

Al convegno per i 60 anni della Sis prove di dialogo nella filiera. Il ministro De Castro: "Servono accordi industria-produzione"

Italmopa, il conto deposito ingessa il mercato cereali

Agricoltori pronti a investire sulla qualità, ma solo a prezzi chiari e remunerativi

■ di Gianni Gnudi

Aloro il conto deposito proprio non piace. Loro sono gli industriali di pane e pasta riuniti in Italmopa che, a più riprese, hanno sottolineato l'inadeguatezza di questo strumento per e la necessità che il controllo del prodotto sia interamente in mano agli stoccatore.

"Noi vorremmo un mercato fluido e senza lacci - evidenzia **Ivano Vacondio**, presiden-

te di Italmopa alla tavola rotonda per il 60° anniversario della SIS - mentre il conto deposito va esattamente nella direzione opposta. Oltretutto non giova a nessuno: né a noi industriali, che non riusciamo a programmare e non abbiamo disponibilità di prodotto quando necessario, né tantomeno agli agricoltori. Vi siete mai domandati per quale motivo il grano nazionale è quello che ha la quotazione più

bassa? Semplicemente perché non esiste un sistema organizzato di collocamento sul mercato. I produttori non hanno gli strumenti per leggere le tendenze e pianificare le vendite: così consegnano in conto deposito e poi stanno a guardare quello che succede. Serve invece un'organizzazione ben più definita e attenta, che consente di dare risposte precise a noi compratori". Vacondio, dopo aver precisato

che il grano è ormai l'unico prodotto a 'muoversi' in questa maniera, sottolinea come Italmopa non sia autolesionista e avrebbe tutto l'interesse ad una ripresa del frumento nazionale e ad una crescita ulteriore delle superfici. "E' una fesseria che vogliamo comprare all'estero, per almeno due motivi. Il primo logistico, poiché abbiamo difficoltà enormi a portare in Italia partite anche solo dalla Francia.

Ma per gli stoccatore si può gestire meglio

Conto vendita o conto deposito? Con il primo l'agricoltore consegna la merce al ricevitore/acquirente, che ne dispone in piena autonomia, con prezzo determinato o da definire. Con il conto deposito, l'agricoltore resta invece proprietario della merce, libero di decidere se ritirarla in un momento successivo oppure venderla al depositario (che cura lo stoccaggio) nel momento, e quindi al prezzo, che riterrà più opportuno.

Con il conto deposito è massima la libertà di scegliere quando vendere con l'obiettivo di realizzare il prezzo

massim. Ma la libertà degli agricoltori non coincide con quella degli anelli successivi della catena: "Tutto è andato bene fino a dieci anni fa quando c'era ancora una pluralità di acquirenti (molini, mangimisti, allevatori)" racconta **Gianfranco Pizzolato** presidente di Aires (Associazione italiana raccoglitori, essiccatori, stoccatore di cereali e semi oleosi, associazione veneta che stocca circa un quarto della produzione di mais e il 15% del tenero).

Oggi, dopo una serie di processi di aggregazione, il conto deposito gestito con le consuete modalità sta diventan-

do una tenaglia troppo stretta per quella maglia della filiera situata fra produttori e utilizzatori finali: "Il depositante può decidere di vendere in qualsiasi momento, anche quando il depositario non ha nessuno cui vendere, con il rischio di creare una turbativa di mercato provocando una diminuzione dei prezzi; all'opposto, può accadere che il mercato chieda la merce quando lo stoccatore non ne ha la proprietà perché non ancora acquistata. Va a finire che i trasformatori cercano alternative all'estero come qualche anno fa: alcuni grossi mangimifici si sono ri-

forniti di mais all'estero nonostante il prezzo molto più elevato del nazionale, ma quando il prodotto italiano è stato immesso sul mercato hanno giocato al ribasso".

Dunque secondo Pizzolato occorre individuare e concordare anche con le Organizzazioni dei produttori nuove modalità per liquidare e immettere in modo più graduale nonché continuo la merce sul mercato (esempi: una media del periodo prescelto, il prezzo di dicembre o un prezzo leggermente superiore al listino): "Non posso comprare in funzione del listino di ieri, rischio di non trovare gli acquirenti". Dunque si tratta di imparare a guardare anche al prezzo di domani. **B.T.**

Inoltre anche noi siamo convinti che in aree come la Puglia per il grano duro o la Pianura Padana per il tenero si possa fare qualità molto meglio che in tante altre parti d'Europa. Solo se mulini e pastifici non sono in grado di reperire al momento opportuno la materia prima nazionale che occorre si va oltreconfine". Intanto, il dato di fatto è che in Italia il mercato dei grani è ormai dominato dalle importazioni che ormai rappresentano il 60% nel tenero e praticamente il 50% del duro. Gli industriali si sentono minacciati anche dalle agroenergie. "Non vorremmo – continua Vacondio – avere nuovi competitor nel no food. Abbiamo già problemi a reperire materia prima per l'alimentare che serve grande cautela su biodiesel e bioetanolo ottenuti da cereali. Anche perché quella delle bioenergie rischia di essere un'ubriacatura che può finire".

La replica del mondo agricolo è stata puntuale ed è arrivata su più fronti. "Se le quotazioni mondiali dei cereali sono aumentate – evidenzia **Francesco Cavazza Isolani**, presidente Sis – lo si deve in gran parte anche ai forti incrementi della domanda di cereali no food. E un prezzo di 20 euro al quintale per il grano è positivo non solo per gli agricoltori, ma per tutta la filiera". E **Marco Pancaldi**, presidente del Consorzio agrario di Bologna e Modena, azionista di riferimento di Sis, è ancora più diretto: "Nessuna ubriacatura da agroenergie, solo un'opportunità in più da sfruttare. Inoltre deve essere chiaro che i cerealicoltori italiani sono in grado di fare qualità, ma devono essere remunerati. L'agricoltore non è indifferente al prezzo, come dimostra ampiamente l'aumento delle semine di quest'anno. Se si intavola un certo rap-

porto si può davvero creare valore. Ma non si possono costringere i produttori, da sempre abituati a ragionare in una certa maniera, ad abbandonare tout court il conto deposito. Vanno accompagnati nelle loro scelte. E lo dice chi rappresenta anche il mondo degli stoccatore, visto che come Cap abbiamo investito milioni di euro per nuovi impianti e 'soffriamo' con il conto deposito. Stiamo comunque lavorando per condividere la gestione del prodotto". Analisi condivisa da **Gregorio Matteucci**, cerealicoltore, che dopo un attacco preciso sul passato ("Non ho mai capito quanto mi sarebbe stato pagato un punto in più di proteina?), apre al futuro "Qualcosa si sta facendo e ritengo che anche i produttori possano essere disposti a rinunciare al conto deposito e a dare ai Consorzi agrari la piena disponibilità del prodotto, che così potrebbero avere un ruolo commerciale attivo. Per arrivare a ciò siamo pronti a sederci al tavolo con Italmopa e trovare intese chiare".

E' per il dialogo tra agricoltura e industria anche il ministro **Paolo De Castro**: "Dobbiamo governare l'offerta sul mercato tra mondo agricolo e industriale per diminuire la dipendenza dall'estero del grano duro. Sono abbastanza ottimista poiché le nuove semine hanno smentito il pessimismo devastante che aleggiava sui cereali. Ora occorre un accordo di filiera, un contratto nazionale, che strutturi il dialogo tra le due parti, consenta la produzione di ciò che serve all'industria e quest'ultima risponda con prezzi adeguati agli sforzi degli agricoltori". E sulle bioenergie ribadisce: "Rimangono un'opportunità da sfruttare senza fondamentalismi: il milione di ettari è un obiettivo raggiungibile in qualche anno". ■

Intervista a **Filippo Galli** presidente di Anacer

Frenati dalla logistica

■ di **Beatrice Toni**

C'erano una volta i "padroni", i Ferruzzi, i Pagnan. Dalla campagna andavano in città per l'appuntamento con la Borsa merci e una puntatina alla banca e a Piazza affari. Un rendez-vous imperdibile per accedere a informazioni rare e riservatissime che decidevano l'esito di una trattativa: "Sapevamo che in Argentina non pioveva e chiedevamo un dollaro in più al mercato; all'ultimo minuto arrivava la notizia che la Russia voleva comprare: erano le informazioni a fare il prezzo. Oggi no: le notizie le hanno tutti". Parola di **Filippo Galli**, presidente di Anacer, l'Associazione cerealisti.

Come nasce oggi il prezzo?

Contano le tendenze del mercato, il monitoraggio continuo per anticiparne l'evoluzione. Se sono diminuiti gli scambi nelle Borse merci è per effetto della comunicazione: tutto si fa per telefono, fax, e-mail, vado su internet vedo Chicago.

A cosa serve allora andare alla Borsa merci?

Soprattutto a "vedere le facce", ad avere informazioni sullo stato finanziario dei clienti: nel nostro mestiere il credito che i fornitori concedono ai compratori equivale a cifre colossali!

Chi soffre di più?

Non è una crisi, bensì un'evoluzione, qualcosa di analogo a quanto avvenuto ai piccoli negozi con l'avvento della gdo. Il ruolo intermedio dei commercianti è praticamente scomparso e, con esso, il ruolo dei mediatori con la funzione di avvicinare il commerciante ai consumatori e agli importatori. Oggi le ditte acquistano direttamente. Ormai i mediatori, saranno diminuiti del 70%. La filiera si è accorciata.

Anche le multinazionali stanno cambiando?

In questo momento c'è crisi in Italia, non è economica, bensì di management. Bunge, ad esempio, la più grossa assieme a Cargill, di colpo ha mandato a casa tutti i dirigenti. Alla Dreyfus se sono andati loro, in quattro o cinque. Va a gonfie vele la Cargill. Dunque se in passato gli importatori erano dieci ora si sono ridotti a cinque: mi chiedo che farà ora l'importatore.

Cosa farà secondo lei?

Di certo si sta affermando, in modo consistente, l'import da paesi molto vicini, l'Ungheria, la Repubblica Ceca, la Croazia, la Romania, talmente prossimi che, teoricamente, non vi sarebbe più bisogno di importatori. Il fatto è che non sanno cos'è un contratto di Londra o di Genova e, soprattutto, non sono affidabili al 100%. Lì il ruolo delle multinazionali sarebbe quello di controparte seria per gli italiani. Al momento si stanno ancora organizzando. Mancano gli stoccaggi...

E i trasporti?

È il problema più importante da risolvere a livello comunitario. Una volta i trasporti stranieri arrivavano via nave, ora parecchi cereali viaggiano da Romania e Ungheria via terra su camion guidati da gente che si è comprata l'autocarro, lavora 20 ore al giorno, notte inclusa: costano molto poco. Ma il mezzo di trasporto ideale dovrebbe essere il treno: pensi a un acquisto di 5.000 tonnellate di cereali che arriva tramite camion da 20 tonnellate ciascuno! L'Austria fa pagare un pedaggio, altrettanto la Svizzera. Ma i camion stanno inondando le strade europee, nei trasporti c'è un tale caos che sarebbe ora se ne occupasse Bruxelles. Addirittura andrebbe erogato un premio a chi spedisce attraverso ferrovia! ■