

## IL MERCATO DEI CEREALI E IL CONTO DEPOSITO

### Il prezzo

Negli anni 90 e fino al 2003 abbiamo conosciuto un periodo di valori piuttosto bassi. Gli ultimi anni invece sono stati caratterizzati da un consistente aumento dei prezzi dei cereali, probabilmente rimarranno alti anche per il medio periodo.

Numerosi sono i fattori che vanno ad incidere su tale tema: i maggiori consumi dei paesi emergenti, la diminuzione delle produzioni dovuta principalmente a fattori climatici e l'incognita dell'uso dei cereali a fini energetici.

Nella sostanza i prezzi, ora non più regolati dalla UE, sono e saranno sempre più caratterizzati da forte variabilità. Tale caratteristica va collegata anche alla globalizzazione dei mercati, che induce gli speculatori finanziari a cercare margini di guadagno anche nella compravendita dei cereali.

### Il prodotto

I tempi cambiano: in passato la produzione dei cereali era utilizzata da molti trasformatori locali (da 50 a 200 Km), oggi invece il mercato è caratterizzato da pochi e grandi trasformatori che utilizzano anche prodotti di importazione.

Modalità di commercializzazione della produzione:

- dall' 1 al 7 % attraverso i contratti di coltivazione/filiera (con modalità di prezzo definite);
- 30% immediatamente prima, durante e subito dopo la raccolta (prezzi già concordati );
- 60/70 % dal post-raccolta alla successiva raccolta attraverso il conto deposito ed il conto vendita (con il prezzo da definire in un mercato a dir poco altalenante).

Quest'ultima modalità influenza la fluidità del mercato, contribuendo a creare delle tensioni sul prezzo.

### I soggetti

I produttori sono parcellizzati: tanti produttori con modeste quantità di prodotto pro-capite.

Gli stoccatore-essiccatori sono anch'essi diffusi e divisi tra stoccatore consortili, cooperativi e privati.

Nell'attuale condizione di mercato molti trasformatori sono, loro malgrado, in difficoltà economica: i loro prodotti sono destinati a filiere in perdita. Le difficoltà di cui soffrono i trasformatori coinvolgono anche gli stoccatore che - una volta ceduto il prodotto - non ottengono sovente i pagamenti nei tempi concordati.

La GDO, l'ultimo anello prima del consumatore, è rappresentata da colossi che riescono ad imporre le loro esigenze (prezzi fermi per almeno sei mesi) al diretto intermediario (i trasformatori), che a loro

volta le chiedono ai precedenti attori della filiera e – quando non riescono ad ottenere quanto richiesto – si rivolgono al mercato estero.

Nonostante le dichiarazioni di difesa del made in Italy del GDO/trasformatore/consumatore, si pretende sempre che il prezzo dei nostri prodotti sia il più basso possibile per garantire la marginalità prestabilita dalla GDO e dall'industria di trasformazione.

**Non essere attrezzati per rispondere alle esigenze dei trasformatori e in definitiva del mercato, significa incentivare il ricorso al prodotto estero.**

### **L'attuale gestione commerciale del conto deposito non risponde all'evoluzione dei tempi**

Il conto deposito garantisce al produttore la libertà di vendere il prodotto nel momento che ritiene più opportuno.

In presenza di mercati altalenanti, il produttore, cercando di realizzare il massimo prezzo, non coglie le opportunità di vendita offerte da un mercato in aumento (presenza di domanda) salvo ravvedersi in un mercato in discesa quando manca l'acquirente.

Si tratta – per l'agricoltore – di un momento che lui percepisce come pieno di opportunità, anche se nei fatti può non essere così.

Lo stoccatore – depositario, non ha tuttavia l'obbligo di acquistare ed è messo in forte difficoltà dalla volontà del depositante di vendere ai massimi livelli (riscontrabili solo quando il prezzo diminuisce), e magari tutto il prodotto in unico momento.

In tale situazione lo stoccatore non riesce a fare alcuna programmazione.

Non solo: immettere nel mercato prodotto quando il mercato è in discesa amplifica la caduta dei prezzi, così come non immetterne quando il mercato è in ascesa incentiva l'ulteriore aumento dei prezzi.

Lo stoccatore non è solo depositario: offre anche dei servizi; effettua le lavorazioni necessarie per assicurare la conservazione del prodotto nel tempo oltre a garantire la conformità alle norme igienico-sanitarie e la tracciabilità.

Le operazioni che lo Stoccatore effettua sono:

- Ricezione e controllo delle caratteristiche fisiche del prodotto;
- Pulitura;
- Essiccazione (nel caso di prodotto umido);
- Ventilazione - refrigerazione;
- Disinfestazione anche preventiva;
- Controllo analitico per verificare la conformità alle normative igienico-sanitarie;
- Attuazione di un sistema di autocontrollo "HACCP".

Tutto questo comporta dei costi.

Vi è, in pratica, tutto un insieme di servizi (con relativi costi) che devono essere evidenziati con la massima trasparenza, per i quali, con altrettanta trasparenza deve essere riconosciuta una marginalità, un ricavo, all'operatore.

Peraltro - oltre ai servizi svolti nella qualità di "depositario-conservatore" - lo stoccatore si occupa anche della commercializzazione del prodotto, attività per la quale sostiene costi connessi ai rischi finanziari (notevolmente aumentati in relazione all'aumentato volume degli importi trattati e alla volatilità dei prezzi prima accennata).

### **Occorre una via d'uscita!**

Questa via d'uscita deve trovare come attori principali i due soggetti che allo stato attuale sono in sofferenza: i produttori e gli stoccatore.

Occorre disciplinare il conto deposito che allo stato attuale lascia sì la libertà massima al produttore, ma alla libertà massima a volte non corrisponde un migliore sfruttamento delle potenzialità.

È necessario che questi due attori si consentano reciprocamente di fare programmazione:

- la vendita del produttore può essere legata ad un certo momento temporale (se lo stesso necessita di somme in funzione di impegni finanziari);
- la vendita può essere legata al raggiungimento di un certo prezzo (quello che l'agricoltore ritiene adeguato al recupero delle spese e a garantire il suo guadagno);
- la vendita può essere legata ad una serie di medie di listino (in modo da assicurare un guadagno conforme all'andamento del mercato di un certo periodo);
- la vendita può essere affidata in modo fiduciario allo stoccatore, attraverso la gestione di un monte comune fatto di più conferenti, che affidano alle sue intuizioni ed esperienze l'immissione graduale in mercato definendo in via preliminare un tempo di commercializzazione. A garanzia dei conferenti si potrebbe nominare una commissione di vigilanza-garanzia composta da alcuni degli stessi conferenti.
- per le partite più cospicue, un ulteriore norma di tutela può essere rappresentata dall'accordo preventivo di modulazione quantitativa d'uscita dal conto deposito, nel caso in cui il mercato inizi a ridimensionarsi sensibilmente, questo al fine di rallentare quell'effetto emotivo che si innesca quando in troppi decidono di liquidare più posizioni
- la vendita può essere anche gestita in prima persona dal produttore che ritiene di avere le competenze per sfruttare al meglio le variabili di mercato: in questo caso però dovrà essere lui stesso a operare direttamente sul mercato e retribuirà lo stoccatore unicamente per i servizi resi.

Tutto ciò ovviamente non può essere imposto ma solo condiviso.

Non può essere imposto né al singolo produttore, né al singolo stoccatore.

Deve essere, appunto, condiviso nell'ambito del rapporto di fiducia che intercorre tra lo stoccatore e i suoi produttori di riferimento.

Lo strumento opportuno potrebbe essere quello di **proporre delle linee guida agli stoccatore consortili, cooperativi e privati.**

Quanto precede potrebbe essere quindi una prima indicazione, eventualmente da analizzare, perfezionare e precisare in dettaglio.

Tale proposta di linee guida dovrebbe avere una sorta di “riconoscimento della non vessatorietà” da parte dei produttori agricoli.

Un ulteriore passo successivo potrebbe essere rappresentato dal concordare regionalmente se non le tariffe almeno le tabelle dei cali naturali, le voci di costo: lavorazioni, assicurativi, controllo qualitativo igienico sanitario, nonché norme comuni per la gestione di merci non conformi.

E' infine evidente che - qualunque sia il risultato del percorso iniziato - starà ad ognuno di noi decidere di adottare le soluzioni proposte e di sensibilizzare i propri produttori sul punto facendo cogliere agli stessi non solo gli aspetti di novità, ma anche quelli di certezza dei prezzi (ad esempio, il caso del prezzo legato a determinati indici).

STOCCATORI CONSORTILI, COOPERATIVI E PRIVATI  
Boggini Mario  
Laghi Ernesto  
Pizzolato Gianfranco

Per informazioni, valutazioni e suggerimenti: tel 0425 440100 fax 0425 441154 e-mail info@aires.info