio, data la loro sostituibilità funzionale, accresce l'importanza degli specifici rapporti di sostituzione nella dinamica dei relativi prezzi.

I mercati in diretta, da **Il sole 24 ore**

Prezzi alimentari record. Zucchero ai massimi trentennali, di *Sissi Bellomo*, 3 novembre 2010.

Dopo mesi di rally sui mercati agricoli, nel mondo è di nuovo allarme cibo. Per ora non si segnalano disordini analoghi a quelli scoppiati in diversi Paesi nell'estate 2008, ma i prezzi degli alimentari sono già tornati ai livelli di quel periodo: il Food Price Index, elaborato dalla Fao per riflettere l'andamento di prezzo di 55 prodotti commestibili, è salito anche in ottobre, per il quarto mese consecutivo, raggiungendo 197,13 punti (+4,4% rispetto a settembre).

Si tratta del picco più alto da luglio 2008, non distante dal record storico di 213,5 punti, che risale a giugno di quello stesso anno. Se carni e latticini sono rimasti più o meno stabili, tutti gli altri generi alimentari hanno subito forti rincari: nel giro di un mese i cereali, già in rialzo da giugno, sono aumentati di oltre il 5%, gli oli vegetali si sono impennati di quasi il 10% e lo zucchero è salito dell'8,5%, portando il Sugar Index della Fao ai massimi dal 1990, anno in cui l'agenzia Onu ha iniziato le rilevazioni. Proprio lo zucchero grezzo sui mercati dei futures ha registrato il record trentennale, segno che l'ondata di rialzi non si è ancora esaurita.

All'Ice le quotazioni si sono spinte fino a 30,64 cents per libbra, aggiornando il record dello scorso febbraio.

Intanto al Liffe anche lo zucchero raffinato ha continuato a salire, terminando a 745,50 \$/ton, il massimo da 9 mesi. Gli investitori aspettano con ansia che New Delhi decida se autorizzare le esportazioni di dolcificante. Le forniture dall'India, appena tornata a produrre in eccesso rispetto alle proprie necessità, dopo essere stata costretta ad enormi importazioni, appaiono sempre più irrinunciabili per soddisfare i mercati mondiali dopo le avversità climatiche in Brasile, Russia, Pakistan e Cina. L'India potrebbe fare la differenza, se non esportasse, i prezzi dello zucchero potrebbero addirittura raddoppiare. Le scorte indiane sono oggi intorno a 4 milioni di tonnellate, contro un livello auspicato di 10. Inoltre, tra imprese saccarifere e coltivatori indiani è di nuovo in corso una querelle sul prezzo delle forniture di canna da zucchero: un braccio di ferro che potrebbe rallentare i processi di raffinazione.

Sui mercati dei futures nuovi record non sono da escludere. Come ricorda Abdolreza Abbassian, economista della Fao, tuttavia, «nel 2008 le rivolte non scoppiarono per lo zucchero, né per i semi di soia, o la carne, o i latticini. Scoppiarono per il grano ed il riso. E per questi prodotti finora c'è un discreto equilibrio». Lo stato di allerta rimane: la crescente volatilità dei prezzi agricoli è allarmante, avverte la Fao, e potrebbe rappresentare una minaccia per la sicurezza alimentare.

Quotazioni mai così alte per lo zucchero, 5 novembre 2010.

Lo zucchero non è mai stato così caro. In un contesto di rialzi generalizzati per le materie prime, il rally del dolcificante ha subito ieri una forte accelerazione, che ha proiettato le quotazioni del raffinato a livelli mai raggiunti: 772,7 dollari per tonnellata. Lo zucchero grezzo ha guadagnato un altro 5%, aggiornando il record trentennale a 31,66 cents per libbra. La debolezza del dollaro e l'imminente arrivo di ulteriore liquidità sui mercati, all'indomani dell'annuncio del piano della Federal Reserve, hanno creato le condizioni giuste per favorire gli acquisti. L'intensità è legata al superamento di soglie tecniche che hanno

fatto scattare ordini automatici, ma anche al crescere delle preoccupazioni sull'export indiano. New Delhi ha autorizzato esportazioni per altre 930 mila tonnellate di zucchero, che portano il totale da settembre a 1,5 milioni di ton. Non si tratta però del sospirato piano di liberalizzazione dell'export, ma del via libera a rivendere dolcificante rimasto bloccato nei porti a che l'Open General Licence con cui il governo indiano dovrebbe autorizzare esportazioni prive di ogni vincolo, non causa di difficoltà nei trasporti, oppure di zucchero raffinato che gli industriali saccariferi erano obbligati a esportare in cambio del via libera all'import di grezzo (accordi che risalgono al 2004-05). Fonti governative indicano è imminente, ma arriverà solo dopo un'attenta valutazione del raccolto di canna e del fabbisogno locale: non prima di dicembre, o addirittura in aprile.

Giakarta dovrà importare più zucchero, di *Sissi Bellomo*, 17 marzo 2011.

L'Indonesia potrebbe presto affacciarsi con decisione sui mercati dello zucchero, non solo per approfittare dei recenti ribassi che hanno portato i prezzi ai minimi da tre mesi, ma per rispondere al fabbisogno decisamente superiore al previsto. Il governo ha appena ridotto di un terzo le previsioni sulla produzione locale di zucchero raffinato nella stagione in corso: da 3,88 a 2,69 milioni di tonnellate.

«L'espansione delle piantagioni di canna – ha ammesso il ministero dell'Agricoltura – non sta procedendo al ritmo pianificato verso l'autosufficienza, perché il ministero delle Foreste non ha ancora rilasciato le necessarie concessioni per i terreni agricoli». Non solo, «Il programma per la rivitalizzazione dei vecchi saccarifici non è mai decollato». L'Indonesia negli anni '30 era il maggiore esportatore di zucchero, alle spalle di Cuba (altro gigante decaduto). Le dimensioni troppo limitate delle piantagioni, il mancato ammodernamento degli impianti per la lavorazione della canna e l'aggressiva concorrenza di altri produttori, ne hanno ridimensionato il ruolo. Da anni Jakarta è costretta a importare almeno 2 milioni di tonnellate di zucchero l'anno. Nello scorso settembre il governo aveva assegnato licenze di importazione per 450 mila tonnellate di zucchero raffinato, destinato al consumo domestico, per colmare il previsto deficit nell'attesa del prossimo raccolto di canna, atteso per maggio. Finora gli acquisti ammontano ad appena 50 mila ton, molte gare sono fallite perché gli importatori offrivano prezzi troppo bassi. Inoltre, lo stesso governo aveva rassicurato in gennaio che non c'era fretta di rifornirsi poiché le scorte, che ammontano a 800 mila ton, consentivano di soddisfare i consumi per 4 mesi.

Via libera di New Delhi all'export di zucchero, di *Sissi Bellomo*, 23 marzo 2011.

Potrebbe essere troppo poco e troppo tardi, ma l'India ha sorpreso il mercato,

autorizzando dopo tre mesi di tentennamenti la libera esportazione di 500 mila tonnellate di zucchero: una quantità limitata, ma superiore rispetto a quanto si temeva. Le quotazioni del dolcificante hanno reagito all'annuncio con ribassi superiori al 3%, ma hanno poi moderato le perdite: lo zucchero raffinato ha chiuso a 700,4 \$/ton, il grezzo a 27,16 cents/libbra. La terribile siccità che aveva colpito le coltivazioni indiane nel 2008-09 aveva costretto il Paese, primo consumatore di zucchero al mondo e, normalmente, secondo produttore alle spalle del Brasile, a ricorrere a consistenti importazioni. L'output, che era sceso a 14,8 milioni di ton, ha in seguito gradualmente recuperato e per la stagione in corso ci si aspetta possa arrivare a 25 milioni di ton, circa un terzo più dell'anno passato. Di qui la decisione di dare il via libera, per la prima volta in tre anni, ad una quota di esportazioni prive di qualsiasi vincolo ad eccezione di quello relativo ai volumi: la cosiddetta Open General Licence (Ogl). In precedenza, i saccarifici indiani potevano esportare quantità molto limitate di zucchero raffinato solo a fronte di precedenti importazioni di zucchero grezzo. Il governo, che ieri ha dato l'ok anche alla vendita di 10 mila ton di dolcificante all'Unione Europea e altre 8.424 agli Stati Uniti, ha esitato a lungo prima di cedere alle richieste del settore saccarifero, poiché temeva ripercussioni sui prezzi al consumo. L'inflazione di origine alimentare in dicembre era ai massimi da un anno. Da allora c'è stato un rallentamento, benché i livelli restino allarmanti (+9,4% in marzo). Anche le quotazioni internazionali dello zucchero sono calate rispetto ai massimi trentennali raggiunti in febbraio, facendo in parte sfumare le prospettive di guadagno dei saccarifici indiani, la cui associazione sostiene che il Paese nel 2010-11 avrebbe la possibilità di esportare 2 milioni di tonnellate di zucchero.

Più zucchero da India e Thailandia, di *Sissi Bellomo*, 19 aprile 2011.

La ricomparsa dello zucchero indiano sui mercati internazionali ha trovato la sua prima conferma al Liffe: venerdì scorso, allo scadere del future sullo zucchero raffinato per consegna maggio, la Borsa ha avuto consegne per 375.150 tonnellate, il massimo da 4 anni. Di queste, 300mila ton erano di provenienza indiana: evento doppiamente significativo, perché segnala il ritorno all'export di New Delhi – dopo due anni in cui era stata costretta ad importare – e perché il suo zucchero in passato non aveva un livello di qualità accettabile per il Liffe. La consegna è avvenuta poco dopo il via libera del Governo indiano ad esportazioni prive di vincoli per 500mila ton (la cosiddetta Open General Licence), autorizzazione concessa in virtù delle ottime prospettive di produzione: la previsione è per un recupero del 33% dell'output nel 2010-11, a 25 milioni di ton. Ma non è solo dall'India che arrivano notizie rassicuranti sull'offerta di zucchero. La Thailandia, secondo esportatore alle spalle del

Brasile, proprio ieri ha annunciato che si aspetta di battere ogni record nella stagione in corso, che si concluderà a fine maggio, arrivando a produrre 9 milioni di ton di zucchero (+30%), di cui 6,8 milioni destinate all'export.

A Londra il prezzo dello zucchero raffinato è sceso di oltre il 25% rispetto ai record di febbraio e ieri era ai minimi da sei mesi (622 \$/tonn). Sarebbe tuttavia un azzardo scommettere su un ulteriore tracollo. Il Brasile, che pure è avviato a superare il primato di esportazioni dell'anno scorso (28 milioni di tonn), rappresenta un forte interrogativo per i mercati da quando il Governo ha prospettato misure a sostegno della produzione di etanolo. Inoltre, i terminal marittimi del Paese, inadeguati a gestire l'enorme flusso di merce al picco della stagione, non hanno ancora subito i necessari lavori di potenziamento. Infine, è prevedibile che la Cina si affaccerà di nuovo con prepotenza sui mercati, per ricostituire le scorte approfittando del calo dei prezzi, Pechino potrebbe importare fino a 1,8 milioni di ton di zucchero nei prossimi 4 mesi.

Cresce l'offerta di zucchero, di *Sissi Bellomo*, 14 maggio 2011.

Lo zucchero, protagonista negli ultimi due anni di rally clamorosi, che ne avevano portato il prezzo ai massimi trentennali, nel 2011 è diventato la Cenerentola delle materie prime: la sua discesa di prezzo, avviata ben prima del crollo del petrolio della settimana scorsa, l'ha portato ad avere la peggiore performance in assoluto tra le commodities, con oltre il 30% in meno dall'inizio dell'anno per lo zucchero grezzo.

L'ultimo record risale soltanto ad inizio febbraio: le quotazioni all'Ice raggiunsero 35,31 cents per libbra, culmine di una corsa che da giugno 2010 aveva prodotto un rialzo superiore al 150 per cento. La volatilità – che ha sempre caratterizzato le contrattazioni di questo prodotto – rimane tuttora elevata. Ma da febbraio a oggi la discesa non si è mai interrotta, alleggerendo i prezzi di quasi il 40% e riportandoli qualche giorno fa sotto 21 USc/lb per la prima volta in 8 mesi. Nel frattempo gli speculatori hanno progressivamente abbandonato questo mercato, riducendo il numero di posizioni aperte ai minimi da 2 anni (l'orientamento di chi è rimasto è comunque in prevalenza rialzista: le posizioni "lunghe", o all'acquisto, superano quelle "corte" di circa 57mila lotti). Dopo due anni di forte deficit, provocati da disastri climatici nei maggiori Paesi produttori, i fondamentali dello zucchero sono migliorati: anche se le scorte restano molto basse, la produzione di zucchero finalmente è in forte aumento e promette di crescere ancora di più nella prossima stagione. L'International Sugar Organization (Iso) ha rivisto proprio ieri al rialzo le stime, indicando che nel 2010-11 ci sarà un surplus di 0,8 milioni di tonnellate, destinato a superare 3 milioni nel 2011-12. La maggioranza degli analisti concorda e c'è anche chi si

professa ancora più ottimista: Jonathan Kingsman, managing director dell'omonima società di brokeraggio, è convinto che l'offerta quest'anno supererà la domanda di 2,445 milioni di ton e che l'anno prossimo il surplus sarà addirittura quadruplo (10,575 milioni di tonn). La vera rivelazione della stagione in corso è stata per tutti la Thailandia: il suo raccolto di canna da zucchero è stato così abbondante da sorprendere persino l'industria locale, spingendola a prolungare di un mese, fino a fine maggio, le lavorazioni. Bangkok, secondo fornitore mondiale dopo il Brasile, esporterà ben 6,65 milioni di tonn. di zucchero nel 2011, un record storico. Decisivo per alleviare le tensioni sui prezzi è stato anche il ritorno sui mercati internazionali dell'India, dopo un bando all'export durato tre anni (e due anni successivi di forti importazioni). Ieri tuttavia l'Indian Sugar Mills Association (Isma) ha un po' smorzato gli entusiasmi, abbassando a 24,2 milioni di tonn. la sua stima finale sulla produzione del dolcificante: una quantità che difficilmente spingerà New Delhi ad autorizzare ulteriori esportazioni dopo le 500mila ton appena concesse. Qualche preoccupazione arriva anche dal Brasile: il raccolto di canna si profila abbondante, ma è iniziato tardissimo a causa di piogge persistenti. Secondo gli industriali locali la produzione di zucchero nel Centro-Sud del Paese è addirittura indietro del 69% rispetto a un anno fa (quando però il raccolto fu eccezionalmente precoce). Nei porti di Santos e Paranagua ci sono già 55 navi in "coda", impossibilitate a caricare perché il prodotto non è ancora arrivato.

Frumento di nuovo in tensione, di *Sissi Bellomo*, 3 dicembre 2010.

La meteorologia è tornata a portare scompiglio sul mercato del grano. La piaga ormai decennale della siccità ha improvvisamente abbandonato l'Australia ed un eccesso di pioggia nella parte sudorientale del Paese, particolarmente vocata all'agricoltura, sta ora costringendo a rinviare di settimane il raccolto e fa temere per un grave deterioramento della qualità. Contemporaneamente, negli Stati Uniti, le immense coltivazioni di Kansas, Oklahoma e Texas stanno soffrendo per il clima troppo secco, che potrebbe diminuire la resa.

La preoccupazione per le condizioni del grano in due tra i maggiori Paesi esportatori si sono trasformate in panico al Chicago Board of Trade (Cbot) le quotazioni del cereale si sono impennate. L'ondata di acquisti è proseguita sia al Cbot, dove c'è stato un ulteriore rialzo a 706,50 centesimi per bushel, sia all'Euronext, con tensioni particolarmente forti sulle qualità di frumento destinate all'alimentazione umana: a Parigi il grano tenero da macina, utilizzato per la panificazione, ha raggiunto 233,75 euro per tonnellata, eguagliando il record biennale raggiunto a fine settembre. Se le condizioni climatiche in Australia non migliorano, il danno non riguarderà tanto la quantità (le attese

erano per una produzione da primato, tra 22 e 25 milioni di tonnellate) quanto la qualità del grano: il timore è che una buona parte del raccolto non potrà essere utilizzata che come mangime animale. Gli importatori, che già devono rinunciare alle forniture russe a causa di un bando all'export che si prolungherà almeno fino a luglio 2011, dovranno rivolgersi in modo più pressante a Usa ed Europa, aggravando le tensioni sui prezzi. L'Egitto, il maggiore acquirente di grano sui mercati internazionali, ha segnalato di aver ordinato 220 mila tonnellate dagli Usa: un'origine lontanissima e dunque costosa in termini di trasporto, per un Paese affacciato sul Mediterraneo. Un'ulteriore conferma della forte domanda di frumento europeo arriva dalla Commissione Ue, che ha assegnato licenze per l'esportazione di 558 mila tonnellate di grano tenero. Il totale da giugno, quando è iniziata la stagione 2010-11, è già 10,1 milioni di tonnellate. L'anno scorso di questi tempi si era arrivati a 7,2 milioni.

Raccolti di grano in crescita frenata, di *Sissi Bellomo*, 24 marzo 2011.

Il 2011 regalerà raccolti di grano più abbondanti, ma non abbastanza da arginare il calo delle scorte, legato alle gravi difficoltà produttive della passata stagione ed ai consumi crescenti di cereali per mangimi e biocombustibili. È questo lo scenario delineato dalla Fao, che ha diffuso la sua prima stima sulla produzione di grano: 676 milioni di tonnellate, +3,4% rispetto al 2010.

Un risultato legato al miglioramento delle rese, oltre che all'ampliamento delle aree coltivate, ma che non appare brillante. La stessa agenzia Onu sottolinea che «le ultime previsioni confermano il crescente squilibrio tra offerta e domanda globale, che avrà come risultato una netta diminuzione delle scorte». Se la Russia, dopo la terribile siccità del 2010, recupererà il 32,5% (a 55 milioni di tonn.), per gli Stati Uniti la Fao si attende una produzione di 56,5 milioni di ton. (-5,8%), la più scarsa dal 1970. Dovrebbero inoltre calare anche i raccolti cinesi (-1,8%, a 113 milioni di ton.).

Il rally dei prezzi, d'altra parte, non è stato limitato al grano e la concorrenza di altre colture si prospetta accanita. L'attesissimo rapporto sulle semine negli USA dell'USDA vede favorito il mais, rispetto al grano.

Il ministero dell'Agricoltura giapponese ha chiarito che terremoto e tsunami «non hanno provocato alcun impatto negativo sulla domanda di cereali». In particolare, non ci sono stati gravi danni alle strutture per l'import di grano, né all'industria molitoria.

Solo una tregua per i cereali, di *Sissi Bellomo*, 8 aprile 2011.

La crescita vertiginosa dei prezzi alimentari si è finalmente arrestata in marzo: per la prima volta dopo otto mesi consecutivi di rialzi, il Food Price Index della Fao ha fatto un passo indietro, scendendo a 230 punti, il 2,9% in meno rispetto

al record storico di febbraio. Un calo legato soprattutto allo zucchero (-10%) e agli oli e grassi (-7%), ma che rispecchia anche il rallentamento della corsa dei cereali (-2,6%). Inutile illudersi, tuttavia, che la crisi stia volgendo al termine. L'agenzia dell'Onu è molto chiara in proposito: «Si tratta di una benvenuta tregua – osserva David Hallam, direttore della divisione Commercio e mercati – ma sarebbe prematuro concludere che si tratti di un'inversione di rotta rispetto alla precedente tendenza al rialzo».

Le tensioni sui prezzi dei cereali, in particolare, sono tutt'altro che scomparse. I ribassi di marzo erano legati a motivi contingenti: la crisi nordafricana ed il terremoto in Giappone, in particolare, hanno temporaneamente allontanato dai mercati alcuni grandi importatori. Ma l'estremo squilibrio dei fondamentali, specie nel caso del mais, non promette bene. Le quotazioni del cereale al Cbot sono salite del 15% nei primi tre giorni di aprile e ieri hanno di nuovo aggiornato il record storico a 773,25 cents per bushel, prima di ripiegare per effetto del nuovo terremoto in Giappone. Il dipartimento Usa per l'Agricoltura (Usda) oggi pubblicherà il suo rapporto mensile, in cui quasi tutti si aspettano di vedere un'ulteriore peggioramento delle stime: il rapporto tra scorte e consumi rischia di ridursi al minimo dagli anni '30 e nonostante i prezzi record non si osserva per ora nessuna reazione da parte dei distillatori di etanolo, né dei produttori di mangimi per animali.

In un sondaggio appena realizzato dalla Reuters, 9 su 15 analisti interpellati si aspettano nuovi record di prezzo nel trimestre appena iniziato. Di questi, 6 ritengono che il mais entro fine giugno supererà la soglia degli 8 \$/bu e 2 pensano che si spinga addirittura oltre 9 \$.

Anche la Fao mostra scarso ottimismo. Nonostante il recente ribasso, l'indice dei cereali resta comunque più alto del 60% rispetto a marzo 2010. La maggior parte degli indicatori suggeriscono un aumento della produzione cerealicola nel 2011. Ma la crescita prevista potrebbe non essere sufficiente a ricostituire le giacenze, nel qual caso i prezzi potrebbero rimanere stabili anche per tutto il 2011-12.

Grano Usa a rischio per il gelo, di *Luca Davi*, 28 aprile 2011.

I mercati agricoli americani sono in ansia. Le condizioni climatiche avverse che stanno interessando il Midwest potrebbero mettere in serio pericolo infatti i raccolti delle principali soft-commodity prodotte nel Paese. Con deleteri effetti sui prezzi già sufficientemente in tensione. Tutto nasce dalle intense piogge e dalle basse temperature che stanno colpendo il cuore degli Stati Uniti: un quadro climatico che sta costringendo gli agricoltori dell'area a ritardare la stagione della semina per evitare gelate e perdite ingenti nei raccolti. Secondo il dipartimento americano dell'agricoltura, i 18 principali stati

produttori di mais del Paese hanno messo a coltivazione infatti appena il 9% di acri rispetto al 23% coperto in media in questi mesi dell'anno. Nell'Iowa, il più importante stato americano per la produzione di mais, la situazione è addirittura peggiore: qui le aziende agricole sono riuscite a seminare appena il 3% delle aree destinate al raccolto. Di questi tempi, lo scorso anno, ben il 61% degli acri totali era già stato coltivato. La stagione è indietro anche nel Minnesota, in Dakota e Montana. Solo il 6% del Northern Plains – l'area che fornisce il 46% del grano americano – è stato messo a coltivazione contro il 39% dello scorso anno. E analoghe sono le cifre riguardanti anche le piantagioni di barbabietole da zucchero, ora al 10% contro l'80% medio degli ultimi anni. Non tutto, sia chiaro, è perduto. Gli analisti del settore ritengono che ci sia ancora il tempo sufficiente per seminare e fare così buoni raccolti. E a ben vedere le coltivazioni di mais sono addirittura non sono più indietro di quelle realizzate nella primavera del 2008, anno in cui fu realizzato il secondo maggior raccolto di mais della storia americana. Dan Bass, presidente di AgResource, società di consulenza del settore con base a Chicago, è cautamente fiducioso. Secondo le sue previsioni, i ritardi non dovrebbero procurare grossi tagli ai raccolti, «a meno che i rallentamenti non si protraggano ulteriormente nel corso delle prossime settimane». Sebbene ieri le quotazioni di grano e semi di soia siano apparse in calo, le preoccupazioni tuttavia non mancano e sono diffuse. I produttori di alimentari e di abbigliamento stanno guardando con apprensione al clima che sta interessando il Farm Belt, la cintura agricola formata da Iowa, Kansas, Minnesota, Nebraska, North Dakota e South Dakota. I timori riguardano gli effetti che una eventuale flessione produttiva potrebbe causare sulle quotazioni delle commodities, proprio in una fase in cui i prezzi sono già alle stelle. Basti pensare che le quotazioni del mais del Midwest, come del frumento del Southern Plains e del cotone sodo stesso sono più che raddoppiati rispetto a un anno fa mentre i semi di soia oggi costano circa il 40 per cento in più. I temporali che stanno spazzando il Midwest americano sono causati, come detto, dalla Niña: si tratta dello stesso fenomeno meteorologico che ha causato le forti siccità nel Texas e nell'Oklahoma, dove invece le piantagioni di grano sono andate letteralmente bruciate.

Cereali ostaggio del maltempo, di *Sissi Bellomo*, 27 maggio 2011.

Nel prossimo decennio la produzione alimentare potrebbe essere compromessa dal cambiamento climatico: «Gli eventi estremi diventeranno più intensi, specie le ondate di calore e le precipitazioni», avverte Omar Baddour dell'Organizzazione meteorologica mondiale. Negli Stati Uniti in particolare ci saranno piogge più abbondanti, mentre al contrario poverà sempre meno nella regione del Me-

diterraneo e in Cina, dove i periodi di siccità di faranno più frequenti e drammatici.

Benvenuti nel futuro. Gli scenari dipinti dall'esperto dell'agenzia Onu ricalcano alla perfezione quello che sta accadendo oggi e che è all'origine della nuova fiammata delle quotazioni dei cereali: nell'ultima seduta il frumento ha aggiornato il record all'Euronext, chiudendo a 251 euro per tonnellata (+3,3%), mentre al Chicago Board of Trade il prezzo è salito del 2,3% a 814,50 centesimi di dollaro per bushel. In rialzo, seppure frenato, anche il mais (+0,4% a 745,50 USc/bu).

L'International Grain Council (Icg) ha appena abbassato le stime sulla produzione mondiale di cereali, riportando all'attenzione degli investitori le condizioni preoccupanti in cui versano le coltivazioni europee e statunitensi, afflitte proprio dai problemi evocati dall'Onu: clima troppo secco nel Vecchio continente, piogge incessanti, esondazioni di fiumi e tornado oltre Oceano. Per l'Icg i raccolti di cereali nel 2011-12 saliranno a del 4% a 1,803 miliardi di tonnellate, ma rispetto ad aprile la previsione è stata ridotta di 5 milioni di tonn. Poiché i consumi attesi sono di 1,812 milioni di tonn, per la seconda stagione consecutiva le scorte globali diminuiranno, riducendosi ai minimi da nove anni nel caso del mais. Responsabile quasi esclusivo del taglio delle stime sulla produzione è comunque il frumento, che in Europa e Usa sarà più scarso di quanto si sperasse. Per il mais l'Icg ritiene invece che le difficoltà negli Usa saranno più che compensate dalla crescita dei raccolti cinesi e ucraini.

Il Council non sembra per ora preoccupato dalla terribile siccità che sta colpendo la Cina e che coinvolge secondo Pechino ben 6,5 milioni di ettari di coltivazioni, oltre a comportare enormi rischi per l'erogazione di elettricità durante i mesi estivi. Quanto all'Ucraina, il recupero produttivo è così evidente da aver già indotto il Governo a rimuovere le quote di produzione introdotte l'estate scorsa, quando una terribile ondata di caldo e incendi aveva devastato i raccolti in tutta la regione del Mar Nero. La Russia, che aveva completamente bandito l'export di cereali, sembra anch'essa vicina a riaprire le frontiere e secondo alcuni analisti potrebbe disporre di un surplus esportabile di oltre 15 milioni di tonn. Per il momento tuttavia tali notizie non sono riuscite ad alleviare la tensione sui mercati. Il nuovo rally dei cereali spaventa invece gli importatori. Le statistiche diffuse ieri dal dipartimento Usa per l'Agricoltura evidenziano che nella settimana fino al 19 maggio l'export statunitense di mais è crollato del 32% (anche se da livelli molto elevati, per cui le esportazioni nette ammontano comunque a 779mila tonnellate). Per il frumento la frenata è stata ancora più evidente: -46% a 432mila tonnellate.

Il caucciù vola al record storico, 4 novembre 2010.

I danni alle coltivazioni provocati dall'eccesso di piogge monsoniche, insieme alla crescita vertiginosa dei consumi in Cina e India, stavano già compromettendo l'equilibrio del mercato del caucciù. La situazione sta precipitando. Il sud della Thailandia ed il nord della Malaysia, regioni che rappresentano il cuore della produzione mondiale, sono colpiti da alluvioni che hanno completamente bloccato la raccolta di lattice. Una situazione che rischia di trascinarsi per qualche tempo e che ieri ha fatto salire al record storico le quotazioni delle qualità di gomma destinate alla fabbricazione di pneumatici: a Singapore la Rss3 ha chiuso a 413 cents/kg.

Le forti precipitazioni, effetto del fenomeno meteorologico della Niña, si sono abbattute in particolare sulla provincia thailandese di Songkhla, dove si trova uno dei maggiori mercati mondiali del caucciù, quello di Hat Yai. Da quell'area proviene il 90% dei circa 3 milioni di tonnellate di gomma prodotte ogni anno dalla Thailandia, maggiore fornitore mondiale. L'acqua ha raggiunto l'altezza di due metri, ha paralizzato ogni attività, nelle campagne così come negli uffici commerciali, è stata rinviata la spedizione di almeno 50 mila ton. di gomma Rss3. Per la Thai Rubber Association, «la produzione nella regione potrebbe ridursi del 20-30%». L'emergenza arriva in un momento di particolare effervescenza della domanda. L'Association of Natural Rubber Producing Countries (Anrpc) stima che le scorte cinesi di caucciù si siano ridotte del 70% e prevede che Pechino accrescerà del 42% le sue importazioni, portando il totale 2010 a 1,68 milioni di ton. (contro gli 1,59 del 2009). Anche l'India è costretta ad acquistare sempre più caucciù: in ottobre le piogge torrenziali hanno abbattuto la sua produzione del 7,6% (a 82 mila ton) mentre le importazioni, spinte dal boom dei consumi per pneumatici, si sono impennate di oltre l'80% (a 18.148 ton). L'import indiano, raddoppiato nel 2010, potrebbe salire di oltre 175 mila ton. (+2,5%).

Ombre sui consumi di gomma, di *Sissi Bellomo*, 17 marzo 2011.

I recenti ribassi, accelerati dalle catastrofi che hanno investito il Giappone, stanno spingendo i produttori ad adottare misure di sostegno dei prezzi. Rispetto ai record storici di metà febbraio, le quotazioni del caucciù hanno perso un terzo del loro valore, in reazione ai disordini in Nord Africa e Medio Oriente e al rallentamento della crescita delle immatricolazioni di veicoli in Cina. Il calo è stato del 15% nelle tre sedute successive al terremoto giapponese, Paese che rappresenta il 7% dei consumi mondiali di gomma. Ieri i prezzi hanno recuperato parte delle perdite: a Tokyo sono tornati a 381,7 yen per chilogrammo (+5,7%), mentre a Singapore la qualità Rss3, molto apprezzata per gli pneumatici, ha recuperato addirittura il 9,2%, chiudendo a 458,70 centesimi di dollaro

per kg. Il governo thailandese, spinto dalla preoccupazione di non perdere consensi in vista delle elezioni di giugno, si è attivato per contrastare il ribasso dei prezzi, la gomma Uss3, da cui viene ricavata la Rss3, è scesa fino a 90 bath/kg, la metà del record di metà febbraio. Il vicepremier ha chiesto agli esportatori di sospendere le spedizioni. All'esame di Bangkok c'è un programma di acquisto di scorte da parte dello stato ed un eventuale taglio delle esportazioni, da concordare con gli altri due maggiori fornitori mondiali, l'Indonesia e la Malaysia, in un incontro dell'International Rubber Consortium.

Domanda di caucciù prevista in frenata, di *Luca Davi*, 30 agosto 2011.

Per il mercato della gomma si prospetta una fase di domanda in frenata. La richiesta di caucciù naturale dovrebbe apparire in flessione nel breve termine mentre l'output dei principali paesi produttori con tutta probabilità rischia di rallentare nel terzo trimestre. La conferma arriva dall'Associazione dei paesi produttori di gomma naturale, che mette in correlazione il calo della domanda della commodity con un possibile rallentamento dell'economia globale: un'eventuale ripresa economica dovrebbe infatti impiegare alcuni mesi per entrare a regime mentre, d'altra parte, il calo dei prezzi registrato a partire da agosto potrebbe scoraggiare i coltivatori nel migliorare l'output. Non a caso la produzione dei paesi membri, che rappresenta oltre il 92% del totale mondiale, potrebbe crescere del 3,3 per cento, a 2,77 milioni di tonnellate nel periodo luglio-settembre, confrontato con il 12,1 per cento di un anno prima. L'aumento dell'offerta, d'altra parte, nel primo e secondo trimestre è stato pari, rispettivamente, al 10,5 e 4,9 per cento.

Ieri intanto le quotazioni del caucciù sono aumentate. A preoccupare sono le intense piogge che hanno spazzato in queste ultime settimane le coltivazioni in Thailandia, il maggior produttore mondiale. I future sulla gomma con consegna gennaio hanno guadagnato oltre l'1%, a 362,6 yen al kilogrammo (4.727 dollari per tonnellata). Il contratto più scambiato ha guadagnato l'1,9% la scorsa settimana, facendo segnare così il primo rialzo dal 29 luglio. Ad acquistare, secondo le indicazioni di alcuni trader, sarebbero in particolare i compratori cinesi, che oggi rappresentano il 35 per cento della domanda globale. La Cina, a partire da luglio, starebbe infatti ricostituendo le scorte dopo mesi di forte calo: i livelli di materia prima stoccati presso i magazzini monitorati dalla Shanghai Futures Exchange sono aumentati dell'11,7%, a 24.568 tonnellate.

La lana australiana arresta il declino, di *Sissi Bellomo*, 08 aprile 2011.

I prezzi record raggiunti dalla lana australiana durante l'ultima stagione di aste hanno risvegliato l'interesse degli allevatori per questo tipo di produzione. E per la prima volta da almeno vent'anni la produzione potrebbe tornare finalmente a

crescere, sia pure di poco. È questa l'indicazione dell'Australian Wool Production Forecasting Committee, che nelle prime previsioni per il 2011-12 stima che la stagione si aprirà con 68,3 milioni di ovini da tosa, contro i 67,7 milioni di un anno prima. La resa, misurata in termini di tosa media per capo, si manterrà sui livelli attuali, storicamente elevati (4,6 kg per capo), dunque la produzione di lana sucida salirà a 345 milioni di kg. L'incremento sarà di appena l'1% rispetto all'output stimato per quest'anno, che comunque è stato rivisto al rialzo tanto da dimezzare il calo atteso rispetto al 2009-10: ora il Forecasting Committee prevede non più 335, bensì 340 milioni di kg, contro i 343 dell'anno scorso. Le condizioni climatiche sono state infatti «eccellenti» in gran parte dell'Australia orientale, il che ha consentito di compensare in parte il crollo della produzione laniera nel Western Australia e nel Queensland, colpiti nei mesi scorsi da ripetuti disastri climatici: le alluvioni e i cicloni non hanno danneggiato soltanto l'industria mineraria, ma anche quella laniera, provocando un crollo di oltre il 10% della produzione nei due Stati, una circostanza che, insieme alla ripresa della domanda, in particolare in Europa, dove gli acquisti erano crollati per la recessione, e alla contemporanea salita dei prezzi del cotone, che ha reso la lana più competitiva, ha contribuito a spingere i prezzi di questa fibra a livelli che non aveva mai raggiunto da almeno un decennio. L'Eastern Market Indicator (Emi) ieri segnava 1.375 dollari australiani per kg clean, poco meno del picco di 1.388 A\$ registrato il 23 marzo. Dall'inizio della stagione, nel luglio 2010, il rincaro supera il 50 per cento.

Il modesto aumento di produzione atteso dal comitato di previsioni dell'ente di promozione Australian Wool Innovation Ltd (Awi) probabilmente non basterà a raffreddare sensibilmente i prezzi.

Tuttavia, se confermato, potrebbe rappresentare un'importante inversione di tendenza. Vent'anni fa l'Australia aveva greggi di dimensioni più che doppie rispetto a oggi, da cui ricavava oltre 800 milioni di kg di lana sucida. Da allora il declino si è interrotto solo due volte relativamente al numero di capi da tosa (nel 2001-02 e nel 2004-05), mentre la produzione è sempre calata (salvo che nel 2004-05, quando era rimasta stabile).

Lana a prezzi mai visti dal '95, di Sissi Bellomo, 03 giugno 2011.

Sostenuti da una decisa ripresa della domanda e da un'ormai cronica limitatezza dell'offerta, alle aste australiane i prezzi della lana hanno raggiunto livelli che non si vedevano da sedici anni: l'Eastern Market Indicator è salito ieri a 1.398 centesimi di dollaro australiano per kg clean. La merce offerta è particolarmente scarsa in questo periodo, non solo per fattori stagionali. Allettati dai prezzi alti e dalla forte richiesta, molti allevatori australiani hanno completato in anticipo il programma di tosa. E le scorte di lana sono molto scarse: Elders, il maggiore

broker mondiale di questa fibra, la settimana scorsa ha ammesso di averle completamente esaurite. «L'industria tessile europea – osserva Paul Deane, economista dell'Australian & New Zealand Banking Group – sembra impegnata nel ristoccaggio, in particolare a livello delle filature, che stanno ricevendo grandi ordinativi. La ricostituzione delle scorte sta avvenendo in parallelo con una ripresa della domanda a monte della filiera».

Australian Wool Innovation prevede che per la prima volta dopo molti anni nel 2011-12 potrebbe esserci un piccolo incremento della produzione laniera di Canberra: +1% a 345 milioni di kg. Ma negli ultimi 15 anni c'è stato un progressivo, forte declino del numero di capi da tosa (nel 2010-11 il calo è stato del 6,9% a 67,7 milioni) e le greggi restano troppo limitate, specie a fronte di una robusta ripresa della domanda come quella cui si sta assistendo.

Le difficoltà e i rialzi di prezzo potrebbero proseguire ancora, almeno per qualche mese. «Le previsioni dell'Australian Wool Exchange (Awex) indicano che nelle prossime 5 settimane verranno messe all'asta quantità molto modeste», osserva Danny Burkett, wool manager di Elders. La scarsità di lana, inoltre, non è un problema che riguarda solo l'Australia. «La Nuova Zelanda ha cancellato le prossime aste perché ha volumi troppo limitati e il Sud Africa ha appena concluso la penultima vendita del suo anno fiscale ottenendo rialzi di prezzo del 14 per cento».

Prezzi fermi per i segati di conifere, di *Andrea Brega*, 22 aprile 2011.

Sembrirebbe essersi fermata, dopo i recenti forti aumenti, l'escalation dei prezzi dei segati di conifera provenienti da Austria e Germania, anche se alcuni analisti ritengono che si tratti solo di una pausa: nuovi rincari potrebbero intervenire dopo il 30 giugno, quando scadranno i contratti semestrali con le grandi segherie. Di questo e di altri temi caldi si è discusso nella recente assemblea annuale di Fedecomlegno, occasione in cui si è cercato di fare il punto su un andamento internazionale del legname che secondo Michele Alfano, past president di Fedecomlegno, è ancora rialzista: «In Nord America la grande richiesta di tronchi di hemlock e douglas fir da parte di Cina, Corea e Giappone ha portato ad aumenti significativi dei prezzi». Il mercato deve insomma fare i conti con l'impennata delle quotazioni di alcuni prodotti (dal 1° maggio è previsto un rialzo di circa 20 euro per metro cubo per le travi lamellari), ma sta anche vivendo grandi cambiamenti. Le latifoglie temperate americane, più legate a mode e tendenze, stanno perdendo quote in favore delle specie europee: nel periodo gennaio-dicembre 2010 i segati dagli Usa sono calati del 14,3% (a 138.282 mc), contro un aumento del 35,9% (a 199.805 mc) delle importazioni dalla Croazia, divenuta per l'Italia il primo fornitore di latifoglie temperate. Forte preoccupazione è stata espressa per la situazione delle latifoglie tropicali

asiatiche e sudamericane, che negli ultimi tre mesi hanno sofferto l'apprezzamento delle valute locali sul dollaro, provocando un crollo degli acquisti da Malaysia (-37,8%), Uruguay (-75,6%) e Brasile (-43,2%). In difficoltà anche il mercato africano che, a causa delle tensioni socio-politiche in alcune aree, ha fatto registrare cali quasi ovunque, come dimostrano i risultati di Camerun (-31,5%) e Costa d'Avorio (-39,4%). L'unico Paese in crescita è risultato il Gabon, con le esportazioni verso l'Italia in aumento del 12,7 per cento. Positivo il settore dei pannelli (compensati +20,8%, pannelli di particelle +72,1%), ma anche in questo caso c'è preoccupazione per le dinamiche internazionali che potrebbero creare qualche difficoltà ai nostri operatori. E' il caso del Giappone che sta già acquistando grandi quantitativi di pannelli prodotti in Asia, portando via importanti quote destinate al mercato europeo. Non bisogna però dimenticare che il Giappone è uno dei più grandi importatori mondiali di prodotti del legno, con un giro di affari nel 2010 di circa 10 miliardi di dollari. «Si tratta – ha ricordato Roberto Tengg, vicepresidente di Fedecomlegno – di un mercato molto importante non solo per i produttori asiatici, ma anche per quelli nordamericani, europei e russi che prima dell'estate cominceranno a spedire grandi quantitativi di merce verso i porti nipponici».

Il mercato del legname avvia la ripresa, di *Andrea Brega*, 04 giugno 2011.

In un panorama dell'edilizia che ancora stenta a ripartire il legno sta reggendo discretamente e con il comparto delle ristrutturazioni traina addirittura una mini ripresa. È questo il quadro emerso durante la recente assemblea annuale di Assolegno che ha fatto il punto sulla situazione della materia prima legno in Italia e nel mondo. Se da un lato non sorprende il perdurare della crisi negli Stati Uniti e in buona parte dell'Europa, dall'altro si registra una forte crescita di Russia e Cina, sempre più attive nell'acquisire quote di mercato e segherie in altre parti del mondo per garantirsi approvvigionamenti continui e sicuri, ma anche attente a favorire vantaggiosi interscambi come dimostra la crescita del 300% nel 2010 dell'export di tronchi dalla Siberia orientale verso la Cina o l'incremento del 40% nel primo trimestre 2011 delle vendite russe a Cina, Finlandia e Giappone. Da segnalare che quest'ultimo paese, in seguito alle devastazioni del terremoto e dello tsunami del marzo scorso, ha già realizzato in poco meno di due mesi oltre 33mila abitazioni provvisorie in legno e Osb provenienti dal Canada. Numeri importanti, ma ancora lontani dalle oltre 300mila nuove costruzioni previste dal piano del governo e che coinvolgerà sicuramente i fornitori del Sol Levante, Canada e Finlandia in testa. Se in Estremo oriente le cose stanno andando piuttosto bene per il settore del legno, lo stesso però non si può dire dell'Europa, ancora alle prese con una difficile e lenta ripresa dei consumi, anche se non mancano segnali positivi come dimostrano le statistiche austriache

sull'export nei primi due mesi dell'anno: +54,6% per le travi lamellari e +8,7% per i segati (+7,1% verso l'Italia). Più difficile la situazione in Repubblica Ceca dove, dopo i forti aumenti dei mesi scorsi, il legname ha raggiunto gli stessi livelli di prezzo di Austria e Germania, rendendolo poco interessante per le segherie che in diversi casi hanno sospeso le produzioni in attesa di nuovi sviluppi. Per le segherie centro-europee la situazione è comunque favorevole, in quanto le quotazioni elevate della materia prima raggiunte a gennaio-febbraio hanno invogliato la piccola proprietà forestale ad abbattere, garantendo i rifornimenti, sia pure con qualche problema collaterale. «Da un lato i 110 euro al metro cubo franco arrivo dei tronchi consentono alle segherie rifornimenti costanti – osserva Roberto Tengg, coordinatore del Gruppo resinosi Centro Europa di Fedecomlegno – Dall'altro però la stagionale carenza di tronchi di qualità andante ha messo in difficoltà i produttori di imballaggi».

Legno del Gabon ancora in stand-by, di *Andrea Brega*, 10 giugno 2011.

«Il Gabon è un Paese che ha iniziato a diversificare l'economia e che vede incrementare massicciamente le opportunità d'investimento in settori diversi da quello tradizionalmente legato all'industria petrolifera», ha dichiarato Diana Battaglia, direttrice dell'Unido Itpo Italia a margine del Forum economico Italia-Gabon che ha avuto luogo a Roma alla presenza del presidente del Paese africano, Ali Bongo Ondimba. Non è un caso, quindi, che tra gli imprenditori italiani interessati all'incontro ve ne fossero diversi legati al mondo del legno, risorsa con grandi potenzialità per dare un contributo alla crescita del Paese, come dimostrano i dati inerenti all'area del Bacino del Congo. Se osserviamo la domanda di segati dall'Africa Centrale vediamo produzione e prezzi in continua crescita, soprattutto per le specie più pregiate, tra cui il paduk che ha recentemente fatto registrare rincari di circa 100 euro al metro cubo per le qualità elevate Fas e per il legname squadrato.

Più modesti i rincari dell'okoumé (nonostante una domanda sostenuta) e del sipo, mentre si attendono a breve rialzi delle quotazioni del sapele. Gli analisti concordano nel ritenere la situazione una diretta conseguenza delle restrizioni all'export di Gabon, Camerun e Congo Brazaville che avrebbero reso meno fluidi gli scambi per alcuni prodotti forestali. Da segnalare comunque che, nonostante la scarsa domanda del mercato europeo, gli esportatori di legname africano sono abbastanza tranquilli grazie all'aumento delle richieste da altri mercati che garantiscono una produzione di circa due mesi.

È altresì evidente che gli importatori europei per garantirsi approvvigionamenti adeguati dovranno pagare prezzi più elevati, anche se sarà inevitabile avere tempi di consegna più lunghi. Una circostanza tutt'altro che semplice, dunque, che è ulteriormente aggravata dalla situazione contingente in Gabon. Per Ste-

fano Corà, vicepresidente di Fedecomlegno, «la pur legittima decisione di proseguire nel blocco delle esportazioni dei tronchi per sviluppare internamente la seconda e la terza lavorazione, ha di fatto paralizzato il settore forestale, come dimostrano i dati della produzione di tronchi, crollata dai 3 milioni pre-blocco all'attuale milione e duecentomila metri cubi». Quale sarà l'evoluzione è difficile dirlo, nel frattempo le previsioni parlano di 1,5-1,6 milioni di mc di tronchi trasformati nel 2011, mentre per un ritorno ai 3 milioni di mc secondo le autorità del Gabon bisognerà attendere una decina d'anni.

Frena la domanda di legname in Europa, di *Andrea Brega*, 01 settembre 2011.

Durante le prime settimane di agosto le principali specie tropicali africane non hanno fatto registrare particolari movimenti di prezzo dei tronchi. La stabilità delle quotazioni e della domanda registrata nei precedenti 2/3 mesi si è infatti mantenuta, con l'eccezione dei tronchi di okan e dabema che hanno visto fluttuazioni significative alternando momenti di buona domanda ad altri di calo significativo.

Tale situazione si è verificata soprattutto tra i compratori europei che hanno anche riscontrato alcune difficoltà nel reperire legname stagionato. Da segnalare che l'interesse per l'okan è quasi esclusivamente legato al mercato cinese che sta registrando forti richieste soprattutto nel settore pavimentazioni.

Per quanto riguarda l'Europa, gli analisti concordano nel ritenere che gli attuali livelli di stock siano elevati e che la domanda si sia spenta: fattori che hanno portato a un calo dei prezzi a metro cubo compreso fra l'8 e il 15%. Nei Paesi Bassi, uno dei principali consumatori di esotici, la domanda di legname di dabema da parte dei principali compratori ha fatto registrare una brusca frenata dovuta, probabilmente, alla presenza di scorte elevate e alla scarsa richiesta da parte del settore edilizio.

Sui mercati mondiali non si segnalano particolari rallentamenti nella domanda di tronchi e segati tropicali (la Cina, al contrario, continua a fare la parte del leone), con l'eccezione dell'India che nelle ultime settimane ha pressoché fermato gli acquisti.

Secondo i produttori l'incognita principale è rappresentata dalla situazione economica e finanziaria di Stati Uniti ed Europa che, se dovesse ulteriormente deteriorarsi, potrebbe provocare un effetto domino con il coinvolgimento di economie ancora in buone condizioni come Cina e India. Inoltre, il continuo indebolimento del dollaro Usa e l'incertezza sui tassi di cambio per l'euro rappresentano un'altra grande preoccupazione per gli esportatori. Allo stato attuale i produttori godono di una forte posizione del portafoglio ordini, tant'è che si prevede a breve un movimento delle quotazioni, ma le previsioni di fine anno stanno diventando sempre più incerte.

Un respiro di sollievo potrebbe venire dalla stabilizzazione in Libia, mercato molto importante per il legname (tavolame tropicale e conifere nordeuropee in testa), ma è ancora difficile prevedere quando il Paese tornerà alla normalità.

«Questa situazione di incertezza colpisce ovviamente anche il mercato italiano – spiega Stefano Corà, vicepresidente di Fedecomlegno - FederlegnoArredo –. Dopo la pausa estiva sarà quindi importante verificare la tenuta finanziaria della filiera del legname, fortemente provata da questi anni di crisi. Se consideriamo che la domanda stagnante e la mancanza di liquidità non consentono una corretta programmazione del lavoro, le prossime settimane saranno cruciali per capire come si chiuderà il 2011».

Il cibo italiano è terra di conquista, di *Vincenzo Chierchia*, 30 marzo 2011.

Il business alimentare italiano fa gola da anni alle grandi multinazionali del settore. Un interesse trasversale, dai formaggi ai gelati, da vini e liquori all'acqua minerale. La prossima operazione sarà il closing entro aprile dell'acquisto dei Salumi Fiorucci da parte della spagnola Campofrio food. Se guardiamo alla classifica dei leader di mercato dell'alimentare – rivela Nomisma – troviamo quattro gruppi esteri tra i primi dieci. Se si rielaborano i dati di fatturato si può ipotizzare che sui primi dieci gruppi gli stranieri contano per almeno il 30%. L'alimentare è strategico per il nostro sistema produttivo. Il fatturato dell'industria si è attestato nel 2010 sui 124 miliardi (+3,35 rispetto al 2009 secondo le stime Federalimentare); gli addetti sono oltre 400mila. Con una quota del 12% l'alimentare si posiziona al secondo posto nella classifica (per fatturato) dei comparti produttivi dopo la metalmeccanica. Le esportazioni dei prodotti alimentari italiani si attestano nel complesso sui 21 miliardi di euro (+11% circa tra 2009 e 2010) e rappresentano il 7% circa dell'intero export nazionale. Le vendite sui mercati internazionali superano di gran lunga le importazioni e così l'alimentare resta nel complesso uno dei pochi settori con un interscambio largamente attivo: oltre 4 miliardi di euro. Da non dimenticare poi il fatto che l'80% dell'export alimentare italiano è costituito da prodotti industriali di marca. Il nostro Paese è inoltre leader in Europa (e in campo globale) per produzioni agro-alimentari certificate; il comparto degli alimentari a denominazione protetta sviluppa un fatturato di circa 12 miliardi, di cui 3 miliardi sui mercati esteri. Inoltre, il made in Italy alimentare nel complesso è tra le produzioni al mondo con il più alto indice di contraffazione o di imitazione. Il cosiddetto italian sounding, ossia l'insieme dei prodotti alimentari che utilizzano in maniera surrettizia denominazioni italiane, sui principali mercati internazionali vale oltre 52 miliardi l'anno. Acquisire marchi italiani dell'alimentare per un gruppo internazionale significa quindi esser presente in un business molto

ampio. Negli ultimi due anni almeno gli italiani hanno tirato un po' la cinghia sui consumi ed hanno risparmiato sulla spesa (la flessione cumulata degli acquisti food si attesta intorno al 2,5%), ma il valore complessivo ha il ragguardevole valore di oltre 204 miliardi (stime Federalimentare) a fronte dei circa 750-800 miliardi che le famiglie italiane destinano ogni anno complessivamente ai consumi. Un mercato ampio sul quale i grandi gruppi hanno iniziato a puntare con interesse crescente da molti anni. La quota di competenza estera nell'alimentare italiano è indubbiamente consistente.

Formaggi

La multinazionale americana Kraft aveva rilevato nel 1985 la linea di produzione di formaggi fondata nel 1908 dalla famiglia lombarda Invernizzi. Nel 2003 nuovo cambio di proprietà: Kraft cede Invernizzi a Lactalis che a sua volta aveva rilevato dalla multinazionale svizzera Nestlé la linea di formaggi Locatelli. Il gruppo francese si aggiudica così alcuni dei prodotti alimentari simbolo del baby boom degli anni 60.

È della fine degli anni 80 la cessione al gruppo francese Danone della società casearia Galbani, un altro marchio simbolo dell'Italia del boom economico. Galbani transita poi dal fondo Bc partners e finisce alla Lactalis nel 2006. Così la multinazionale consolida le posizioni.

Gelati

Il marchio Algida fa capo all'Unilever e Motta è nell'orbita di Nestlé dalla privatizzazione Sme (Iri).

Pasta

Nestlé rafforza notevolmente le posizioni in Italia alla fine degli anni 80 con l'acquisizione delle attività Buitoni-Perugina dalla Cir di Carlo De Benedetti. Oggi i due marchi, sviluppati all'inizio del secolo scorso per iniziativa di Giovanni Buitoni e soci, sono portabandiera dell'alimentare italiano in campo internazionale. Buitoni contraddistingue linee di pasta fresca e sughi. I Baci Perugina sono conosciuti a livello globale.

Acqua minerale

Anche in questo settore Nestlé ha un ruolo leader. Nel 1994 ha acquisito la Sanpellegrino (società di acque minerali che controlla a sua volta anche l'acqua Panna), fondata alla fine del 1800 in provincia di Bergamo. La Sanpellegrino è oggi tra i leader mondiali delle acque minerali. Ha fatto shopping in Italia, nel settore delle acque, anche la multinazionale Coca Cola, rilevando la Fonti del Vulture che produce l'Acqua Lilia.

Alcolici

Nel 1993 fece scalpore l'acquisto della italiana Martini & Rossi da parte della multinazionale degli spirits Bacardi, con origini cubane. Grazie all'operazione

italiana, il gruppo Bacardi-Martini ha consolidato le posizioni di leader internazionale nell'ambito degli alcolici. La Birra Peroni, fondata in Lombardia intorno alla metà del 1800 e di sede a Roma dal 1864, è passata nel 2003 al colosso multinazionale SabMiller. Oggi la Peroni Nastro Azzurro è tra i brand globali del gruppo. Chi non ricorda la «birra del baffone»? Fondata a Udine nel 1859, la Moretti fa oggi capo al colosso olandese Heineken.

Olio

Con la privatizzazione del gruppo alimentare pubblico Sme (Iri) finiscono nel 1993 alla multinazionale Unilever i marchi Bertolli e Carapelli, rilevati nel 2008 dalla spagnola Sos.

4 I mercati a termine per i prodotti agricoli

4.1 I mercati a termine e il loro funzionamento

I contratti a termine sono istituzioni di fissazione anticipata dei prezzi. Permettono ai produttori, trasformatori, commercianti e agli utenti in genere, di determinare i prezzi futuri, prima cioè che la produzione venga collocata sul mercato.

Il contratto a termine è uno strumento con il quale l'operatore si assume l'obbligo di fare, o accettare, la consegna di una certa quantità e qualità di merce, in uno specifico luogo, al tempo e al prezzo prefissati.

La compravendita si svolge nei *future markets*, può essere effettuata solo tra operatori, o loro rappresentanti, i *brokers*.

1 Il contratto a termine

Il contratto a termine è un accordo di acquisto, o di vendita di una quantità e qualità standardizzata per la consegna in un periodo specificato secondo i termini stabiliti, al prezzo pattuito.

- è un contratto impersonale, standardizzato, codificato da regole fisse;
- prevede la consegna di una merce, o di uno strumento finanziario;
- prevede la consegna di un lotto (*contract size*), o di multipli (più contratti);
- presenta un grado di qualità standard (*grade*) e un grado di tolleranza;
- ha una data prefissata, o "posizione", o "mese di consegna";
- segue le modalità di consegna standard.

Il contratto specifica:

Merce	Grano
Qualità	US = 2
Quantità	5000 bushel
Luogo di consegna	Chicago, Toledo, St. Luis
Data di consegna	dic., mar., mag., lug., sett.
Prezzo	6.15\$ dicembre

Prendiamo come esempio il mercato di Londra del grano, posso acquistare 1 contratto (100 ton), con una tolleranza del 3% di perdite, un peso specifico di 72,5 kg/hl, un tasso d'umidità del 16%, con le posizioni di Settembre, Novembre, Gennaio, Marzo, Maggio, Luglio.

Tra compratore e venditore si interpone la “*Clearing house*”, o stanza di compensazione, un organismo privato, o pubblico che garantisce il corretto funzionamento del mercato. Garantisce che ogni operazione abbia una contropartita, gestisce il deposito cauzionale (*margin call*, di circa il 10% sulle operazioni), compensando tutte le operazioni a fine di ogni giornata, chiedendo di reintegrare il deposito cauzionale in caso di perdita.

2. Funzioni dei mercati a termine

- Gestione del rischio di prezzo, attraverso operazioni di *hedging* (copertura);
- Gestione delle scorte, in funzione delle previsioni di prezzo;
- Fornire informazioni sui prezzi scaglionati nel tempo in posizioni, o mesi di consegna;
- Centri di raccolta e diffusione delle informazioni che si trasferiscono sui prezzi.

3. Condizioni di esistenza del mercato a termine

- Elevata quantità di prodotto (massa critica).
- Prodotto definibile in parametri di qualità.
- Semplicità a formare lotti.
- Deve esserci un congrua capacità di stoccaggio (sicurezza dell'esistenza della merce).
- L'andamento dei prezzi deve essere discontinuo (volatilità del mercato).
- Numero elevato di operazioni (liquidità del mercato).
- Presente l'attività di speculazione.

4. Le operazioni a termine

La **posizione di acquisto (long)** consiste nell'obbligo di acquistare una determinata quantità di merce al prezzo, tempo e luogo prefissati.

Es: impegno a comprare una partita di 40.000 lbs. di bestiame il 1 Aprile = long 1 aprile.

La **posizione di vendita (short)** consiste nell'obbligo di consegnare la merce al prezzo, tempo e luogo prefissati.

Es: impegno a vendere una partita di fagioli di 5.000 bu. il 1 Maggio = short 1 maggio.

Compensazione delle posizioni: le posizioni long e short sono obblighi giuridici, ci sono due modi per adempiervi:

- 1) comprare, cioè accettare la consegna, o vendere la merce;
- 2) assumere la posizione opposta per chiudere quella originale.

A seconda della variazione di prezzo, nella compensazione della posizione sarà realizzato un profitto, o una perdita.

Esempio

A gennaio, il grano scadenza marzo è scambiato a 3.85\$/bu, io ritengo che il prezzo subirà un ribasso, posso vendere (short) e poi chiudere la posizione (long) a un prezzo inferiore. Così, potrei realizzare un profitto nella compensazione delle posizioni.

DATA	POSIZIONE	PREZZI \$
9 Gennaio	VENDO 1 Marzo grano	3.85
24 Gennaio	COMPRO 1 Marzo grano	3.72
		+ 0.13

Tuttavia, se i prezzi fossero saliti, realizzerei una perdita.

DATA	POSIZIONE	PREZZI \$
9 Gennaio	VENDO 1 Marzo grano	3.85
24 Gennaio	COMPRO 1 Marzo grano	3.99
		- 0.14

Non si possono aprire nuove posizioni senza avere compensato quelle già assunte.

Alcune commodities negoziate

Commodity	Unità	Moneta	Borsa
Caffè Robusta	1000 kg	USD (\$)	London Commodity Exchange
Caffè Arabica	1 lb	USD (\$)	New York Board of Trade
Zucchero	1000 kg	GBP (£)	London Commodity Exchange
Zucchero	1 lb	U.S. cents (¢)	New York Board of Trade
Cacao	1 short ton	USD (\$)	New York Board of Trade
Cocoa	1000 kg	GBP (£)	London Commodity Exchange
Cereali	bushel (56 lb)	USD (\$)	Chicago Board of Trade
Riso grezzo	2,000 cwt	USD (\$)	Chicago Board of Trade
Soia	bushel (60 lb)	US cents (¢)	Chicago Board of Trade
Farina di Soia	short ton	USD (\$)	Chicago Board of Trade
Olio di Soia	short ton	USD (\$)	Chicago Board of Trade
Grano	bushel (60 lb)	US cents (¢)	Chicago Board of Trade
Grano	100 kg	GBP (£)	London

I contratti futures riguardano diversi *assets*. Tra questi i prodotti agricoli che possono aver subito una prima trasformazione. Tra i prodotti agricoli rientra anche il burro, latte, formaggio, bovini (feeder e live cattle) e suini. In genere, i mercati a termine risultano specializzati in determinate commodities, in funzione delle zone di offerta.

I più importanti mercati a termine

- Central Japan Commodity Exchange (Nagoya - Giappone)
- Commodity Exchange Hannover (Hannover - Germania)
- Chicago Board of Trade (Chicago - USA)
- Chicago Climate Exchange (Chicago - USA)
- Chicago Mercantile Exchange (Chicago - USA)
- Eurex (Frankfurt - Germania)
- Euronext.liffe (Europa)
- European Climate Exchange (Europa)
- London Metal Exchange (London - Regno Unito)
- New York Board of Trade (New York - USA)
- New York Mercantile Exchange (New York - USA)
- Shanghai Metal Exchange (Shanghai - Repubblica popolare di Cina)
- The National Commodities and Derivatives Exchange (Bombay - India)
- Tokyo Commodity Exchange (Tokyo - Giappone)
- Winnipeg Commodity Exchange (Winnipeg - Canada)
- Yokohama Commodity Exchange (Yokohama - Giappone)

5. Gli operatori del mercato a termine

Si individuano quattro figure tipiche di operatori nei mercati a termine:

- 1) il produttore agricolo;
- 2) il trasformatore;
- 3) il commerciante;
- 4) lo speculatore.

Ogni operatore si caratterizza per un tipico comportamento sul mercato.

1) Il produttore agricolo

Il problema del produttore agricolo è quello di garantirsi un prezzo superiore ai costi di produzione. Durante il processo produttivo non sa quale sarà il prezzo effettivo nel momento in cui sarà disponibile il bene. Per questo si rivolgerà al mercato a termine per garantirsi il prezzo del prodotto non ancora raccolto, attraverso una operazione di vendita a termine (short hedger).

Il produttore agricolo si tutela da possibili ribassi dei prezzi.

Esempio

Un produttore coltiva 70ha a soia, con una resa stimata di 40 q.li/ha, per una produzione stimata di 280 tonnellate.

Prezzi in dollari a giugno sul mercato future:	Agosto	30
	Ottobre	31
	Dicembre	28.7

Il produttore a giugno ritiene 28.7\$/q.li. un prezzo remunerativo per la soia che raccoglierà per dicembre. Può effettuare la seguente operazione sul future: Vendita 3 contratti di soia (100 tonnellate all'uno) con scadenza Dicembre a 28.7 (SHORT 28.7 DIC).

A dicembre, la produzione effettiva è di 272 tonnellate e il prezzo di mercato (spot e future) di 25.

Le operazioni che compie sono:

1) chiudere la posizione aperta acquistando 3 contratti di soia a 25 sul mercato future.

$28.7 - 25 = 3.7$ da ciò ha un profitto di 3.7 dollari la tonnellata $3.7 * 300 \text{ ton} = 11.100$ dollari.

2) Il produttore ha 272 tonnellate di soia, che vende sul mercato fisico a 25 e ricava $272 \cdot 25 = 68.000$ dollari.

Qual è l'esito dell'operazione?

Ha un profitto di 11.100 sul mercato future e un ricavo di 68.000 su quello fisico, per un totale di 79.100 dollari, equivalenti a 29.07 dollari al quintale ($79.100/2.720 \text{q.li}$).

Il prezzo finale della soia appare remunerativo per il produttore.

Se il prezzo a dicembre fosse stato 30, avrebbe perso nel mercato future, ma avrebbe guadagnato in quello a pronti. Nel caso di perfetta copertura non sarebbe cambiato niente. La copertura è perfetta quando nel mercato spot e future viene scambiata la stessa quantità di prodotto.

	SPOT	FUTURE DIC	
SHORT	25	28.7	
LONG		25	
	25	+ 3.7	= 28.7

2) Il trasformatore

Il problema del trasformatore è quello di garantirsi il prodotto per la trasformazione (fattore produttivo) a un prezzo congruo rispetto ai propri obiettivi imprenditoriali.

Per questo si rivolgerà al mercato future per acquistare in anticipo il bene al prezzo che ritiene opportuno. Si pone quindi in posizione long (long hedger), acquistando futures. Il trasformatore si tutela da possibili rialzi dei prezzi.

La sua operazione a giugno sarà: long dic. 28.7.

	SPOT	FUTURE DIC	
SHORT		31	
LONG	31	28.7	
	31	+ 2.3	= 28.7

A dicembre, come prima cosa deve chiudere la posizione future (short dic. 31), quindi acquistare nel mercato spot al prezzo di 31.

L'esito dell'operazione da proprio il prezzo di 28.7, come si era prefissato.

3) Il commerciante

Il commerciante lucra la differenza tra prezzo di acquisto e di vendita del bene. Il bene è disponibile in un momento e consumato in un altro, funzione del commerciante è quella del trasferimento del bene nel tempo e spazio.

Il suo problema è di aumentare, o diminuire le scorte, in funzione dei prezzi e dei costi di stoccaggio che comprendono i costi di trasferimento, mantenimento, assicurazione e i costi finanziari. La differenza tra il prezzo del mercato spot e future è detta base. La base diviene un indicatore importante per l'esito delle strategie di prezzo.

Il commerciante può anche vendere il bene non posseduto fisicamente.

Esempio

Come si pone nel mercato?

A settembre il prezzo della soia è 27.

A marzo invece è di 30 (la base è $27-30 = -3$).

Compra se il prezzo future è superiore a quello spot aggiunti i costi di stoccaggio.

PRIMO CASO

Il commerciante acquista a settembre a spot a 27 (long spot 27), contemporaneamente vende future marzo a 30 (short future).

	SPOT	FUT. MAR
SHORT	30	30
LONG	27	30
	3	0

A marzo chiude la posizione future (long future) a 30, e vende la merce immagazzinata (spot short) a 30.

L'operatore ha guadagnato 3, che copre le spese, la base tra settembre e marzo si è annullata, è andata da -3 a 0, quindi è aumentata. Il profitto è pari alla variazione della base.

SECONDO CASO

A marzo il prezzo spot è di 26, il future di 29.

	SPOT	FUT. MAR
SHORT	26	30
LONG	27	29
	- 1	+ 1

In questo caso la base non è cambiata nel tempo, quindi l'operatore non perde né guadagna.

La base prima era $27-30 = -3$ e ora $26-29 = -3$.

TERZO CASO

A marzo il prezzo spot è di 27 e il prezzo future di 32.

	SPOT	FUT. MAR
SHORT	28	30
LONG	27	32
	+ 1	- 2

In questo caso il commerciante ha perso 1 perché la base diminuisce.

La base prima era $27-30 = -3$ e ora $28-32 = -4$. La perdita è pari alla variazione della base.

Conclusioni

L'esito delle operazioni di copertura dipende dalla **variazione della base**.

→ Se la base aumenta, ho un profitto positivo ($\pi > 0$), pari alla variazione della base.

→ Se la base non varia, non ho né guadagni né perdite ($\pi = 0$).

→ Se la base diminuisce, ho un profitto negativo, una perdita ($\pi < 0$) pari alla variazione della base.

Agli operatori non interessano tanto le variazioni dei prezzi, ma quelle della base.

Il profitto dipende dalla base, la base diviene la variabile strategica delle operazioni di copertura.

6. Gli aspetti finanziari delle operazioni a termine

Le operazioni a termine sono uno strumento operativo per diminuire i rischi commerciali, in funzione speculativa possono dilatare i profitti, o le perdite.

Il produttore occupa una posizione short con 3 contratti su dicembre a 28.7, per un valore di 86.100 dollari, con un margine del 10%, quindi il suo investimento è di 8.610\$.

A dicembre chiude la posizione long a 25, per un totale del contratto di 75.000\$. Il guadagno finale è $86.100 - 75.000 = 11.100$ \$.

Il capitale investito è pari a 8.610 e il profitto sul capitale investito è $\pi/CI = 11.100/8.610 = 129\%$.

Il 129% è una redditività elevata rispetto al capitale investito.

Il trasformatore occupa una posizione long con 10 contratti a 28.7, per un investimento totale di 287.000\$, con un margine del 10%, quindi di 28.700\$.

A dicembre chiude con una posizione short a 31, ottenendo 310.000\$.

Ha un profitto su capitale investito pari a $a = (310.000 - 287.000)/28.7000 = 80\%$.

Gli operatori hanno tempo di chiudere l'operazione a termine fino alla scadenza. Se vendono future scadenza settembre al prezzo di 15€/q.le a febbraio, hanno tempo da febbraio a settembre per chiudere la posizione.

Ipotizziamo i seguenti prezzi:

Febbraio	15
Marzo	16
Aprile	17
Maggio	18
Giugno	19
Luglio	17
Agosto	15
Settembre	14

Se aspettano settembre devono chiudere a 14, con un risultato di +1.

Se occupano una posizione long possono chiuderla a giugno al prezzo di 19, con un risultato di +4.

L'esito dell'operazione viene a dipendere dal momento di chiusura dell'operazione.

7. Gli aspetti operativi

Mercato a termine del grano

PREZZO	DATA	OPERATORI						PART. APER.	VOL.
		A	B	C	D	E	F		
3.89	06/01	L1	S1					1	1
3.86	07/01		S2	L1	L1			3	2
3.77	08/01	S1				L1		3	1
3.72	09/01		L2				S2	3	2
3.75	13/01			S1			L1	2	1
3.69	14/01		L1		S1	S1	L1	0	2

Profitti/Perdite Bushel	-0.12	+0.20	-0.11	-0.17	-0.08	-0.03
	+0.14					
	+0.17					+0.03

Profitti/Perdite	-600	+850	-550	-850	-400	-150
	+700					
	+850					+150
Totale	+2.400					0

Approfondimento:

Partite Aperte: numero dei contratti aperti (non compensati).

Volume: numero dei contatti commercializzati in un determinato tempo (giorno, mese, anno).

Acquirente e venditore: gli operatori possono assumere diverse posizioni e non c'è bisogno di compensare le partite con i medesimi soggetti.

Operazione di compensazione: tutti gli operatori hanno adempiuto ai loro obblighi iniziali con la compensazione.

In totale, sei persone hanno preso posizione tra il 6 e il 14 gennaio, liquidate per differenza tra saldi di segno opposto dei contratti sottoscritti. Solo una minima parte delle contrattazioni a termine danno luogo ad effettive consegne di merci.

Gli speculatori: lo speculatore acquista (long) se pensa che il prezzo della merce avrà un rialzo, e quindi venderà (short) ad un prezzo più elevato, tale da realizzare un guadagno.

Se invece, ritiene un ribasso a termine, vende (short), per poi ricomprare a un prezzo più basso (long).

Così l'operatore B ha inizialmente venduto, gli altri, invece, hanno comprato pensando che il prezzo sarebbe aumentato.

L'operatore B realizza un profitto, A, C, D, E perdono, mentre F non guadagna né perde.

I mercati a termine sono "un gioco a somma zero". Nell'esempio, l'operatore B realizza un profitto di 2.400\$, mentre gli altri perdono 2.400\$. Per ogni dollaro di profitto, c'è un dollaro di perdita (tranne per il compenso del broker).

Ma non c'è un vincitore per ogni perdente. La proporzione dei vincitori è tipica delle contrattazioni reali: 1 vincitore, 1 soggetto chiude in pareggio e 4 perdenti.

A) Aspetti finanziari connessi

1) La commissione del broker: compenso addebitato dal broker per eseguire le operazioni.

2) Il margine di garanzia: agli operatori è richiesto un deposito cauzionale, o margine, intorno al 5-10% del valore del contratto.

Esempio

Il margine di base richiesto per un contratto sui cereali è 1.500\$, dei quali:

- 1.200 per il mantenimento della posizione;
- 300 quale cauzione;

DATA	PREZZO DI		A		B		
	CHIUSURA	POS.	MARG. CONT. \$	SALDO \$	POS.	MARG. CONT. \$	SALDO \$
Gen. 5	3.90	L1	1.500	1.500	S1	1.500	1.500
Gen. 6	3.89		-	1.450		-	1.550
Gen. 7	3.94		-	1.700		-	1.300
Gen. 8	3.99		-	1.950		150	1.200
Gen. 9	3.92		-	1.600		-	1.550
Gen. 13	4.02		-	2.100		150	1.200
Gen. 14	3.92		-	1.600		-	1.700
Gen. 15	3.82		100	1.200		-	2.200
Gen. 16	3.84		-	1.300		-	2.100

A e B commerciano tra loro al prezzo di 3.90\$ il 5 Gennaio.

Ipotizziamo che entrambi gli operatori chiudano le loro posizioni il 16 Gennaio. Essi riceveranno il margine iniziale, più il margine di contribuzione e il profitto o la perdita.

Il danaro è trasferito dai brokers che lo addebitano, o accreditano in ogni conto corrente.

A	B
1.500\$	1.500\$
+ 100	+ 300
- 300	+ 300
-----	-----
1.300\$	2.100\$

Lo scostamento del prezzo di borsa consentito in una giornata è limitato. Questo limite riduce accentuate variazioni di prezzo e assicura la disponibilità dei margini.

B) I principali tipi di ordine:

1) **Al prezzo di mercato (al meglio)**: l'operatore dà disposizione al broker di concludere al "miglior prezzo" corrente disponibile nel mercato.

2) **Al prezzo limite (limite di prezzo)**: eseguire l'ordine solo se il mercato raggiunge il prezzo specificato.

Es.: Acquistare al prezzo non superiore a 63\$, vendere al prezzo non sotto i 46\$.

3) **Stop alle perdite (stop loss)**: liquidare la posizione ancorché contraria, nell'obiettivo di limitare le perdite, o proteggere i profitti (take profit).

Es.: vendere se scende sotto i 50\$, pur avendo acquistato a 55\$.

4) **Smettere di comprare (stop agli acquisti)**: ordine che l'operatore dà al broker, formulato rispetto alle aspettative sull'andamento del mercato ("se il prezzo sale ad un certo livello, smetti di comprare").

Es.: se ha venduto grano a 3.25\$ e il prezzo di mercato è altalenante, dopo una caduta a 2.86\$ è salito ora a 2.92\$, può piazzare un ordine di smettere di acquistare a 2.96\$. Quindi se il prezzo nel mercato ha un aumento in fase di contrattazione, e sale a 2.96\$, l'ordine di acquisto è esecutivo fino al limite fissato. Se il prezzo scende, ha l'opportunità di realizzare ulteriori profitti.

5) **Smettere di vendere (stop alle vendite)**: lo stesso di quanto visto, ma al contrario.

Es.: se ha acquistato ad ottobre al prezzo di 47.60\$ e in fase di contrattazione il prezzo subisce un calo fino a 46.80\$, può mettere uno stop alle vendite se il prezzo scende fino a 46.10\$.

6) **Ordine alla chiusura**: spesso quando utilizziamo un'analisi di tipo tecnico, un prezzo di chiusura sopra o sotto un certo livello è un segnale che il mercato continuerà a muoversi nella direzione di chiusura. Quindi si può chiedere che gli ordini siano piazzati solo alla chiusura.

7) **Ordini condizionati**: l'operatore può prendere una posizione in un determinato mese o merce, in funzione del prezzo di un altro mese, o merce. In questo caso, l'obiettivo è speculare sulle correlazioni tra beni.

Es: Vendo a luglio, se ad aprile si chiude sotto di X.

Es: Compro marzo cereali, se l'olio di cereali aprile chiude sopra Y.

8. Alcuni strumenti operativi

A) Le analisi di mercato

Per comprendere l'andamento dei mercati e le tematiche relative alla loro operatività vi sono vari modelli teorici e strumenti di analisi utili ai traders.

In particolare, due sono i principali approcci di analisi:

- **Fondamentale**
- **Tecnica**

L'analisi fondamentale studia l'andamento della domanda e dell'offerta in una prospettiva di lungo termine. Si basa su valutazioni di natura macro economica, che mirano alla conoscenza degli elementi fondamentali che influenzano l'offerta e la domanda dei beni, tende a prevedere, non a seguire, l'evoluzione dei prezzi del mercato.

L'analisi Tecnica prevede una serie di tecniche usate dagli operatori per formulare delle tendenze di mercato a breve termine. E' lo studio dell'andamento dei prezzi allo scopo di prevederne le tendenze, mediante metodi grafici e statistici. Viene utilizzata, assieme all'analisi fondamentale, per la definizione delle decisioni di trading.

L'analisi tecnica si prefigge di comprendere, attraverso l'analisi del grafico, l'andamento dei prezzi, il quale a sua volta rispecchia le decisioni degli investitori e si basa sull'assunto fondamentale che, poiché il comportamento

degli investitori si ripete nel tempo, al verificarsi di certe condizioni grafiche, anche i prezzi si muoveranno di conseguenza.

Lo studio del movimento dei mercati include le tre fonti principali di informazioni: prezzo, volume e partite aperte (open interest). Il compito è quello di identificare la direzione di un trend, il cambiamento di tendenza, la sua inversione. Gli strumenti sono indicatori di tipo grafico, quantitativo e statistico che determinano un insieme di regole.

Il primo principio dell'analisi tecnica è che i prezzi scontano tutte le informazioni presenti in un determinato momento sul mercato. Il secondo principio si basa sulla convinzione che a stimoli identici corrispondano reazioni analoghe. Il terzo principio assume che il prezzo si muove secondo una tendenza. L'analisi grafica identifica le fluttuazioni e la definizione delle fasi di mercato, l'analisi quantitativa indica segnali di comportamento, l'analisi qualitativa studia i volumi, l'analisi strutturale indica gli andamenti ciclici dei prezzi. L'analisi tecnica utilizza un serie di indicatori: di Market Mode, di Trend, di Ciclo, di Volatilità.

I Market Mode indicano la fase di mercato, ciclica, di trend, di stagnazione/congestione, di distribuzione, di cambio di trend. Gli indicatori di Trend, come le medie mobili forniscono informazioni sulla situazione dei trend presenti sul mercato. Gli indicatori di Ciclo, come il MACD, Stocastico, RSI, Momentum, indicano le fasi cicliche indipendentemente dal trend, nel tentativo di anticipare i cambiamenti. Gli indicatori di Volatilità individuano la volatilità di un prezzo, come le Bande di Bollinger, che esprimono le deviazioni standard di un titolo rispetto ad una distribuzione normale dei prezzi.

B) Le strategie operative

La perdita di denaro nelle operazioni finanziarie ha molteplici cause, spesso accomunate dalla mancanza di disciplina. Qualunque sia l'approccio utilizzato, la disciplina operativa è essenziale.

Le strategie operative possono essere realizzate utilizzando il metodo della Piramide. Ci sono due tipi di piramide.

Quella detta di "Morty Shulman" appare più pericolosa perché prevede di incrementare gli investimenti nel tempo, rendendo via via più rischiosa l'operatività.

Questa piramide rende molto vulnerabili in presenza di prezzi volatili.

Esempio

1) Versamento di 1.000\$ di deposito per contratto;

- 2) Il capitale viene investito a termine, ad ogni guadagno virtuale di 1.000\$ viene sottoscritto un altro contratto.
 3) Il prezzo iniziale è di 3.00\$, il contratto è di 5000 bu.

PIRAMIDE DI SHULMAN								
PREZZO	3.00\$	3.20\$	3.40\$	3.60\$	3.80\$	4.00\$	3.80\$	3.60\$
Margine di profitto	0	1.000	2.000	4.000	8.000	16.000	-32.000	-32.000
Profitti totali	0	1.000	3.000	7.000	15.000	31.000	-1.000	-33.000
Contr. Acquistati	1	1	2	4	8	16	0	0
Totale contratti	1	2	4	8	16	32	32	32

La piramide inizia con una piccola base e aumenta in dimensione. Il rischio aumenta all'aumentare dei contratti detenuti.

Ora consideriamo, invece, una piramide che inizia con una base larga, che via via si riduce con la progressiva liquidazione dei contratti.

PIRAMIDE STABILE								
PREZZO	3.00\$	3.20\$	3.40\$	3.60\$	3.80\$	4.00\$	3.80\$	3.60\$
Margine di profitto	0	32.000	16.000	8.000	4.000	2.000	-1.000	-1.000
Profitti totali	0	32.000	48.000	56.000	60.000	62.000	61.000	60.000
Contr. Acquistati	32	0	0	0	0	0	0	0
Contr. Venduti	0	16	8	4	2	1	0	0
Totale contratti	32	16	8	4	2	1	1	1

La differenza è notevole. Il problema, naturalmente, è nel finanziamento della seconda piramide, 32.000\$, mentre per quella di Shulman veniva richiesto un deposito iniziale di soli 1.000\$.

In questo caso, in presenza di un mercato sfavorevole i profitti sono più cautelati.

9. La nascita dei mercati a termine dei prodotti agricoli

Le motivazioni della nascita dei mercati a termine dei prodotti agricoli sono evidenziate dall'evoluzione del mercato del granturco e frumento nel nord America.

Per il granturco, durante gli anni 1840-50, ai magazzinieri di fiume di Illinois, Indiana e Iowa, si presentavano due problemi, il rischio sulla merce e quello sul prezzo, entrambi derivanti dalle incerte condizioni di trasporto. La soluzione iniziale di sottoscrivere contratti a consegna differita con i magazzinieri di Chicago, mercato di sbocco, spostava solamente il rischio a questi ultimi. Il rischio divenne concreto durante gli anni 1850-60, a causa delle guerre, l'abbassamento dei prezzi si ripercosse sui magazzinieri iniziali e sui produttori agricoli, incentivando operatori estranei al commercio del grano ad acquistare contratti con lo scopo di speculare sui prezzi. Il commercio dei contratti incentivò il mercato Board of Trade di Chicago a istituire regole e procedure commerciali.

Anche per il frumento l'evoluzione assunse aspetti simili, i magazzinieri di Chicago immagazzinavano frumento della raccolta estiva, ciò comportava, tuttavia, una generalizzata riduzione dei prezzi, in risposta a questa situazione si sviluppò il mercato dei futures.

In generale, in base all'evoluzione del mercato americano, si può sostenere che i contratti futures si sono evoluti per far fronte ai problemi relativi al rischio di prezzo e di finanziamento. Costituiscono forme di governo dello scambio di carattere neutrale, evitando il difettoso funzionamento dello scambio che può costringere una parte in condizioni di inferiorità, anche per l'asimmetria informativa tra i diversi operatori. Il mercato a termine si giustifica per il fatto di presentare costi di transazione inferiori a quelli del mercato fisico. Per questo può essere utilizzato in modo proficuo da tutti gli operatori della filiera.

In Europa le borse a termine arrivano prima che negli USA. Alcuni esempi sono la Borsa dei grani e del caffè, del 1855, di Genova, la Borsa del caffè e dello zucchero a Trieste.

In Giappone, il commercio a termine iniziò nel XVIII secolo attraverso la negoziazione del riso e della seta, contestualmente al mercato olandese nel quale si commerciavano bulbi di tulipano.

La nascita dei mercati a termine avviene con il Chicago Board of Trade del 1859, con il New York Cotton Exchange del 1870 e con il Liverpool Cotton Exchange del 1875.

Futures e options negoziati al CBOT		Commodities trattate al CME	
Mais	Futures Options	Burro	F. Options
Mais mini-sized	Futures	Latte	F. Options
Semi soia	Futures Options	Bovini	F. Options
Semi soia mini-sized	Futures	Carne suina	F. Options
Semi soia.S-A	Futures	Suini magri	F. Options
Olio semi soia	Futures Options	Etanolo	Futures
Farina di soia	Futures Options	Legname	F. Options
Grano	Futures Options		
Grano mini-sized	Futures		
Etanolo	Futures		
Avena	Futures Options		
Riso	Futures Options		

Il Chicago Mercantile Exchange (CME) nasce nel 1898 come mercato per alcuni prodotti agricoli minori (burro, latte, uova, ecc.) restando fino agli anni '70 un mercato secondario. Nel 1971, il CME lancia l'FX Futures Contract, il primo contratto futures basato su strumenti finanziari. Questo avvicina al mercato dei futures soggetti nuovi: corporations, fondi d'investimento, banche, che non sarebbero entrati nel mercato futures dei prodotti agricoli. Questa innovazione porta in pochi anni il CME a diventare il principale mercato di prodotti futures del mondo. Nell'ottobre 2006, il CME ha acquisito il CBOT per 8 miliardi di \$, creando il più grande mercato mondiale di prodotti futures.

10. I futures e le operazioni di finanziamento

Dato che il valore dei futures presenta un certo grado di certezza e il rischio di prezzo è ridotto, le operazioni di finanziamento sono facilitate. Il prestatore vede ridotto il rischio di credito, in quanto il valore delle scorte o il raccolto in produzione è stabilito a priori.

In presenza di futures, i finanziatori danno in prestito una quota maggiore del valore dei prodotti coperti. Ciò permette all'operatore di controllare un volume più grande di prodotti con il suo capitale proprio.

Esempio

Un magazzino di Chicago può acquistare 100.000 bu. di grano per immagazzinarlo in novembre. Il costo del grano è di 3.00\$/bu.

Se il magazzino non compie operazioni di copertura, può prendere in prestito il 60% del valore attuale delle scorte. Il tasso di interesse è il 12%. Il costo di trasporto e magazzino è di .05\$/bu./mese.

Il grano è usato a garanzia del finanziamento.

1° Caso Dopo sei mesi il prezzo aumenta a 4.50\$.

Prezzo di vendita	4.50			
Costo grano	3.00	Prestito bancario	180.000\$	(60% di
Magazzino	<u>0.30</u>	Capitale proprio	<u>120.000\$</u>	300.000)
Profitto netto	1.20	Profitto	120.000\$	
R.O.E. = 120.000/120.000 = 100%		Deposito di garanzia		
Prestito	180.000\$	alla fine del prestito	450.000\$	

2° Caso Il prezzo diminuisce a 1.50\$ alla fine di sei mesi.

Prezzo vendita	1.50	R.O.E.(redditività dell'investimento)	
Costo grano	3.00	Prestito bancario	180.000\$
Magazzino	<u>0.30</u>	Capitale proprio	<u>120.000\$</u>
Profitto netto	-1.80	Profitto	120.000\$
R.O.E.= -180.000/120.000 = -150%		Deposito di garanzia	
Prestito	180.000\$	alla fine del prestito	150.000\$
(+6 mesi di interessi)			

Ipotesi in presenza di copertura

Il prestito bancario ricopre il 90% del valore delle scorte e viene richiesto un deposito di garanzia del 100%.

La garanzia consiste nelle scorte, più la copertura del conto corrente a garanzia.

Il costo della copertura è di 1.000\$/per contratto.

I costi di trasporto e magazzino ammontano a .06\$/bu./mese.

Prezzo a pronti: 3.00\$/bu.; copertura a termine attraverso la vendita dei futures a luglio a 3.60\$.

1° Caso I prezzi aumentano:

POSIZIONE A PRONTI		POSIZIONE A TERMINE	
Nov. Acquisto grano	3.00\$	Luglio Vendita	3.60\$
Maggio Vendita grano	4.50\$	Luglio Acquisto	4.60\$
	<u>1.50\$</u>		<u>- 1.00\$</u>
	- 1.00\$		
Profitto	0.50\$		
- Trasporto	0.36\$		
Profitto Netto	<u>0.14\$</u>		
			R.O.E. = 14.000/30.000 = 47%

<u>Prestito:</u>		<u>Garanzia :</u>	
Grano	270.000\$	Grano	450.000\$
Margine originale	20.000\$	Conto corrente a garanzia	<u>20.000\$</u>
Richiesta copertura	<u>100.000\$</u>		470.000\$
	390.000\$		

2° Caso I prezzi diminuiscono:

POSIZIONE A PRONTI		POSIZIONE A TERMINE	
Nov. Acquisto grano	3.00\$	Luglio Vendita	3.60\$
Maggio Vendita grano	1.50\$	Luglio Acquisto	1.60\$
	<u>- 1.50\$</u>		<u>- 1.00\$</u>
	2.00\$		
Profitto	0.50\$		
- Trasporto	0.36\$		
Profitto Netto	<u>0.14\$</u>		
			R.O.E. = 14.000/30.000 = 47%

<u>Prestito:</u>		<u>Garanzia :</u>	
Grano	270.000\$	Grano	150.000\$
Margine originale	<u>20.000\$</u>	Conto corrente a garanzia	<u>220.000\$</u>
	390.000\$		370.000\$

Un secondo modo per analizzare il mercato dei futures è quello di considerare l'effetto leva che va dal 60 al 90% del valore delle scorte.

Si ipotizzi che, invece di 100.000 bu., l'operatore abbia 120.000\$ di capitale di rischio da investire nelle scorte. Quanto può comprare in ogni situazione?

1. Senza copertura (con richiesta di deposito di garanzia pari al 40%):

$$\begin{aligned} x = 120.000/0.4 &= 300.000\$ &= 100.000 \text{ bu.} \\ &\frac{180.000}{120.000} &= \text{prestito} \\ &&= \text{deposito di garanzia} \end{aligned}$$

2. Con copertura (con richiesta di deposito di garanzia pari al 10%):

$$\begin{aligned} x = 1.200.000 &= 400.000 \text{ bu.} \\ &\frac{1.080.000}{120.000} &= \text{prestito} \\ &&= \text{deposito di garanzia} \end{aligned}$$

Funzione informativa:

L'esistenza del mercato dei futures rende più attendibili le informazioni, portando così ad un aumento dei profitti.

Gli stessi prezzi futures sono informazioni. L'U.S.D.A. fornisce informazioni attraverso i periodici rapporti di mercato. Altre informazioni vengono fornite dalle lettere delle case commissionarie.

4.2 Le operazioni di copertura nel mercato a termine

1. La base

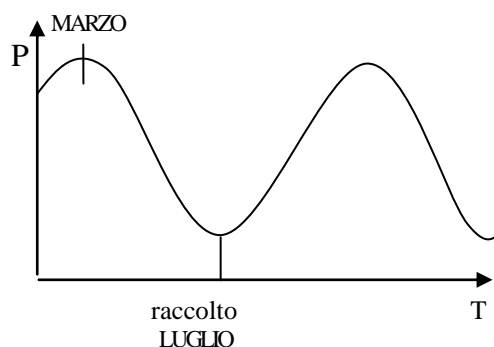
Per poter operare sui mercati è importante poter effettuare adeguate previsioni sul livello futuro dei prezzi. Uno strumento particolarmente utile per comprendere la relazione tra i prezzi è dato dalla base.

La base esprime la relazione tra mercato fisico e mercato a termine ed è calcolata sottraendo dal prezzo a pronti il prezzo a termine.

$$\text{BASE} = \text{PREZZO A PRONTI} - \text{PREZZO A TERMINE}$$

Essa riflette i costi di trasferimento del prodotto nello spazio e nel tempo, questi costi sono definiti come **carrying costs**, e sono: stoccaggio (carrying charge), assicurazione e trasporto.

Evoluzione dei prezzi nel corso dell'anno.



La base può essere negativa o positiva, in situazione normale è negativa, in quanto i costi di trasferimento aumentano col passare del tempo, quindi il prezzo futuro si presume sia superiore a quello presente e la differenza è data dai costi di trasferimento.

La base riflette: 1) il costo di stoccaggio-trasporto-assicurazione (carrying costs);
2) le aspettative dei raccolti futuri (prezzi);
3) situazioni particolari sul mercato.

Esempio

	SPOT	FUTURE (scadenza maggio)	BASE
Marzo	100 L	110 S	-10
Maggio	100 S	80 L	+20
Profitto	0	+30	Δ +30

Base negativa.
Base positiva: inverse carrying charge.

La base aumenta di 30, ho un profitto uguale a 30, il profitto è uguale alla variazione della base.

I risultati delle operazioni di copertura dipendono dai cambiamenti della base tra l'inizio e la fine dell'operazione.

La base e il suo studio divengono un elemento importante per operare sul mercato.

1. Base POSITIVA

Esempio

Se la base è alta e positiva posso vendere cash a 130 o acquistare future a 100. Questo perché è ipotizzabile che i prezzi convergano alla maturazione del contratto e quindi la base scenda.

In caso di base positiva:

- 1) Se la base diminuisce, ho un profitto pari alla variazione della base.
- 2) Se la base aumenta, ho una perdita pari alla variazione della base.

	S	F	BASE
Marzo	S 130	L 100	+30 BASE POSITIVA
Maggio 1)	L 110	S 110	0 BASE DIMINUISCE
Profitto	+20	+10	profitto uguale variazione della base (+30)
Maggio 2)	110	70	+40 BASE AUMENTA
Perdita	+20	-30	perdita uguale variazione della base (-10)

2. Base NEGATIVA

Esempio

Short sul future

	S	F	BASE
Luglio	L 100	S 120	-20 BASE NEGATIVA (acquisto la base)
1)	120	140	-20 BASE UGUALE
Profitto	+20	-20	non ho né profitto né perdita
2)	120	120	0 BASE AUMENTA
Profitto	+20	0	profitto uguale variazione della base (+20)
3)	100	130	-30 BASE DIMINUISCE
Perdita	0	-10	perdita uguale variazione della base (-10)

La regola è: SHORT FUTURE -> LONG BASIS
LONG FUTURE -> SHORT BASIS

Conclusioni

Con BASE NEGATIVA

1. Se la base non cambia non ho né profitto né perdita.

2. Se la base aumenta (es. da -20 a 0), ho un profitto pari alla variazione della base.

3. Se la base diminuisce (es. da -20 a -30), ho una perdita pari alla variazione della base.

Con BASE POSITIVA

1. Se la base non cambia non ho né profitto né perdita

2. Se la base diminuisce (es. da +30 a 0), ho un profitto pari alla variazione della base.

3. Se la base aumenta (es. da +30 a +40), ho una perdita pari alla variazione della base.

La conseguenza di tutto ciò è che bisogna studiare la base e la sua evoluzione, infatti è necessario conoscere il **modello di base**, cioè come si è comportata in passato per capire la situazione odierna e quindi per poter operare e compiere previsioni nel futuro.

2. Definizione di copertura

Coprire significa prendere una posizione nel future che è uguale ed opposta ad una posizione a pronti, con l'obiettivo di proteggere il prezzo della posizione a pronti.

1. Una copertura di vendita (short hedge)

Inizia con una posizione di vendita a termine. Ciò viene fatto per proteggere il prezzo di un prodotto che il soggetto ha (si trova "lungo" nella posizione a pronti). La copertura di vendita è usata quando il rischio è che i prezzi scendano.

Esempi:

a) un agricoltore ha un raccolto nel campo, o bestiame al pascolo. Il suo rischio è che il prezzo scenda prima di vendere il prodotto.

b) un magazziniere ha grano: il rischio è che il prezzo scenda prima di venderlo.

c) un magazziniere ha un contratto di acquisto di grano con un produttore ad un prezzo prefissato, corre il rischio che il prezzo scenda quando il grano è consegnato.

La copertura inizia quando il rischio del prezzo è basato sulla esistenza fisica di un prodotto e termina quando il rischio del prezzo finisce. La copertura riduce il rischio se i prezzi a pronti e a termine si muovono assieme.

Esempio di "copertura perfetta".

Il 24 febbraio un magazziniere acquisto 5.000 bu. di cereali, a 3.59\$ per bu. Per coprirsi vende a termine per maggio a 3.74\$.

Il 20 marzo vende i cereali al prezzo di 3.50\$ e chiude la posizione a termine per 3.65\$.

Data	Mercato a pronti	Mercato a termine
24 febbraio	Acq. 5.000 bu. a 3.59	Vende 1 maggio a 3.74
1) 20 marzo	Vende 5.000 bu. a 3.50	Acq. 1 maggio a 3.65
	- 0.09	+0.09

Prezzo netto = $3.59 + 0.09 - 0.09 = 3.59$

La base non è variata (-0.15), non ho né profitto né perdita.

2) 20 marzo	Vende 5.000 bu. a 3.70	Acq. 1 maggio a 3.70
	+ 0.11	+ 0.04

Prezzo netto = $3.59 + 0.11 + 0.04 = 3.74$

La base è cresciuta (da -0.15 a 0), il profitto (0.15) è pari alla variazione della base.

In 1) entrambi i mercati diminuiscono di 0.09\$ e il magazziniere ha protetto il prezzo iniziale di 3.59\$ compensando la perdita sul mercato fisico con un profitto a termine.

Se, invece, il prezzo aumenta come in 2), consegue un profitto nel mercato a pronti (+0.11) e a termine (+0.04). Il profitto è pari alla variazione della base.

2. Una copertura di acquisto (long hedge)

Inizia con una posizione di acquisto nel mercato a termine. Viene fatta per proteggere il prezzo di un prodotto che il soggetto non ha ma che gli serve per il futuro. E' usata quando il rischio è che il prezzo salga.

Esempi:

- un trasformatore offre la vendita del mangime al valore attuale degli ingredienti, che però non ha.
- un esportatore ha un contratto di consegna del grano in futuro ad un prezzo prefissato, ma che ancora non ha.
- un operatore ha un contratto di fissazione futura del prezzo con un produttore.
- un allevatore avrà bisogno di mangime in futuro.

3. Una definizione più ampia di copertura.

Si definisce copertura “perfetta” quando i guadagni (perdite) a termine eguagliano le perdite (guadagni) sul mercato a pronti per lo stesso ammontare di prodotto.

Nel caso del magazziniere la copertura non è perfetta perché vanno considerati i costi di stoccaggio.

Non tutte le coperture sono perfette.

Coprire significa isolare una attività commerciale da speculazioni sul livello del prezzo, mantenendo l’opportunità di speculare su variazioni della base.

La base è la differenza tra il prezzo a pronti e il prezzo a termine.

Esempio:

prezzo a pronti	7.56	
prezzo a termine	7.86	
base	- 0.30	negativa
prezzo a pronti	7.60	
prezzo a termine	7.40	
base	0.20	positiva

La base nel punto della consegna aumenta col periodo di stoccaggio, essendo in relazione diretta ai costi di stoccaggio.

Esempio

Un magazziniere ha 5.000 bu. di cereali, che può vendere a febbraio per 3.49\$, oppure a marzo a 3.62\$. Il suo costo di stoccaggio è di 0.06\$ bu/mo. Che cosa potrebbe fare?

La base è negativa di 0.13\$, il costo di 0.06\$, egli può immagazzinare il grano e vendere a termine per marzo.

Nella situazione originale, se un trasformatore, o un esportatore situato a Chicago necessita di grano per marzo, può scegliere se comprarlo a febbraio, oppure a marzo.

In questo caso, la miglior soluzione è acquistarlo subito e immagazzinarlo. Questo fa aumentare il prezzo a pronti.

Ipotizziamo che, come risultato delle precedenti azioni, i prezzi quattro giorni dopo sono: a pronti = 3.54\$, marzo = 3.60\$ (base = 0.06 negativa).

Il giorno dopo gli speculatori offrono marzo a 3.56\$ (a pronti sempre 3.54\$). Ora cosa dovrebbe fare il magazziniere con il grano che ha da cinque giorni?

La base è ora negativa di 0.02\$, ed è aumentata di 0.11\$. Può vendere il grano.

Vendita a termine marzo a	3.62\$
Acquisto a termine marzo a	<u>3.56</u>
Profitto sul future	0.06\$
Vendita a pronti	3.54\$
Profitto sul future	<u>0.06</u>
Prezzo netto	3.60\$

Il suo ritorno netto è di 3.60.

3.49 prezzo al quale avrebbe potuto vendere all'inizio della vicenda.
0.11 profitto prima di dedurre il costo di stoccaggio.

Da notare che 0.11\$ rappresentano un guadagno sulla base.

	A pronti	A termine	Base
Primo giorno	3.49	3.62	-0.13
Quinto giorno	3.54	3.56	-0.02
	Guadagno sulla base		0.11

Perciò al soggetto non interessa il livello del prezzo, quanto le variazioni della base. Egli trae vantaggio dal profitto nella base, l'azione dei compratori e dei venditori tende a far sì che il prezzo a Chicago sia inferiore a quello a termine, per il costo di stoccaggio.

Quando il soggetto vende il grano e lo riacquista il quinto giorno, fa diminuire la pressione sul prezzo a pronti e aumentarla sul prezzo a termine, portandoli ad una differenza uguale ai costi di stoccaggio.

Il soggetto può tenere il grano per diversi mesi, perciò deve decidere la miglior soluzione. Per fare questo, la tabella del profitto potenziale schematizza le possibili soluzioni (ipotizziamo costi = 0.06\$ bu/mo).

1. 24 febbraio: A pronti = 3.49\$, Marzo = 3.62\$, Maggio = 3.73\$, Luglio = 3.84\$

	Marzo	Maggio	Luglio
Premio a termine (a termine – a pronti)	13	24	35
Costi (0.06\$ bu/mo)	6	18	30
Profitto Netto	7	6	5

Convieni immagazzinare il grano (3.49\$) e vendere a marzo (3.62\$).

2. 28 febbraio, una tempesta di grandine colpisce i cereali dell'Argentina, gli speculatori offrono i seguenti prezzi:

A pronti = 3.55\$, Marzo = 3.69\$, Maggio = 3.84\$, Luglio = 4.02\$

	Marzo	Maggio	Luglio
Premio a termine	14	29	47
Costo	6	18	30
Profitto Netto	8	11	17

Ora, luglio offre una migliore opportunità che marzo: il mercato avvisa di portare il grano più a lungo di marzo. In questo modo cambia la copertura, ciò significa riacquistare a marzo (3.69\$), vendere a luglio (4.02\$).

Il 10 marzo i prezzi offerti sono: a pronti = 3.62\$, Marzo = 3.64\$, Maggio = 3.76\$, Luglio = 3.86\$, e i costi di stoccaggio sono di 0.03\$, invece che 0.06\$, fino al 25 marzo.

	Marzo	Maggio	Luglio
Premio a termine	2	14	24
Costo	3	15	27
Profitto Netto	-1	-1	-3

La cosa migliore è chiudere la copertura (3.64\$) e vendere il grano a pronti (3.62\$).

Cosa ottiene il soggetto come profitto di vendita?

10 Marzo – vendita a pronti	3.62	
Meno perdita su copertura del 28/02	-0.07	Vendita a Marzo a 3.62\$
Più profitto su seconda cop. – 10/03	+0.16	Acquisto a Marzo a 3.69\$
Prezzo netto	3.71	Vendita a Luglio a 4.02\$
	- 3.49	Acquisto a Luglio a 3.86\$
Profitto di vendita	0.22	Sottraendo il prezzo al quale avrebbe potuto vendere il 24/02

Il profitto di 0.22\$ risulta dai cambiamenti della base. Dal 24 febbraio al 28 febbraio (prima copertura), la base è diminuita di 0.01\$, perciò:

	A pronti	Marzo	Base
24 Febbraio	3.49	3.62	-0.13
28 Febbraio	3.55	3.69	-0.14
			<u>-0.01 perdita</u>

Dal 28 febbraio al 10 marzo (seconda copertura), il profitto sulla base è di 0.23\$, perciò:

	A pronti	Marzo	Base
24 Febbraio	3.55	4.02	-0.47
10 Marzo	3.62	3.86	-0.24
			<u>0.23 guadagno</u>

Profitto netto sulla base = 0.23
 - 0.01
 0.22

Questi esempi ci permettono di capire che:

il magazziniere non è interessato tanto alle variazioni del prezzo, quanto alle variazioni della base in relazione ai costi di trasporto.

Le interazioni tra operatori, speculatori, costi di trasporto fanno sì che la base sia in relazione diretta con il costo di stoccaggio.

Se l'offerta e la domanda fossero le stesse ogni anno e note, il prezzo a pronti a Chicago sarebbe, in ogni istante, inferiore rispetto al future prossimo, pari al costo di stoccaggio. Così, il future immediato sarà inferiore al future prossimo pari ai costi di stoccaggio.

Il prezzo del grano di settembre sarà di solito inferiore a luglio per due motivi: 1) l'influenza del nuovo raccolto; 2) gli utilizzatori possono rinunciare a trattare a prezzi elevati in attesa di prezzi più bassi, al momento del nuovo raccolto.

Perciò, per il grano, la base nel punto di consegna tende ad essere dello stesso ammontare dei costi di stoccaggio. Quando la base differisce (più alta, o più bassa) ciò avverte i commercianti ad effettuare transazioni a pronti, o a termine, per riportare la base all'equilibrio.

4. La base al di fuori del luogo di consegna

Molti magazzinieri, trasformatori, produttori non sono localizzati a Chicago. Ma i prezzi sono ancora relazionati. Un'area in surplus sarà normalmente prezzata al prezzo spot di Chicago, meno il costo di trasporto fino a Chicago. In un'area in deficit, invece, il prezzo sarà superiore all'area in surplus pari ai costi di trasferimento tra le due.

Esempio: E.C. Illinois è un'area in surplus, Houston e Atlanta in deficit. Se i costi di trasferimento sono:

Da E.C. Illinois a	Chicago	Houston	Atlanta
Costi di trasferimento \$	0.15	0.27	0.40

Rispetto a Chicago ci aspetteremo le seguenti basi: E. C. Illinois: -0.15\$; Houston: 0.12\$; Atlanta: 0.25\$.

Questo nella situazione di equilibrio. Se la base in un punto differisce da questo, ciò induce il movimento del prodotto fino a quando la base ritorna nuovamente all'equilibrio.

Conclusioni sulle relazioni tra prezzi a pronti e a termine.

1. In equilibrio, il prezzo a pronti e a termine tende ad essere un solo prezzo: differisce solo per i costi di trasferimento e stoccaggio.
2. I prezzi a pronti tendono ad aumentare rispetto ai prezzi a termine durante il periodo di stoccaggio, perché col passare del tempo il costo di stoccaggio del grano fino alla maturità del contratto diminuisce, perciò costa meno immagazzinare da marzo a maggio che non da ottobre a maggio.
3. La base nel punto di consegna è in relazione diretta con i costi di stoccaggio.

4. I prezzi a pronti e a termine tendono a muoversi nella stessa direzione, perché un rincaro in un prezzo (a pronti, o a termine) fa muovere l'altro nella stessa direzione.
5. La base tende ad aumentare (il prezzo a pronti si alza in relazione al prezzo a termine) durante il periodo di stoccaggio.
6. La base al di fuori del luogo di consegna è in relazione ai costi di trasporto da (per) quel punto fino (da) al luogo di consegna (es.: Chicago).
7. Ogni luogo ha un modello di base.
8. La base di un luogo dipende anche da altri fattori, riguardanti la fornitura locale e le condizioni della domanda.

Per sviluppare un programma di copertura per lo stoccaggio gli operatori devono conoscere:

1. I propri costi.
2. Il modello locale di base.
3. I fattori che influenzano la base locale, per poterne stimare la variazione nel tempo.

5. Esempio della base per il grano nell'Ontario del Sud-Ovest.

La base per il grano nel Sud-Ovest dell'Ontario è variabile, a seconda che l'Ontario sia in surplus, o in deficit.

Tre situazioni ci permettono di capire come la base può variare:

1. il grano dell'Ontario e degli Stati Uniti sono in concorrenza a Montreal nel mercato domestico;
2. il grano dell'Ontario e degli Stati Uniti sono in concorrenza nel mercato delle esportazioni;
3. i grani dei due Paesi sono in concorrenza nell'Ontario dell'Est.

1. In questo caso, l'offerta dei magazzinieri di Chatam ai produttori deve essere tale che il grano dell'Ontario sia competitivo con quello statunitense a Montreal. Ipotizziamo che il grano statunitense possa essere acquistato F.O.B. Toledo a 0.05\$ sui contratti a termine di dicembre. L'obiettivo è calcolare il valore del grano statunitense immagazzinato a Montreal, per determinare il prezzo per il grano dell'Ontario a Chatam.

1. Base a Montreal, Bay Ports e Chatam, grano statunitense e canadese
in concorrenza nel mercato del Quebec.

		Costo	Base n.ad.	B. ad.
Prezzo grano statunitense		Cdn 3.01-1/4	US 2.40	Cdn 2.95-1/4
+ trasporto nave	0.21			
+ agente navale	0.00-1/4			
+ utensili	0.02-1/4			
+ assicurazione	0.01-1/2			
+ interessi al 13% per 6 dì	0.00-3/4			
+ carico (Montreal)	0.06-1/2			
+ tasse e sdoganamento	0.07			
Totale costi		0.39-3/4		
Prezzo-magazzino Montreal		3.41	+ 1.01	+0.45-3/4
- dazio interno	0.06-1/2			
- commissione	0.00-1/3			
- interessi	0.00-3/4			
- assicurazione	0.01-1/2			
- trattamento	0.02-1/4			
- agente navale	0.00-1/4			
- trasporto nave	0.21			
Totale costi		0.32-1/2		
Prezzo. F.O.B. Bay Ports		3.08-1/2	+0.68-1/2	+0.13-1/4
- dazio esterno. Bay Ports	0.04-3/4			
- dazio interno. Bay Ports	0.08-3/4			
- stoccaggio. 14 giorni	0.01-1/4			
- interessi al 13% per 14 dì	0.01-3/4			
- trattamento tossine	0.01-1/4			
- ispezione grano	0.02			
- trasporto terr. per Bay Ports	0.19			
Totale costi		0.38-3/4		
Prezzo. zona Chatam		2.69-3/4	+0.29-3/4	-0.25-1/2
- rincaro trattamento	0.20			
Prezzo, offerta di Chatam		2.49-3/4	+0.09-3/4	-0.45-1/2

Esempio

Calcoliamo il prezzo e la base in ogni punto, al fine di illustrare il principio che la base è collegata al costo.

La base sarà calcolata prima senza l'aggiustamento al tasso di cambio e poi con l'aggiustamento. L'ultimo è un approccio più preciso.

Ipotizziamo:

1. Prezzo a termine a dicembre: 2.40\$ U.S..
2. 1.00 U.S. \$ = 1.23 Cdn.\$.
3. Il grano statunitense va a Montreal via mare; il grano dell'Ontario fino a Windsor, o a Bay Port via terra e poi via mare fino a Montreal.
4. I costi sono dati in tabella.

Da notare:

1. C'è un'unica base in ogni punto.
2. La base è correlata ai costi di trasporto e stoccaggio.
3. La base a Chatam è più bassa che a Toledo, perché i costi da Chatam a Montreal sono di 0.70-1/4\$, mentre da Toledo a Montreal i costi sono di 0.39-3/4\$.

2. Ipotizziamo che il grano statunitense e canadese siano in concorrenza nel mercato di esportazione. In questo caso il grano statunitense a Montreal è "in transito" per essere trasportato fuori da Montreal, invece che in magazzino.

Quando il grano è in transito, non viene pagata nessuna tassa, o altro ricarico a Montreal, perciò i costi del grano americano sono più bassi di 0.13-1/2\$.

Ipotizziamo un "costo di facchinaggio" a Montreal.

Grano statunitense, dic. 2.40\$, Toledo: $0.05 \text{ U.S.} \$ * 1.23 * \text{F.O.B. Toledo}$; 3.01-1/4 Cdn \$, dic. 2.95-1/4 Cdn \$.

Si noti che la base è più bassa perché perdiamo la protezione della tariffa doganale, c'è un costo relativamente minore nel grano statunitense.

In questa situazione, la base può essere anche più bassa se il grano canadese deve essere scontato per essere venduto a livello internazionale.

2. Base a Montreal, Bay Ports e Chatam, grano canadese e statunitense nel mercato delle esportazioni

Costo Cdn\$ B. non ad. B. ad.

		(Cdn.)	(U.S.)	(Cdn.)
Prezzo grano statunitense		3.01-1/4	2.40	2.95-1/4
Nolo e movimentazione	0.26-1/4			
Costi di facchinaggio	0.02			
Totale		0.28-1/4		
Prezzo transito a Montreal		3.29-1/2	+0.89-1/2	+0.34-1/4
-Trasporto/movimentazione	0.26			
-Costi di facchinaggio	0.02			
Totale		0.28		
Prezzo, F.O.B. Bay Ports		3.01-1/2	+0.61-1/2	+0.06-1/4
Trasporto/movimentazione		0.38-3/4		
Prezzo, zona Chatham		2.62-3/4	+0.22-3/4	-0.32-1/2
Margine di movimentazione		0.20		
Prezzo, offerta di Chatham		2.42-3/4	+0.02-3/4	-0.52-1/2

3. Ora consideriamo la situazione in cui l'Ontario è in deficit nella produzione di grano e il grano statunitense e dell'Ontario competono a Peterborough. Ipotizziamo che il grano statunitense si sposti verso Montreal (o Prescott) e poi verso Peterborough per ferrovia, o su autocarro.

3. Base a Montreal, Peterborough e Chatham, il grano canadese e statunitense in concorrenza in Canada

Costo Cdn\$ B.non ad. B. adatt.

		(Cdn.)	(U.S.)	(Cdn.)
Prezzo grano statunitense		3.0-1/4	2.40	2.95-1/4
Nolo e movimentazione		0.39-3/4		
Prezzo deposito Montreal		3.41	1.01	0.45-3/4
+ Scarico	0.04-3/4			
+ Nolo	0.35			
Totale		0.39-3/4		
Prezzo Peterborough		3.80-3/4	1.40-3/4	0.85-1/2
-Trasporto Chatham-Pet.		0.45		
Prezzo zona Chatham		3.35-3/4	0.95-3/4	0.40-1/2
-Movimentazione		0.20		
Prezzo offerta di Chatham		3.15-3/4	0.75-3/4	0.20-1/2

Le due situazioni finali indicano che la base adattata può variare all'interno di una banda superiore a 0.70\$ per bushel, ciò dipende dalla condizione di surplus, o di deficit dell'Ontario. Infatti, se il grano stesse per essere spedito dagli Stati Uniti all'interno dell'Ontario occidentale, la base a Chatham sarebbe anche più alta.

I fattori che influenzano la base per il grano nel Sud-Ovest dell'Ontario.

La posizione relativa dell'offerta dell'Ontario influisce sulla base. Se l'Ontario è in eccedenza nella produzione di grano, deve competere a Montreal con il grano statunitense e la base è bassa. Se l'Ontario è in deficit, la base è alta.

I costi di trasferimento su autocarro e per ferrovia sono inversamente collegati con la base: più alte sono le tariffe più bassa è la base.

È importante la base d'acquisto a Toledo. Nel nostro esempio, se la base d'acquisto è al di sotto di 0.02\$ in dicembre, la base dell'Ontario sarebbe molto più bassa.

Altri fattori possono influenzare la base.

La determinazione del prezzo e la fornitura di cereali ad uso alimentare dell'Occidente, specie in primavera e in estate. Se l'Occidente è in surplus,

l'orzo e il frumento ad uso alimentare tendono ad esercitare pressione sulla base locale.

Le decisioni di compravendita degli agricoltori: la base qualche volta diminuisce in gennaio (vendita a fini fiscali) e marzo (vendita per ottenere il contante necessario per il raccolto dell'anno successivo).

Speciali grandi vendite all'estero.

Come risultato di questi fattori, la base nell'Ontario segue un modello stagionale. Bassa nel periodo del raccolto. Cresce in dicembre appena prima della fine della navigazione. Comincia a migliorare in primavera con le esportazioni e le vendite del Canada orientale dopo che riapre la navigazione. Tende a diventare abbastanza forte in estate poiché l'Ontario va in deficit e importa.

La base della soia

Teoricamente, la base della soia dovrebbe seguire gli stessi principi di quella del grano. Tuttavia, il suo andamento non sembra essere molto logico. Non sembra esserci un forte andamento stagionale e c'è una straordinaria variazione di anno in anno. Le ragioni non sono ovvie. Questo può collegarsi alla formula di determinazione del prezzo dell'Ufficio di controllo dei prezzi della soia. Oppure per la concorrenza proveniente dalla canola, un sostituto della soia.

4.3 I contratti a termine sul bestiame

1 La base per il bestiame

La base per il bestiame è diversa da quella per i cereali: il bestiame non è conservabile, la sua base non è legata ai costi di magazzinaggio.

La base al punto di consegna (ipotizziamo Peoria) è una previsione della variazione del prezzo atteso tra oggi e il tempo in cui il contratto a termine maturerà.

1. Esempio: Il prezzo a pronti per i bovini a Peoria il 20 giugno è di 62\$/cwt e i contratti a termine di agosto sono di 65.30\$/cwt. La base è:

A pronti	62.00
A termine	<u>65.30</u>
Base	-3.30

La sua interpretazione è che gli operatori ritengono che il prezzo a pronti a Peoria aumenterà di 3.30\$/cwt tra il 20 giugno e la metà di agosto.

2. Esempio: Il prezzo a pronti per i maiali a Peoria il 2 marzo è di 52.00\$/cwt e in aprile i contratti a termine sono negoziati a 47.10\$/cwt. La base è:

A pronti	52.00
A termine	<u>47.10</u>
Base	4.90

Gli operatori si aspettano che il prezzo a pronti diminuisca di 4.90\$/cwt tra il 2 marzo e la metà di aprile.

La base ad un punto diverso da quello della consegna riflette i costi di trasferimento tra il punto di non consegna e il punto di consegna più, o meno, la previsione del mercato a termine sulla variazione del prezzo al punto di consegna.

1. Esempio: Un punto di surplus. Nell'esempio dei bovini, si assume che il 20 giugno il prezzo a pronti per i bovini nel Texas Panhandle è di 59.00\$/cwt.

La base è:

A pronti	59.00
A termine	<u>65.30</u>
Base	-6.30

Significa che costa circa 3.00\$/cwt spostare i bovini ad un punto di consegna e gli operatori ritengono che il prezzo al punto di consegna crescerà di 3.30\$/cwt tra il 20 giugno e la metà di agosto.

2. Esempio: Un punto di deficit. Nell'esempio dei maiali, si assume che il 2 marzo il prezzo a pronti a Cincinnati, Ohio, per i maiali è di 54.50\$/cwt. La base a Cincinnati è:

A pronti	54.50
A termine	<u>47.10</u>
Base	7.40

Significa che il costo per lo spostamento dei maiali dal punto di consegna a Cincinnati è di 2.50\$/cwt, e gli operatori ritengono che il prezzo al punto di consegna diminuirà di 4.90\$/cwt.

2 La base in Canada

In questo caso dobbiamo prendere in considerazione il tasso di cambio. Se il Canada è in surplus, cioè sta esportando, il prezzo canadese sarà al di sotto del prezzo a pronti statunitense per il costo di trasferimento, mentre sarà al di sopra se il Canada sta importando.

1. Esempio: Cdn. 1.00\$ = U.S. 0.78\$. Il 20 giugno a Toronto il prezzo a pronti dei bovini è di 84.50\$. In America il prezzo a pronti per i bovini il 20 giugno è di 62\$/cwt e i contratti a termine di agosto sono di 65.30\$. La base è:

Prezzo a pronti di Toronto (Cdn. \$)	84.50\$
Prezzo a termine in agosto (65.30\$/0.78)	<u>83.72\$</u>
	0.78\$

Trasformando il prezzo a pronti di Peoria:

$$(62 \text{ U.S. } \$/0.78) = 79.49 \text{ Cdn. } \$$$

Questo significa che Toronto sta importando, il costo di trasferimento da Peoria a Toronto è pari a:

$$\begin{array}{r} 84.50\$ \\ - 79.49\$ \\ \hline 5.01\$ \end{array}$$

e gli operatori si aspettano che il prezzo a pronti a Peoria aumenti di:

$$\begin{array}{r} 83.72\$ \\ - 79.49\$ \\ \hline 4.23\$ \end{array}$$

tra il 20 giugno e la metà di agosto. (Si noti che $4.23\$ - 5.01\$ = 0.78\$$).

2. Esempio: Si assume che $1.00 \text{ Cdn.}\$ = 0.76 \text{ U.S.}\$$. Il 2 marzo il prezzo dei maiali nell'Ontario è di $82.75 \text{ Cdn.}\$/\text{cwt}$, il prezzo statunitense a pronti è di $52.00\$$ e in aprile i contratti a termine sono negoziati a $47.10\$$.

La differenza per i maiali è che in Canada sono valutati in base al peso della carcassa, mentre negli Stati Uniti sono valutati in base al peso dell'animale vivo. Così, il prezzo a termine deve essere adattato sia al tasso di cambio che per la trasformazione dell'animale a carcassa. Si usa il fattore di conversione di 0.77 dal vivo alla carcassa. La base è:

Prezzo a pronti dell'Ontario	82.75 Cdn.\$
Prezzo a termine di aprile	<u>80.49 Cdn.\$</u>
($47.10 \text{ U.S.}\$ / 0.76 / 0.77$)	2.26 \$/cwt

Convertendo il prezzo a pronti statunitense ($52 \text{ U.S.}\$ = 88.86\$$), significa che l'Ontario sta esportando, i costi di trasferimento sono:

Prezzo a pronti degli Stati Uniti	88.86 \$
Prezzo a pronti dell'Ontario	<u>82.75 \$</u>
	6.11 \$/cwt

e gli operatori a termine si aspettano che il prezzo a pronti a Peoria diminuisca di:

Prezzo a pronti degli Stati Uniti	88.86 \$
Prezzo a termine degli Stati Uniti	<u>80.49 \$</u>
	8.37 \$/cwt

tra il 2 marzo e la metà di aprile. (Si noti che $8.37\$ - 6.11\$ = 2.26\$$)

La base per i bovini e i maiali segue un modello stagionale diverso. Questo dipende dalla stagionalità del mercato a pronti. I maiali forniscono un chiaro esempio. I prezzi dei maiali tendono a diminuire in aprile, e aumentare rapidamente in giugno, luglio, agosto e settembre, per diminuire di nuovo in ottobre e novembre.

Così, durante marzo e aprile, il prezzo a pronti è inferiore a quello a termine, il risultato è una base bassa.

Durante agosto e settembre, il rialzo del prezzo a pronti e la diminuzione del prezzo a termine di ottobre si traduce in una base alta.

La base per i bovini è relativamente stabile. Le medie sono utili per le decisioni di copertura. Solo la riduzione delle mandrie di bovini in Canada superiore di quella degli Stati Uniti, potrà comportare l'incremento della base.

La base per i vitelli è estremamente variabile.

Gli operatori diventano molto ottimisti quando i prezzi dei bovini sono elevati e ciò fa salire l'offerta. Questo abbassa la base.

Quando il Canada ha un surplus di vitelli, il prezzo a pronti tende ad abbassarsi al di sotto del prezzo a pronti degli Stati Uniti. Quando il Canada ha un deficit di vitelli il prezzo a pronti aumenta.

3 Utilizzo della base nelle decisioni di copertura

Si ricavi un profitto per il bestiame.

1. Il costo atteso per i maiali da introdurre nel mercato a luglio è di 70\$/cwt. L'obiettivo di profitto è di 5\$/cwt e il tasso di cambio corrente è 1.00 Cdn.\$ = 0.75 U.S. \$.

A quale prezzo dovrete vendere i contratti a termine di agosto per garantire un prezzo netto di 75\$/cwt?

Obiettivo	75.00\$
Base attesa (- 7.00)	7.00
Costi di copertura	<u>0.50</u>
Punto di entrata (Cdn. \$)	82.50\$/cwt

Equivalente del peso a vivo	82.50\$ x 0.77 = 63.53 Cdn. \$
Adattate per il tasso di cambio	63.53\$ x 0.75 = 48.28 U.S. \$
Vendete a 48.28\$ o a un prezzo superiore.	

2. I contratti a termine sui maiali di dicembre sono negoziati a 47.00 U.S. \$/cwt

e il tasso di cambio è Cdn. 1.00\$ = U.S. \$0.75. Che prezzo netto vi aspettereste per una copertura in dicembre in previsione che i maiali siano introdotti nel mercato a metà novembre?

Contratti a termine di dicembre	47.00 U.S. \$
Equivalente della carcassa (47.00\$/0.77)	61.04 U.S. \$
Tasso di cambio (61.04\$/0.75)	81.39 Cdn. \$
Base di esportazione	- 11.00
Costo di copertura	<u>- 0.50</u>
	69.89\$

3. In ottobre comprate 600 libbre di manzi giovani dell'occidente a 85\$/cwt a Saskatchewan. Spostarli in Ontario costa 8\$/cwt. L'interesse è del 13% sui vitelli. Dalla passata esperienza, vi aspettate un aumento di 2.5 libbre/al giorno per un peso di mercato di 1.100 libbre, con l'1% di perdite dovute a morte. Il costo dell'aumento atteso è di 62\$/cwt. I costi di mercato sono di 12\$/per capo. Il vostro obiettivo è di conseguire un profitto di 5\$/cwt sui bovini. Il tasso di cambio è 1.00 Cdn. \$= 0.78 U.S. \$. Che contratti a termine venderete e a che prezzi?

Vendete a giugno.

1. Calcolate il prezzo di equilibrio:

Bovini giovani (6 x 93\$)	558.00 \$
Interesse (13% x 558\$ per 200 giorni)	39.74
Perdita dovuta a morte (1% di 558\$)	5.58
Aumento (62\$ x 5)	310.00
Costi di mercato	12.00
Costo di copertura	<u>0.50</u>
Costo/per capo	930.82 \$

Prezzo di equilibrio = 930.82\$/11 = 84.62\$/cwt

2. Aggiungete il margine del profitto obiettivo	<u>5.00</u>
	89.62 \$
3. Adattate alla base attesa (marzo inoltrato = -1.00\$)	<u>1.00</u>
Punto di entrata per la copertura in Cdn \$	90.62 \$
4. Adattate per il tasso di cambio (x 0.78)	70.68 \$

Questo è il prezzo di entrata per raggiungere il vostro obiettivo di profitto.

4.4 L'uso dei futures e della base nelle operazioni di copertura

L'approccio orientato al profitto che possono assumere le operazioni di copertura prevede di fissare un prezzo desiderato, o un determinato livello di profitto. Per fare questo è necessario che, nel momento in cui viene intrapresa l'operazione di copertura, l'operatore sia in grado di prevedere la base alla fine del periodo della copertura stessa. In altre parole, per poter fissare il risultato in termini di prezzo, o profitto è necessario anticipare il valore che la base assumerà quando la copertura verrà liquidata.

Per poter fare ciò è necessario conoscere dettagliatamente i modelli storici della base.

Esempio

Si vuole determinare la media della base dell'area di Chatam (Canada).

A fine novembre del primo, secondo e terzo anno i futures di dicembre sul grano venivano commercializzati rispettivamente a U.S. 2.40\$, 3.10\$, 3.30\$, e il valore del dollaro U.S. rispetto a quello canadese era rispettivamente di Cdn. 1.23\$, 1.32\$ e 1.11\$.

Il problema è quello di determinare la media della base della regione di Chatam con lo scopo di utilizzarla per valutare la copertura di fine novembre del quarto anno.

Verranno usate sia la base senza aggiustamento, sia quella con l'aggiustamento al tasso di cambio.

Si determina, poi, il prezzo di copertura dei prodotti agricoli.

Base della regione di Chatam, tre anni con prezzi e tassi di cambio variabili.

	Anno 1° (t.c. = 1.23)	Anno 2° (t.c. = 1.32)	Anno 3° (t.c. = 1.11)	Media
F.O.B. Toledo (Cdn \$)	3.01 - ¼\$	4.14 - ¾\$	3.71 - ¾\$	
Moviment. e trasporto	0.39 - ¾	0.39 - ¾	0.39 - ¾	
Prezzo al deposito	3.41	4.45 - ½	4.11 - ½	
- Moviment. e trasporto	0.71 - ¼	0.71 - ¼	0.71 - ¼	
Prezzo Reg. di Chatam	2.69 - ¾	3.74 - ¼	3.40 - ¼	
- Futures di dic. (U.S. \$)	2.40	3.10	3.30	
Base senza aggiustam.	0.29 - ¾	0.64 - ¼	0.10 - ¼	0.38
- Futures di dic. (Cdn. \$)	2.95 - ¼	4.09 - ¼	3.66 - ¼	
Base con aggiustamento	-0.25 - ½	-0.24	-0.26	- 0.25

I futures sul grano di dicembre vengono commercializzati a U.S. 2.81\$.

Il tasso di cambio corrente è di U.S. 1.00\$ = Cdn. 1.32\$.

Che prezzo netto riceverà un produttore dell'area di Chatam per il suo grano con una copertura sul raccolto in novembre?

Prezzo dei futures		
U.S. \$ 2.81 x 1.32 =	3.71	Cdn.\$
- base prevista	<u>-0.25</u>	
Prezzo previsto	3.46	\$
- margine di magazzino	<u>-0.20</u>	
Prezzo di copertura previsto	3.26	\$

A gennaio, un produttore dell'area di Chatam valuta la copertura a termine per 25.000 bu. di grano che prevede di raccogliere a novembre.

Il costo previsto di produzione è di 3.25\$.

L'obiettivo del produttore è di ottenere 0.25\$ di profitto.

Il tasso di cambio è di 1.32.

A che prezzo il produttore dovrebbe vendere i futures di dicembre per raggiungere l'obiettivo di profitto?

Costo di produzione	3.25	\$
Obiettivo di profitto	.25	
Base della regione	.25	
Margine del magazziniere	<u>.20</u>	
Cdn.\$ (2.99-1/4 U.S.\$)	3.95	

Il produttore dovrebbe vendere i futures a dicembre ad un prezzo uguale o superiore a 2.99-1/4 U.S.\$.

La base può essere usata per un programma progressivo di copertura.

Si ipotizzi che l'obiettivo del produttore sia di vendere il 20% del suo grano ad un prezzo di 0.15\$/bu. al di sopra dei costi e che ogni 20% addizionale venga venduto rispettivamente a 0.30\$/bu., 0.45\$/bu., eccetera. Questo dovrebbe permettere al produttore di trarre vantaggio dal rialzo del mercato e, se tutto il prezzo del grano fosse fissato, avrebbe come risultato un profitto di 0.45\$.

Il produttore venderebbe il primo 20% del grano a:		
Costo di produzione	3.25	\$
Profitto da raggiungere	.15	
Base della regione	.25	
Margine del magazziniere	<u>.20</u>	
	3.85	= 2.91-3/4 U.S. \$

e il successivo 20% a:		
Costo di produzione	3.25	\$
Profitto da raggiungere	.30	
Base della regione	.25	
Margine del magazziniere	<u>.20</u>	
	4.00	= 3.03 \$

Ogni ulteriore 20% di grano verrà fissato ogni qual volta i prezzi di dicembre saliranno di un ulteriore $0.11 - \frac{1}{4}$ \$.

1. Operazione di copertura attraverso contratto future, forward (a consegna differita) e sulla base

Con la copertura attraverso un contratto future, il produttore conserva il rischio sulla base.

Esempio

Si ipotizzi che a maggio venga stabilita una copertura per novembre a $3.04 - \frac{1}{2}$ \$. In novembre, quando viene raccolto il grano, i futures vengono commercializzati a 2.90\$, il tasso di cambio è pari a 1.30\$ e il prezzo spot è di Cdn. 3.15\$. Qual è il prezzo netto di un produttore canadese?

Posizione a Pronti			Posizione a Termine (Future)		
Maggio			Dic. $3.04 - \frac{1}{2}$	U.S. \$ x 1.32 = 4.02	Cdn. \$
Nov. Grano	3.15	Cdn. \$	Dic. 2.90	U.S. \$ x 1.30 = 3.77	Cdn. \$
	.25				.25
Prezzo netto	3.40	Cdn. \$			

Il produttore ha ricevuto 3.40\$, ma si aspettava 3.77\$. La differenza deriva dal fatto che la base è pari a 0.62\$ e non 0.25\$ come previsto.

Ora si consideri la possibilità che in maggio il magazziniere offra Cdn. 0.50\$ al di sopra del prezzo dei futures americani, oppure 3.54-½\$ per la consegna a novembre.

L'offerta di un ulteriore 0.50\$ rappresenta un **contratto sulla base**. Un'offerta di 3.54-½\$ rappresenta, invece, un **contratto forward**. Entrambi comportano una base migliore di quella media e un profitto migliore di quello derivante da una copertura attraverso un **contratto futures**.

Un contratto sulla base garantisce al venditore la base al giorno in cui il contratto viene stipulato, ma permette al produttore di speculare nel caso in cui i futures aumentino di prezzo. Il produttore garantisce la consegna del raccolto ed ha l'opportunità di trasformare il contratto sulla base in un contratto forward in ogni momento fino alla consegna del grano.

Un contratto forward garantisce il prezzo mentre il produttore garantisce la consegna della merce.

Fattori positivi e negativi della copertura con i forwards, con i futures e con i contratti sulla base.

1. Un contratto forward esclude la speculazione una volta che il contratto è firmato, mentre un contratto future permette la speculazione sulla base e, un contratto sulla base concede la speculazione sui futures.
2. Spesso il miglior prezzo future e la base migliore non si hanno allo stesso tempo. Utilizzando operazioni di copertura e contratti sulla base si può avere una maggior flessibilità per trarre vantaggio da entrambi.
3. La copertura tramite future, fissata a una certa data e mantenuta fino al raccolto, porta in media allo stesso profitto di un contratto forward stipulato alla stessa data. Quindi, in termini di prezzo, la copertura con i futures non offre ulteriori vantaggi.
4. Tuttavia, le operazioni di copertura attraverso i futures presentano due vantaggi in termini di flessibilità:
 - a) a fronte di un raccolto scarso, o di un aumento dei prezzi, possono essere chiuse molto più facilmente.
 - b) Sia con un contratto sulla base, sia con uno forward, il produttore garantisce la consegna della merce, ma ciò può essere prematuro per le opportunità di profitto derivanti dall'immagazzinaggio, basate sulla relazione tra il prezzo a pronti e a termine al momento del raccolto.

Solamente con le operazioni di copertura attraverso i futures, il produttore dispone della flessibilità necessaria per prendere decisioni meno vincolanti.

3. La gestione del rischio di prezzo del magazziniere tramite il contratto a termine.

Quando un magazziniere stipula un contratto con un produttore si assume il rischio di prezzo derivante.

Il magazziniere può ridurre tale rischio in diversi modi:

1. Coprirsi attraverso la vendita di futures.

Se un contratto viene stipulato in maggio per consegna a novembre, il magazziniere si trova di fronte al rischio che a novembre sia il prezzo, sia la base risultino inferiori rispetto a maggio. Di conseguenza, il magazziniere può coprirsi prevedendo la base di novembre e vendendo futures a dicembre. In questo modo, l'unico rischio è quello che la previsione della base effettuata dal magazziniere sia sbagliata.

2. Il magazziniere può stipulare un contratto di segno opposto con un acquirente.

Ad esempio, il magazziniere compra per novembre a 3.54\$ e vende ad un'impresa alimentare a 3.74\$. In questo modo il magazziniere non sopporta nessun rischio, in quanto quest'ultimo viene trasferito al trasformatore.

3. Il magazziniere può vendere futures e stipulare un contratto sulla base con un acquirente.

Ad esempio, un magazziniere che ha acquistato dal produttore a 3.54\$ può vendere per dicembre a 3.04 U.S.\$, e contrattare con l'acquirente a 0.70 Cdn.\$ per dicembre. In questa situazione il magazziniere non ha il rischio di prezzo o di base.

4. Il magazziniere può ridurre il rischio di un contratto sulla base con il produttore sottoscrivendo un contratto sulla base di segno opposto con un acquirente.

4. Stabilire un profitto per lo stoccaggio.

Il passo successivo è di determinare se e per quanto tempo immagazzinare i prodotti agricoli.

Esempio

I prezzi a termine sono espressi in \$ USA.

Prezzo a pronti (area di Chatham) = 2.52\$

Marzo = 2.47- $\frac{3}{4}$ \$ Maggio = 2.53- $\frac{3}{4}$ \$ 1 Cdn. \$ = 0.815 U.S. \$

Luglio = 2.58 \$ Settembre = 2.60- $\frac{1}{2}$ \$

Tasso d'interesse = 13%

Per le decisioni uno strumento utilizzato è “la tabella del profitto giornaliero potenziale”. Essa presuppone che il grano stoccato venga coperto dal rischio di prezzo mediante un contratto future, che matura subito dopo la vendita del grano.

Si vuole conoscere se il profitto atteso sulla “base” è sufficiente a coprire i costi sostenuti per lo stoccaggio e a garantire un profitto.

A tal fine iniziamo a calcolare la base media per ogni mese dei cinque anni antecedenti.

Dicembre	0.30\$	sotto Marzo
Gennaio	0.23	sotto Marzo
Febbraio	0.23	sotto Marzo
Marzo	0.26	sotto Maggio
Aprile	0.19	sotto Maggio
Maggio	0.11	sotto Luglio
Giugno	0.01	sotto Luglio
Luglio		uguale a Settembre
Agosto	0.13	sopra Settembre

Aggiustiamo i prezzi futures al tasso di cambio per trovare i valori canadesi equivalenti:

$$\text{Marzo} = \frac{2.47 - \frac{3}{4}}{0.815} = 3.04\$$$

$$\text{Maggio} = \frac{2.53 - \frac{3}{4}}{0.815} = 3.11 - \frac{1}{4}\$$$

$$\text{Luglio} = \frac{2.58}{0.815} = 3.16 - \frac{1}{2}\$$$

$$\text{Settembre} = \frac{2.60 - \frac{1}{2}}{0.815} = 3.19 - \frac{3}{4}\$$$

Sviluppiamo la seguente tabella:

1: prezzo a termine espresso in \$ canadesi.

2: premio a termine, la differenza tra il future di Chicago e lo spot odierno di Chatham (es: $3.04-2.52=0.52$).

3: base attesa, media di cinque anni.

4: il prezzo offerto oggi. Se un'offerta supera le aspettative conviene vendere subito dimenticando la copertura.

5: profitto di commercializzazione, la differenza tra premio a termine e base attesa. Fornisce l'utile lordo atteso derivante dalla copertura.

6: l'interesse sostenuto sulla merce in magazzino. Viene calcolato per ogni mese moltiplicando il tasso d'interesse (13%) per il prezzo a pronti corrente e dividendo per 12.

7: profitto lordo, la differenza tra il profitto di commercializzazione e l'interesse. In questo esempio, il massimo profitto potenziale si ottiene vendendo i futures di settembre.

8: costo di stoccaggio.

9: profitto netto. Nell'esempio, il profitto più elevato si ha in agosto.

Tabella 1 – Profitto potenziale giornaliero

Spedizione in	Dic	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giù	Lug	Ago	Set
1 Prezzo future (Cdn \$)				304		311- ¹ / ₄		316- ¹ / ₂		319- ¹ / ₄
2 Premio (dei futures)	0.52	0.52	0.52	0.59- ¹ / ₄	0.59- ¹ / ₄	0.64- ¹ / ₂	0.64- ¹ / ₂	0.67- ³ / ₄	0.67- ³ / ₄	
3 Base attesa	-0.3	-0.23	-0.23	-0.26	-0.19	-0.11	-0.01	0	0.13	
4 Offerta odierna										
5 Profitto di commercializz.	0.22	0.29	0.29	0.33- ¹ / ₄	0.40- ¹ / ₄	0.53- ¹ / ₂	0.63- ¹ / ₂	0.67- ³ / ₄	0.80- ³ / ₄	
6 Interesse al 13%	0.02- ³ / ₄	0.05- ¹ / ₂	0.08- ¹ / ₄	0.11	0.13- ³ / ₄	0.16- ¹ / ₂	0.19- ¹ / ₄	0.22	0.24- ³ / ₄	
7 Profitto lordo	0.19- ¹ / ₄	0.23- ¹ / ₂	0.20- ³ / ₄	0.22- ¹ / ₄	0.26- ¹ / ₂	0.37	0.44- ¹ / ₄	0.45- ³ / ₄	0.56	
8 Costo di stoccaggio	0.02- ¹ / ₂	0.05	0.07- ¹ / ₂	0.1	0.12- ¹ / ₂	0.15	0.17- ¹ / ₂	0.2	0.22- ¹ / ₂	
9 Profitto netto	0.16- ³ / ₄	0.18- ¹ / ₂	0.13- ¹ / ₄	0.12- ¹ / ₄	0.14	0.12	0.26- ³ / ₄	0.25- ³ / ₄	0.34- ¹ / ₂	

Il magazziniere prende decisioni di tipo speculativo.

La gestione del magazzino richiede di valutare l'evoluzione dei prezzi e della base.

Il magazziniere può decidere lo stoccaggio di più beni, soia, fagioli, frumento, ecc.

Egli dovrebbe effettuare il calcolo di convenienza per ogni bene immagazzinato, per decidere la spartizione del magazzino.

Supponiamo che il magazziniere copra quanto indicato vendendo i futures relativi a settembre a 2.60-¹/₂ U.S. \$. Poniamo che il 10 dicembre si manifesti

5) Si giunge alla conclusione che l'utile maggiore verrà realizzato acquistando al prezzo future di settembre, vendendo il granoturco e rimpiazzandolo in gennaio.

6) Si osservi che gennaio non è il periodo ottimale per effettuare la copertura della quantità immagazzinata la seconda volta; marzo sarebbe leggermente meglio. Perciò, il magazziniere potrebbe acquistare e vendere il granoturco durante il periodo che va da gennaio a febbraio. In questo modo, egli può realizzare un turnover del suo magazzino parecchie volte durante l'anno e trarre vantaggio dai guadagni sulla base. La capacità di fare ciò dipende interamente dall'abilità del magazziniere di prevedere la base e di reagire ai cambiamenti in essa.

Tabella 2 – Profitto potenziale giornaliero

Spedizione in	Gen	Feb	Mar	Apr	Mag	Giù	Lug	Ago	Set
Prezzo future (Cdn.\$)			3.13		3.20- ¹ / ₄		3.24		3.28- ³ / ₄
Premio (dei futures)	0.13- ¹ / ₄	0.13- ¹ / ₄	0.20- ¹ / ₂	0.20- ¹ / ₂	0.24- ¹ / ₄	0.24- ¹ / ₄	0.29	0.29	
Base attesa	-0.23	-0.23	-0.26	-0.19	-0.11	-0.01	0	0.13	
Profitto di commercializzaz.	0.09- ³ / ₄	0.09- ³ / ₄	0.05- ¹ / ₂	0.01- ¹ / ₂	0.13- ¹ / ₄	0.23- ¹ / ₄	0.29	0.42	
Interesse al 13%	0.03- ¹ / ₄	0.06- ¹ / ₂	0.09- ³ / ₄	0.13	0.16- ¹ / ₄	0.19- ¹ / ₂	0.22- ³ / ₄	0.26	
Profitto netto (prop. mag.)	-0.13	-0.16- ¹ / ₄	-0.15- ¹ / ₄	-0.11- ¹ / ₂	0.03	0.03- ³ / ₄	0.06- ¹ / ₄	0.26	

5. Valutare un contratto sulla base dopo il raccolto.

Spesso i magazzinieri consentono ai produttori di fissare anticipatamente la base, permettendo così di speculare sul livello dei prezzi. In tali casi il produttore vende il grano al proprietario del silo, accetta la base corrente ed è pagato il 70-75% del prezzo corrente.

Per fissare il resto del prezzo, il produttore ha tempo fino a quando il contratto future più prossimo entra in fase di consegna.

Il magazziniere vende grano e poi acquista futures dal momento che il rischio che corre è quello che i prezzi continuano a salire.

Per esempio, tornando alla tabella 1 sul profitto potenziale giornaliero, si supponga che il produttore immagazzini il grano l'11 novembre. Non progetta di mantenere la copertura fino ad agosto perché necessita di contante per il

raccolto successivo. Di conseguenza, l'11 novembre la sua migliore alternativa è di tenere il grano in magazzino fino a gennaio. Perciò egli vende i futures di marzo.

Adesso si osservi la tabella 2 sul profitto potenziale giornaliero. Sembra evidente che il produttore abbia l'opportunità di conseguire un buon profitto a dicembre perché il prezzo a pronti è aumentato di $0.47\text{-}\frac{3}{4}\$$, ha perso $0.09\$$ sui futures ed ha avuto costi di immagazzinamento e di interessi solo per un mese. Se egli continuasse a tenere il grano per un altro mese, pagherebbe costi d'interesse e di immagazzinamento più elevati e perderebbe denaro se la base scendesse a $0.23\$$ come ci si attendeva.

Il magazziniere offrirà un contratto sulla base di $0.24\text{-}\frac{3}{4}\$$ canadesi al di sopra di quella riferita a marzo (in $\$$ americani), se il granturco viene prezzato entro la fine di febbraio. Il produttore riceverà anche il 75% di $2.79\text{-}\frac{3}{4}\$$ (assumendo il margine di trattazione pari a $0.20\$$), o $2.09\text{-}\frac{3}{4}\$$ a dicembre.

Ora, supponiamo che il 13 febbraio i futures di marzo siano scambiati a 2.68 U.S. $\$$ e che il produttore decida di fissare il resto del prezzo.

Il suo prezzo finale sarà di $2.92\text{-}\frac{3}{4}\$$ canadesi; egli riceverà la differenza tra questo prezzo e i $2.09\text{-}\frac{3}{4}\$$ che aveva ottenuto a dicembre, o $0.83\$$ per bu.

Il suo prezzo di vendita netto è:

Prezzo finale	$2.92\text{-}\frac{3}{4} \$ -$
Costi di magazzinaggio e interesse	$\frac{0.05\text{-}\frac{1}{4}}{2.87\text{-}\frac{1}{2} \$}$

che è più ricco dei $2.52\$$ che egli avrebbe ricevuto a novembre di $0.35\text{-}\frac{1}{2}\$$ per bu.

Naturalmente, il produttore potrebbe subire delle perdite se i prezzi futures diminuiscono e lui non prezza il grano.

Il produttore avrebbe potuto vendere senza difficoltà il grano a dicembre, ricevendo tutto il denaro e comprando poi dei futures. E' esattamente la stessa cosa del contratto sulla base, eccetto il fatto che il produttore possiede il contratto futures.

Cosa fa il magazziniere con il contratto sulla base?

- 1) paga il produttore $2.09\text{-}\frac{3}{4}\$$ a dicembre e vende il granturco a $2.99\text{-}\frac{3}{4}\$$;
- 2) compra future su marzo a 2.55 U.S. $\$$ a dicembre;
- 3) vende i future su marzo a 2.68 U.S. $\$$ il 13 febbraio e paga il produttore $0.80\text{-}\frac{1}{2}\$$ canadesi ($2.92\text{-}\frac{3}{4}\$ - 2.09\text{-}\frac{3}{4}\$ - 0.02\text{-}\frac{1}{2}\$$ costo d'immagazzinaggio).

6. Stabilire il prezzo dei mangimi da acquistare successivamente.

Gli allevatori di bestiame e i trasformatori necessitano di grano in futuro. Essi hanno diversi modi per fissare il prezzo.

A novembre si supponga che verrà richiesto grano per il successivo aprile, l'operatore può:

- 1) comprarlo e immagazzinarlo;
- 2) comprare futures su maggio e venderli quando il grano viene acquistato ad aprile;
- 3) bloccare un base futura;
- 4) fissare il prezzo con un contratto per consegna differita.

Usando la tabella sul profitto potenziale giornaliero è possibile valutare ogni alternativa.

- 1) Comprare il granoturco e immagazzinarlo. Il costo sarebbe:

prezzo corrente	2.52 \$
+ interesse	0.13- $\frac{3}{4}$
+ stoccaggio	0.12- $\frac{1}{2}$
<hr/>	
Costo netto	2.78- $\frac{1}{4}$ \$

- 2) Coprirsi con futures su maggio:

futures su maggio	3.11- $\frac{1}{4}$ \$
- base attesa	0.19
<hr/>	
Costo netto	2.92- $\frac{1}{4}$ \$ (+ costo copertura)

- 3) Bloccare una base futura.

Il risultato finale dipende da come il venditore fissa la base:

- a) potrebbe essere data dal prezzo di vendita corrente più l'interesse e lo stoccaggio

-0.01- $\frac{1}{4}$ \$	rispetto a maggio
+0.26- $\frac{1}{4}$	stoccaggio e interesse
<hr/>	
0.25 \$	sopra maggio

che significa

$$\frac{2.53-\frac{3}{4} \$}{0.25} = 2.78-\frac{3}{4} \$$$

b) potrebbe essere la base attesa o $0.38-1/2\$$ sopra maggio, o al momento, col risultato di $2.92-1/4\$$.

Per l'acquirente l'accettare il contratto sulla base dipende dal modo in cui viene stabilita la base e se pensa che i futures aumenteranno. Se così, può coprirsi acquistando futures su maggio.

4) Contratto per consegna differita.

Come è stato accennato in precedenza, esso dipende da come il contratto viene prezzato ma gli estremi sono $2.78-1/4 \$$ e $2.92-1/4 \$$.

Naturalmente comprando e immagazzinando oggi o stipulando un contratto sulla base corrente o, sulla base prezzata come sopra si otterrebbe un prezzo inferiore.

La scelta dipende dal fatto che il compratore desideri speculare sui futures, o che voglia un prezzo fissato. In questo ultimo caso, può prezzare i suoi prodotti da vendere: il trasformatore può anticipare il prezzo di vendita del mangime e l'allevatore quello del bestiame, conoscendo gli elementi su cui calcolare i costi.

4.5 L'uso delle opzioni nei mercati dei prodotti agricoli

Una commodity option è un contratto che dà al suo possessore il diritto, ma non l'obbligo, di acquistare una posizione nei contratti futures. Come con i contratti futures, un'opzione ha un compratore (buyer) ed un venditore (seller). Il venditore di un'opzione è chiamato writer (scrittore). Il writer è colui che prende più rischi: deve procurare le posizioni futures se il compratore sceglie di esercitare la sua opzione. Visti i prezzi e la gestione del rischio, generalmente una persona preferirebbe essere acquirente di un'opzione. Così questa discussione si concentra sulle azioni dei buyers.

1. Puts e calls: diritto a vendere e diritto a comprare

Ci sono due tipi di opzioni che possono essere usate nella gestione dei prezzi.

Le **opzioni puts** danno il diritto al buyer di acquisire una posizione di vendita a termine ad un prezzo prestabilito.

Così, un produttore di grano potrebbe acquistare un'opzione put per il grano di dicembre allo scopo di proteggere il suo raccolto da un possibile ribasso dei prezzi.

Le **opzioni call** danno diritto al buyer di acquisire una posizione di acquisto a termine ad un prezzo prestabilito.

Un operatore di mangimi, che affronta il rischio che i prezzi del grano crescano prima dell'acquisto, può proteggere se stesso acquistando opzioni call nel relativo mercato dei contratti futures.

Dato che i prezzi futuri possono variare molto, ci sono, teoricamente, un'infinità di prezzi per i contratti futures sottoscritti ai quali le opzioni possono essere commercializzate. Allo scopo di ridurre questo numero ad uno più maneggevole, i mercati hanno stabilito una limitata quantità di prezzi, detti **prezzi strike**.

Il prezzo strike, o prezzo di esercizio, è il prezzo al quale una posizione futures potrebbe essere liquidata con un'opzione put ed il prezzo al quale una posizione futures potrebbe essere acquisita con un'opzione call.

Per esempio, qualcuno potrebbe acquistare un'opzione put nei futures del grano a luglio con un prezzo strike di 2.50\$. Similarmente, un'opzione call potrebbe essere acquisita per i maiali di ottobre con un prezzo strike di 46\$. I prezzi strike sono regolati con incrementi di 10\$ per il grano, 25\$ per la soia e 2\$ per il bestiame vivo ed i maiali.

2. Il mercato delle opzioni

Operare con le opzioni è simile ad operare con i futures. Come per i futures, il mercato delle opzioni prevede un contratto legittimamente coercitivo, in base al quale ci sono un buyer (compratore) ed un seller (venditore).

Come per i futures, le opzioni sono commercializzate ad un prezzo, chiamato **premio (premium)**.

Il premio è concordato tra compratore e venditore. Per esempio, se un'opzione put per il grano a luglio con un prezzo strike di 2.50\$ è trattata con un premio di .07\$/bu, significa che il buyer dell'opzione put paga al seller .07\$ per il diritto di vendere nei futures di luglio a 2.50\$. Se il buyer esercita l'opzione, il seller deve trasferire una posizione futures al buyer a 2.50\$.

Le opzioni hanno una **data di esercizio (exercise date)**, che corrisponde di solito a due settimane prima l'inizio del mese dei contratti futures sottoscritti.

La data di esercizio è l'ultima data nella quale l'opzione può essere esercitata ed è l'ultima data di commercio delle opzioni di quel mese.

Nell'esempio delle opzioni di luglio, la data di esercizio è circa il 15 giugno. Alla data di esercizio, tutte le trattative per le opzioni di luglio cessano.

Quando una persona ha acquistato un'opzione, ci sono tre modi in cui può liquidarla:

1) Può essere esercitata ogni giorno prima della data di scadenza, per esempio il buyer può forzare il seller a consegnare i contratti futures sottoscritti. Solo il buyer può forzare l'esercizio di un'opzione.

2) Può essere lasciata scadere se non ha valore alla data di esercizio. Se un'opzione ha valore alla data di esercizio, è automaticamente esercitata.

3) Può essere trasferita mediante una nuova vendita (re-selling) ad una terza parte.

L'ultimo punto merita di essere spiegato. Come i contratti futures, le opzioni sono trasferibili attraverso la stanza di compensazione (clearing house). Così, come per un contratto futures, la liquidazione di un'opzione può dar luogo ad un profitto o una perdita.

Dovrebbe essere chiaro che un'opzione call non è l'opposto di una put; sono due tipi di opzioni separate. Una persona non può liquidare una put comprando una call.

Come per i futures, operare con le opzioni prevede una **commissione** per i brokers (intermediari). La maggior parte delle stanze di compensazione stabilisce commissioni simili a quelle dei futures. In ogni caso, poiché un'opzione può essere esercitata o lasciata scadere, la commissione è calcolata una tantum. Se un'opzione è esercitata, allora la commissione è caricata sui futures.

Esempi di costi di commissioni per acquisti di opzione e liquidazione, usando ognuno dei tre metodi alternativi sono illustrati di seguito (assumendo 40\$ di commissione una tantum):

	Costi di commissione		
Metodo di liquidazione	Acquisto opzione	Liquidazione	Totale
Esercizio	40\$	80\$	120\$
Scadenza	40	0	40
Vendita	40	40	80

Da notare che, a differenza dei futures, non ci sono limiti riguardanti le possibili perdite o guadagni per un'opzione. Il valore totale del premio di un'opzione è pagato all'acquisto, ad esempio se un'opzione in grano ha un premio di .05\$, sono pagati 250\$. Il premio e la commissione sono il costo totale massimo di un'opzione se è lasciata scadere. Alternativamente, se l'opzione aumenta di valore, mentre è posseduta, si avrà un profitto.

3. Il prezzo delle opzioni (premio)

Come per i prezzi dei futures, i mercati dei premi delle opzioni sono determinati dalle negoziazioni tra buyers e sellers. I premi fluttuano al cambiare dei fattori di mercato.

Il premio può essere pensato come composto dal valore di due parti:

Il valore intrinseco: è la differenza tra il prezzo strike ed il prezzo del contratto futures sottoscritto.

Il valore temporale: è la differenza tra il premio e il valore intrinseco.

Il valore intrinseco è il profitto che si può ottenere esercitando l'opzione, acquisendo le posizioni futures sottoscritte e chiudendo subito le posizioni futures.

Per esempio, se si prende un'opzione put a 48\$ strike nei maiali ad aprile quando sono trattati a 44\$, si può esercitare l'opzione, liquidare la posizione futures ed immediatamente ottenere un profitto di 4.00\$. In questo caso, il valore intrinseco è di 4.00\$.

Similarmente, se si possiede un'opzione call nella soia a luglio ad un prezzo strike di 4.75\$ quando i futures di luglio sono trattati a 4.95\$, si può esercitare l'opzione e chiudere la transazione futures con un profitto di 0.20\$. Il valore intrinseco è allora di 0.20\$.

1) Opzioni come quelle dei precedenti esempi sono dette “**opzioni monetarie**” (**in the money options**), ossia quelle che possono essere esercitate con un immediato profitto nelle posizioni futures.

2) Ovviamente, l'esercizio di put con prezzi strike sotto il prezzo futures corrente, o di un'opzione call con prezzo strike sopra al prezzo futures corrente, potrebbe produrre una perdita nei futures. Queste opzioni sono dette “**fuori dai soldi**” (**out of the money**) e non hanno valore intrinseco.

Per esempio, un'opzione put sui maiali ad aprile con un prezzo strike di 42\$ quando ad aprile i futures sono commerciati a 44\$ potrebbe portare ad una perdita di 2.00\$ sui futures se esercitata. Se questa situazione si verifica alla data di

scadenza a marzo, l'opzione put ad aprile a 42\$ non avrebbe valore ed il buyer la lascerebbe scadere.

3) Un'opzione **at the money** è una in cui il prezzo strike equivale al prezzo dei futures sottoscritti. Questa, pure, non avrà valore intrinseco e, se questa fosse la situazione alla data di scadenza, probabilmente sarebbe lasciata scadere.

I premi delle opzioni sono sempre uguali o maggiori del loro valore intrinseco.

Se sono più bassi, le opzioni potrebbero essere comprate, esercitate ed il contratto futures chiuso con un piccolo profitto. Per esempio, se un'opzione put di dicembre a 60\$ per il bestiame ha un premio di 4\$ quando a dicembre i futures sono a 55\$, uno può acquistare il put (ad un costo di 1600\$), esercitarlo e chiudere la posizione futures a breve guadagnando 2000\$ di profitto, con un netto guadagno di 400\$ (meno le commissioni). Questo tipo di arbitraggio causerebbe velocemente un aumento del premio dell'opzione fino a 5.00\$.

Come detto sopra, il valore intrinseco è solo una parte del premio dell'opzione.

La seconda parte è il **valore temporale**, che può essere visto come il premio addizionale che il compratore paga al writer allo scopo di compensarlo per il rischio di scrivere l'opzione. Riflette il rischio percepito nel tenere una posizione, e le aspettative circa i cambiamenti nel prezzo dei contratti futures sottoscritti.

Le opzioni out of the money hanno solo valore temporale.

Le opzioni in the money hanno sia valore intrinseco sia temporale.

Il valore temporale può essere dovuto ad un insieme di fattori. Uno è dato dalle aspettative di cambiamenti dei commercianti che sottoscrivono il prezzo futures. Per esempio, uno potrebbe aspettarsi una situazione come la seguente:

Maiali di Aprile			
	Call	Prezzi futures	Put
	46.00\$	47.00\$	48.00\$
Premi	1.20\$		1.90\$

In questo caso, put e call hanno lo stesso valore intrinseco (1.00\$), ma il valore temporale dell'opzione call è 0.20\$ mentre quello della put è 0.90\$.

Una simile situazione può accadere quando il prezzo futures sottoscritto presenta un andamento discendente, o l'opinione di mercato predominante è che i prezzi futuri scenderanno. In questi casi, i writers percepiscono un maggiore

rischio nella vendita di put piuttosto che call e quindi domandano un premio più alto per le opzioni put. Allo stesso modo, gli acquirenti di opzioni potrebbero pensare di poter avere un maggiore profitto acquistando put piuttosto che call. Così, la domanda di opzioni put aumenta.

Un secondo fattore riguardante il valore temporale è il periodo di tempo che serve per arrivare alla data di scadenza. Più lontana è la scadenza, più incertezza c'è riguardo l'offerta e la domanda a quella data. Per questo, c'è maggiore rischio che una determinata opzione si muova in the money, creando quindi una perdita per il writer. Questo da origine al maggiore valore temporale dato alle opzioni che hanno scadenza più lontana nel tempo.

D'altro lato, le opzioni che sono lontane dalla monetizzazione (ad esempio un'opzione put a 6.00\$ o una call a 4.00\$ per la soia quando i contratti futures sottoscritti sono trattati a 5.00\$) possono avere minore valore temporale di opzioni vicine alla scadenza. Questo accade perché i commercianti percepiscono che ci sono poche possibilità che i futures si muovano verso i livelli delle opzioni più lontane prima della loro scadenza. La situazione è analoga a quella di over bought o over sold nei futures.

Un terzo fattore che riguarda il valore temporale è la volatilità dei prezzi dei futures sottoscritti. Maggiore è la volatilità, maggiore il rischio percepito e maggiore il valore temporale.

Questi dati illustrano diversi punti. Primo, mostrano le nozioni di valore intrinseco e temporale. Secondo, forniscono un esempio di bassi valori temporali per opzioni lontane dalla scadenza e per altre vicine alla monetizzazione. Infine, illustrano chiaramente, mettendo a confronto i premi ed i valori temporali di due contratti, che il valore temporale aumenta all'allontanarsi della scadenza.

Alcune nozioni di premi possono essere illustrate con il seguente esempio di soia e bestiame vivo.

	CALLS			PUTS		
Strike	Premio	Intrins.	Tempor.	Premio	Intrinseco	Tempor.
Soia = 23 novembre						
Futures gennaio = 6.10-3/4\$						
6.00\$.18\$.10-3/4\$.07-1/4\$.05-1/2\$.00\$.05-1/2\$
6.25\$.03-3/4	.00	.03-3/4	.17-1/2	.14-1/4	.03
6.50\$.00-3/4	.00	.00-3/4	.39	.39-1/4	.00
6.75\$.00-3/8	.00	.00-3/8	.64	.64-1/4	.00
7.00\$.00-1/4	.00	.00-1/4			
Futures maggio = 6.40\$						
6.00\$.54\$.40\$.14\$	\$	\$	\$
6.25\$.40	.15	.25	.26	.00	.26
6.50\$.29	.00	.29	.38	.10	.28
6.75\$.19-1/2	.00	.19-1/2	.53	.35	.18
7.00\$.12-1/2	.00	.12-1/2			
Bestiame vivo = 23 novembre						
Futures febbraio = 66.67\$						
60.00\$	6.90\$	6.67\$	0.23\$	0.10\$	0.00\$	0.10\$
62.00\$	5.10	4.67	0.43	0.20	0.00	0.20
64.00\$	3.35	2.67	0.68	0.35	0.00	0.35
66.00\$	1.92	0.67	1.25	0.90	0.00	0.90
68.00\$	1.07	0.00	1.07	2.05	1.33	0.72
70.00\$	0.52	0.00	0.52	3.50	3.33	0.17
Futures aprile = 68.20\$						
62.00\$	\$	\$	\$	0.35\$	0.00\$	0.35\$
64.00\$	4.92	4.20	0.72	0.57	0.00	0.57
66.00\$	3.40	2.20	1.20	0.95	0.00	0.95
68.00\$	2.40	0.20	2.20	1.82	0.00	1.82
70.00\$	1.55	0.00	1.55	3.00	1.80	1.20

4. Considerazioni sull'uso delle opzioni come strategie di mercato

Ci sono delle considerazioni che si devono tener presenti quando si decide sull'uso delle opzioni nell'implementazione di strategie di mercato.

- 1) Quale strike price usare.
- 2) Decidere il momento in cui operare nel mercato delle opzioni.
- 3) Vantaggi e svantaggi delle opzioni nei confronti dei futures.

1) Quale strike price usare

Come regola generale è meglio acquistare un'opzione che sia leggermente out of the money. Questo perché il premio sarà sempre elevato almeno quanto il valore intrinseco dell'opzione. Perciò, mentre da una parte un'opzione in-the-money garantisce un maggior livello di protezione sul fronte del prezzo, dall'altra il prezzo di tale protezione è considerevolmente elevato. Anche in casi in cui la differenza nel premio tra due opzioni è minore delle differenze negli strike prices, la saggezza dell'investimento può essere dubbia.

Ad esempio, si noti che il premio per la put di 70\$ di febbraio in bestiame è di 1.45\$ superiore rispetto alla put di 68\$. La domanda a cui si deve dare una risposta è se sia un buon investimento impiegare 1.45\$ per ricevere 2\$.

Si ipotizzi di acquistare puts per proteggere il prezzo del bestiame.

Bestiame				
Febbraio 66.67\$			Aprile 68.20\$	
Strike	Premio	Pr/Str %	Premio	Pr/Str %
Put				
66.00	0.90	1.30	1.82	2.60
68.00	2.05	3.00	3.00	4.30
70.00	3.50	5.00		
Call				
64.00	3.35	5.20	3.40	5.20
66.00	1.92	2.90	2.40	3.50
68.00	1.07	1.60	1.55	2.20
70.00				
Semi di soia				
Gennaio 6.10-3/4\$			Maggio 6.40\$	
Strike	Premio	Pr/Str %	Premio	Pr/Str %
Put				
6.00	0.50-1/2	0.90	0.26	4.20
6.25	0.17-1/2	2.80	0.38	5.80
6.50	0.39	6.00	0.56	8.30
6.75				
Call				
6.00	0.18	3.00	0.54	9.00
6.25	0.3-3/4	0.60	0.40	6.40
6.50			0.29	4.40

Se il bestiame alla data di scadenza e i futures sono quotati a 70\$ o più, sia la put di 68\$ che quella di 70\$ avranno un valore nullo alla scadenza. Acquistando una put di 68\$, si avrà una perdita di 2.05\$ anziché di 3.50\$. In entrambi i casi il bestiame verrà venduto ad un prezzo che riflette i 70\$ del prezzo delle futures. Acquistando l'opzione in-the-money con il prezzo più elevato, si anticipa buona parte del guadagno speculativo sul bestiame attuale. Così il costo addizionale della put più cara diventerà un buon investimento nel caso in cui il prezzo delle futures diminuisca.

Quest'argomentazione diventa ancora più convincente quando si noti che con una put di 66\$ le perdite si limiterebbero a 0.90\$.

Lo stesso ragionamento può essere fatto per l'operatore che consideri l'acquisto di calls a 64\$, 66\$ o 68\$ per proteggersi da un incremento nel prezzo del bestiame.

Un modo per quantificare questo ragionamento è quello di esprimere i premi come una percentuale dei loro strike prices. Il risultato può essere visto come il premio per un'assicurazione contro il rischio di prezzo. La tavola seguente contiene questi indicatori per prescelte opzioni in-the-money e out-of-the-money per ciascuno dei prezzi del bestiame in febbraio e aprile, così come per i semi di soia in gennaio e in maggio.

L'efficacia del costo di opzioni out-of-the-money è piuttosto ovvia.

2) Il momento dell'acquisto dell'opzione

Come accade per i futures, la decisione sul momento di acquisto di opzioni dipende dalle strategie scelte. Se si sta seguendo una strategia con l'obiettivo di raggiungere uno specifico risultato di prezzo, le opzioni possono risultare una soluzione adeguata. Le opzioni possono essere acquistate per strike prices che limitino i livelli di prezzo richiesti dopo aver preso in considerazione la possibile perdita in termini di valore temporale.

Se si sta seguendo una strategia di copertura, la discussione diventa più complessa. L'elemento più importante consiste nell'abilità di liquidare le opzioni una volta acquisite. Può accadere che acquistare e vendere uno strumento che ha un valore temporale decrescente e un potenziale di perdita molto basso non valga il costo delle commissioni.

Questa opinione può cambiare con l'esperienza, ma a questo punto si può dire che il migliore impiego delle opzioni in una strategia è quello di usare l'analisi tecnica degli andamenti futuri come una guida per la programmazione di una posizione iniziale in opzioni per poi mantenere l'attività fino a poco prima della data di scadenza o della data di movimento di cassa per la quale l'opzione è stata acquistata.

3) Opzioni o futures?

Per la maggior parte degli operatori, il vantaggio principale delle opzioni rispetto ai futures è che non è richiesto alcun margin call. Ciò comporta innumerevoli altri vantaggi. In primo luogo si può acquistare un'opzione e conoscere i flussi di cassa futuri. Inoltre si può ottenere un'assicurazione sul prezzo e conoscerne il costo fin dall'inizio. Terzo, le opzioni permettono di ottenere un'assicurazione sul rischio mentre danno all'acquirente l'opportunità di fare profitti speculativi nella propria situazione di cassa se il prezzo va contro la posizione del futures sottostante. Infine l'impegno psicologico e temporale che richiede l'amministrazione di opzioni è sicuramente inferiore a quello dei futures.

Le opzioni hanno però uno svantaggio: i profitti derivanti dalle opzioni saranno inferiori a quelli derivanti dai futures quando i prezzi si muovono in favore della posizione dei futures. Ciò accade perché il proprietario delle opzioni ne perde il valore temporale.

Consideriamo l'esempio dei semi di soia fatto in precedenza. Supponiamo che un agricoltore stia considerando di proteggersi in novembre contro le vendite di aprile. Ciò può essere fatto vendendo i futures di maggio o acquistando un put di maggio. Useremo entrambe le opzioni di 6.25\$ e 6.50\$. Supponiamo che alla data di scadenza in aprile i futures di maggio siano quotate a 5.50\$. Quale sarebbe stato il risultato nei due casi? Alla data di scadenza i premi per le opzioni sarebbero stati uguali al valore intrinseco: non avrebbero avuto alcun valore temporale.

Confronto tra una put e una posizione corta nei futures:

Copertura (futures)			Acquisto put	
			6.25\$	6.50\$
Nov-23	Vendita a Maggio a	6.40\$	Acquisto a 0.26\$	Acquisto a 0.38\$
Aprile	Acquisto a Maggio	5.50\$	Vendita a 0.75\$	Vendita a 1.00\$
	Profitto	0.90\$	0.49\$	0.62\$

In questo esempio una situazione di vendita a futures avrebbe avuto un risultato di 0.90\$. Il profitto per una put di 6.50\$ sarebbe stato di 0.62\$. La differenza è rappresentata dalla perdita di 0.28\$ sul valore temporale dell'opzione. La differenza in termini di profitto per l'opzione di 6.25\$ consiste nella perdita di 0.26\$ di valore temporale e di 0.15\$ per l'out of the money.

Ovviamente, è di importanza fondamentale comparare il valore temporale dell'opzione con il costo degli interessi sul margine dei futures, il potenziale di

guadagno se i prezzi si muovessero contro la posizione dei futures sottostante, e l'abilità di operare scambi opportuni.

In generale, più basso è il valore temporale di un'opzione, più la stessa risulta attrattiva. Questo può essere visto comparando il risultato di una copertura o di un'opzione put nel bestiame di aprile con quello dei semi di soia.

Si ipotizzi che i futures di aprile sul bestiame scendano da 68.20\$ in novembre a 58.60\$ alla data di scadenza in marzo, la differenza percentuale è uguale a quella da 6.40\$ a 5.50\$ nei semi di soia. Qui di seguito riportiamo i risultati:

Copertura (futures)			Acquisto put (68.00\$)	
Nov-23	Vendita ad Aprile a	68.20\$	Acquisto a	1.82\$
Marzo	Acquisto ad Aprile a	58.60\$	Vendita a	9.40\$
Profitto				7.58\$

Ancora una volta il premio sull'opzione è uguale al suo valore intrinseco. Il guadagno derivante dall'opzione è superiore di quello derivante dai futures sul bestiame rispetto a quello dei semi di soia a causa del valore temporale iniziale più basso.

4) Ulteriori usi delle opzioni

1) Proteggere una posizione futures contro informazioni inattese di mercato.

Questa situazione è verosimile nel caso dei suini. Spesso si acquistano calls poco prima che sia divulgato il rapporto della U.S.D.A. sui suini. Questo perché rapporti inattesi della U.S.D.A. hanno provocato in passato turbative di mercato. In questa situazione gli operatori preferiscono evitare di operare nel mercato dei futures in prossimità dell'emanazione del rapporto. Le opzioni possono essere usate per "proteggere la protezione". Nel caso del produttore che abbia come strategia quella di vendere futures, l'acquisto di call options prima dell'emanazione del rapporto protegge la posizione. Se il rapporto causa un aumento dei prezzi, le perdite nei futures verrebbero bilanciate da guadagni sulle calls. Dopo che il mercato si è ristabilizzato, si dovrebbero rivendere le calls e continuare la strategia di partenza con i futures.

Specularmene, se il rapporto fa diminuire i prezzi, si dovrebbero rivendere le calls il prima possibile o lasciare scadere e continuare con la strategia originaria.

2) Proteggere un contratto forward contro decisioni politiche avverse o cattive condizioni meteorologiche.

Ci sono stati anni in cui i produttori hanno stipulato contratti di consegna per nuovi raccolti di grano all'inizio della stagione quando i prezzi sembravano buoni. Successivamente, decisioni politiche, o avverse condizioni meteorologiche hanno modificato le condizioni del mercato in modo che quanto stipulato si rivelava non conveniente.

Acquistare opzioni calls quando le condizioni stanno cambiando può rivelarsi un modo per correggere l'errore.

4.6 Esercizi sui futures

Esercizio 1

L'agricoltore Martino produce grano e maiali nella contea di Waterloo.

In particolare, produce una quantità sufficiente di grano per dar da mangiare ai maiali fino alla fine di Marzo e poi li nutre con 10.000 bu. di grano acquistati.

Alla fine di Ottobre del 1982, Martino prevede che i prezzi aumenteranno verso la fine di Marzo.

Per proteggersi lui potrebbe o acquistare 10.000 bu. di grano a pronti in Ottobre, oppure coprirsi nel mercato dei futures.

Se lui acquista il grano a pronti, esso costerebbe 2.41 \$/bu e sarebbe immagazzinato a $2\frac{1}{2}$ c/bu/mese di costi di magazzinaggio, più 4 c/bu. per lo spostamento in entrata e 8 c/bu per lo spostamento in uscita.

Se si copre, il costo degli interessi sul margine e le commissioni sarebbero di 3 c/bu.

I prezzi futures sono 2.35 US\$ per Dicembre e 2.45 US\$ per Maggio.

Il dollaro canadese viene scambiato a 0.82 US\$.

L'agricoltore rileva che la base di Chatham a fine Marzo era circa .40\$ sotto i contratti futures, aggiustati al tasso di cambio, a scadenza negli ultimi anni e il prezzo locale di acquisto è circa .05 sotto Chatham.

A. Se l'agricoltore si copre, adotterebbe una posizione long o short? Per quanti contratti?

In quale mese di consegna?

B. Se si copre, quale sarebbe il costo netto atteso del grano?

C. Gli consiglieresti di coprirsi, oppure di acquistare il grano e immagazzinarlo?

Dopo aver stabilito il prezzo del grano, l'agricoltore Martino decide di stimare il prezzo dei maiali. Ha bisogno di circa 8 bu. di grano per cwt. di carne di maiale. Venderà i maiali sul mercato in Giugno e calcola i costi rimanenti, oltre al grano, per 49\$/cwt.

Ha l'obiettivo di fare un profitto di 5\$/cwt.

Si aspetta che la base sia 2.50\$/cwt sotto il contratto a scadenza quando vende i maiali.

I costi attesi di copertura, commissioni e interessi sul margine, sono .80\$/cwt.

D. Qual è il costo totale di produzione per cwt.?

E. A quale prezzo, in US\$, dovrebbe scegliere la copertura?

F. Adotterebbe una posizione long o short e in quale contratto futures?

Esercizio 2

Il 25 febbraio un operatore del sud-ovest dell'Ontario ha acquistato 20.000 bu. di grano e 20.000 bu. di soia e aveva lo spazio per immagazzinare solo 20.000 bu. di cereali. La soia poteva essere venduta quel giorno a 7.12\$ e il grano a 2.73\$.

Se l'operatore avesse deciso di immagazzinare il grano, il costo del denaro sarebbe stato del 18% l'anno.

I costi variabili di immagazzinaggio sono circa 1½ c./bu./mese.

Il margine iniziale richiesto di copertura ammonta a 1000\$ per il contratto sul grano e 2000\$ per quello sulla soia e le commissioni sono di 75\$ a contratto.

I prezzi futures quel giorno erano i seguenti:

	SOIA US\$	GRANO US\$
Marzo	6.11¾	2.56¾
Maggio	6.27½	2.70¼
Luglio	6.42½	2.80¼
Settembre	6.51½	2.86

Il tasso di cambio era 1.22.

L'operatore si aspetta che la base vari in questo modo:

	Soia	Grano
Marzo	.61\$.22 \$ sotto maggio
Aprile	.53	.16 sotto maggio
Maggio	.44	.08 sotto luglio
Giugno	.33	.00 luglio
Luglio	.43	.04 sotto settembre
Agosto	.28 sotto settembre	.07 sopra settembre

- A. Qual era la base aggiustata e relativa al prossimo future in scadenza il 25 Febbraio per il grano e la soia?
- B. Quale merce secondo te l'operatore dovrebbe vendere nel mercato a pronti e quale dovrebbe immagazzinare?
- C. Se egli immagazzina, in quali mesi dovrebbe coprirsi?
- D. Quali dovrebbero essere le sue transazioni future?
- E. Quando deciderebbe di vendere il grano sul mercato spot?

Supponi che l'operatore segua il tuo consiglio.

Supponi inoltre che egli si copra alla data suggerita e che i prezzi di vendita relativi a quella data siano soia 7.82\$, grano 3.10\$, che la base sia esattamente come egli si aspettava fosse e il tasso di cambio sia ancora 1.22.

- F. Quale sarà il prezzo netto del grano?

Esercizio 3

Un allevatore di bestiame alleva 120 capi di bestiame nel suo appezzamento l'ultima settimana di Febbraio.

Il bestiame costa 68\$/cwt (hundredweight, 1 cwt = 112 lb) e ogni capo pesava 800 lbs.

Egli prevede di tenerli al pascolo per 130 giorni e di venderli quando peseranno 1100 lbs a fine giugno.

Prende a prestito il denaro per il bestiame al 20% l'anno.

Stima che il nutrimento costerà 45\$ per 100 lb di incremento. Stima inoltre che gli altri costi fissi e variabili saranno 99\$ a capo.

- A. Se l'operatore si aspetta che la base sia 2.50\$ sopra agosto alla fine del periodo di copertura e che il tasso di cambio sia 1.22, a quale prezzo dovrebbe coprire il bestiame per assicurare un profitto di 5\$ per cwt?
- B. Quanti contratti dovrebbe concludere?
- C. Deve essere in posizione long o short? Perché?

Esercizio 4

Nel Dicembre del 1982 il grano viene scambiato a $2.92\frac{3}{4}$ US\$ e il tasso di cambio è 1.22.

Un agricoltore nel sud-ovest dell'Ontario sta prendendo in considerazione la possibilità di fare un contratto sulla base sul grano con il proprio magazziniere per la prossima consegna in autunno. L'agricoltore prevede che la base aggiustata sia di .50\$ sotto dicembre alla data di consegna del grano.

A. Può concludere adesso un contratto future a $3.12\frac{3}{4}$, o sulla base a .20\$ sopra dicembre senza aggiustamento per il tasso di cambio. Gli consigli di concludere il contratto future, o sulla base?

Esercizio 5

Giovedì 8 aprile un operatore del sud-ovest dell'Ontario ha acquistato 20.000 bu. di grano e 20.000 bu. di soia.

Ha disponibilità di immagazzinare 30.000 bu. e poteva vendere il grano a 3.00\$/bu. e la soia a 7.71\$/bu.

I prezzi future, in US\$, alla chiusura sono:

	Grano	Soia
Maggio	$2.80\frac{1}{4}$	$6.59\frac{1}{2}$
Luglio	$2.90\frac{3}{4}$	6.72
Agosto		6.77
Settembre	$2.94\frac{1}{4}$	$6.78\frac{1}{4}$
Dicembre	$2.98\frac{3}{4}$	$6.82\frac{1}{2}$

Negli ultimi cinque anni la base aggiustata era mediamente:

	Grano	Soia
Aprile	.16\$.22\$ sotto maggio
Maggio	.08	.16 sotto luglio
Giugno	.00	.08 sotto luglio
Luglio	.03	.00 sotto agosto
Agosto	.07	.04 sotto settembre
Settembre	.02 sopra dic.	.07 sopra dicembre

I costi variabili per l'operatore sono di 2 c./bu./mese e l'interesse è del 18%.

I margini attesi sono 1000\$ e 2000\$ rispettivamente per il contratto sul grano e sulla soia.

Il tasso di cambio è 1.22.

A. Qual era la base aggiustata relativa ai contratti con scadenza 8 Aprile?

B. Come consiglieresti all'operatore di organizzare il suo spazio di immagazzinaggio in quella data? Gli consiglieresti di coprirsi?

C. Utilizzando la base media dei 5 anni, quale prezzo obiettivo dovrebbe avere per il prodotto che gli consigli di coprire?

Quest'anno la base per il grano nell'Ontario è stata più debole del normale.

Ad esempio, in Marzo la base aggiustata oscillava da .60\$ a .70\$ prima di Maggio.

La media dei cinque anni era .22\$ sotto e la base più bassa era .37\$ sotto.

D. Quali possono essere alcuni motivi che possono aver contribuito a questa debolezza della base?

E. Che effetto potrebbe avere una base più debole del normale su un programma di copertura dell'operatore?

F. Se tu fossi un agricoltore o l'operatore che si copre, come agiresti in questa situazione?

Ipotizza che la base nella data in cui hai consigliato all'operatore di coprirsi (al punto B.) sia .20\$ più debole della media dei cinque anni.

G. Quale effetto può avere ciò nel suo profitto netto?

GLOSSARIO

ACTUALS: i prodotti immediatamente disponibili, o cash commodities, così denominate per distinguerle dai contratti a termine, o commodities futures contracts.

ARBITRAGE: il contemporaneo acquisto e vendita di un prodotto al fine di trarre profitto da momentanee distorsioni di prezzo: ad esempio, tra contratti a termine per lo stesso prodotto con diversa scadenza, tra diversi mercati per lo stesso prodotto, tra diversi prodotti (es. soia e farina di soia) normalmente correlati nel prezzo.

AT-THE-MONEY: detto di contratto premio, o option, il cui prezzo di esercizio, strike price, è uguale al prezzo di mercato del prodotto cui il contratto a premio si riferisce, o underlying futures contract nel caso di contratti a termine.

BASIS: la differenza tra il prezzo del prodotto in una particolare località ed il prezzo di un particolare contratto a termine per lo stesso prodotto.

BASIS POINT: unità di misura equivalente a 0,0001%.

BID: offerta di acquisto di una determinata quantità di prodotto ad un prezzo stabilito.

BOOK ENTRY: una transazione che viene completata contabilmente, senza che venga eseguito una transazione fisica del titolo che generalmente è depositato presso una clearing house centralizzata.

BREAK EVEN POINT: il prezzo del contratto a termine al quale la transazione a premio non realizza un profitto o soffre una perdita.

BROKER: agente di borsa.

BROKERAGE: commissioni di borsa.

BUCKETING: pratica illegale consistente nell'accettare ordini di acquisto o di vendita senza preoccuparsi di eseguirli, oppure nell'uso non autorizzato dei fondi del cliente in proprie operazioni di borsa.

BUYER: l'acquirente del contratto.

BUYING (LONG) HEDGE: acquisto di contratti a termine per proteggere il prezzo di acquisto di un prodotto che sarà necessario in futuro.

BUY OR SELL ON CLOSE OR OPENING: transazione da eseguirsi all'inizio o al termine della seduta, al prezzo corrente di mercato.

BUSHEL: misura di capacità per aridi e liquidi usata nel Regno Unito e per soli aridi negli USA e in Canada. Negli Stati Uniti, per convenzione, un *bushel* equivale a 27,216 kg di grano; 21,772 kg di orzo; 25,301 kg di segale; 14,515 kg di avena.

CALL: periodo in cui viene fissato il prezzo di un particolare prodotto. **BUYER'S CALL:** l'acquirente ha la facoltà di fissare il prezzo del prodotto, durante il periodo di tempo prestabilito dal contratto, sulla base del prezzo del contratto a termine, più un premio o sconto prefissato. **SELLER'S CALL** in questo caso la facoltà di fissare il prezzo spetta al venditore.

CALL DATE: la data a partire dalla quale un titolo può essere rimborsato anticipatamente ad un prezzo determinato, o call price.

CALL OPTION: un contratto a premio che conferisce all'acquirente il diritto di acquistare un contratto a termine ad un determinato prezzo di esercizio.

CARRY: il costo di finanziamento di una posizione nel future, **POSITIVE**, il costo di finanziamento è inferiore al rendimento dell'investimento. **NEGATIVE**, il costo di finanziamento è superiore al rendimento dell'investimento.

CARRYING CHARGES: il costo di stoccaggio di un prodotto fisico, inclusi oneri finanziari, assicurativi e di affitto del magazzino. **FULL CARRYING CHARGES MARKET:** situazione in cui la differenza tra il prezzo di due contratti a termine con diversa scadenza corrisponde al carrying charge per il periodo corrispondente.

CASH COMMODITY: sinonimo di **ACTUALS**.

CASH MARKET: mercato in cui l'acquisto e la vendita del prodotto fisico avviene nei termini mutualmente concordati da acquirente e venditore; detti termini vengono in genere negoziati di volta in volta, contrariamente a quanto avviene nel caso dei futures contracts.

CERTIFICATED STOCK: stock di prodotto che è stato sottoposto ad ispezione ed approvato per consegna (delivery) in soddisfacimento di un contratto a termine e depositato in un magazzino autorizzato dalla borsa merci.

CHARTING: forma di technical analysis basata sull'uso di grafici dell'andamento del prezzo di mercato, del volume delle contrattazioni

giornaliere e del numero di contratto in corso (ed altre elaborazioni di questi dati) nella speranza di poter anticipare il futuro andamento dei prezzi.

CHEAP: sinonimo di prezzo inferiore al valore intrinseco.

CLEARING-HOUSE: agenzia collegata con una borsa merci che ha il compito di riconciliare, chiudere e garantire tutte le contrattazioni eseguite in un particolare contratto a termine, inclusa la consegna della merce fisica in soddisfacimento di un contratto precedentemente venduto.

COMMODITY: la definizione della Commodity Futures Trading Commission include una serie di derrate agricole e tutti gli altri prodotti, beni, servizi o strumenti finanziari per i quali siano scambiati, attualmente o in futuro, dei contratti a termine.

COMMODITY FUTURES TRADING COMMISSION: agenzia federale investita del compito di controllo e regolamentazione di tutti i mercati a termine.

CONTRACT GRADES: descrizione delle caratteristiche qualitative dei prodotti ammessi alla consegna in soddisfacimento di una vendita di un contratto a termine; in genere diverse qualità possono essere ammesse alla consegna in base ad un predeterminato sistema di premi e sconti di prezzo.

COVER: bilanciamento di una posizione precedentemente aperta mediante una identica ed opposta. **SHORT COVERING:** l'acquisto di contratti a termine per chiudere una posizione aperta con la vendita.

CURRENT DELIVERY MONTH (SPOT MONTH): il contratto a termine che giunge a scadenza durante il mese corrente e sul quale è possibile effettuare o ricevere la consegna del prodotto fisico.

DAY TRADERS: speculatori che aprono e chiudono la propria posizione nell'arco della stessa giornata, aumentando la liquidità del mercato.

DEFERRED DELIVERY: il contratto a termine con scadenza più lontana per il quale si sono avuti scambi.

DELIVERY: la consegna della commodity in soddisfacimento di una obbligazione contrattuale conseguente alla vendita di un contratto a termine. In genere, la commodity deve essere depositata presso centri autorizzati dove viene ispezionata. La ricevuta del deposito costituisce titolo di proprietà per il prodotto.

DELIVERY POINTS: centri autorizzati allo stoccaggio del prodotto per delivery.

DIFFERENTIALS: differenze di prezzo dello stesso prodotto ma di diverse qualità, o luoghi di stoccaggio.

DISCOUNT BASIS: metodo di quotazione del prezzo di titoli in cui il prezzo è espresso in termini di sconto percentuale su base annua; per esempio il prezzo di un titolo di stato a scadenza 90 giorni e con un tasso di interesse annuo del 12% viene quotato a 88, mentre il reale prezzo di acquisto è 97.

DISCRETIONARY ACCOUNT: un conto di un cliente presso un agente di borsa con un particolare accordo scritto in base al quale l'agente può eseguire determinate transazioni per conto del cliente, senza dover ricevere specifica autorizzazione.

EXERCISE: azione intrapresa dall'acquirente di una call (put) option che desidera esercitare il proprio diritto di acquisto (vendita) dello strumento specificato dal contratto a premio.

EXPIRATION DATE: l'ultimo giorno in cui un contratto a premio può essere esercitato.

FEED RATIOS: il rapporto tra il costo di ingrassare un animale fino al peso commerciale ed il prezzo di vendita dell'animale stesso.

FIRST NOTICE DAY: il primo giorno in cui può essere data la comunicazione alla clearing-house dell'intenzione di consegnare il prodotto fisico contro una posizione short nel contratto a termine prossimo alla scadenza.

FORWARD CONTRACT: transazione non standardizzata per consegna differita di un prodotto, in genere non trasferibile, può essere modificato solo mediante diretto accordo tra le parti.

FREE SUPPLY: stock di un particolare commodity disponibile per delivery.

FUNDAMENTAL ANALYSIS: studio dei fattori determinanti l'evoluzione della domanda e dell'offerta di un prodotto in modo da poter prevedere l'evoluzione dei prezzi.

FUTURES CONTRACT: accordo di acquisto, o vendita di una commodity in quantità e qualità standard, in base alle modalità specificate dalla borsa merci.

GROSS PROCESSING MARGIN: la differenza tra il costo della soia ed il prezzo di vendita della farina e dell'olio ottenuti dalla lavorazione della soia stessa.

HEDGING: l'assunzione di una posizione in un mercato a termine in copertura di una posizione futura nel mercato a pronti.

INTEREST RATE PARITY: teoria secondo la quale il premio o lo sconto tra due monete rispetto al tasso di cambio spot è legato al differenziale dei tassi di interesse tra i due Paesi.

IN-THE-MONEY: un contratto a premio con intrinsic value.

INTRINSIC VALUE: il ricavato dall'immediato esercizio del contratto a premio.

INVERTED MARKET: un mercato in cui i contratti per consegna differita sono scambiati ad un prezzo inferiore di quello spot, situazione caratteristica di condizioni di carenza momentanea di prodotto fisico.

LAST TRADING DAY: il giorno in cui cessano le contrattazioni del contratto giunto a scadenza.

LIBBRA: unità di misura di massa utilizzata nel Regno Unito ed in altri Paesi anglosassoni, Stati Uniti inclusi, equivale a 453,6 grammi (abbreviazione "lb", il termine anglofono "pound").

LIFE OF CONTRACT: periodo dall'inizio delle contrattazioni di un contratto ed il last trading day.

LIMIT ONLY: prezzo limite a cui eseguire la transazione.

LIMIT ORDER: ordine con prezzo, o validità specificata, a differenza del market order, che richiede l'esecuzione immediata al prezzo corrente di mercato.

LIQUID MARKET: un mercato in cui le contrattazioni si svolgono con facilità dato l'elevato numero di operatori disposti ad eseguire transazioni a minime differenze di prezzo.

LOAN PROGRAM: principale modalità di sostegno del prezzo per alcuni prodotti agricoli negli Stati Uniti, è un finanziamento concesso utilizzando le derrate agricole come garanzia, ad un prezzo prestabilito, che può eccedere quello di mercato. Gli agricoltori si avvalgono della facoltà di ripagare il debito in natura al prezzo più elevato stabilito dal programma.

LONG: l'acquisto di un future contract, sia per copertura a termine che per fini speculativi.

MARGIN: un ammontare di denaro depositato in garanzia delle posizioni in futures contracts.

MARGIN CALL: avviso di riportare il margine al livello minimo dovuto in seguito alla sua erosione per effetto della sfavorevole evoluzione del mercato.

MATURITY: periodo durante il quale può essere effettuata delivery.

NAKED WRITING: la vendita di call, o put option senza possedere il futures contract specificato dal contratto a premio.

NEARBY DELIVERY: il contratto a termine di prossima scadenza.

NOMINAL PRICE: il prezzo fissato dall'ufficio nei casi in cui non si abbiano contrattazioni, in genere corrisponde alla media tra prezzo offerto e richiesto.

NOTICE OR INTENTION TO DELIVERY: la comunicazione dell'intenzione di effettuare la consegna del prodotto fisico in soddisfacimento di un contratto a termine precedentemente venduto.

OFFER: l'opposto di bid, indicazione del prezzo a cui si è disposti a vendere.

OFFSET: la chiusura di una precedente posizione in un mercato a termine mediante una transazione opposta a quella iniziale.

ON TRACK: consegna del prodotto fisico effettuata franco magazzino dal venditore.

OPENING RANGE: l'intervallo dei prezzi osservati all'apertura di mercato.

OPEN INTEREST: il totale numero di contratti che non sono stati ancora chiusi mediante una transazione opposta.

OPEN OUTCRY: pubblico scambio di offerte di acquisto e di vendita di contratti a termine.

ORDER: TIPI DI ORDINE

1) **MARKET ORDER** (Ordine al meglio). Ordine di acquistare, o vendere, sul mercato alle migliori condizioni possibili al momento in cui viene ricevuto. Viene dato senza precisare alcun prezzo di esecuzione. Significa che non appena il broker riceve l'ordine, deve eseguire le istruzioni nel più breve tempo

possibile al prezzo che riesce a concordare in quel momento su quel mercato. Nel caso in cui l'ordine in questione sia eseguito solo parzialmente, la restante parte si autolimita al prezzo dell'ultimo contratto effettuato.

2) LIMIT ORDER (Ordine con limite di prezzo).

Ordine per il quale è condizionata l'esecuzione del contratto al raggiungimento di un determinato livello di prezzo. Detto ordine può essere eseguito anche parzialmente. Non c'è ovviamente nessuna garanzia che tale tipo di ordine sia eseguito, poiché il limite di prezzo può non essere raggiunto.

L'indicazione di prezzo al quale eseguire l'ordine è precisa e il broker non può acquistare ad un prezzo superiore a quello richiesto, né vendere ad un prezzo inferiore. In acquisto è piazzato al prezzo corrente di mercato o ad un prezzo inferiore, in vendita al prezzo corrente di mercato o ad un prezzo superiore.

3) MARKET IF TOUCHED ORDER (Ordine limitato).

Ordine di compravendita in titoli che va eseguito nel momento in cui il prezzo raggiunge un limite preciso. Il prezzo di mercato può essere differente dal prezzo limite, ma l'investitore spera che lungo la seduta almeno una contrattazione sia effettuata al prezzo limite. Mira a cogliere rapidi mutamenti nei corsi. E' usato quando si vuole entrare sul mercato ad un prezzo più favorevole rispetto a quello attuale. Viene inserito dal broker fra i "resting orders", gli ordini dormienti, cioè molto lontani dal livello attuale del mercato. Viene eseguito se il mercato tocca il prezzo indicato.

4) STOP LOSS ORDER (Ordine di stop alla perdita).

Ordine di compravendita di titoli che rende possibile determinare in anticipo la massima perdita sostenuta. Ordine di liquidare una posizione in perdita al raggiungimento di un determinato livello, al fine di proteggere il proprio capitale da movimenti di mercato avversi alla posizione presa in precedenza. Quando, per esempio, si ha una posizione in un titolo comprato a 1.000, un ordine di vendita Stop loss a 900 limita al 10% la perdita effettiva. L'obiettivo è limitare le perdite quando il mercato evolve contro la posizione assunta.

5) STOP LIMIT ORDER.

Ordine che prevede di interrompere l'esecuzione di acquisto, o vendita, al raggiungimento di un certo livello di prezzo.

STOP BUY ORDER

Ordine di interrompere l'acquisto qualora il prezzo superi una determinata soglia.

STOP SELL ORDER

Ordine interrompere la vendita qualora il prezzo scenda al di sotto una determinata soglia.

6) TIME ORDER (ordine a validità temporale).

Ordine nel quale viene specificato il tempo entro cui deve essere eseguito:

DAY ORDER (valido oggi), da effettuarsi in giornata.

WEEK ORDER (valido una settimana), da effettuarsi nel corso della settimana.

MONTH ORDER (valido un mese), da effettuarsi entro il mese di contrattazione.

OPEN ORDER (ordine aperto), conosciuto anche come Gtc (Good till cancelled, valido finché non cancellato), è l'ordine di comprare, o vendere senza limite temporale, fino a quando l'ordine non è eseguito, o cancellato.

FILL OR KILL (ordine "volando"), ordine immediato al prezzo dato (o a un prezzo migliore), se non eseguito, viene eliminato.

7) SCALE ORDER (Ordine a scalare).

Ordine che prevede l'acquisto, o vendita, di quantità parziali successive, in funzione dell'andamento dei prezzi, per raggiungere un certo obiettivo di prezzo medio.

8) ALTERNATIVE ORDER (Ordine alternativo).

Ordine di effettuare solo una delle due operazioni di compravendita richieste, in concomitanza al verificarsi di determinate condizioni di mercato, che rendano la scelta economicamente conveniente.

Sono due ordini condizionali dati contestualmente, nel momento in cui uno viene eseguito, si cancella automaticamente l'altro (one cancels the other order).

9) CONTINGENT ORDER (Ordine condizionato).

Ordine di realizzare una compravendita solo se ne è stata realizzata un'altra anteriormente.

10) MARKET ON CLOSE (MOC).

Viene inserito nei "resting orders" ed eseguito nelle ultime battute di contrattazione. Il prezzo di esecuzione sarà lo stesso della chiusura del mercato o molto vicino a questo.

11) MARKET ON OPENING (MOO).

Si inserisce per acquistare o vendere al prezzo di apertura del titolo.

12) SPREAD ORDER (Ordine di spread).

Ordine dato all'intermediario nel quale vengono indicati gli strumenti da acquistare e quelli da vendere, oltre alle indicazioni delle differenze di prezzo a debito o a credito che deve essere ottenuta.

13) SWITCH ORDER (Ordine di cambiamento).

L'operazione che indica l'abbandono di una posizione a favore di un'altra, come per esempio la vendita ed il contemporaneo acquisto di un diverso strumento finanziario.

14) CANCELLATION ORDER (Ordine di cancellazione).

Ritira l'ultimo ordine (straight cancel order – CXL). Sostituisce l'ultimo ordine con uno nuovo (cancel former order–CFO).

ORIGINAL MARGIN: l'iniziale deposito di denaro a garanzia della posizione sul mercato a termine.

OUT-OF-THE-MONEY: un contratto a premio privo di intrinsic value.

OVERBOUGHT: termine tecnico riferito ad un mercato che si caratterizza per una recente brusca ascesa di prezzo non sostanziata da fundamentals.

OVERSOLD: l'effetto opposto del termine precedente.

P&S STATEMENT: comunicazione di conferma di una transazione inviata dal broker al proprio cliente che specifica i dettagli della operazione effettuata.

POSITION: il fatto di avere futures contracts ancora aperti.

POSITION LIMIT: il massimo numero di contratti che un singolo individuo, o società, può controllare; in genere questo limite si applica solamente a posizioni speculative.

POSITION TRADING: sinonimo di cassetista, ma applicato anche a posizioni short.

PREMIUM: il prezzo di un contratto a premio.

PRICE LIMITS: la massima variazione di prezzo, in aumento o diminuzione, ammessa in una singola giornata di borsa, detti limiti sono fissi per ciascun contratto ma possono essere modificati in condizioni particolari di mercato.

PUT OPTION: un contratto a premio che conferisce all'acquirente il diritto di vendere al prezzo di esercizio.

RANGE: la differenza tra il premio massimo e quello minimo durante un determinato arco di tempo.

REGISTERED COMMODITY REPRESENTATIVE: un agente di borsa abilitato ad eseguire contrattazioni sui mercati a termine.

REGULATED COMMODITIES: tutti le commodities, secondo la definizione della CFTC, per le quali esistono futures contracts negli Stati Uniti e che rientrano sotto la giurisdizione della CFTC.

REPORTING LIMIT: numero di contratti a termine al di sopra dei quali è necessario notificare giornalmente alla CFTC l'ammontare della propria posizione, varia da commodity.

RETENDER: il diritto di girare la notifica di delivery ad altre posizioni long sullo stesso futures contract; si applica solo ad alcune commodities ed in un limitato ambito di prezzo.

RICH: sinonimo di prezzo eccessivo.

ROUND LOT: la quantità standard specificata nel contratto a termine.

ROUND TERM: la combinazione di un acquisto (vendita) iniziale di futures contracts e la successiva vendita (acquisto) per chiudere la posizione.

SAMPLE GRADE: normalmente la minima qualità accettata per delivery.

SELLER: la parte che vende (write) un contratto a premio.

SELLING HEDGE: la vendita di contratti a termine per proteggersi da una possibile riduzione di prezzo.

SETTLEMENT PRICE: il prezzo ufficiale determinato alla chiusura della giornata di borsa dalla clearing-house, utilizzato per il calcolo ufficiale di guadagni e perdite per la giornata, in genere corrisponde alla media del closing range.

SHORT: la vendita di un futures contract, sia per fini speculativi che per copertura a termine.

SPOT: commodity disponibile per consegna immediata.

SPREADING: l'acquisto di un contratto a termine e la contemporanea vendita di un altro, in modo di trarre profitto da una cambiamento tra i prezzi della commodity con scadenza diversa.

STRIKE PRICE: il prezzo di esercizio di un contratto a premio.

STRONG HANDS: sinonimo di notevoli risorse finanziarie disponibili per garantire una posizione.

SWITCH: liquidazione della posizione nel nearby contract e contemporanea apertura della medesima posizione nel deferred contract.

TECHNICAL ANALYSIS: analisi dei pattern di cambiamento di prezzo, volume di contrattazione e open interest nella convinzione di poter anticipare la prossima evoluzione di prezzo.

TENDER: l'atto di notificare l'intenzione di effettuare delivery.

TIME VALUE: l'ammontare di cui il premio eccede l'intrinsic value di un contratto a premio.

UNDERLYING FUTURES CONTRACT: il particolare contratto a termine che può essere acquistato o venduto mediante esercizio di una specifica call o put option.

Hundredweight (cwt): unità di misura di peso equivalente a 100 libbre, pari a Kg. 45,3591 negli USA e nel Canada.

VARIABLE LIMITS: in circostanze particolari i normali limiti di oscillazione di prezzo vengono aumentati per accomodare sostenuti e continui aumenti di prezzo.

VARIATION MARGIN CALL: richiesta da parte della clearing-house di pagamento di margine che sia sceso al di sotto del minimo limite accettabile; deve essere soddisfatta entro un'ora.

WAREHOUSE RECEIPT: ricevuta del deposito del commodity in un magazzino autorizzato, attesta la proprietà della commodity.

WEAK HANDS: sinonimo di limitate risorse finanziarie per garantire una posizione, in pratica la posizione deve essere liquidata alla prima sfavorevole evoluzione di prezzo.