

Modernizzazione e rischio nell'impresa agraria

di Carlo Cafiero

*«La nuvola grigia guarda il grillo ondeggiante,
il cielo conosce il segreto del vento»*

(Barbara Sbrocca, 1999).

Introduzione

Ho preso in prestito questo *haiku* perché credo sia rappresentativo dell'argomento che esporrò in queste pagine: quell'incertezza che ogni agricoltore conosce bene e che tenta di alleviare da millenni, guardando il cielo nella speranza di riuscire a prevederne gli umori. La produzione agricola infatti, è da sempre particolarmente esposta alle inclemenze del tempo, e chi lavora nei campi ha ormai imparato ad attrezzarsi per prevenire o per porre rimedio ai danni causati da un imprevedibile andamento climatico.

L'immagine può essere allargata. Non è solo l'andamento climatico a determinare incertezza nell'esito finale dell'attività agricola. Quella nuvola di incertezza sulla testa dell'agricoltore è alimentata anche dall'evoluzione dei mercati dei prodotti e dei fattori della produzione, dallo sviluppo di agenti patogeni e, come se non bastasse, dalle passioni effimere dei consumatori. Tutti fattori che hanno portato gli addetti ai lavori a prendere le dovute precauzioni, come è ovvio. La storia dell'agricoltura ci racconta di come gli agricoltori si siano ingegnati in modi spesso fantasiosi per rendere il proprio “ombrello” il più efficace possibile. Le rotazioni colturali, il proverbiale senso del risparmio, la flessibilità nell'utilizzo del proprio lavoro sono tutti meccanismi sviluppati per proteggersi dal rischio. Da molto tempo, poi, chi opera in agricoltura ha imparato a farsi aiutare dalla mano pubblica, tanto che il settore agricolo è notoriamente quello per il quale il sostegno governativo è più evidente. Un aiuto giustificato il più delle volte proprio dalla rischiosità tipica di questa attività.

Tuttavia, la percezione comune è che, all'arrivo del nuovo millennio, qualcosa nel clima che circonda l'azienda agraria stia inesorabilmente cambiando. Il carico di incertezze e di fattori di rischio sta via via aumentando, per le differenti esigenze del mercato dei prodotti alimentari, per la continua evoluzione e diversificazione delle tecniche produttive, per la globalizzazione dei mercati e l'aumento della concorrenza, e anche per la maggiore responsabilità che all'agricoltura viene attribuita in merito

alla salvaguardia ambientale. In più, la mano pubblica minaccia di ridurre bruscamente le misure di protezione sull'agricoltore, imponendogli una volta per tutte di imparare a badare a se stesso.

Come reagiranno gli agricoltori? Come si organizzeranno per sopperire alla riduzione dell'intervento pubblico? Saranno in grado di usare tutti gli strumenti a loro disposizione per proteggersi dal rischio, e soprattutto: quali sono questi strumenti, come interagiscono l'uno con l'altro? Queste sono le domande che mi sono posto. Nelle pagine che seguono tenterò di delinearne le possibili risposte. Lo scopo di questo capitolo è infatti quello di presentare un quadro sintetico della posizione dell'agricoltura rispetto al rischio di impresa, nelle condizioni attuali e del prossimo futuro, e tracciare una mappa degli strumenti attualmente a disposizione per la gestione di tale rischio. Nella prima sezione descriverò i cambiamenti tecnologici, socioeconomici ed istituzionali in atto che possono, direttamente o indirettamente modificare le condizioni di rischio. Nella seconda sezione classificherò e cercherò di spiegare, in breve, la natura e la portata dei diversi tipi di rischio, e di come questi stiano mutando a seguito dei processi di cambiamento descritti nella prima parte. La terza sezione, infine, conterrà una rassegna, volutamente sintetica, dei principali strumenti privati a disposizione degli agricoltori per fronteggiare il rischio di impresa.

Non mi tratterò molto sui contratti assicurativi, la cui presentazione è l'argomento specifico dei capitoli contenuti nella terza parte di questo libro, tenterò invece di mettere in evidenza la possibilità di interazione tra gli strumenti assicurativi e tutti gli altri strumenti privati. Dopotutto, questo volume si pone come obiettivo principale proprio quello di aiutare a comprendere potenzialità e ruoli del settore assicurativo in agricoltura, e per far ciò è necessario sapere come i contratti assicurativi possano integrarsi o no con gli altri strumenti a disposizione degli agricoltori. Ho concentrato invece la mia attenzione sull'impiego di moderni metodi di commercializzazione e di protezione del prezzo basati sull'uso delle borse merci. È un'evoluzione recente del modo in cui i produttori agricoli, direttamente o indirettamente, stanno modificando il loro rapportarsi al mercato, soprattutto negli Stati Uniti ed in Canada. Realtà lontane -obietterà qualcuno- ma l'informazione viaggia in fretta, e credo proprio che a breve anche in Italia saremo testimoni di uno sviluppo analogo.

Occhio al cielo dunque.

I mutamenti di scenario

L'ultima parte di questo secolo è caratterizzata da alcuni fenomeni di portata molto ampia che certamente contribuiranno a delineare l'agricoltura del terzo millennio. Mi riferisco, in particolare, alle rivoluzioni biotecnologica e dell'informazione, alla globalizzazione dell'economia, alla liberalizzazione dei mercati, e all'accresciuta sensibilità ambientale della società. I fenomeni citati non sono indipendenti l'uno dall'altro, e spesso cause ed effetti si confondono, come cercherò di mettere in evidenza. La loro trattazione separata, tuttavia, può aiutare a mettere a fuoco le conseguenze che essi hanno sulle condizioni di rischio.

Innovazioni tecnologiche: le biotecnologie e l'informazione

La produzione agricola, nel prossimo futuro, sarà sempre più basata sull'uso di biotecnologie¹. La loro diffusione in agricoltura procederà inesorabilmente, anche se forse ad un passo più lento in Europa che non negli Stati Uniti o in Giappone, dove le resistenze di carattere morale sono meno forti. Nel vecchio continente l'adozione di organismi geneticamente modificati sarà certamente più cauta e sottoposta ad un regime di controllo più stretto, ma è un fatto che ormai la "rivoluzione" è avviata. Questa convinzione deriva fondamentalmente dall'osservazione che le biotecnologie sono già una realtà consolidata in campo medico, ed ogni obiezione alla loro diffusione anche in agricoltura dovrà, necessariamente, fare i conti con questo fatto. Ciò non significa che le resistenze e i dubbi che vengono manifestati (soprattutto in Europa) sulla diffusione indiscriminata di organismi geneticamente modificati non siano giustificati, tutt'altro: è grazie alla manifestazione di tali perplessità che, forse, si eviteranno vere e proprie catastrofi.

Le conseguenze della rivoluzione biotecnologica sul mondo della produzione agricola sono molteplici:

¹ Forse è superfluo sottolinearlo, ma per biotecnologie agrarie intendiamo l'uso di tecniche proprie della biologia molecolare, in particolare del DNA ricombinante e delle tecniche associate, utilizzate allo scopo di modificare organismi di interesse agrario per accrescerne la produttività, aumentarne la qualità o introdurre nuove caratteristiche.

- la produttività media aumenterà grazie all'introduzione di nuove specie e varietà, ma l'incertezza del loro risultato, soprattutto nei primi anni, sarà maggiore di quella di specie e varietà tradizionali;
- la necessità di riconversione produttiva comporterà uno sforzo enorme di acquisizione ed elaborazione di nuove informazioni;
- la complessità dell'organizzazione aziendale, e più in generale della famiglia, in agricoltura farà sì che sorga la necessità di un più complesso coordinamento delle varie attività che contribuiscono alla formazione del reddito.

La seconda rivoluzione di fine millennio è la rivoluzione delle tecnologie informatiche e delle comunicazioni. Essa farà sentire il suo impatto sul mondo agricolo favorendo la diffusione delle informazioni relative alle nuove tecniche di produzione e di gestione d'impresa e ai nuovi sbocchi di mercato. Anche se gli agricoltori dovessero trovare ostacoli nell'adottare direttamente queste innovazioni, l'impatto della tecnologia si farà sentire in ogni caso, attraverso l'intermediazione di operatori (consulenti) che faranno da tramite tra l'azienda agricola ed il mercato dell'informazione. In altre parole, non sarà necessario possedere un computer collegato ad Internet in azienda affinché tutte le informazioni diffuse attraverso questo canale raggiungano il mondo della produzione. Ci penseranno tecnici, consulenti e divulgatori a selezionare e trasferire all'azienda ciò che è utile e rilevante sapere.

Globalizzazione e liberalizzazione dei mercati

La globalizzazione dei mercati è stato uno degli argomenti più dibattuti nella letteratura economico-agraria degli ultimi anni, quindi non mi tratterò su di esso più di tanto. Mi preme qui ricordare solo le principali conseguenze che ha avuto sul settore della produzione agricola:

- maggiore specializzazione produttiva;
- omogeneizzazione dei modelli di consumo;
- espansione delle imprese multinazionali, soprattutto nel settore della commercializzazione, ma con implicazioni rilevanti anche sulla produzione, con spinte sempre maggiori verso processi di integrazione verticale.

Accanto a quella che ho definito globalizzazione, bisogna considerare anche l'aspetto della liberalizzazione dei mercati, intendendo con questo termine la sempre minore presenza di vincoli di carattere istituzionale al loro libero operare, tanto all'interno di una singola nazione che nel commercio tra Paesi diversi. La liberalizzazione dei mercati su scala mondiale è, allo stesso tempo, causa ed effetto della globalizzazione a cui ho appena accennato, ed entrambi i fenomeni sono –probabilmente– il risultato naturale delle spinte che derivano dalla crescente diffusione delle informazioni, dovuta all'evolversi dei mezzi di comunicazione. La diffusione dell'informazione rende più manifesta la presenza di potenziali «vantaggi comparati». L'incentivo derivante dalla presenza di tali vantaggi inevitabilmente fa sì che nascano in primo luogo forme di impresa a carattere multinazionale, e poi che si arrivi all'abbattimento delle barriere istituzionali esistenti.

Il processo è talmente profondo e ampio da coinvolgere anche gli aspetti ideologici dell'organizzazione delle società; per cui, ad esempio, non è più possibile classificare questa evoluzione delle politiche economiche come un movimento “verso destra”. Molte delle politiche commerciali messe in atto ai giorni nostri anche da governi di ispirazione socialdemocratica sono di chiaro stampo liberista, e appena qualche anno fa sarebbero state considerate di destra. In ogni caso, a prescindere dalle questioni di carattere politico o ideologico, quello che mi preme sottolineare qui è il cambiamento nell'insieme di norme e regolamenti che condizionano il mondo della produzione. Sempre meno, in futuro, ci saranno ostacoli alla possibilità di commercializzazione dei prodotti. Questo comporterà un maggiore spazio operativo, ma anche una maggiore responsabilità sociale, per i produttori. Il ventaglio delle scelte a loro disposizione, e il potenziale impatto che tali scelte avranno sul mercato, si amplia².

Il settore agricolo, in questo quadro di riferimento, merita una particolare attenzione per l'influenza che l'intervento pubblico ha sempre avuto. Per motivi che sarebbe troppo lungo ricordare qui, l'agricoltura, come ho già accennato, è stata sempre oggetto di sostegno da parte dei governi. Nell'attuale atmosfera di «più mercato, meno Stato», tuttavia, molti di questi interventi vengono

² L'affermazione va qualificata. Innanzitutto, nuove e diverse barriere istituzionali alla produzione agricola potranno derivare dalla maggiore sensibilità ambientale della società, come vedremo più avanti. In secondo luogo, non è detto che un più ampio ventaglio di scelte si tradurrà in una maggiore diversificazione produttiva. Una delle conseguenze della globalizzazione, infatti, è l'incentivo verso fenomeni di integrazione verticale o di produzione a contratto, che di fatto tolgono al produttore agricolo molta della flessibilità decisionale.

considerati incompatibili con “l’efficienza economica”, e pertanto sono stati messi in discussione. È interessante notare tuttavia che, sia in Europa che –tantopiù– negli Stati Uniti, non si contesta né la necessità di dare sostegno agli agricoltori né l’entità dell’aiuto, quanto piuttosto la forma con cui tale aiuto viene assicurato.

La parola d’ordine che ha guidato i processi di riforma delle politiche agricole degli ultimi anni è stata: disaccoppiamento. Si è cercato, cioè, di rompere il legame tra il livello di sostegno del reddito e le scelte imprenditoriali, allo scopo di far sì che, finalmente, i processi di produzione in agricoltura fossero guidati dal mercato invece che dallo Stato. Come vedremo meglio più avanti, ciò ha avuto ed ha ancora conseguenze rilevanti sull’importanza relativa dei diversi tipi di rischio che un produttore agricolo si trova ad affrontare.

Resta il fatto che nella tradizione di quasi tutti i Paesi avanzati, il settore agricolo è sempre stato al centro di un’attiva politica di sostegno dei redditi. L’intensità e le forme che tale sostegno ha assunto nel tempo sono state diverse, ma in generale è possibile dividere gli interventi in due ampie categorie:

- a) il sostegno via prezzo
- b) il sostegno diretto

Questa diversificazione è particolarmente utile ai fini della riflessione che sto portando avanti perché le conseguenze dei due tipi di intervento, sulle condizioni di rischiosità dell’attività agricola, sono fondamentalmente diverse. Quando il sostegno è assicurato attraverso l’innalzamento dei prezzi che i produttori ricevono, uno degli effetti collaterali è una notevole stabilizzazione dei prezzi stessi, specialmente contro le variazioni verso il basso. Spesso, anzi, la stabilizzazione del livello dei prezzi è stata usata come uno degli argomenti a supporto della scelta di implementare un tale tipo di intervento, argomentato dalla considerazione che prezzi più stabili sarebbero sempre benefici per gli agricoltori. A prescindere dal fatto se tale argomentazione possa o no considerarsi valida³, ciò che vorrei sottolineare qui è che bisogna tenere separati concettualmente gli **strumenti per il sostegno del reddito** da quelli per la **gestione del rischio**. Mentre i primi hanno come obiettivo quello di innalzare il livello *medio* dei

³ Una lucida presentazione degli effetti della stabilizzazione dei mercati sul benessere dei produttori agricoli è contenuta in Wright (1979). Si vedano anche Waugh (1944), Oi (1961), Massell (1969) e Miranda e Helmberger (1988).

redditi in agricoltura, senza –in principio– modificarne la variabilità, è comunque vero che essi possono avere delle conseguenze notevoli nel modo in cui gli agricoltori gestiscono il rischio.

Spesso poi, i due strumenti vengono deliberatamente confusi. Nel dibattito recente sull'espansione del sussidio federale all'assicurazione in agricoltura negli Stati Uniti, quest'ultimo viene visto anche come un modo di accrescere il livello di reddito degli agricoltori. Tuttavia, quando il reddito garantito è fissato a livelli elevati, i produttori avranno naturalmente un minore incentivo verso la gestione oculata dell'attività aziendale o verso la ricerca delle opportunità migliori di vendita per il proprio prodotto. Ciò può, ad esempio, incoraggiare fenomeni di frode, spreco o abuso, poiché i produttori possono trovare un incentivo a modificare le proprie pratiche di produzione o di marketing per accrescere la probabilità di ricevere un indennizzo, soprattutto quando questo è volutamente più elevato dell'effettivo danno subito (questo punto è sviluppato, tra gli altri, da Skees, 1999).

I pagamenti compensativi introdotti in Europa con la riforma MacSharry del 1992, o i più recenti contratti di flessibilità della produzione previsti dal FAIR Act del 1996 negli Stati Uniti, non sono progettati in maniera da proteggere i produttori contro cali di prezzo. L'idea è quella di rendere il sostegno del reddito indipendente dalle scelte di allocazione dei fattori produttivi e di collocazione dei prodotti sul mercato, con un miglioramento potenziale dell'efficienza del processo produttivo. Il risultato immediato dovrebbe essere che i produttori ritornino ad essere esposti alla variabilità propria dei mercati mondiali. Il rischio di prezzo, per lungo tempo tenuto lontano dalle preoccupazioni degli agricoltori, ritorna così improvvisamente al centro dell'attenzione.

La nuova sensibilità ambientale

L'ultimo cambiamento nelle condizioni socioeconomiche che circondano il processo di produzione in agricoltura, che mi sembra interessante porre in evidenza in questa sede, è la sempre maggiore attenzione che le società contemporanee dedicano al problema della salvaguardia ambientale. Non voglio qui discutere le motivazioni e la portata sociale di tale fenomeno, mi limito invece a considerare che sempre più spesso la «questione ambientale» entra a far parte delle discussioni sul funzionamento economico del settore agricolo. L'agricoltura è considerata il settore che potenzialmente ha il maggiore effetto sull'ambiente a scala planetaria, e per questo sempre più spesso si sente parlare di regolamenti e leggi che impongono limitazioni all'attività agricola, volte a prevenire o limitare danni ambientali. La questione ambientale però non ha per gli agricoltori solo una valenza negativa, insomma

non è solo una scocciatura, ma può rivelarsi anche un'efficace arma politica. Sempre più ~~spesso~~ **di frequente**, infatti, essa viene invocata per giustificare il mantenimento di quei livelli di sostegno all'agricoltura altrimenti non spiegabili. Una volta che l'argomento basato sul differenziale di reddito a sfavore dell'agricoltura ha perso parte del suo potere di convincimento, la funzione di fornitore di servizi ambientali viene sempre più citata dai rappresentanti del settore agricolo come uno degli argomenti a supporto dell'attività di *lobby* presso i governi. E ~~spesso~~ **il più delle volte** con successo.

I tipi di rischio in agricoltura

Limitandosi a considerare l'attività produttiva agricola come un'attività economica, così come faccio in questo lavoro, la sua *performance* –ciò che alla fine conta– è misurata dal reddito netto, vale a dire dalla differenza tra il valore di mercato dei ricavi ed i costi di produzione. Quando parlo di rischio, quindi, e delle conseguenze che esso può avere sulle decisioni produttive, implicitamente mi riferisco al **rischio di reddito**. Esso è la conseguenza della combinazione di diversi tipi di rischio, che per semplicità di analisi possono essere distinti in: rischi di produzione, rischi di prezzo, rischi sociali **e/o umani**, rischi istituzionali e rischi finanziari (tabella 1).

Rischio di produzione

Per rischio di produzione intendo qui l'incertezza sulla resa quantitativa o qualitativa che si può ottenere da una certa attività. Esso deriva dal fatto che la produzione agricola è influenzata da molti eventi incontrollabili da parte del produttore, per lo più –ma non soltanto– legati all'andamento climatico, come ad esempio precipitazioni eccessive o insufficienti, temperature estreme o grandine, ma anche **connessi** ad altri fattori naturali come insetti o malattie fungine. I fattori naturali, ~~dieve~~, non sono la sola origine del rischio di produzione. Certe pratiche agricole, ad esempio, richiedono l'uso di macchine passibili di rapida obsolescenza, con il rischio di non trovare più pezzi di ricambio. Certe produzioni possono richiedere l'utilizzo, in periodi limitati di tempo nel corso dell'anno, di manodopera specializzata, la cui disponibilità può essere al di fuori del controllo del produttore. Ancora, il successo di certe produzioni specialistiche dipende dalla possibilità di raggiungere sbocchi di mercato. L'efficacia e la disponibilità di reti di trasporto possono seriamente compromettere la possibilità di collocare il prodotto senza che il produttore possa porvi rimedio.

Molto spesso, soprattutto nelle discussioni sul ruolo dei servizi assicurativi in agricoltura, l'attenzione viene concentrata sul rischio di produzione o rischio di resa. La ragione di una tale attenzione parziale è, forse, dovuta al fatto che **in Europa** per molto tempo il rischio di resa è stato il più importante, se non l'unico, che gli agricoltori si sono trovati ad affrontare, per il fatto che gli altri rischi (rischio di prezzo, e rischio sociale) erano efficacemente eliminati dalle particolari scelte di intervento pubblico nel settore, come ho già avuto modo di mettere in evidenza. **In Europa, ad esempio, attraverso il sostegno dei prezzi agricoli, con regimi di prezzo minimo garantito, la Politica Agricola Comune aveva, di fatto, eliminato ogni rischio di prezzo.** Per alcuni settori, addirittura, l'introduzione di quote di produzione ha esacerbato le conseguenze negative delle variazioni normali di resa. In un tale regime, gli effetti negativi di basse rese, in certi anni, non possono essere più pienamente compensati nel tempo con le alte rese, soprattutto dove non esiste un mercato efficiente di scambio delle quote di produzione.

Rischio di prezzo

Il rischio di prezzo deriva dall'impossibilità da parte del produttore agricolo, di conoscere, al momento in cui pianifica il processo di produzione, il prezzo dei prodotti che venderà o dei fattori della produzione che dovrà acquistare. Per molto tempo, il rischio di prezzo non è stato particolarmente rilevante perché i produttori agricoli si sono trovati ad operare in condizioni di prezzi garantiti. Queste condizioni, però, stanno rapidamente cambiando. Come più volte accennato, la tendenza generale nel regime istituzionale, tanto in Europa quanto negli Stati Uniti, è verso una graduale ma sostanziale liberalizzazione dei mercati. Sempre di più infatti i produttori agricoli si troveranno a dover fronteggiare i prezzi del mercato mondiale, che presumibilmente mostreranno una più ampia variazione, non più attenuata dalle politiche di prezzo garantito. Dopo le recenti riforme della politica agraria, soprattutto a seguito delle tensioni sui mercati mondiali, il rischio di prezzo è diventato una componente non trascurabile del rischio complessivo.

Anche nelle discussioni più recenti, tuttavia, parlando del rischio di prezzo spesso ci si limita a discutere di quello legato ai prodotti. Vorrei però attirare l'attenzione sul fatto che la anche **variabilità nei costi di produzione** può essere una importante fonte di rischio, soprattutto per alcune categorie di produttori. Per gli allevatori, ad esempio, i prezzi da pagare per i mangimi possono essere più variabili del prezzo ricevuto per la carne o per il latte. Anche i produttori di colture vegetali sostengono costi variabili, quali quelli per: energia, lavoro, acqua di irrigazione o interessi sui capitali anticipati che,

sebbene siano stati piuttosto stabili negli anni più recenti, è anche vero che sono cresciuti considerevolmente nel medio-lungo periodo. Il punto che vorrei evidenziare è che per molti di questi costi c'è poco che il produttore possa fare per controllarne la variabilità.

Un altro aspetto che è importante sottolineare, dopo aver parlato separatamente di rischio di rese e rischio di prezzi, è che prezzi e rese sono, in genere, negativamente correlati tra di loro, anche a livello di singola azienda. Un andamento meteorologico sfavorevole spesso è di portata regionale, il che significa che se il raccolto di un produttore subisce gli effetti di una siccità, è probabile che anche il raccolto di altri produttori nella stessa regione subisca un danno. A livello aggregato, ciò può portare ad un aumento di prezzo che può parzialmente compensare gli effetti delle scarse rese. Questo fenomeno viene indicato come “protezione naturale” (“*natural hedge*”), e tende ad essere maggiore per le colture che sono concentrate in una regione relativamente omogenea, o dove la produzione locale costituisce una quota rilevante della domanda totale. In tali condizioni, allora, fissare il prezzo di vendita in anticipo, attraverso contratti commerciali a termine, in caso di cali di produzione può rivelarsi uno svantaggio anziché un vantaggio, in quanto impedisce di sfruttare la protezione naturale.

Rischio sociale e/o umano

Gli agricoltori, così come altri operatori economici, sono soggetti a **rischi umani o personali**. Danni economici considerevoli possono derivare all'impresa agricola da eventi quali: morte, invalidità, malattia. Altri eventi meno tragici, ma altrettanto imprevedibili, come ad esempio la “partenza” di un membro della famiglia verso altre attività, possono avere conseguenze rilevanti sull'organizzazione aziendale e sulla struttura dei redditi. Possono essere considerati in questa categoria anche i **rischi di furto, incendio, calamità naturali** che gravano sui capitali immobilizzati in azienda. **(elimina divisione paragrafo)** Infine, oltre ai casi appena citati c'è un rischio che sembra assumere sempre maggiore importanza, in conseguenza della crescente diffusione dei contratti di fornitura di mezzi tecnici o servizi e di accordi relativi alla vendita del prodotto, ed è quello dovuto alle **inadempienze contrattuali**.

(inserisci divisione paragrafo) Tutte queste eventualità vanno considerate attentamente quando si parla di strumenti per la gestione del rischio in agricoltura. Concentrare l'attenzione soltanto sui rischi di reddito che derivano direttamente dalla produzione, sarebbe un errore anche per un altro motivo. Tanto in Europa quanto negli Stati Uniti, infatti, il reddito puramente agricolo è solo una parte

–e spesso nemmeno la più importante– del reddito complessivo della famiglia. Le strategie per la gestione del rischio proprio della produzione agricola, anche se efficaci, possono avere solo un effetto limitato sui redditi complessivi di molti nuclei familiari. Negli Stati Uniti, ad esempio, il Servizio di Ricerca Economico (*Economic Research Service - ERS*) dello USDA stima che l'82% delle aziende riportanti redditi familiari positivi nel 1997 appartiene a famiglie che hanno ottenuto più reddito da attività extra aziendali che non dalle attività aziendali. È una realtà importante dell'agricoltura americana, dal momento che tali aziende coprono circa un terzo del totale della produzione agricola statunitense.

Questo fatto ha due conseguenze importanti per le strategie di gestione del rischio. Innanzitutto, stabilizzare il reddito agricolo per questi produttori può avere solo un effetto minimo sulla variabilità del reddito familiare, se il reddito agricolo è più stabile di quello extra-agricolo. Come Wright (1994, 1995) mette in evidenza, una famiglia che ricava solo un terzo del proprio reddito dall'attività aziendale, otterrebbe solo circa un nono del beneficio derivante da una completa stabilizzazione del reddito aziendale relativamente a quanto ottenuto da un'altra azienda con lo stesso reddito medio, ma in cui il 100% del reddito derivasse da attività agricola. In secondo luogo, la presenza di occupazione extra agricola può ridurre la domanda per strumenti di gestione del rischio. L'analisi dei dati di un'estesa indagine a livello aziendale svolta dallo USDA nel 1996 conferma che gli operatori delle aziende più piccole, che generano molto del proprio reddito al di fuori dell'azienda, sono meno inclini all'uso di strategie di gestione del rischio quali le vendite a contratto (Harwood et al., 1999, pag. v).

Rischio istituzionale

Un ulteriore rischio da tenere in considerazione è quello che può definirsi **rischio istituzionale**, e che deriva da cambiamenti non anticipati in norme e regolamenti che influenzano l'agricoltura. Questo tipo di rischio si manifesta generalmente sotto forma di inaspettati vincoli alla produzione o cambiamenti non anticipati di prezzo, a causa di interventi legislativi. Ad esempio: cambiamenti nelle regole che prescrivono le modalità d'uso di pesticidi o medicinali possono modificare il costo di produzione; la decisione di un Paese straniero di limitare le importazioni di un prodotto può ridurre il prezzo. Altri rischi istituzionali possono poi derivare da cambiamenti nelle politiche che regolamentano lo smaltimento dei rifiuti animali, o le norme igieniche da rispettare in stalla, o le pratiche di conservazione del suolo, o ancora cambiamenti nel regime fiscale o creditizio, e così via.

Rischio finanziario

L'ultima categoria di rischio rilevante per l'agricoltura è quella che comprende i rischi legati al finanziamento dell'attività produttiva, e che riguarda (Harwood *et al.*, 1997~~1999~~1999):

- 1) il costo e la disponibilità di capitale a prestito;
- 2) la capacità di potere sostenere le spese correnti senza ritardi (*cash flow*); e
- 3) la capacità di mantenere ed accrescere lo stock di capitale aziendale.

La necessità di anticipare capitali è un'altra delle caratteristiche che distingue la produzione agricola da altre attività produttive. Quasi sempre le spese per l'acquisto degli input precedono i ricavi dalla vendita degli output, e l'agricoltore si trova nella necessità di dover sostenere le spese correnti facendo ricorso o a riserve finanziarie proprie, accumulate negli anni precedenti, o al credito. Quanto maggiore è l'esposizione finanziaria, **tanto** maggiore è il peso del rischio legato a cambiamenti nel tasso di interesse, o al cambiamento nel valore dei beni immobili forniti come garanzia del prestito. Specialmente per i debiti a lungo termine, come quelli che si rendono necessari per poter effettuare investimenti, il rischio da tasso di interesse può diventare rilevante, soprattutto perché è quasi del tutto al di fuori del controllo del debitore.

Rischi assicurabili e rischi non assicurabili

La teoria economica ha prodotto da tempo modelli normativi per il trattamento del rischio nelle attività produttive. A partire dal contributo di Arrow (1963) sui mercati contingenti, si è sviluppata tutta una teoria sui contratti assicurativi volta a illustrare come, idealmente, questi possano fornire una soluzione efficiente al problema dell'incertezza. Oggi, però, è noto che non tutti i tipi di rischio possono essere efficacemente gestiti attraverso un contratto assicurativo. In particolare, per poter essere efficientemente assicurato, un rischio dovrebbe rispondere alle seguenti sei condizioni ideali (Rejda, 1995):

- 1) prevedere perdite chiaramente identificabili e misurabili;
- 2) interessare un gran numero di unità omogenee e con esposizioni al rischio indipendenti l'una dall'altra;

- 3) le perdite dovrebbero essere dovute ad eventi accidentali, al di fuori del controllo degli agenti, non intenzionali;
- 4) non dovrebbe esserci la possibilità di eventi catastrofici, ossia generalizzati e contemporanei;
- 5) la probabilità di perdita dovrebbe essere misurabile con precisione;
- 6) l'ammontare del premio di equilibrio da pagare dovrebbe essere economicamente accettabile, data la dimensione dei singoli agenti.

I rischi presenti in agricoltura sono in molti casi estremamente lontani da queste condizioni ideali, cosa che rende ragione del fatto che un mercato privato delle assicurazioni in agricoltura non si sia mai sviluppato a sufficienza, tranne che per alcuni tipi di rischio molto specifici (per esempio grandine e incendio) e dovrebbe far pensare che, forse, il contratto assicurativo non è lo strumento migliore per la gestione del rischio. Potenzialità e limiti degli strumenti assicurativi saranno l'argomento specifico della terza parte di questo lavoro, per cui non mi addentro ora più di tanto nella loro descrizione. Nel resto di questo capitolo, invece, passerò sinteticamente in rassegna gli altri strumenti che gli agricoltori hanno a disposizione, nelle condizioni attuali del settore, per una gestione efficace del rischio.

Strumenti privati per la gestione del rischio di impresa in agricoltura

In linea di principio, non esiste una strategia dominante per la gestione del rischio inerente alla produzione in agricoltura. La strategia migliore può essere definita solo tenendo conto della capacità personale di tolleranza del rischio. Infatti, avere di tanto in tanto redditi bassi dall'attività agricola; ~~infatti~~, può non essere un problema se il risultato medio, nel corso degli anni, è positivo e se i risultati negativi occasionali non sono tali da compromettere la sopravvivenza dell'impresa. La volontà o capacità di sopportare le conseguenze di eventi negativi sporadici è ciò che intendo in questo caso per tolleranza al rischio.

Di fronte alla possibilità di un risultato accidentale particolarmente negativo del processo produttivo, un imprenditore può scegliere fra tre tipi di azioni:

- azioni rivolte a **ridurre il rischio** (ad esempio: la scelta di produzioni alternative o la diversificazione aziendale);
- azioni rivolte a **trasferire il rischio** (tipicamente i contratti assicurativi); e
- azioni rivolte ad **accrescere la capacità di sopportare il rischio** (come ad esempio la formazione di riserve finanziarie).

La lista dei possibili strumenti privati per la gestione del rischio in agricoltura è piuttosto lunga ed articolata, e prevede, tra l'altro (Harwood et al., 1999):

A. Riorganizzazione della struttura aziendale e familiare

A.1 Diversificazione produttiva

A.2 Integrazione verticale

A.3 Produzione a contratto

A.4 Lavoro extra-aziendale ed altri tipi di reddito

B. Uso di differenti pratiche commerciali

B.1 Contratti di commercializzazione

B.2 Uso di *futures*

B.3 Uso di *options* sui *futures*

C. Uso di strumenti finanziari e assicurativi

C.1 Mantenimento di riserve finanziarie ed indebitamento

C.2 Mantenimento di riserve liquide

C.3 Contratti di *leasing* ed acquisto di servizi a noleggio

C.4 Sottoscrizione di contratti assicurativi

Come si può vedere, l'uso di contratti assicurativi è solo uno tra i tanti strumenti privati a disposizione degli agricoltori. Le ragioni per le quali il mercato dei servizi assicurativi in agricoltura non è da considerarsi efficiente e la spiegazione del perché spesso si sia dimostrato non sostenibile senza un attivo intervento pubblico a suo sostegno saranno esplicitate in dettaglio nella parte terza del

libro. Basterà qui sottolineare che, in genere, il rischio agricolo può non rispondere ad alcuna delle sei condizioni ideali per l'assicurabilità elencate in precedenza. Per quanto un contratto bene articolato possa riuscire ad ovviare ai problemi di scarsa monitorabilità degli sforzi che l'assicurato compie nella sua attività, o possa prevedere modi per superare il problema della misurazione dell'effettivo ammontare delle perdite, ci sono poche possibilità di ovviare ai problemi di ~~rischio~~ rischio sistemico o di eventi catastrofici ~~senza~~ attraverso un contratto assicurativo privato.

Diversificazione produttiva e pluriattività.

Uno degli strumenti che comunemente vengono indicati tra quelli a disposizione di un agricoltore per ridurre il livello di rischio è quello della diversificazione produttiva. Con questo termine si intende la conduzione contemporanea di diverse attività produttive all'interno dell'azienda o, più in generale, nell'ambito della famiglia.

Ci sono diversi motivi per cui un'impresa agricola può trovare conveniente diversificare il proprio portafoglio di attività, tuttavia nelle condizioni dell'agricoltura moderna sembra poco plausibile che la ragione principale, o comunque una delle ragioni principali, sia da attribuire alla volontà di ridurre il livello di rischio. Molto più spesso, associate all'osservazione di una produzione diversificata è dato trovare ragioni di un migliore (più efficiente o più intenso) utilizzo di fattori produttivi, come la terra (ad esempio la possibilità di estendere il periodo di utilizzo della terra coltivando più colture in successione, oppure di migliorare la fertilità introducendo colture leguminose all'interno di una rotazione colturale), il lavoro (spesso la scelta di produrre foraggi e condurre un'attività zootecnica è guidata dalla possibilità di utilizzare la manodopera familiare più uniformemente nel corso dell'anno, si veda, ad esempio, Cafiero ~~1997~~1996), o le macchine (l'acquisto di una macchina per la raccolta dei cereali, per esempio, può spingere all'impegno in una attività di contoterzismo).

L'evoluzione tecnologica e la globalizzazione dei mercati, poi, sembrano far pensare che sempre più spesso si potranno trovare vantaggi economici nella specializzazione colturale, per cui anche se in principio la diversificazione delle attività produttive può servire alla riduzione del rischio, è pressoché certo che potrà farlo solo a costi crescenti.

Diversa è la prospettiva per la pluriattività. Con questo termine ~~intendiamo~~ intendo indicare il coinvolgimento della famiglia agricola in diverse attività che producono reddito. Nelle condizioni di

molte aree dei Paesi avanzati, in cui la mobilità delle risorse è ostacolata da fattori economici, strutturali e sociali, spesso la pluriattività è l'unica risposta possibile per evitare l'abbandono dell'agricoltura, specialmente per le piccole aziende. Motivata forse più dalla impossibilità di accrescere la disponibilità di risorse terra e capitale per bilanciare la disponibilità di lavoro, la pluriattività mostra tutti i segni di un fenomeno in espansione. Anche di fronte agli stessi fenomeni che abbiamo suggerito possano spingere alla specializzazione produttiva, la pluriattività resta un'alternativa efficiente, proprio perché favorisce la specializzazione di chi resta in azienda.

Le conseguenze della presenza di famiglie plurireddito sulla domanda di servizi assicurativi, e più in generale di strumenti per la gestione del rischio in agricoltura, sono chiare: avendo altre fonti di reddito, spesso di maggiore rilevanza, la famiglia pluriattiva avrà meno bisogno di controllare la variabilità del reddito agricolo, ed anzi potrà rivolgersi con minori remore verso attività produttive magari più rischiose, ma potenzialmente più redditizie, quali ad esempio la produzione di prodotti altamente specializzati, oppure di prodotti tipici o di nicchia.

Integrazione verticale

L'integrazione verticale è il fenomeno per cui alcune delle funzioni che normalmente vengono svolte da unità imprenditoriali distinte lungo la filiera produttiva, vengono riunite in un'unica impresa. Le ragioni che spingono all'integrazione verticale vanno ricercate di solito nella riduzione dei costi di transazione associati con lo scambio di prodotti lungo la filiera e nella necessità di maggiore controllo delle singole fasi di produzione, specialmente quando la qualità del prodotto finale dipende crucialmente da ognuna di esse.

L'agricoltura, diversamente dalla produzione industriale, per lungo tempo ha operato nell'ambito di un sistema produttivo aperto, in cui cioè il collegamento con le imprese a monte (fornitori di mezzi tecnici) e a valle (canale della distribuzione) era ottenuto attraverso il mercato. Le pressioni derivanti dai fenomeni di modernizzazione a cui ho accennato nella prima parte di questo scritto (innovazione tecnologica, evoluzione dei consumi), però, hanno determinato anche in agricoltura una spinta notevole verso una sempre maggiore coordinazione verticale dei processi di produzione, di cui l'integrazione verticale rappresenta l'esempio estremo. Il più semplice e più comune esempio di integrazione verticale in agricoltura è rappresentato dalla maggior parte delle imprese zootecniche. Queste aziende producono foraggio da usare come alimento per il bestiame; in esse quindi

uno dei fattori essenziali all'attività zootecnica è prodotto all'interno dell'azienda anziché essere acquistato sul mercato. Esempi di integrazione a valle sono comuni tra le imprese orticole e floricole, che spesso integrano in azienda le attività di selezione, confezionamento, conservazione e commercializzazione del prodotto.

Come già detto, le ragioni che spingono un'azienda agraria alla integrazione verticale sono molteplici, non ultima quella di ridurre i rischi associati con la quantità e la qualità dell'offerta dei fattori produttivi. L'efficacia di un processo di integrazione verticale rispetto alla riduzione del rischio complessivo dell'impresa, tuttavia, dipende crucialmente dalla correlazione che esiste tra i rischi associati alle diverse funzioni che vengono integrate. Se tale correlazione è scarsa, o meglio ancora se è negativa, allora l'integrazione verticale può essere un modo efficace per ridurre il rischio. Non è un caso che in alcuni comparti della produzione agricola, dove i rischi associati con la fornitura di fattori produttivi o con la disponibilità e tempestività degli sbocchi di mercato sono più alti, i casi di integrazione verticali siano più frequenti (si vedano, ad esempio, la pollicoltura e l'allevamento di suini).

Produzione a contratto

Un'altra risposta alle stesse spinte che favoriscono l'integrazione verticale è la cosiddetta "produzione a contratto". Un contratto di produzione tipicamente trasferisce la proprietà del prodotto dell'azienda all'acquirente prima che la produzione sia fisicamente ottenuta. Esempi di produzione a contratto sono comuni soprattutto nei casi in cui il canale distributivo (industria della trasformazione alimentare, grande distribuzione, ecc.) ha bisogno di un elevato controllo sulla tempestività e qualità del prodotto agricolo, così che, attraverso i contratti di produzione, insieme al prodotto acquisisce il controllo di alcune delle fasi del processo produttivo, spesso quelle più rilevanti ai fini della qualità finale. I contratti di produzione stabiliscono un livello più o meno elevato di controllo sulle fasi del processo produttivo, e possono comprendere clausole come la fornitura di mezzi tecnici, la responsabilità per le operazioni di raccolta, eccetera.

Da parte del produttore agricolo, ci può essere convenienza a sottoscrivere contratti di questo genere per evitare la necessità di indebitamento, per ridurre i costi di ricerca ed il rischio di non trovare sbocchi di mercato adeguati e, anche, per poter contare su di un prezzo certo. Lo scotto da pagare è quasi sempre legato ad un prezzo inferiore a quello di mercato ed alla perdita del controllo su alcune

fasi produttive, il che potrebbe compromettere la produttività delle risorse fisse aziendali nel lungo periodo.

In passato, varie forme di gestione del processo di produzione a contratto erano molto comuni in agricoltura, e prevedevano formule diverse di compartecipazione come la mezzadria o la colonia parziaria. Molti di questi contratti sono ancora comuni in Paesi in via di **sviluppo**, e la loro persistenza viene razionalizzata proprio come la risposta degli agenti (rispettivamente il proprietario terriero e i lavoratori) alla mancanza di strumenti adeguati per la gestione del rischio in presenza di possibile azzardo morale. In Paesi avanzati, però, dove i mercati della terra, del lavoro e del credito sono più flessibili, i contratti agrari di compartecipazione hanno perduto gran parte della loro **attrattività** e tendono gradualmente a scomparire o ad evolvere in forme più moderne, quali appunto quelle dei contratti di produzione a cui ho appena accennato.

Pratiche commerciali innovative

Il panorama di strumenti utilizzati dagli agricoltori per la gestione del rischio si è andato arricchendo di nuove opportunità legate alla possibilità di scambiare, nelle borse merci, contratti direttamente legati alla produzione agricola. L'innovazione, ad onor del vero, non è recente. I primi esempi di contratti *futures*⁴ formalizzati risalgono alla prima metà del secolo scorso. Lo scambio organizzato di contratti su *futures* in agricoltura risale, negli Stati Uniti, addirittura al 1870. Tuttavia il loro uso diretto da parte dei produttori agricoli è rimasto, per lungo tempo, piuttosto limitato. Negli anni recenti si è avuto un enorme incremento nel loro uso, al punto che oggi, ad esempio, più di 300.000 contratti agricoli vengono scambiati ogni giorno nella borsa dei *futures* presso il Chicago Board of Trade. Ciò rappresenta un incremento di circa il 70% rispetto ai livelli di appena la fine degli anni '80.

Questa crescita nel volume degli scambi di contratti *futures* e la comparsa di opzioni sullo scambio di *futures* si è avuta per diverse ragioni, prima fra tutte la scoperta di metodi per la valutazione delle derivate finanziarie che ha fruttato a **Merton Merton** e Scholes il premio Nobel per l'economia nel

⁴ Per questo, come per molti altri termini, purtroppo non esiste una traduzione italiana soddisfacente. Per il significato preciso di questi termini, si veda l'appendice riportata alla fine ~~di questo capitolo~~ del volume.

1998. Tuttavia, un fattore chiave per la loro diffusione in agricoltura è senza dubbio la riduzione dei livelli di sostegno dei prezzi agricoli che caratterizza la recente legislazione negli Stati Uniti (**FAIR Act**), che consente ai produttori di programmare le decisioni di piantagione sui prezzi di mercato piuttosto che su prezzi amministrati.

Una pressione analoga, è fuori di dubbio, sarà esercitata anche sui produttori europei, per cui è facile prevedere che assisteremo ad una rapida diffusione di contratti commerciali simili anche in Europa. Per questo motivo, e per l'importanza che questi hanno anche negli argomenti che saranno svolti nei capitoli della terza parte di questo lavoro, ritengo opportuno dedicare qualche pagina alla descrizione dettagliata di questi strumenti, rimandando per ulteriori approfondimenti, alla ingente letteratura che è stata prodotta, soprattutto negli Stati Uniti, nella scorsa decade.

Futures

Un contratto *futures* consiste nell'impegnarsi a vendere (o comprare) una certa quantità di una data merce ad un certo prezzo e ad una certa data futura⁵. Chi si impegna a vendere il prodotto (cioè "vende" un contratto *futures*) assume una posizione cosiddetta «*short*», mentre che si impegna a comprare la merce (ossia "compra" un contratto *futures*), si trova in una «*long position*». Il contratto non deve necessariamente concludersi con l'effettiva transazione commerciale. Esso può essere estinto in ogni momento prima della scadenza, acquisendo una posizione opposta a quella occupata. Ad esempio, se un produttore "vende" un contratto **futures futures** per il prossimo mese di agosto, ha davanti a sé due opzioni: o attendere la scadenza («*delivery time*») del contratto, e consegnare la merce in cambio del prezzo pattuito, oppure, in ogni momento prima di agosto, comprare un contratto *futures* per la stessa quantità e la stessa data di scadenza, in modo che le due posizioni si annullino a vicenda⁶.

I contratti *futures* assolvono a diverse funzioni economiche, e sono usati da produttori, commercianti, grossisti, speculatori finanziari ed altri operatori economici e possono, in principio,

⁵ Per una esposizione completa e dettagliata del funzionamento e delle implicazioni economiche dei contratti *futures*, si rimanda all'eccellente testo di Williams (1986).

⁶ Questo spiega come è possibile che i contratti *futures* siano scambiati anche tra agenti che non hanno ~~nullo~~ nulla a che fare con la produzione della particolare merce. È un fatto che la maggior parte del volume dei *futures* scambiati non si conclude con una effettiva transazione commerciale.

essere scritti per qualsiasi tipo di merce. La loro stessa esistenza e l'efficienza del mercato per il loro scambio, richiede tuttavia la presenza numerosa di agenti disposti a mantenere scorte della merce oggetto del futures (Williams, 1986). È, infatti, la possibilità di “spostare” un prodotto nel tempo, attraverso lo stoccaggio, che permette il funzionamento di un'organizzazione complessa, economicamente sofisticata, ma straordinariamente efficiente quale quella dei mercati *futures*. Secondo Williams, la loro funzione economica è, in pratica, quella di consentire agli operatori economici di prendere a prestito merce che sarà disponibile fisicamente solo in futuro⁷.

Options

Con il termine *options* si indicano contratti che danno il diritto, ma non l'obbligo, a scambiare un qualsiasi bene (una merce, un titolo finanziario, un contratto *futures*), entro una certa data futura, ad un certo prezzo. Esistono due tipi fondamentali di *options*: quelle che conferiscono il diritto a vendere (*put options*) e quelle che conferiscono il diritto a comprare (*call options*). Chi emette o, come si dice in gergo, “scrive” una *put option*, in pratica scommette che, al momento della scadenza dell'opzione, il prezzo del titolo fondamentale sul quale l'opzione è scritta sarà più alto di quello indicato nell'opzione, e spera di trovare qualcuno disposto a pagare una somma in contanti (il prezzo della *option*) per accettare la scommessa nella speranza di ottenere un profitto. Se, infatti, alla scadenza, o poco prima, il titolo in oggetto vale meno di quanto specificato, chi ha comprato l'opzione può ottenere un profitto o esercitando l'opzione stessa (cioè acquistando il titolo sul mercato e rivendendolo, grazie al diritto acquisito con la *option*, ad un prezzo più elevato), oppure rivendendo l'opzione stessa ad un prezzo più alto di quello pagato⁸. Analogamente, chi “scrive” una *call option* scommette che il prezzo di una merce o di un titolo sarà più basso di quello stipulato e conta sulla presenza di qualcuno disposto a pagare per acquisire il diritto a comprare quella merce o quel titolo al prezzo prestabilito, evidentemente perché crede che il prezzo di mercato aumenterà.

⁷ Questa argomentazione ha portato Williams (1988, 1986) ad assimilare i mercati dei *futures* ai mercati monetari.

⁸ Come è facile immaginare, la maggior parte delle *options* vengono rivendute prima della scadenza e senza la necessità dello scambio del titolo sottostante. Le borse delle opzioni ed un attivo mercato non ufficiale –il cosiddetto mercato *over the counter*– garantiscono la possibilità di questa forma di arbitraggio.

Le *options* sono l'esempio più importante di titoli finanziari derivati (*derivatives*) ossia di titoli che derivano il proprio valore da quelli di un altro, più fondamentale, titolo, capace di fornire un flusso di redditi incerto⁹. Anche se a prima vista il livello di complessità di questi contratti può sembrare eccessivo, il loro ruolo di “lubrificante” dei mercati finanziari è talmente elevato che, in pochissimo tempo essi hanno subito una diffusione enorme, soprattutto dopo la pubblicazione delle ricerche di Black, Scholes e Morton sui metodi per assegnare un prezzo ai titoli derivati (per un racconto della storia della ricerca economica sui titoli finanziari derivati, si veda vedano ~~Morton~~ Merton, 1998 e Scholes, 1998).

Il ruolo di *futures* e *options* come strumenti per la protezione contro il rischio di prezzo può essere descritto con un esempio. Un agricoltore che decida di produrre grano che potrà essere pronto a vendere, diciamo, in sei mesi, può scegliere il prezzo minimo al quale venderà il grano in due modi: o vendendo un contratto *futures* a sei mesi per la quantità di grano che prevede di ottenere, oppure comprando una *put option*. Se vende un contratto *futures*, alla scadenza avrà garantito il prezzo al valore stabilito nel contratto, proteggendosi così da eventuali cali di mercato. Si notino, però, due cose: primo, questo non elimina completamente il rischio del risultato economico perché la fondamentale incertezza legata alla resa fisica della produzione rimane. Secondo, se il prezzo di mercato al momento della scadenza del contratto *futures* dovesse essere più alto di quello stabilito, il produttore non potrà in ogni caso goderne, se non per la eventuale quantità prodotta in eccesso a quella contrattata¹⁰. La possibilità della combinazione dei due eventi, scarsa resa ed elevato prezzo di mercato, espone l'agricoltore che abbia assunto una posizione nel mercato dei *futures* al rischio di dover acquistare sul mercato, al prezzo elevato, la quantità di merce necessaria a rispettare i termini contrattuali¹¹.

⁹ Per una discussione completa sulle funzioni economiche di *options*, *futures* e di altri titoli finanziari derivati si veda Hull (1997).

¹⁰ È questo fatto che differenzia, in sostanza, l'uso dei *futures* da un semplice contratto di vendita a termine, in cui il produttore trasferisce all'acquirente la possibilità di lucrare aumenti di prezzo sull'intera produzione.

¹¹ Come ho accennato prima, in realtà non c'è bisogno di compiere tutte queste transazioni, rese superflue dall'intermediazione della borsa commerciale. L'agricoltore venderà tutto il suo prodotto sul mercato, e liquiderà il contratto *futures* acquistandone uno in posizione contraria. L'arbitraggio che regola il mercato dei *futures* fa sì che il costo

Se invece il produttore sceglie di comprare una *put option*, egli può proteggersi completamente contro variazioni negative di prezzo, conservando la possibilità di godere interamente i vantaggi di variazioni positive. Le *options*, infatti, conferiscono il diritto, ma non l'obbligo, alla transazione. Se il prezzo di mercato alla scadenza fosse più alto di quello stabilito, il produttore potrà decidere di non esercitare l'opzione, e vendere il prodotto al prezzo più alto. Questo vantaggio si ottiene ad un costo che, in un mercato perfetto, è proprio il valore di opzione e corrisponde al prezzo di scambio della *option*.

Queste considerazioni sembrerebbero dover essere sufficienti per aspettarsi un uso molto elevato di *futures* e *options* in agricoltura ogni volta che il rischio di prezzo sia rilevante. Il fatto che, invece, l'uso *diretto* di questi strumenti da parte degli agricoltori non sia stato, dopo tutto, così diffuso negli anni scorsi potrebbe essere interpretato come evidenza del fatto che tale rischio non è, ~~in fondo,~~ così importante. Prima di trarre una conclusione così drastica, però, bisogna considerare che, anche se *futures* e *options* non sono utilizzati direttamente dai produttori agricoli, rimane il fatto che una quota rilevante della produzione agricola è protetta *indirettamente* attraverso vendite a termine ai grossisti locali (tabella 2). I grossisti, i trasformatori e tutti coloro abbiano un interesse nello stoccaggio della merce offrono contratti a termine agli agricoltori fondamentalmente perché sono in grado di bilanciare tali acquisti con operazioni sulle borse merci, scambiando, appunto, contratti *futures* e *options*. Negli Stati Uniti, nel 1997, circa il 16% dei produttori ha dichiarato l'uso di contratti di vendita a termine. Quasi il 50% delle aziende di maggiori dimensioni (quelle che riportano vendite per più di \$250.000) hanno usato contratti di vendita a termine nel 1995 (Hardwood *et al.*, 1999).

Gli agricoltori possono preferire i contratti con pagamento a termine (*cash forward*) rispetto all'uso diretto di *futures* e *options* perché in tal modo possono gestire il proprio rischio di prezzo senza, per esempio, doversi preoccupare di altri aspetti legati all'uso dei *futures*, quali per esempio il *basis risk*, ossia la differenza tra il prezzo locale e il prezzo dei *futures*, oppure dover andare incontro alle formalità amministrative legate all'uso delle borse merci (rapporto con i *brokers*, deposito di cauzioni, ecc.)

complessivo da sostenere per questa operazione sia esattamente pari al prodotto tra la quantità di prodotto mancante per assolvere agli obblighi contrattuali ed il prezzo di mercato.

Negli anni recenti c'è stata una crescita considerevole nell'assortimento di contratti basati sulle borse merci offerti da grossisti ed altri intermediari. Strumenti quali le *flex options*, i *basis contracts*, e i contratti *hedge-to-arrive* sono ideati per dare ai produttori una maggiore flessibilità nelle loro decisioni di gestione (Kemp, 1996). Con lo sviluppo di *options* e *futures* sulle rese regionali c'è stato un interesse verso l'offerta di contratti sui ricavi (che proteggano cioè congiuntamente prezzi e rese). Tutte queste innovazioni, se da un lato consentono all'operatore agricolo una maggiore flessibilità nel controllo dei prezzi, dall'altro richiedono una sempre maggiore integrazione dell'azienda con i mercati finanziari. Anche questo processo di integrazione può essere visto, sostanzialmente, come un processo di acquisizione ed elaborazione di informazioni. Come tale, esso crea la domanda e beneficia dell'offerta del servizio di consulenti capaci di assistere gli agricoltori nelle decisioni commerciali. Un messaggio che in questo lavoro cerco di lanciare, è che uno dei principali ruoli potenziali che il settore assicurativo privato può ricoprire nel processo di modernizzazione dell'agricoltura europea è proprio quello di fornire la professionalità necessaria alla gestione delle informazioni ~~necessarie per utili~~ a gestire i rapporti tra aziende agricole e mercati finanziari.

Conclusioni: i nuovi caratteri del rischio di impresa

Il quadro che ho cercato di delineare ha messo in evidenza alcune delle caratteristiche delle condizioni di rischio in agricoltura che ne rendono complessa la gestione. Molte di queste caratteristiche sono il risultato di fenomeni recenti, tanto da potersi parlare di “nuovi” caratteri del rischio di impresa in agricoltura che possono essere così riassunti:

- maggiore esposizione ai rischi di prezzo;
- necessità di aggiustamento e di investimenti per la diversificazione della produzione, l'adozione di nuove tecniche e il raggiungimento di nuovi mercati;
- più intensa interazione con i canali commerciali, sia direttamente che indirettamente, attraverso varie figure professionali ed istituzionali che fungano da intermediari.

Tutto ciò comporta la necessità di rivedere nei suoi fondamenti l'approccio alla gestione del rischio, rendendolo più sistemico, caratterizzato dall'uso complementare di strumenti diversi, ed in cui la stipula di contratti assicurativi potrà assumere un ruolo sempre maggiore se ben integrata con gli altri strumenti.

Il settore assicurativo privato può giocare un ruolo determinante nel quadro generale dell'evoluzione dell'agricoltura nel nuovo millennio. Nel canale che collega l'azienda agraria con i mercati finanziari c'è abbastanza spazio economico per figure professionali che si propongano quali intermediari nel processo di raccolta, selezione e trasferimento delle informazioni rilevanti sotto forma di segnali di prezzo e di nuove opportunità contrattuali. Tutto ciò permetterà agli agricoltori di trasferire, con successo, la maggior parte del rischio insito nel processo di produzione agricola.

Il cielo, dopotutto, non è così grigio.

Tabella 1: Classificazione dei tipi di rischio rilevanti in agricoltura

Tipo di rischio	Origine dell'incertezza	Tipo di produttore maggiormente interessato
Rischio di produzione	Variazione delle rese	Tutti i produttori
Rischio di mercato	Variazioni nei prezzi di prodotti e/o di fattori della produzione Disponibilità di sbocchi di mercato	Tutti i produttori
Rischio finanziario	Incapacità di affrontare spese per nuovi investimenti o impreviste	Settori più dinamici, con maggiore esigenza di investimenti
Rischio sociale	Variazione delle possibilità di ottenimento di redditi extra aziendali	Piccoli produttori
Rischio istituzionale	Variazione nei vincoli alla produzione imposti da leggi e regolamenti	Prodotti attualmente soggetti a regolamentazione di prezzo e/o quantità
Rischio umano	Invalità, morte	Tutti i produttori

Tabella 2: Valore commercializzato attraverso contratti commerciali di alcuni prodotti agricoli negli Stati Uniti, 1997

Prodotto	Valore della produzione sotto contratto commerciale	
	Valore percentuale	Milioni di dollari
Orzo	19	167
Canola	46	44
Carne Bovina	9	2.735
Mais	8	1.720
Cotone	33	1.923
Fagioli secchi alimentari	3	82
Uova	6	131
Frutta	59	7.199
Avena	3	8
Arachidi	41	372
Piselli	9	4
Patate	43	720
Riso	31	573
Sorgo da granella	6	86
Soia	9	1.672
Barbabietola da zucchero	82	973
Girasole	8	51
Ortaggi	24	3.374
Valore totale della produzione sotto contratto commerciale, tutti i prodotti ¹	22	41.610

¹ Include 21.323 milioni di dollari nella categoria delle produzioni vegetali e 20.287 milioni nelle produzioni animali. Il valore totale della produzione agricola negli Stati Uniti, nel 1997, è stato di 191.724 milioni di dollari.

Fonte: USDA, ERS, 1997 *Agricultural Resource Management Study, special analysis*.