

INDAGINE Terra e Vita

Gentili lettori,
in questi giorni alcuni di voi saranno contattati telefonicamente dalla società Demetra da noi incaricata di effettuare una ricerca sugli abbonati di Terra e Vita. Rispondere al questionario telefonico vi ruberà solo alcuni minuti: si tratta di poche domande che ci permetteranno di conoscere meglio la vostra attività e i vostri bisogni informativi e ci aiuteranno a realizzare un **Terra e Vita** sempre più ricco e più vicino ai vostri interessi.

Vi ringraziamo fin d'ora per la vostra preziosa disponibilità.

L'Editore

NOVITÀ
su Agriaffaires.it
tutto l'usato

Da questo numero Terra e Vita lancia un nuovo servizio per tutti i lettori: una rubrica realizzata in collaborazione con il portale Agriaffaires.it per offrirvi una selezione di annunci di macchine agricole usate che potrete consultare gratuitamente anche on line.

Il primo appuntamento vi aspetta a pag. 160.



Foto: Concorsio, foto 2008 di Fernando Mattaboni

[**CRISI CEREALI**] Stallo da superare: contrattazioni più trasparenti cercasi

Per vendere ci vuole fiducia

[**DI STEFANO SERRA**]

Offerta e logistica:
come lavorano
i board
dei grandi paesi
esportatori.
Uno stimolo
per consorzi agrari
e cooperative
italiani

Nelle ultime settimane si è tanto parlato della situazione cerealicola e soprattutto di come o cosa si possa fare per proteggere il produttore italiano in balia degli esportatori europei e dei colossi multinazionali sia nelle annate di "carestia" (2007) che di "abbondanza" (2004 e 2008).

È evidente che vincoli "strutturali" come la dimensione media dell'azienda a 6-7 ha o l'obsoleto sistema logistico, interno e ai porti, per non parlare del rischio climatico fanno pendere l'ago della bilancia verso la rassegnazione.

A completare il quadro c'è un altro "scoglio atavico" che da sempre ci separa da forme di commercializzazione aggregata: la "relazione" tra i singoli attori del settore e in particolare tra i singoli produttori e chi ha l'onore di ricevere e commercializzare il loro prodotto. Il vero problema che emerge è lo scarso rapporto fiduciario reciproco tra le parti che limita l'accettazione piena della "delega alla commercializzazione" al responsabile vendite della strut-

tura di stoccaggio, e di conseguenza del "prezzo medio ponderato dell'annata" (da non confondersi con la "media dei listini").

Più in dettaglio, parlando con gli interessati si percepisce l'importanza di avere una controparte che non cerchi di fare la "furbetta", ma quello che emerge è che quasi tutti hanno la quasi certezza che in varia forma la controparte lo abbia sempre fatto!

Da una parte gli agricoltori sono accusati di consegnare camion di merce a dir poco disomogenea tra "sopra e sotto" e di organizzare ad arte la sequenza delle consegne per enfatizzare e "monetizzare" i pregi (es. l'elevato tenore proteico di una parte del raccolto) e celandone il più possibile i difetti (peso specifico, vitrei e danneggiati); dall'altra, gli stoccatore sono criticati per le "pesate" non sempre in linea con quanto atteso, per il riscontro molto affrettato della qualità consegnata (talvolta a favore, ma molto più spesso a sfavore del produttore) e per la "cronica" (o scientifica) impos-

[LA PROPOSTA Cap e Coop come trading company?

alle "solite" società estere, ma esistono entità che, a livello embrionale, potrebbero assurgere a leader: sono i Cap e le Coop.

Se trovassero una forma di coordinamento superiore "vero" che li indirizzasse e supportasse a livello delle scelte strategiche, gestionali e decisionali fornendogli al contempo una solida copertura finanziaria, potremmo avere in casa una o un paio di "trading company" tutte italiane.

Alla pari dei colossi mondiali, potrebbero:

- gestire direttamente e alla fonte l'**acquisto aggregato** e la fornitura agli associati di prodotti per l'agricoltura;
- commercializzare il prodotto conferito dai soci non solo sul mercato interno ma **anche sulle piazze estere**, ad esempio partecipando alle aste di fornitura periodicamente indetta dai

L'Italia "paese" negli ultimi anni, o meglio dalla scomparsa della Ferruzzi, non ha dimostrato di giocare un ruolo di primo piano nell'import/export di cereali, demandando nel bene e nel male il tutto

vicini paesi del Mediterraneo;

- operare, ove e se il caso, acquisti e coperture di rimpiazzo a garanzia della continuità e qualità dei contratti di fornitura siglati con l'industria locale.

Chi l'ha detto che l'Italia, paese deficitario di cereali, non possa e debba trarre vantaggio da situazioni di mercato particolari come accaduto nel 2007, anticipando l'acquisto sui mercati mondiali, o nel secondo-terzo trimestre 2008, quando avremmo potuto collocare sul mercato nord africano parte di quell'ecedenza produttiva che sarà croce, e ben poca delizia, nel 2009? Varrebbe anche per il nostro raccolto di mais che anticipa di poche settimane, ma in regime di mercati volatili anche pochi giorni fanno la differenza, le produzioni francese ed ungherese.

Quanto successo dal 2004 al 2008, unito alla passività con cui spesso abbiamo subito o gioito di quanto ci accadeva attorno, ci impone di riflettere e di cercare, ancor meglio se "spogliati" di antichi pregiudizi e rivalità campanilistiche, soluzioni che ci vedano al più presto parte attiva e non spettatori. Utopia? No sincera speranza. ■ **S.S.**

sibilità di valorizzare il prodotto migliore, per carenze di personale e di stoccaggio.

Alla luce di questi fattori, ma se ne potrebbero elencare anche altri, come potrà il "topolino" Italia competere a breve contro paesi (Americhe e Mar Nero) con agricoltura estensiva, coordinamento dell'offerta e una logistica da lustri esasperata alla massima efficienza?

Consci del punto di partenza, l'incertezza è sul cosa si potrebbe fare. Vediamo intanto come altre realtà, abbastanza lontane strutturalmente dalla quella italiana, hanno risolto o tentato di risolvere gli aspetti più "sensibili".

[IN CANADA

Il settore cerealicolo canadese esportatore netto, nel corso degli anni e principalmente a causa degli elevati dazi imposti dagli importatori, ha sviluppato un sistema che coniuga tre fattori di assoluto rilievo: il Canadian wheat board (Cwb) come unico interlocutore commerciale, garanzia di continuità di fornitura quali/quantativa negli

anni e costante miglioramento genetico/varietale.

Il sistema offre all'agricoltore prima della semina la scelta di aderire al sistema commerciale (monopolista per l'export) del Cwb o di commercializzare/utilizzare il prodotto in Canada; la scelta è vincolante e per aderire si deve ottemperare a una rigida disciplina e controlli, ma la percentuale di chi aderisce sfiora il 90% dei produttori. Ma cosa offre di così interessante il semi-governativo Cwb? Innanzitutto la certezza del prezzo minimo al produttore calcolata sulla media ponderata dei prezzi conseguiti negli ultimi anni, poi l'attendibilità del programma delle consegne (che coincide con l'erogazione del prezzo minimo) e infine la garanzia di avere valorizzata la propria produzione sulla base della certificazione qualitativa effettuata dal Canadian grain commission (Cgc), un altro organismo semi-governativo totalmente indipendente dal Cwb.

Infine, quando la campagna è terminata ed è stato determi-

nato in massima trasparenza il "prezzo medio" di vendita del Cwb per singola tipologia di cereale (duro, tenero, orzo...) e per "grado" (il sistema prevede 5 livelli di qualità, definiti e controllati dal Cgc), all'agricoltore viene riconosciuto un "saldo" per tonnellata pari alla differenza tra il prezzo medio di vendita ed il prezzo minimo inizialmente erogato. E se il prezzo di vendita è inferiore a quanto erogato alla consegna? Nessun problema in quel caso (sinora accaduto solo una volta): il Cwb consolida la perdita che verrà a lui "risarcita" dal Governo. In sintesi l'agricoltore elegge il Cwb (nel cui consiglio d'amministrazione vi sono sia agricoltori sia rappresentanti del Governo e delle "cooperative") a garante dei propri interessi commerciali, certo della serietà del sistema nonostante la vendita di milioni di tonnellate/anno sia concentrata in pochissime mani.

Se tutto questo spiega gran parte dell'aspetto commerciale, per quanto attiene l'approvvigionamento di sementi (all'interno di una lista di varietà "ri-

conosciute" dal Cgc) o prodotti per l'agricoltura, l'agricoltore si associa, ad esempio alla Viterra (società agricola commerciale del Saskatchewan) per fare massa critica e spuntare i migliori prezzi per concimi, prodotti chimici, carburante... eccetera.

[DECISIONI RIMANDATE

Schematizzando al massimo, gli agricoltori si associano (in coop o con aziende private come Viterra) per ottimizzare le fasi agronomiche/produttive, aderiscono tramite la società di cui fanno parte (che diventa in questa fase una sorta di ammasso) al programma del "Board" che influenza (base i prezzi minimi garantiti in pre-semina) le loro scelte colturali e ne gestisce in piena libertà ed autonomia la commercializzazione del cereale. Un sistema perfetto? Quasi, con il solo neo che la decisione di come e quando commercializzare il prodotto potrebbe, ed è già accaduto più volte, essere ritardata per "sostenere il mercato" ben oltre i dodici mesi, di fatto imponendo all'agricoltore una scelta per lui onerosa. Ri-

[IL CASO USA Conto deposito, così funziona

Lo scenario commerciale Usa è decisamente differente da quello canadese e australiano. La commercializzazione è nelle mani di poche società (oligopolio) per lo più integrate verticalmente: dalla produzione della materia prima alla trasformazione e vendita del prodotto finito.

Il sistema logistico interno, loro fiore all'occhiello, è da sempre in mano a società private, mentre solo di recente il Canada ha liberalizzato il trasporto ferroviario, togliendolo dal "pacchetto servizi Cwb". La determinazione della qualità, mediante un accurato sistema di "grading" che copre la gran parte dei parametri richiesti dai compratori, e la sua certificazione "dal campo, al magazzino, fino alla nave" è garantita in modo rigoroso ed efficiente dalla Federal grain inspection service, una branca della governativa Usda.

Per meglio capire il sistema Usa, prendiamo l'esempio della società CHS Inc. che da anni coniuga la sua origine cooperativa (Harvest States coop) con strategie da "trading company".

Da un lato ci troviamo di fronte ad una realtà associativa dai contorni a noi ben noti: il conto deposito a prezzo da definire,

rigorosa scala di premi/abbuoni alla consegna, adesione alla cooperativa per beneficiare dell'acquisto integrato dei prodotti per l'agricoltura e relativo finanziamento. Dall'altro, notiamo aspetti molto interessanti come: la possibilità di partecipazione azionaria dell'agricoltore alla società CHS Inc., l'adesione commerciale (una sorta di franchising) di entità e soci "non azionisti" e il controllo totale dalla filiera cerealicola: dalla produzione del seme, alla raccolta e stoccaggio, alla logistica in identità fino ai porti di imbarco (ove hanno la proprietà dei terminal).

Quali gli spunti da copiare? Un primo aspetto è il coinvolgimento delle parti, se l'agricoltore è anche azionista i concetti di "delega a vendere" e di "fiducia nell'operato" sembrano meno esogeni in quanto tutti si lavora per il migliore risultato di fine anno che ritornerà sotto forma di "dividendo". Secondo aspetto, il totale coinvolgimento delle parti nella filiera con massima franchezza e senza cercare alibi: se qualcosa non funziona si cerca subito la soluzione o il responsabile in un rapporto da "famiglia allargata" e non da parti contrapposte; infine, la gestione del delicato aspetto "premi-abbuoni" che non lascia scampo ai "furbetti", pena l'estromissione immediata dal gruppo. ■ S.S.

cordiamo infatti che il prezzo minimo si paga alla consegna e solo per il volume depositato e che il costo dello stoccaggio presso l'azienda (in Canada tutti gli agricoltori hanno silos per lo stoccaggio dietro casa) è a carico del produttore.

[IN AUSTRALIA

Il settore cerealicolo australiano, commercialmente molto più giovane del Canada, all'apparenza sembrava (da luglio

2008 è caduto il monopolio dell' Australian wheat board) copiare il "format" del Cwb, ma a ben vedere l'Awb applicava metodi e strategia più vicine agli Usa.

Fatto salva la continuità di fornitura nel tempo, causa la carenza idrica e la siccità che di fatto gli impongono un anno di carestia ogni 4-5 anni, il sistema di definizione della qualità (*grading*) dell'Awb era troppo generico e assolutamente non in linea con le esigenze del mercato,

basti pensare che per il "grado 1" si indicava un peso specifico di soli 74 kg/hl (lo stesso dei gradi 2 e 3) e i fattori discriminanti per il cosiddetto "downgrading" erano il passaggio al vaglio e la proteina. Oltre a questo vizio di forma, una differenza abissale con il Canada era la "garanzia" della qualità in quanto la certificazione era ed è tuttora delegata non a un organismo semi-governativo (come il Cgc) ma a società di certifica-

zione private e, come si dice, in momenti di difficoltà tutto il mondo è paese!

Sui punti più "caldi", prezzi e vincoli reciproci tra le parti, il sistema australiano è rigido a livello della difesa del monopolio delle esportazioni, ma decisamente più lasso su aspetti chiave come la tempistica di consegna e i prezzi garantiti. Se la possibilità di esportare e di decidere a che prezzo farlo era solo nella mani dell'Awb, all'agricoltore non veniva per contro garantito alcun prezzo minimo (solo indicazioni "declinate" dalle stime a futuro del Cwb) nè la certezza di consegna e quindi di "programmazione" delle entrate. In altre parole, il sistema australiano era attento a difendere gli "onori" così come a minimizzare gli "oneri".

Da ultimo l'aspetto "etico" che se per il Cwb è stato talvolta messo in dubbio a parole, per l'Awb è stato decisamente cancellato dalla conferma di interessi privati di alcuni alti funzionari con l'allora impero di Saddam Hussein. ■

[CHE FARE C'è un clima da cambiare

Alla fine di questa breve panoramica su come cercano di difendersi gli agricoltori nei principali paesi esportatori dell'emisfero boreale, cosa resta?

Pochi ma significativi punti guida: coordinamento delle decisioni dalla semina alla commercializzazione (come i canadesi?); costituzione di una massa critica per definire un sistema che tuteli i prezzi minimi alla produzione e il prezzo di vendita del nostro prodotto; creazione di un rapporto "fiduciario" lungo tutta la filiera che consenta di "delegare" alcune funzioni (come la commercializzazione) senza il timore, o la quasi certezza, di aver fatto uno sbaglio; coinvolgimento, anche finanziario, dei componenti della filiera al fine di creare in tutti una sana "tensione al risultato" (CHS Inc.).

Guardando all'Italia sarà sì importante fare evolvere il settore verso nuove forme più integrate e meglio coordinate, ma dove si dovrà lavorare molto, sempre e comunque sulla motivazione delle persone per far sì che stima, rispetto e reciproca fiducia prendano il posto di quello scetticismo al limite della rassegnazione che si respira negli ultimi anni. ■ S.S.

[CRISI CEREALI] Guidi: la commercializzazione così non va. Occorre un mercato più trasparente

«Ma le regole vanno cambiate»

[DI BEATRICE TONI]

Piano cerealicolo nazionale: un'occasione per rivedere i meccanismi di formazione del prezzo e rafforzare la produzione

Un anno inebriante, il 2007, e poi giù, prezzi a rotta di collo nel 2008. La tempesta sui cereali ha raggiunto le nuove semine funestate da polvere (le piogge sono ap-

pena arrivate), previsioni in negativo (-20% per il duro) e dall'impennata dei costi di produzione talvolta inelastici al crollo del petrolio.

Il problema di quest'anno è che gli agricoltori non vendono: centri di stoccaggio pieni, clima stagnante in attesa che il vento delle quotazioni giri a favore. L'attesa si prolunga. E sarebbe colpevole e vana, secondo alcuni, di fronte a nere previsioni sui prezzi. Il fronte dei produttori risponde che è invece ora di cambiare qualcosa.

«Bisognerebbe rivoluzionare il modo di vendere i cereali» afferma **Mario Guidi**, produttore ferrarese, una grande azienda.

Comincia rifacendo il punto sulle ragioni dei ribassi: «Intanto il disallineamento tra offerta e domanda ha generato un forte approvvigionamento dall'esterno - e ironizza - a riprova del fatto che la preferenza per i prodotti europei è solo una dichiara-



zione di principio». A questa premessa si è sovrapposto un problema antico, «l'old economy fa le spese della crisi finanziaria nel senso che la contrazione del credito e dei consumi ha ridotto anche il volume del commercio delle commodity».

Ma a differenza delle crisi finanziarie "classiche", i capitali anziché uscire dalle Borse per spostarsi su beni rifugio, in questo caso sono stati letteralmente

bruciati. Così anche le case sono calate di prezzo come nel caso eclatante della Spagna. «Diverso invece il trend dei terreni, beni immobili come le case che tuttavia hanno mantenuto quotazioni stabili, senza registrare una corsa agli acquisti».

E adesso? Il Mipaaf ha un Piano cerealicolo nazionale in un cassetto. «Va rivisto a partire dagli obiettivi. Una politica spesso strabica persegue la qualità delle produzioni. Se così è, se vogliamo rafforzare la filiera degli spaghetti, i Psr non possono ridurre ovunque le dosi di concime da distribuire».

Secondo, i contratti. «Se davvero vogliamo mettere assieme la domanda e l'offerta vanno riformulati per diventare meno aleatori e prevedere responsabilità per tutte le parti in gioco oltre a meccanismi che tengano conto delle oscillazioni del mercato». Terzo, Borse merci più trasparenti sulla formazione

[LA PROTESTA Borse bloccate a Bari e Foggia

disertando le Commissioni prezzi delle due Camere di commercio. «L'ultima riunione stava prendendo una piega inaccettabile - commenta **Pietro Salcuni**, presidente della Coldiretti Puglia -. Dal confronto emergeva la volontà degli acquirenti di un ulteriore ribasso dei prezzi del grano di 0,50 €/q. Gli agricoltori non possono più assistere a un prezzo in caduta libera, passato dai 40 €/q della scorsa campagna a meno di 28 €/q».

Per la Puglia si tratta di una delle tante espressioni dello stato di agitazione indetto dalle organizzazioni agricole che contestano l'afflusso di immense quantità di grano nei porti.

«Continuano a essere massicce le importazioni da Australia,

Canada, Bangladesh, Sud America, Messico, Arizona, Ucraina, Texas - conferma Salcuni -. Il ripristino dei dazi doganali sulle importazioni non è sufficiente, dato che la reintroduzione non riguarda il grano duro di media e alta qualità».

«Al danno si aggiunge, e si fa sentire di più con i prezzi in calo, la beffa, anzi la truffa - aggiunge **Marcello Martino**, produttore di grano duro di Foggia (20 ha) -. A Foggia, in Puglia e al Sud, la quotazione delle borse merci, che è al netto dell'Iva pari al 4%, corrisponde poi al prezzo realmente pagato agli agricoltori, come se fosse già ivato. Ad esempio la quotazione di 28 €/q dovrebbe determinare, aggiungendo 1,12 €/q di Iva, un prezzo definitivo di 29,12 €/q; ma in realtà, poiché i 28 €/q vengono considerati e imposti da altri soggetti della filiera come se fossero già ivati, all'agricoltore il grano duro viene pagato di fatto non 28 ma 26,92 €/q, prezzo che con 1,08 €/q teorici di Iva raggiunge la quotazione ufficiale di 28 €/q!».

■ **Giuseppe F. Sportelli**

dei prezzi: «In sostanza, quotazioni più realistiche. Le Camere di commercio possono fare molto in questo senso». Ultimo, ma non meno importante, «il Mi-paaf dovrà consultare anche i produttori su questo Piano cerealicolo nazionale».

Produttori di solito stritolati dai linciaggi mediatici. Accusati dei rincari di pane e pasta, colpevoli di volere le bioenergie come l'anno scorso. «Ora si vede bene che era tutta una bufala» commenta Guidi.

Solo così, fa capire, si potranno trovare produttori disposti a cedere il prodotto, solo se il mercato sarà davvero trasparente.

Intanto la crisi sposta le scelte colturali. Si rimandano gli acquisti dei mezzi tecnici (ma negli ultimi giorni i fertilizzanti sono in flessione) e si cambia coltura: «Molti agricoltori lasciano i cereali per sposare le oleaginose. In Emilia Romagna si prevede un discreto aumento della soia e i primi vagiti di una colza che ha meno fame di mezzi tecnici rispetto a frumento e mais».

Si potrebbe risparmiare ancora sui mezzi tecnici? «No. Limare oltre sarebbe deleterio per la qualità: applichiamo già le migliori tecniche e la giusta concimazione al fine di realizzare maggiori introiti. Al di sotto di certe soglie si rinuncia a produzione, qualità e sicurezza (minori trattamenti significano più micotossine) esattamente la direzione opposta a quella chiesta dall'utilizzatore finale, l'industria. Cerchiamo piuttosto di utilizzare il Piano cerealicolo anche per indirizzare la produzione su un numero minore e selezionato di varietà. Ma sui costi le aziende lavorano da anni. Da quando i prezzi dei cereali sono così bassi. Con la sola eccezione dell'impennata dell'anno scorso» chiude Guidi. ■

[IL PRODUTTORE Rischio ribassi tutto sulle nostre spalle

[DI PIETRO SELVELLI]

Per la terza settimana consecutiva i prezzi dei cereali subiscono consistenti ribassi e molti agricoltori come me, deciso a vendere il prodotto per cercare di limitare le perdite, devono incrociare le dita e sperare che, per almeno tre giovedì consecutivi, escano numeri "vincenti" alla Borsa merci di Bologna. Quest'anno, per la prima volta, diversi consorzi agrari, industrie molitorie e altri acquirenti di cereali del Centro-Nord hanno infatti adottato nuove modalità di determinazione del prezzo di acquisto, che stanno creando grande incertezza tra gli agricoltori.

In passato il corrispettivo del grano, consegnato dagli agricoltori in "conto vendita con prezzo da stabilire", veniva determinato in base alla quotazione del cereale, rilevata alla Borsa merci di Bologna, nella settimana prescelta dall'agricoltore per la vendita del prodotto: da tale prezzo di riferimento si detraevano, poi, le spese di magazzino, trasporto etc.

Le nuove regole, invece di richiamarsi ad un unico mercato settimanale, prevedono che il prezzo di acquisto si formi nell'arco di un mese con la seguente procedura: si fa la media tra la quotazione del giovedì antecedente l'ordine di vendita, e quelle dei tre listini successivi.

Ad esempio, l'agricoltore che avesse deciso di vendere 10 tonnellate di grano duro lunedì 20 ottobre, dovrà aspettare fino a giovedì 6 novembre per sapere quanto ricaverà dalla vendita del suo grano. Infatti il prezzo di vendita sarà dato dalla media dei quattro listini di Borsa Merci Bologna del 16, 23, 30 ottobre e 6 novembre, detratte spese e commissioni.

Queste nuove modalità e l'estrema volatilità delle ultime quotazioni hanno trasformato l'operazione di cessione del grano in una vera e propria *roulette*, che fino ad ora ha dato solo dispiaceri ai produttori agricoli: nel corso delle ultime tre sedute di Borsa a Bologna le quotazioni del grano duro sono crollate di 55 €/t (-20%), mentre quelle del grano tenero sono calate di oltre 20 €/t.

La ragione per la quale gli usuali acquirenti di cereali hanno cambiato le regole di acquisto è comprensibile: gli eccezionali rialzi della scorsa campagna di commercializzazione del grano hanno, evidentemente, suggerito l'introduzione di meccanismi di salvaguardia dai forti ribassi delle quotazioni, che erano prevedibili a seguito dei buoni raccolti 2008.

Si è voluto, cioè, evitare che il grano acquistato sulla base di un unico listino fosse poi rivenduto o utilizzato, nelle settimane successive, con quotazioni camerale nettamente inferiori. Le vischiosità presenti nel mercato delle granaglie non permettono, infatti, l'immediata cessione e/o utilizzo del prodotto via-via acquistato nel corso della settimana dagli agricoltori.

Così facendo, però, cap, mulini e altri acquirenti hanno, di fatto, interamente trasferito il rischio di ribasso delle quotazioni in capo ai produttori agricoli, che ora sono i soggetti più esposti alla crisi ed al repentino calo della domanda. Le pesanti perdite che gli agricoltori stanno subendo sono aggravate dal contestuale "allungamento" dei tempi con cui gli acquirenti effettuano il pagamento del corrispettivo: il

saldo avviene dopo almeno 21 giorni dalla data di fissazione del prezzo, cioè più di 40 giorni dopo l'ordine di vendita dell'agricoltore.

A questo punto non è nemmeno facile trovare possibili rimedi o alternative, a campagna di commercializzazione in corso. Con ribassi così consistenti non sembrano percorribili neanche le altre modalità di acquisto proposte da consorzi e cooperative: cioè il conferimento del grano in una "gestione costi/ricavi" con liquidazione a fine campagna 2008/09.

Tale modalità, che per quanto riguarda i ricavi utilizzerebbe la media delle quotazioni di tutti i listini della Borsa merci Bologna da luglio 2008 ad aprile 2009, non sembra infatti promettere grandi risultati. Se dovesse continuare la tendenza ribassista e si concretizzasse lo "spettro" di tornare ai valori registrati nella campagna 2006/07 (170-180 €/t per il grano duro), nemmeno la "gestione costi/ricavi" potrebbe attenuare potenziali gravissime perdite.

Sarà interessante vedere come si comporteranno gli acquirenti di cereali se, in futuro, vi sarà una decisa inversione di tendenza con forti e continui rialzi dei prezzi: continueranno ad usare la media di quattro listini successivi (ipotesi che diventerebbe, in questo caso, favorevole agli agricoltori) oppure decideranno di tornare al passato, utilizzando solo il listino della settimana di riferimento? ■

**PREZZO
FORMATO DA 4
QUOTAZIONI
SUCCESSIVE:
UNA VERA
ROULETTE**