

[CEREALI] Gli stoccatore cercano un accordo per avere più certezze nella fase di commercializzazione

Vendita alla data o al prezzo Il conto deposito prova a cambiare

[DI LORENZO TOSI]

Aires punta a regole comuni. A Milano il Cap introduce già modifiche nel rapporto con i fornitori

Vendere quando il prezzo finisce di crescere, comprare quando il prezzo smette di calare. È una regola basilare per chi opera in borsa, qualsiasi borsa. Una regola che, in periodi di grande volatilità delle quotazioni, può costare ingenti perdite agli intermediari. Proprio quello che sta capitando nel mercato dei cereali.

Con gli stoccatore che lamentano di svolgere la parte del vaso di cocchio tra le esigenze dei trasformatori (e della gdo) di avere prezzi stabili e forniture continuative e quella dei produttori, di vendere giustamente al meglio. Grazie anche alla diffusione del conto deposito. «Uno strumento - dice **Gianfranco Pizzolato** di Aires, associazione veneta che stocca un quarto della produzione di mais e il 15% di quella di grano tenero - che consente meccanismi di flessibilità, impedendo massicce vendite sotto trebbia con effetti

[COMMERCIO DEI CEREALI, LE POSSIBILITÀ (%)]			
MODALITÀ	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: Stime Aires

[CONTO DEPOSITO, PREGI E DIFETTI]	
PRO	CONTRO
<ul style="list-style-type: none"> - Garantisce la proprietà al produttore; - libertà di vendita in qualsiasi momento; - stoccaggio flessibile per il produttore. 	<ul style="list-style-type: none"> - L'attuale gestione commerciale non risponde alle esigenze del mercato - l'instabilità dei prezzi porta il produttore a vendere quando il mercato non riceve; - impossibilità di garantire forniture continue; - strumento rigido per il mercato.

[FONTE: Aires]

deleterii sui listini, ma che va comunque gestito meglio». I sostenitori pubblici assicurati l'anno scorso ai contratti di filiera, non hanno infatti intaccato l'importanza di questo strumento, che consente al produttore di disporre della merce anche dopo la consegna. Gli stoccatore privati, cooperativi e consortili stanno provando a formulare delle linee guida comuni per poter affrontare con maggiori sicurezze la fase di commercializzazione. Un primo incontro organizzato presso

la Borsa merci di Bologna, disertata dai trasformatori, ha consentito di mettere a confronto gli altri anelli della filiera. «Non è il conto deposito - chiarisce

Mario Boggini, del Consorzio agrario di Milano - la mancanza di norme certe ad ingessare il mercato». La soluzione che Boggini prospetta è quella di una ristrutturazione del mercato a

termine («È stato inventato in Italia, ma ora funziona solo in Francia, Usa, Austria»). Nell'attesa il Cap di Milano ha concor-

dato con i propri fornitori alcune modifiche al conto deposito: vendita alla data (il conferente fissa in anticipo il termine massimo di vendita); vendita alla media (la merce viene pagata in base alla quotazione media del periodo di deposito); vendita al prezzo (la commercializzazione scatta quando i listini raggiungono un determinato valore). Aires invece propone che il conferente si possa impegnare a vendere in modo frazionato ed entro una certa data le quantità stoccate più consistenti. «Bisogna avere il coraggio di fissare delle regole - commenta **Ernesto Laghi**, tra gli organizzatori dell'incontro -, anche a costo di perdere dei fornitori». Nell'ultimo anno è infatti aumentata l'esposizione finanziaria degli stoccatore, anche per una notevole diluizione dei tempi d'incasso. «Fissiamo un listino dei servizi - hanno convenuto molti degli stoccatore presenti in sala -, che comprenda il conto deposito».

«Qualcosa di simile è già presente presso gli stoccatore consortili - ricorda **Ermanno Berardi** di Copagri -, ma occorre la massima trasparenza per evitare che vengano trasferite ai produttori spese non dovute». «Su questo tema non c'è muro contro muro tra produttori e stoccatore - conferma **Pippo Di Falco** della Cia - qualsiasi cambiamento proposto deve però avere una base volontaria».



CONTRATTI ON-LINE ASSICURATI

Dal primo marzo Bmti, borsa merci telematica inaugura il servizio "Mercato sicuro".

Il pagamento di un corrispettivo dello 0,23%, assicura il rimborso dell'85% del valore del contratto in caso d'insolvenza.