

[MERCATO] Assocap lancia un progetto per riorganizzare la vendita e l'acquisto dei cereali

Grande fratello tecnico-commerciale Così i Cap vogliono cambiar pelle

[DI STEFANO SERRA]

Consorzi agrari dalla spiga alla tavola, la qualità sposa il giusto prezzo. Con questo convegno, tenutosi presso la sede romana della Coldiretti, Assocap ha presentato un ambizioso progetto di rilancio del "sistema Cap" verso una forma commerciale più efficiente che annulli il gap organizzativo dell'offerta italiana rispetto alle altre realtà europee e mondiali.

Se osserviamo le singole componenti del sistema cerealicolo nazionale, a fronte di una produzione cerealicola di oltre 17 milioni di tonnellate (grano, mais e orzo) estremamente pol-



verizzata, abbiamo un settore della trasformazione che, nonostante gli oltre 500 molini e 650 mangimifici, è già concentrato: i 2-3 principali gruppi di ogni comparto, rappresentano ben oltre il 50% dell'utilizzo. In questo contesto come si collocano i Cap?

Noti i limiti del nostro sistema di stoccaggio e di valorizza-

zione della produzione nazionale (selezione, segregazione e certificazione qualitativa di lotti omogenei), i 53 Consorzi agrari, gli attuali 510 centri di stoccaggio, sono per l'Italia una risorsa strategica di raccordo tra domanda e offerta. I Cap, soprattutto oggi che la globalizzazione dei mercati impone una sempre maggiore efficien-

za e livello di servizio offerto, possono assurgere (o ritornare secondo alcuni) al ruolo di guida sia nel suggerire "cosa produrre" che nella "gestione coordinata" del rapporto commerciale tra i produttori e un sempre più concentrato settore molitorio nazionale e, perché no, con nuovi interlocutori del bacino del Mediterraneo. Fino a ieri l'Italia esportava ingenti volumi di farina e semola verso quel Nord Africa che da anni è assiduo compratore di cereale avendo deciso per la strategia di costruire molini.

È proprio sulla necessità di avere al più presto una sorta di

[ITALIAN BOARD] Punti di forza e debolezze

[A FAVORE]

■ L'aggregazione dei Cap e di altre entità sotto l'ombrello di un board italiano vedrebbe per certo l'aumento del potere negoziale (acquisto e vendita) degli aderenti, potendo questi operare su volumi di rilievo e sulla sussidiarietà

che è garanzia di consegnare sempre e continuativamente il cereale venduto, riducendo al massimo storni soprattutto se i mercati calano.

■ Gli acquisti centralizzati darebbero agli aderenti più competitività e gli consentirebbe quel risparmio sui costi produttivi sempre più essenziale per "non rimetterci".

■ Il board avrebbe più risorse economiche per monitorare il mercato mondiale e anticipare i repentini mutamenti (vedi quanto accaduto dal 2007 ad oggi), e più risorse finanziarie per sedere al tavolo negoziale dei principali utilizzatori, nazionali ed esteri, sempre più orientati verso coperture a medio termine con contratti a prezzo finito.

■ Il prezzo minimo garantito ed il conguaglio finale darebbero la certezza ai produttori di ottenere il congruo margine evitando il rischio di incorrere nei "minimi" storici.

[CONTRO]

■ Difficoltà a integrare interessi economici e poteri decisionali sotto un solo ombrello. Basti pensare ad alcuni aspetti come la suddivisione dei fondi per modernizzare le strutture o la decisione di ridurre i centri di alcuni aderenti.

■ Molto delicata anche la scelta di "chi" delegare a negoziare centralmente prodotti e mezzi tecnici strategici, o "chi" delegare alla vendita di una specifica classe di cereale. Oltre alla difficoltà di far fare un passo indietro ai produttori, non sarà meno difficile far digerire loro il conferimento con "delega piena a vendere" abbandonando il tanto amato "conto deposito".

■ Il punto non è tanto il "chi-farà-che-cosa" rispetto a ieri o se il board sia la soluzione ai mali commerciali che affliggono la cerealicoltura italiana: se non si comincia subito a (ri)organizzare e aggregare l'offerta, ci troveremo sempre più svantaggiati rispetto all'estero, a prescindere dall'entità e qualità delle produzioni cerealicole nazionali e dagli sforzi individuali di migliaia di produttori la cui motivazione lentamente tramonta al non vedere premiata la loro professionalità... talvolta vera eccellenza. ■ S.S.

“grande fratello tecnico-commerciale” che nasce la proposta della creazione dell’Ufficio nazionale dei Cereali, una sorta di *Italian grain board* (Igb) sulla falsariga del modello del *Board Canadese*.

Le domande su cui si è partiti per costruire il progetto-proposta sono le seguenti: come rendere più efficiente l’offerta di cereale italiano sotto l’aspetto logistico/gestionale? Quali sono gli strumenti e il supporto tecnico-strategico per fare un salto di qualità organizzativo/commerciale?

[MIGLIORARE L’EFFICIENZA

Due gli aspetti per migliorare l’efficienza: la razionalizzazione territoriale e logistica “in & out” degli oltre 510 centri di stoccaggio; la trasformazione del centro di stoccaggio in “polmone strategico” sia per la gestione di vendita e distribuzione dei mezzi tecnici (dal seme, al fertilizzante... alla macchina agricola) sia la raccolta, classificazione, segregazione e riconsegna in “lotti certificati” del cereale conferito.

Operativamente emerge la necessità di un sistema di valutazione “oggettivo” dei centri di stoccaggio (o Albo volontario degli stoccatore) che classifichi l’efficienza delle singole strutture, oltre che l’importanza della certificazione (ISO o HACCP) delle stesse a garanzia di tutti, dall’agricoltore all’industria al consumatore finale. In parallelo all’impegno di offrire al “cliente molino” maggiore qualità, omogeneità, conservazione, sicurezza sanitaria e rintracciabilità “certificate”, ecco concretizzarsi l’idea dell’*Italian Grain Board*. Tre i principali criteri alla base della creazione di un *single desk* o comitato commerciale centrale investito dell’autorità di vendita del prodotto di tutti gli aderenti: il

price pooling, ovvero i produttori condividono rischi e profitti e ricevono al conferimento un prezzo minimo e, al termine della campagna un conguaglio pari alla differenza tra l’anticipo e la media ponderata in volume delle vendite della classe/tipologia di cereale conferito; la certezza del prezzo minimo, solidalmente garantito con un organismo governativo.

Strutturalmente il *Board* avrebbe: una componente organizzativa (*ciclo logico*) incaricata di fornire agli aderenti consulenza tecnica e indicazioni strategiche: dal “cosa” seminare, al supporto tecnico/agronomico, alla certificazione della qualità, dal conferimento fino alla consegna del pacchetto cereale-servizio al cliente finale; una componente operativa (*ciclo fisico*) che avrà prima il compito di ottimizzare “logisticamente” la rete dei centri di stoccaggio, e poi quello di coordinarla e gestirla in massima efficienza, oltre all’importante funzione di “network” di vendita agli associati dei mezzi tecnici, meccanici ed assicurativi acquistati centralmente dall’Igb; infine la componente commerciale (*single desk*) responsabile sia di acquistare i suddetti mezzi, sfruttando al meglio la legge dei grandi numeri, sia di vendere la produzione negoziando più pariteticamente con il settore della trasformazione.

La delega a vendere da parte dei singoli associati, e la sussidiarietà tra gli aderenti nell’eseguire i contratti siglati in caso di rischio di inadempienza sono state indicate come due inderogabili pietre miliari. Ma chi sarebbero gli attori di questo progetto? A governare l’Igb un Cda eletto dalle imprese (Cap, Coop, privati) aderenti in solido; il ciclo fisico gestito in stretto coordinamento dai

[HANNO DETTO I commenti degli operatori

Cap Forlì: «... ci stiamo già muovendo per trovare soluzioni che tranquillizzino gli agricoltori. L’Emilia Romagna a breve vedrà confluire le attuali tre Op in una sola “super Op”».

Cap Bologna-Modena: «... sarà essenziale ottenere la delega a vendere e la piena fiducia da parte dell’agricoltore verso chi lo fa di mestiere e a tempo pieno...»

Cap Sud : «... bisogna lavorare per il domani, ma da subito la priorità è come gestire l’eccedenza produttiva di grano duro...»

Cap Teramo: «... porre massima attenzione alla salvaguardia della qualità alimentare del cereale e alla premialità da parte dell’industria. La strategia da anni è creare stoccaggi di qualità per la filiera pasta...»

Cap Milano: «... il mercato è troppo condizionato dalle rivendite per ipotizzare di raggruppare le Borse merci italiane in una sola sede ove sarebbe ancora più forte l’ingerenza delle solite *trading-companies*. Va bene razionalizzare i centri di stoccaggio, ma attenzione a non creare lotti di cereali troppo grandi che possono essere un problema in caso dell’insorgenza di problemi sanitari. Ottimizzare i centri? Perché non diffondere quelli cosiddetti a basso costo?»

Cap Parma: «... la gestione del rischio dei prezzi sulle borse internazionali potrebbe essere operato congiuntamente dai Cap e dal Governo, per poi declinarlo agli agricoltori...»

Unione seminativi: «... i Cap sono una realtà efficiente, ma con troppi solisti. Al Sud giocano un ruolo importante ma spesso sono commissariati o del tutto inesistenti sul territorio»

Anacer: «... i Cap devono riacquistare la prerogativa commerciale, limitando la sola gestione dei volumi. Il Governo dovrebbe sviluppare e supportare un progetto tipo *Gas for durum*... se i Cap voglio organizzarsi commercialmente, fatelo subito senza aspettare aiuti o la benedizione della politica... come si può continuare a dare contributi alle bio-energie quando siamo un paese deficitario di questi prodotti?»

Caione: «... per facilitare finanziariamente gli scambi si dovrebbe reintrodurre la cambiale agraria...». ■ **S.S.**

gruppi e delle associazioni aderenti e il ciclo logico supervisionato dall’Unione seminativi (forte dell’art. 5 Decreto Legge 102/05). Nel *single desk* trovano posto le eccellenze professionali degli aderenti a cui verrebbe richiesto di interagire con la Borsa merci telematica e

di coordinarsi con l’Unioncamere (a garantire la trasparenza dei listini). Il ruolo del Mi-paaf sarebbe finanziario (nell’anticipare il prezzo minimo) e di garanzia del credito nelle vendite “condivise” (es. Governo su Governo) oltre i confini nazionali. ■