

• IL PARERE DEGLI STOCCATORI ITALIANI

Conto deposito da rivedere

Il conto deposito è ancora uno dei metodi di commercializzazione più diffusi per i cereali. L'agricoltore lo preferisce e l'industria lo osteggia, in mezzo ai due fuochi ci sono gli stoccatore, che cercano regole e normative per renderlo meno rigido

di **Lorenzo Andreotti**

I prezzi sono ancora alti e gli economisti sono concordi nel dire che continueranno a esserlo ancora per qualche anno: per i cereali quella attuale è una vera e propria età dell'oro. Ma è proprio quando i tempi sono felici che non bisogna dimenticare i problemi che fino a poco prima attanagliavano il settore.

Il tallone d'Achille dei cereali italiani è la commercializzazione, caratterizzata da problematiche strutturali; una di queste, additata dalla filiera come principale responsabile della scarsa flessibilità dell'offerta di grano e mais, è l'attuale gestione del conto deposito.

Questo servizio, offerto dai centri di stoccaggio anche gratuitamente, è apprezzato dagli agricoltori perché garantisce loro la proprietà del prodotto rendendoli liberi di decidere il momento più adatto per la vendita; di contro, però, è una gestione commerciale che non risponde bene alle attuali esigenze del mercato.

Basti pensare all'instabilità che ha caratterizzato la dinamica dei prezzi dei cereali in questi ultimi mesi. Molti agricoltori hanno dato ordine di vendita delle proprie produzioni più sull'onda dell'emotività che su una reale valutazione dell'andamento del mercato.

Il rischio è che lo stoccatore (o depositario) si

ritrovi a dover piazzare il prodotto in un momento in cui il mercato non è ricettivo, ma vale anche il discorso contrario: l'agricoltore non «sblocca» la proprietà perché i prezzi sono alti. Il risultato è allora un deficit di fornitura.

Due punti di vista diversi

I primi «nemici» di questa tipologia di gestione commerciale, peraltro decisamente diffusa (vedi *tabella*), sono senza dubbio i trasformatori: Italmopa, organizzazione che riunisce i molini e i pastai italiani, ha sempre ritenuto responsabile il conto deposito della discontinuità di fornitura di materia prima da trasformare, con picchi di presenza in alcuni periodi dell'anno e gravi carenze di disponibilità in altri.

C'è chi, come il direttore del Consorzio agrario di Milano Mario Boggini, ha cercato di risolvere il problema proponendo varie vie di uscita: «Ai nostri clienti – dice – consigliamo fortemente di decidere per una vendita alla data o a prezzo». Ma Boggini non attribuisce solo al conto deposito la responsabilità dei problemi di commercializzazione: «Non è il conto deposito a ingessare il mercato, bensì la mancanza di norme che lo regolano».

E in accordo con questo atteggiamento ci sono stoccatore consortili cooperativi e privati che non vogliono abolire questo servizio ma rivederlo. Proprio per trovare una linea comune di intesa in questo senso gli operatori si sono incontrati lo scorso 14 febbraio a Bologna in un convegno organizzato da Aires (Associazione italiana raccoglitori, essiccatori e stoccatore) al quale è seguita una partecipata tavola rotonda durante la quale ha preso la parola l'intera filiera cerealicola: organizzazioni dei produttori, associazioni dei commercianti di mezzi tecnici, rappresentanti dei consorzi, organizzazioni professionali agricole e parte industriale, tutti d'accordo sull'unire gli sforzi per combattere le difficoltà di commercializzazione dei cereali.

Modalità di commercializzazione della produzione cerealicola (%)

	Grano duro	Grano tenero	Mais
Contratti di coltivazione-filiera	7	1	1
Vendita alla raccolta	30	30	30
Conto deposito e conto vendita	63	69	69

Fonte: Aires.

OPPORTUNITÀ PER I PRODUTTORI

Riso: la filiera ne chiede di più

Crescono le opportunità per chi sceglie di coltivare riso.

Nell'Unione Europea a 27 Paesi, infatti, se ne consumano 2,5 milioni di tonnellate a fronte di una produzione di 1,5 milioni. È necessario produrre 1 milione di tonnellate in più.

Il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, di concerto con la filiera risicola, ha esaminato le potenzialità del comparto alla luce sia della fase favorevole dei mercati, sia del positivo trend del consumo di riso riscontrato in Ue.

Analisi e dati sono stati raccolti in un dossier che è stato presentato lo scorso 14 febbraio al Mipaaf e che sarà inviato a tutti i risicoltori dell'area tradizione di coltivazione.

Dalle analisi del comitato tecnico sarebbe auspicabile un aumento delle coltivazioni pari al 12% delle superfici investite nel 2007.

 Ente risi - Tel. 02.8855111-8855211 - direzione@enterisi.it

Le prime proposte sono giunte da Gianfranco Pizzolato, presidente di Aires: «Oltre una certa quantità il conferente si può impegnare a vendere in modo frazionato ed entro un certo periodo. Inoltre potrebbe decidere se vendere subito tutto il prodotto o definirne il periodo di vendita per almeno il 50%».

Altro aspetto importante è quello toccato da Ernesto Laghi, esperto del comparto cereali, secondo il quale «è necessario armonizzare le esigenze dell'agricoltore e dello stoccatore nei confronti del mercato; i contratti di filiera possono essere una risposta».

Punto fondamentale è conoscere le richieste del mercato per esaudirle e «l'attuale gestione del conto deposito – ha detto Augusto Verlicchi, della Op Cereali Emilia-Romagna – non è d'aiuto in questo senso. È cambiata un'era – ha continuato Verlicchi – e gli attori di questa nuova scena devono rivedere le regole del gioco. Chi deve vincere è il sistema Italia».

Pizzolato ha concluso con una accorata richiesta: «È il momento per gli stoccatore di superare i campanilismi e riunirsi per decidere un orientamento che risolva i problemi di commercializzazione dei nostri cereali».

Insomma, la vecchia gestione del conto deposito come la conosciamo ha i giorni contati. •