

## Cereali: rinnovare i sistemi di vendita per fermare le speculazioni

Le gestioni commerciali del conto deposito e del conto vendita dovranno essere revisionate e modulate, in un clima di condivisione tra le parti (produttori ed imprese di servizio) e in funzione delle nuove dinamiche mercantili.

Per questo, da qualche tempo nell'ambito della filiera cerealicola è stato avviato un dibattito per rinnovare ed adeguare i sistemi di vendita dei cereali, in modo da poter governare i flussi mercantili nazionali e allo stesso tempo contenere le tensioni speculative derivanti dalle quotazioni internazionali.

Attualmente le modalità di negoziazione delle produzioni cerealicole italiane avvengono per circa un 10% attraverso i contratti di coltivazione con prezzo predefinito, per un 25-30% in fase di raccolta (nella quale vengono stabilite quantità e prezzi all'atto della compravendita), mentre il restante 60-65% viene immesso gradualmente sul mercato attraverso il conto vendita e il conto deposito.

E' principalmente sul conto deposito che vengono concentrate le attenzioni e formulate una gamma di opportunità alternative, per garantire al produttore la stessa libertà di vendita, in un contesto di gestione diversificato e in grado di programmare continuità nelle forniture.

La necessità di disciplinare l'attività del conto deposito è scaturita dalle esigenze mercantili dei soggetti che erogano servizi e stoccaggio - Consorzi Agrari, Cooperative e Privati - che talvolta si trovano in difficoltà nel gestire i rapporti con i trasformatori nelle contrattazioni. In questo contesto, occorre definire un percorso alternativo che consente di programmare reciprocamente le attività.

Il ventaglio di ipotesi offerte sulle quali è avviata la riflessione sono le seguenti:

- il produttore potrà concentrare la vendita entro un termine temporale;
- il produttore potrà legare la vendita al raggiungimento di un prezzo predefinito;
- stabilire un prezzo definito dalla media di listino in un certo periodo;
- la vendita potrà essere affidata direttamente all'impresa, definendo preventivamente tempi e modi di commercializzazione;
- nel caso cambino le condizioni di mercato, per le partite più cospicue, un'ulteriore forma di tutela potrebbe essere rappresentata dall'accordo preventivo di modulazione quantitativa d'uscita dal conto deposito;

- infine, la vendita potrà essere gestita direttamente dal produttore pagando all'impresa i reali costi dei servizi resi.

Su queste proposte è aperto il confronto e Coldiretti ha dato la propria disponibilità a valutarne l'efficacia, nell'incontro tenutosi a Bologna il 22 maggio scorso. Parallelamente è stato sollecitato l'avvio di una sorta di revisione dell'attività delle borse merci nella definizione dei listini e un approfondimento della validità dei mercati telematici che propongono strumenti finanziari interessanti a garanzia dell'attività imprenditoriale agricola.