

STOCCAGGIO, l'insostituibile RUOLO dei COMEMRCIANTI

Il 65% degli stoccatori vendono anche mezzi tecnici e il servizio del deposito viene utilizzato per conservare i clienti. Una prestazione poco remunerata

di Vittorio Ticciati

Direttore Compag

Il settore commerciale viene spesso accusato nel nostro Paese di essere poco efficiente e di costituire un punto di debolezza nella creazione del valore all'interno della filiera. Vi sono elementi che probabilmente confermano un tale giudizio, ma di converso bisogna considerare che il livello organizzativo delle aziende dell'intermediazione è funzionale alle caratteristiche della realtà agricola italiana.

Due elementi di fondo vanno considerati in un'analisi

sulle cause e gli effetti che regolano la situazione: l'entità delle produzioni nazionali viste sotto l'aspetto della produttività e del numero di unità che contribuiscono alla sua realizzazione e il livello delle importazioni.

Il primo aspetto rende conto della logistica e dei costi produttivi, il secondo, associato al primo del motore che spinge verso la crescita e verosimilmente verso l'innovazione.

L'Italia produce all'incirca 20 milioni di t di cereali costi-

tuiti da poco più di 7 milioni di frumento suddivisi in quattro milioni di frumento duro e poco più di 3 milioni di frumento tenero, da 10 milioni di t di mais e il restante dai cereali minori.

Tutto questo viene ottenuto in 633 mila aziende con una produttività media di 31,5 q/ha e variazioni anche notevoli da specie a specie e da zona a zona. Basti pensare che se al Nord la produttività media è calcolata in circa 78 q/ha¹, al Sud è appena di 26 q/ha e al Centro 44.

All'estrema frammentazione, legata alla limitata superficie aziendale si associa, pertanto, la bassissima produttività che ne accentua i limiti, soprattutto da un punto di vista logistico. Non è soltanto una questione di costo finale del prodotto ma principalmente un problema di carattere organizzativo perché la distanza dell'azienda agricola non può essere troppo elevata dal punto di raccolta visti i costi di trasporto di prodotti relativamente poveri e le perdite durante la movimentazione ed il trasporto. Perdite che non sono direttamente proporzionate alla quantità ma incidono in maniera significativamente superiore sui piccoli volumi (**tab. 1**).

Sta di fatto che una realtà agricola della fattispecie sopra descritta, ha bisogno e tende ad alimentare un sistema di raccolta del prodotto agricolo estremamente capillare sul territorio e rispondente a dei bisogni primari piuttosto elementari e lontani da concetti di marketing e di valorizzazione del prodotto in senso moderno che finiscono per rimanere in secondo piano.

Le importazioni

L'Italia è un grande importatore di granaglie, essendo il quinto produttore europeo di mangimi ed avendo un'industria di trasformazione per uso umano fortemente esportatrice, infatti, il saldo commerciale 2006 dell'industria molitoria è stato positivo per 73,8² milioni di euro, mentre le imprese della pastificazione hanno esportato nel 2006 1,67 milioni di t³, a fronte



La forma contrattuale attualmente prevalente tra le aziende commerciali e la controparte agricola è rappresentata dall'acquisto a prezzo di mercato.

Tab. 1 - Le produzioni delle principali colture in Italia (Dati Istat 2007)

| Zona | Cereali | Frumento duro | Frumento tenero | Mais | Soia |
|---------------|-------------|---------------|-----------------|------------|-----------|
| Superficie ha | 3.688.923 | 1.436.758 | 658.225 | 1.053.396 | 130.335 |
| Produzione q | 189.243.871 | 40.041.513 | 32.417.349 | 98.470.038 | 4.087.006 |
| Resa (q/ha) | 51,3 | 27,9 | 49,2 | 93,5 | 31,4 |
| NORD | | | | | |
| Superficie | 1.584.352 | 65.007 | 446.864 | 932.716 | 129.573 |
| Produzione | 123.851.146 | 3.148.866 | 23.465.918 | 90.285.550 | 4.062.118 |
| Resa (q/ha) | 78,2 | 48,4 | 52,5 | 96,8 | 31,4 |
| CENTRO | | | | | |
| Superficie | 623.790 | 139.586 | 139.586 | 77.873 | 603 |
| Produzione | 27.286.091 | 6.810.740 | 6.810.740 | 5.605.987 | 16.718 |
| Resa (q/ha) | 43,7 | 48,8 | 48,8 | 72,0 | 27,7 |
| SUD | | | | | |
| Superficie | 1.480.781 | 1.089.039 | 71.775 | 42.807 | - |
| Produzione | 38.106.634 | 26.666.103 | 2.140.691 | 2.578.501 | - |
| Resa (q/ha) | 25,7 | 24,5 | 29,8 | 60,2 | - |

di una limitata capacità di produrre la materia prima a causa della ridotta Sa, della presenza di vaste aree a bassa produttività e per la diffusione di colture intensive che competono nell'utilizzo delle terre disponibili.

Per questi motivi l'Italia risulta essere deficitaria verso l'estero per circa il 50% del proprio fabbisogno di frumento duro, corrispondente a 2 milioni di tonnellate di importazione di prodotto, e per il 60% del proprio fabbisogno di frumento tenero, corrispondente a circa 4,8 milioni di tonnellate importate. Circa 1,4 milioni di tonnellate di frumento duro provengono dal Nord America e dall'Australia, il restante da Francia, Spagna e Grecia, mentre la provenienza delle importazioni di frumento tenero è prevalentemente europea (Francia, Germania ed Austria).

Per quanto riguarda il mais, il livello di approvvigionamento è sicuramente più elevato anche se si è ridotto negli ultimi anni, passando da una quota del 98% nel 2001 all'87% nel

2006, come conseguenza di una produzione che è rimasta sostanzialmente invariata e di un aumento del fabbisogno. I maggiori fornitori sono i Paesi europei con un ruolo crescente dell'Ungheria a discapito dei partner tradizionali quali Francia ed Austria.

La frammentazione

Da un lato, pertanto l'intermediazione dei cereali deve soddisfare le esigenze poco evolute di un mondo agricolo frammentato e poco incline a ragionare in uno scenario di mercati aperti, dall'altro vi è la domanda di un'industria di trasformazione senz'altro più evoluta che dovendo comunque in buona parte approvvigionarsi sui mercati internazionali è in grado di studiare e capire con maggiore attenzione le dinamiche dell'offerta interna ed internazionale ed in base a questo programmare i propri acquisti.

Il risultato è un'intermediazione strettamente legata al mondo primario e ad esso conforme che non ha trovato grandi possibilità di sviluppo sul lato di una do-

Tab. 2 - Il commercio privato in Italia

| Prodotto trattato a livello nazionale | Prodotto trattato in Emilia-Romagna |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| > 60% | 47% |

Tab. 3 - I dati di Compag

| Stoccaggio | Italia | Nord | Centro | Sud |
|------------|-----------|-------|--------|-------|
| Totale (t) | 1.700.000 | 81% | 13% | 6% |
| Media (t) | 8.000 | 8.300 | 7.900 | 4.700 |

manda meglio organizzata e ben tenuta.

I centri di raccolta di cereali e oleaginose gestiscono pertanto circa il 50% del fabbisogno complessivo nazionale di frumento e l'87% di mais, mediamente il 67% del fabbisogno di cereali.

Il lavoro di stoccaggio avviene in strutture dell'associazionismo agricolo, cooperativo e consortile e in strutture private. Queste ultime contribuiscono in misura superiore al 60%, essendo prevalenti anche nelle regioni dove è molto forte la presenza delle strutture del mondo agricolo organizzato.

Da un'indagine condotta nel 2007 in Emilia-Romagna da Assincer⁴, i centri di raccolta privati hanno una potenzialità di stoccaggio pari a 130,

fatta 100 la capacità delle strutture cooperative e rappresentando il 47% dell'intera potenzialità di stoccaggio regionale (privati, cooperative, mulini e mangimifici) che è pari a 2.650.311 t (35% le coop, 11% i molini, 7% i mangimifici e le aziende agricole), a fronte di una produzione 2007 di 2.611.156 tonnellate. La capacità di stoccaggio media dei singoli centri di raccolta, comprendendo mondo privato e cooperativo, è pari a 10 mila t. (**tab. 2**).

Gli associati alla Compag, a livello nazionale, hanno una capacità di stoccaggio complessiva di 17 milioni di q (a questo dato vanno aggiunti i soci pugliesi e veneti che non hanno inviato i dati) con una capacità media di 8 mila t. La capacità

media più elevata corrisponde a quella della Lombardia (12 mila t), seguita da quella dell'Emilia-Romagna (9.300 t). La capacità media più bassa si riscontra in Piemonte e Abruzzo (4.600 t). (Tab. 3).

I limiti commerciali

La forma contrattuale attualmente prevalente tra le aziende commerciali e la controparte agricola è rappresentata dall'acquisto a prezzo di mercato avendo come riferimento i prezzi riportati sui listini delle borse merci che interessa poco più del 50% delle contrattazioni, mentre i contratti di coltivazione e di filiera hanno una diffusione molto limitata. Viceversa rimane molto diffuso il *conto deposito* che limita l'attività imprenditoriale del commerciante o ne aumenta notevolmente i rischi, nei periodi di elevata volatilità come quelli attuali, a vantaggio di una maggiore autonomia dell'agricoltore, che può decidere a propria discrezione quando vendere.



I centri di raccolta gestiscono circa il 50% del fabbisogno nazionale di frumento e l'87% di quello di mais.

Sono scelte, queste dell'agricoltore che avvengono senza un'approfondita conoscenza del mercato che ha connotati internazionali e che si basano sulla semplice constatazione dei prezzi della borsa locale di riferimento ma che non analizzano le disponibilità di prodotto nella filiera, gli arrivi da oltre confine a breve e medio termine e la tempistica di approvvigionamento dell'industria di trasformazione. Per questo motivo le vendite tendono ad accumularsi quando il mercato ha raggiunto un picco e si trova nella parabola discendente, quando l'industria di trasformazione ha soddisfatto le proprie necessità.

In ultima analisi, la presenza di tali masse di prodotto in *conto deposito* riduce la fluidità della filiera e la possibilità di organizzare delle politiche di valorizzazione del prodotto, ammesso e non concesso che il mercato sia in grado di ripagare tali politiche e ammesso e non concesso di superare i limiti strutturali oggi esi-

stenti, riconducibili alla limitata capacità di segregazione della qualità del prodotto.

Il vantaggio o la necessità del *conto deposito*, che supera il 40% delle contrattazioni complessive, per l'azienda commerciale risiede nel non avere le disponibilità finanziarie per l'acquisto di grandi quantitativi di prodotto in un limitato lasso di tempo permettendo di contribuire alla gestione dei

costi fissi al riparo da rischi finanziari eccessivi. Un ulteriore limite del conto deposito risiede nel fatto di essere legato a dei comportamenti tradizionalmente acquisiti e tramandati, in base ai quali costituisce un servizio sotto retribuito e a bassissima marginalità.



La presenza di grandi masse di prodotto in conto deposito riduce la fluidità della filiera.

costi fissi al riparo da rischi finanziari eccessivi.

Un ulteriore limite del conto deposito risiede nel fatto di essere legato a dei comportamenti tradizionalmente acquisiti e tramandati, in base ai quali costituisce un servizio sotto retribuito e a bassissima marginalità.

Un servizio non retribuito

I centri di raccolta sono anche rivendite di mezzi tecnici e questo è vero tanto per le aziende con forma giuridica cooperativa quanto per quelle con forma giuridica diversa che abbiamo, fin'ora, chiamato private. Infatti, il 65% delle aziende che sono attive nello stoccaggio di cereali e oleaginose fanno anche vendita di mezzi tecnici ed il servizio del deposito è spesso stato visto come servizio aggiuntivo per conservare il cliente che acquista fattori di produzione.

Un comportamento criticabile da un punto di vista commerciale e della buona gestione economica dell'azienda, ma che in passato aveva una *giustificazione* nell'elevata marginalità, ri-

spetto ad oggi, del commercio dei mezzi di produzioni. Oggi un tale atteggiamento non è più consono alla realtà, visto gli elevati costi di investimento che lo stoccaggio richiede. Per questo riteniamo che una buona gestione aziendale ed un corretto rapporto con l'agricoltore dovrebbero tenere nella dovuta considerazione i costi che la gestione di strutture importanti comporta.

Sulla base di tali considerazioni è stato condotto uno studio considerando i costi che incidono sulla gestione dei depositi di cereali ed oleaginose:

1. costo di locazione e manutenzione ordinaria per 12 mesi;
2. costo di ammortamento delle attrezzature;
3. costo di manutenzione delle attrezzature;
4. disinfestazione da parassiti animali;
5. compenso per l'intermediazione di vendita;
6. analisi sul prodotto per la qualità, la sanità e alveografiche;
7. combustibile ed energia elettrica per movimentazioni;
8. costo del personale addetto alla gestione del magazzino, ricezione e spedizione;
9. assicurazione degli immobili;
10. assicurazione della

Linea Diretta
con i nostri lettori

Per ricevere informazioni, per mandarci i vostri suggerimenti, per verificare il vostro abbonamento potete contattare il **Servizio Clienti**

Via Goito 13 • 40126 Bologna
 Telefono: 051 6575820 • Fax: 051 6575900
 E-mail: servizioclienti.edagricole@ilsole24ore.com
 On line: www.edagricole.it/servizioclienti

edagricole

Multinazionale americana con filiale italiana nel Veneto, settore giardinaggio hobby, verde domestico, cerca

KEY ACCOUNT MANAGER per Nord Italia RIF. KAM/GDA

Il candidato risponderà alla Direzione Vendite Consumer per la definizione ed attuazione delle politiche commerciali. Coordinerà le risorse addette alla vendita nel canale "Fai da te" intraprendendo e gestendo iniziative di marketing per la cura del cliente.

Si richiede:

- età tra i 30/40 anni,
- residenza tra Verona-Brescia-Bergamo,
- diploma/laurea preferibilmente ad indirizzo tecnico scientifico,
- buona conoscenza della lingua inglese parlata
- competenze trasversali comprovate nel campo della vendita, nel marketing operativo/strategico, nel team building anche in settori merceologici similari.

VENDITORE per LOMBARDIA. con RIF. 1VP/GDA

Il candidato, riportando alla Direzione Vendite Consumer, avrà il compito di proporre un'adeguata politica commerciale per la zona di riferimento, gestire e sviluppare il portafoglio clienti nel settore della distribuzione del "Fai da te", garantendo assistenza tecnica e commerciale.

Si richiede

- età 25 - 40 anni,
- residenza in zona,
- preferibilmente un diploma/laurea indirizzo tecnico scientifico, in alternativa una esperienza, seppur breve, nel campo della vendita di prodotti similari.
- conoscenza della lingua inglese parlata; abilità negoziali, organizzative e problem solving.

L'azienda offre un contratto commercio ed una retribuzione adeguata al livello offerto, la possibilità di crescita professionale all'interno di un team altamente qualificato, un adeguato periodo di affiancamento/formazione.

Inoltare il curriculum citando il riferimento alla posizione di interesse Cambiamenti nelle Organizzazioni srl - Via Cattarin, 1 31100 Treviso (TV)
 Dott. D'Andrè Gabriella - selezione@cambiamenti.it - fax allo 0422/326527

DOSSIER

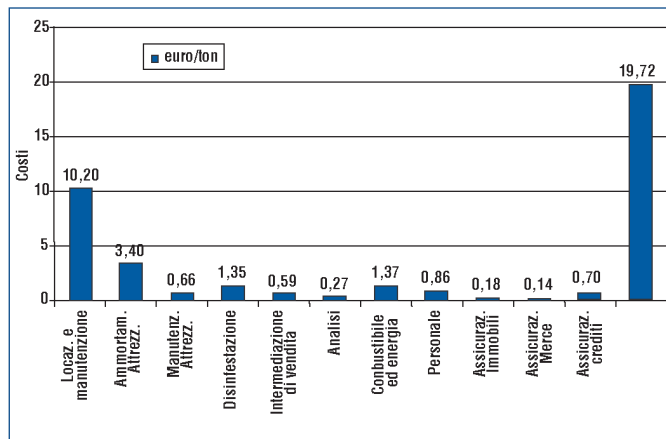


Fig. 1 - I costi dello stoccaggio (€/t).

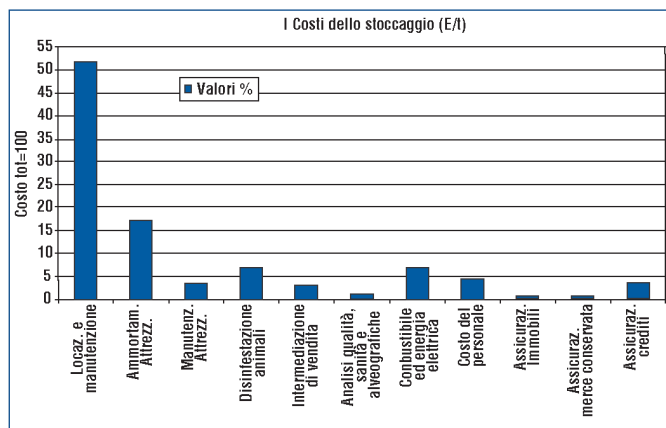


Fig. 2 - I costi dello stoccaggio in percentuale.

merce conservata; 11. assicurazione sui crediti. L'analisi porta ad un risultato finale di 19,72 €/t (fig. 1) che non comprenda alcuna remunerazione per l'attività svolta. I costi che maggiormente incidono fanno capo agli ammortamenti dei capitali investiti e all'ammortamento delle attrezzature (fig. 2).

Un elemento fondamentale

Anche i costi per l'energia incidono in maniera non secondaria, sebbene non sia stata considerata l'essicazione del prodotto, un'operazione che assume un ruolo preminente nel caso prevalga il commercio del mais. I centri di stoccaggio rappresentano, pertanto, un elemento fondamentale nel-

la promozione delle produzioni estensive ma, indubbiamente, soffrono di situazioni che tradizionalmente hanno caratterizzato la nostra agricoltura e il suo proprio sviluppo. La crescita di questo comparto potrà avvenire di pari passo con l'evoluzione dell'agricoltura ma in una visione strategica di promozione delle nostre produzioni estensive e dell'intera filiera bisognerà attribuirle un ruolo specifico, in chiave nuova ed autonoma che sia di stimolo anche per l'agricoltura e le attività a valle.

Note
¹ Dati Istat.
² Dati Italmopa.
³ Dato Istat.
⁴ Indagine Strutturale e Valutazioni Economiche della Coesistenza nello Stoccaggio dei Cereali in Emilia-Romagna a cura di Carla Corticelli, Giulio Malorgio, Gianni Zagnoli. Novembre 2007.

PENTAKEEP®

ACCELERATORE DI FOTOSINTESI

...e accendi una luce



Marchio e
Prodotto
originale



DIAGRO S.r.l. Sede Legale: Via Tonale, 15 - 24061 Albano S. Alessandro (BG)
Uffici: Via Volonterio, 21 - 21047 SARONNO (VA) - Tel. 02 96280122
Fax 02 96368778 - e-mail: info@diagro.191.it

Distribuito in esclusiva da

