

GESTIRE E COMMERCIALIZZARE I CEREALI IN CONTO DEPOSITO.

Bologna, 24 maggio 2007 – ore 10:00– sala Andromeda

Presenti:

	NOMINATIVO	TELEFONO	FAX	E-MAIL
Coldiretti	ABALLE PAOLO	06 4682384	06 4819949	paolo.abballe@coldiretti.it
CONFAGRICOLTURA	SCARAMAGLI PIERCARLO			piercarlo.scaramagli@tin.it
CIA	DI FALCO GIUSEPPE	06 32687212	06 32687209	g.difalco@cia.it settoriproduttivi@cia.it
COPAGRI	ERMANNO BERARDI			berardiermanno@riminicomputer.it
AIRES	PIZZOLATO GIANFRANCO	0425 440100	0425 441154	info@aires.info
AIRES	COSTA ENRICO	0425 440100	0425 441154	info@aires.info
AMI Venezia	PASTI MARCO	041 987400	041 989034	marco.pasti@gmail.com
ASS.C.A.E.R.		051 537285	051 537204	asscaer@caip.it – riccibittivis@virgilio.it
" CAP FE	CARDINALE - CASELLI	0532 599352	0532 599252	gamba@capferrara.it
CAP REGGIO EMILIA	CAPRARI PIETRO	0522 510211	0522 230091	cereali@capreggio.it
COMPAG	TICCHIATI VITTORIO	051 519306	051 353234	fed.compag@tiscali.it info@compag.org
CONFCOOPERATIVE	PERNA ROMANO	06 46978222	06 4881469	perna.r@confcooperative.it
	RUFFINI LINO			bergamini.c@confcooperative.it
OP GRANDI COLTURE	LAGHI ERNESTO	0532 747811	0534 747813	ciaad@iol.it
COOP TERRE EMERSE	CARANI LORIS	0545 68176		terremerse@terremerse.it
UNIONE SEMINATIVI	BALLOTTA GIOVANNI		335 6352385	giovanniballotta@unioneseminativi.it
PROGEO	LOREDANO POLI	051 6067059	051 6067021	l.poli@progeo.net
ITALMOPA	VACONDIO IVANO			i.vacondio@moliniindustriali.it
AGER	VILLANI ANDREA	051 519051	051 501043	info@agerborsamerici.it
A.I.S. Bologna	CONTI STEFANO	051 503881		ais@sementi.it
ASSINCER	ELENA MATTIOLI	051 503492	051 6337070	info@assincer.it
BMTI MILANO	STIMOLO LUIGI	02 58438220	02 58431837	info@bmti.it
Studio BOCCATO	BOCCATO MAURO	0425 423448	0425 463449	avv.boccat@libero.it
TERRA E VITA	TONI BEATRICE			beatrice.toni@ilsole24ore.com

La riunione, alla quale hanno partecipato i rappresentanti delle Organizzazioni della filiera cerealicola, è stata coordinata da Gianfranco Pizzolato (promotore dell'incontro) il quale, dopo avere presentato la propria Associazione - AIRES (Associazione Italiana Raccoglitori Essiccatori Stocicatori di cereali e semi oleosi), ha esposto il problema: l'attuale gestione e commercializzazione dei cereali in conto deposito mette in forte difficoltà gli stocicatori consortili-cooperativi-privati in quanto i depositanti (produttori agricoli) spesso decidono di vendere il prodotto in una sola volta senza preavviso, sovente quando il mercato non li chiede ed è in forte diminuzione.

A seguire, l'intervento dell'Avv. Mauro Boccato. Lo stesso, dopo avere brevemente illustrato la disciplina giuridica delle forme contrattuali in uso per il conferimento dei cereali (vendita, vendita con riserva di determinazione del prezzo e conferimento in conto deposito), ha concluso sottolineando l'ampia libertà data dall'ordinamento giuridico alle parti in materia contrattuale: è dunque preliminare decidere l'assetto da dare al sistema di gestione dei cereali e successivamente adattare ad esso lo strumento giuridico.

La parola è tornata a Gianfranco Pizzolato il quale, ha chiamato ciascuno degli intervenuti a spiegare la propria posizione, evidenziando i problemi esistenti e le proposte sul tema in discussione.

Le esigenze dell'industria di prima trasformazione

Si è partiti da qui: Ivano Vacondio, Presidente di Italmopa, ha messo in luce con estrema chiarezza, le esigenze del settore che rappresenta: *“Negli ultimi dieci anni il mondo è radicalmente cambiato: il consumatore mette anche il fresco, il pane, nel carrello. La grande distribuzione pretende da noi dei contratti a prezzi chiusi, almeno semestrali. Abbiamo bisogno che anche la produzione ci permetta di avere dei prezzi stabili su cui contare.”*

Vacondio ha sostenuto la necessità di creare alleanze tra gli operatori dell'intera filiera cerealicola, al fine di dare permeabilità e fluidità al mercato, diversamente sarà inevitabile il ricorso ad altri mercati U.E. dove si trovano prezzi chiusi a 3/6 mesi.

La disponibilità dei produttori

Le organizzazioni dei produttori hanno dimostrato di percepire il problema e volerlo affrontare. Paolo Abballe di Coldiretti ha riconosciuto che il rapporto va ripensato e si è detto disponibile *“ad un percorso di confronto e di dialogo”*. Disponibilità, che è stata poi rinnovata, anche alla luce delle altre problematiche emerse: *“Il problema è complesso – ha proseguito – e fatto di vari aspetti. Affrontiamoli tutti, consapevoli della realtà. Mettiamo in piedi un percorso che dia sicurezza a tutti gli operatori.”*

Giuseppe Di Falco di C.I.A. ha affermato che anche per il produttore avere certezze e garanzia sul prezzo è un vantaggio, mettendo in evidenza, peraltro, che *“Occorrono dei meccanismi di garanzie per il prezzo. Occorrono regole: trovare i riferimenti per i prezzi, questi sono i problemi”*.

Sulla stessa linea anche Piercarlo Scaramagli di Confagricoltura, per il quale *“la ristrutturazione e il ripensamento del conto deposito sono possibili a condizione di avere partite omogenee e riconoscimento della qualità”* e Romano Perna di Confcooperative: *“Siamo disponibili a porci il problema, con tutte le cautele del caso.”*

Avverte tuttavia Marco Pasti Presidente dell'A.M.I., che tutto questo può avvenire solo su base volontaria perché la libertà del produttore agricolo deve essere tutelata.

I limiti obiettivi del mercato

“Non possiamo volare troppo alti” ha sintetizzato Gianfranco Pizzolato al termine di alcuni interventi sulle difficoltà obiettive del mercato, soprattutto di quello del grano.

Difficoltà che – meglio di tutti – hanno messo in evidenza Andrea Villani dell' Ager ed Ernesto Laghi di OP Grandi Culture.

Il primo ha ricordato che il grano non è tutto uguale, ve ne sono diverse qualità; non solo: in Italia meno del 50% della domanda viene soddisfatta con prodotto nazionale. La nostra produzione è di 3,5 milioni di tonnellate, con diverse varietà e caratteristiche. *“C'è da chiedersi – ha continuato Andrea Villani – se abbiamo il prodotto, se l'offerta è in grado di soddisfare la domanda, se siamo in grado di fare delle forniture continuative”*.

Il secondo da un lato ha posto l'accento sulla polverizzazione della produzione e del sistema dello stoccaggio, dall'altro ha evidenziato come il vero problema siano ormai i costi di produzione dei cereali legati anche al mutamento delle stagioni.

Le prime proposte

In varie realtà sono stati sperimentati metodi di conferimento alternativi all'attuale gestione del conto deposito, metodi in alcuni casi hanno consentito di commercializzare il 50% del prodotto in maniera nuova e differenziata.

Pietro Cesarani e Vittorio Ticchiati di Compag propongono che, per chi conferisce oltre i mille quintali, ci sia l'impegno a vendere in modo frazionato ed entro un certo periodo.

Loredano Poli di Progeo suggerisce di fare riferimento per la determinazione del prezzo alla media di un periodo (uno o più mesi). *“Cerchiamo di promuovere altre forme: l'impegno a vendere in certi periodi. Cominciamo a proporre meccanismi con certezza del prodotto in un certo periodo”*

Pietro Caprari del Consorzio Agrario Provinciale di Reggio Emilia ha proposto al proprio consiglio di amministrazione, composto dalle rappresentanze delle organizzazioni agricole, che siano approvate due opzioni per la commercializzazione del grano in conto deposito in modo che il conferente abbia l'alternativa tra vendere subito il tutto il prodotto oppure, per almeno il 50% di esso, scelga il periodo di vendita.

Le conclusioni e il tema della prossima riunione

I settori della produzione, degli stoccatore e della trasformazione condividono la necessità di rivedere l'attuale gestione delle merci in conto deposito, tutti si rendono disponibili ad avviare un dialogo costruttivo.

Alcune proposte – come abbiamo visto – sono già emerse, ne aspettiamo altre (all'indirizzo e-mail info@aires.info o al fax 0425 441154) per riunirle ed esaminarle insieme alla prossima riunione (prevista la fine di luglio o, se gli impegni non ce lo consentiranno, a fine ottobre).