

• INTERVISTA A GIANFRANCO PIZZOLATO (AIRES)

La ricetta degli stoccatore per vendere i cereali

Il conto deposito garantisce al produttore la libertà di vendere la merce nel momento che ritiene più opportuno. È una modalità che in tempi di prezzi altalenanti e speculazioni a livello internazionale deve necessariamente rinnovarsi

di **Lorenzo Andreotti**

Per diversi mesi il valore di grano e mais è stato in crescita costante e, sebbene ultimamente si stia ridimensionando, gli esperti del settore sono concordi: la «pacchia» durerà almeno per altri tre anni.

Non tutti gli addetti ai lavori però dormono sugli allori, alcuni sono infatti convinti che i prezzi futuri saranno sempre più caratterizzati da forte variabilità.

In questo panorama diventa fondamentale, per tutti i componenti della filiera, fare di tutto per agevolare il più possibile la fluidità del mercato.

Da sempre i primi accusati di rallentare questo comparto sono gli stoccatore, consorzi, cooperativi e privati, che però hanno la loro ricetta per ovviare a questo problema, la stessa che è stata discussa in un recente incontro a Bologna con tutti i rappresentanti del settore (vedi anche *L'Informatore Agrario* n. 8/2008 a pag. 12).

Per conoscerla abbiamo parlato con Gianfranco Pizzolato, stoccatore e presidente di Aires (Associazione italiana raccoglitori, essiccatori e stoccatore).

Pizzolato, qual è la prima azione da mettere in cantiere?

Rivedere le due principali modalità di vendita dei cereali: conto deposito e conto vendita.

Sono i sistemi di vendita dei cereali più difesi da molto tempo, è ora di revisionarli?

In presenza di mercati altalenanti il produttore cerca di realizzare il massimo prezzo

senza capire le opportunità di vendita offerte da un mercato in aumento (presenza di domanda), salvo ravvedersi in un mercato in discesa quando manca l'acquirente.

In questo caso lo stoccatore-depositario, che non ha l'obbligo di acquistare, è messo in forte difficoltà dalla volontà del depositante di vendere ai massimi livelli tutto il prodotto in unico momento.

Il conto deposito è uno strumento che può essere ancora valido.

Il conto deposito offre un servizio, quello dello stoccaggio, assolutamente indispensabile. Basti pensare, a titolo di esempio, che nel 2007 la varietà di frumento tenero Mieti ha avuto problemi di germinabilità dovuta alle piogge precedenti la raccolta e alcuni molini hanno ritirato il prodotto solo dopo diversi giorni. Se non ci fosse stato il conto deposito chi l'avrebbe stoccato?

La revisione però è necessaria.

Va cambiata la gestione e devono maturare gli stoccatore: il problema della «vecchia gestione» del conto deposito si risolve con la programmazione.

Ad esempio, mi arrivano in stabilimento 5.000 q di

prodotto da stoccare, propongo all'agricoltore di venderne 1/3 subito, 1/3 dopo due mesi e 1/3 a tre mesi. Questo permette di spalmare il rischio di ribassi repentini di prezzo e di risentire meno delle fluttuazioni del mercato.

Quindi mirare al prezzo medio tra il più alto e il più basso.

È un compromesso inevitabile se non si vuole rischiare troppo, e allo stesso tempo



Gianfranco Pizzolato

Errata corrige:
Le proposte degli Stoccatore consorzi, cooperativi e privati.

LE PROPOSTE DI AIRES

Nuove idee per i cereali

Il conto deposito e il conto vendita vanno rinnovati, ecco alcune alternative.

- La vendita del produttore può essere legata a un certo momento temporale.
- La vendita può essere legata al raggiungimento del prezzo che l'agricoltore ritiene adeguato.
- La vendita può essere legata a 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. L'immissione sul mercato del prodotto sarà graduale, definendo in via preliminare un tempo di commercializzazione.
- Per le partite più cospicue, un'ulteriore norma di tutela può essere un accordo preventivo di modulazione quantitativa di uscita dal conto deposito nel caso in cui il mercato inizi a ridimensionarsi sensibilmente. L.A.

permette di mantenere una fornitura costante al mercato.

Produttori e industria criticano le strutture di stoccaggio, considerate in larga parte obsolete e inadatte a «differenziare la qualità».

Le strutture vanno ammodernate sicuramente, possibilmente senza grandissimi investimenti, difficilmente attuabili nella congiuntura attuale.

Vanno incentivate senza dubbio azioni che permettono di misurare qualità e sanità della granella.

Sarebbe inoltre molto utile che già i conferitori fornissero allo stoccatore maggiori dettagli delle proprie produzioni; aspetto che rientra nel concetto di programmazione.

C'è un problema che accomuna stoccatore e produttori: interpretare i listini dei prezzi dei cereali che cambiano radicalmente a seconda delle piazze.

Non è semplice capire il prezzo della stessa categoria merceologica a Milano e a Foggia, ma il vero problema è che il listino fotografa una situazione di mercato valida solo per poche ore. Ha più senso liquidare la merce su una media di più listini. In alcune zone, ad esempio, si venderanno i cereali sulla media di quattro listini settimanali. ●