

Contratti a termine per il grano duro: il punto di Anb Coop



Le crescenti difficoltà generate dall'incertezza geo politica ed economica stanno mettendo a dura prova l'operatività commerciale quotidiana degli addetti ai lavori della filiera cerealicola italiana, una criticità evidenziata soprattutto nella gestione del frumento duro.

La grande volatilità dei prezzi di mercato rende di conseguenza necessario individuare strumenti commerciali che aiutino la filiera a gestire il rischio. Questo tema è stato al centro del recente incontro del Comitato Tecnico Commerciale di

Anb Coop, al quale hanno partecipato diversi esperti in materia.

«Abbiamo voluto dedicare l'incontro ai contratti a termine per avviare un percorso di consapevolezza in grado di avvicinare concretamente al tema il mondo agricolo sul territorio, da Nord a Sud – ha evidenziato **Massimo Masetti**, coordinatore del Comitato tecnico commerciale. Sono strumenti che altrove vengono utilizzati con buona soddisfazione delle parti ed è anche per questo che abbiamo il dovere di farli conoscere e testarli nelle nostre realtà. Il mercato lo richiede, il contesto lo rende indispensabile. I fatti ci diranno se sono un'opportunità».

Durante l'incontro è stata descritta l'offerta di Caceis-Credit Agricole, un servizio di intermediazione finanziaria che permette di effettuare acquisti o vendite a termine sul Matif-Euronext.

«È una modalità che permette di fissare prezzi, già alla semina, sul prodotto che si andrà a raccogliere l'anno successivo o di fissare quotazioni sui mercati più vicini in caso di necessità» continua Masetti.

Chi può dare l'impulso a utilizzare questi strumenti anche in Italia?

«Strutture organizzate e già ben inserite nella filiera, in grado di aggregare il prodotto, come ad esempio le Organizzazioni di Produttori» precisa il coordinatore del Comitato di ANB Coop. La piattaforma di trading Euronext opera già sulle principali commodity agricole, ma le transazioni sul grano duro non sono ancora pienamente attive. Considerata l'importanza dell'Italia in termini di superfici investite, di produzione e trasformazione di frumento duro, è interesse dell'intera filiera dare slancio e sviluppo a questa ulteriore opportunità.

«Abbiamo l'obbligo di valorizzare al meglio le produzioni dei nostri agricoltori conferenti, rispondere alle loro necessità finanziarie ma al contempo non possiamo dimenticare il rapporto con l'industria di trasformazione, con le sue esigenze produttive e commerciali. Fornire servizi competitivi significa anche saper accompagnare domanda e offerta in una sorta di "simbiosi mutualistica". La filiera non può stare a guardare, occorre adeguarsi al mercato, a nuove esigenze e a nuovi contesti – conclude Masetti – e gli operatori sono pronti, ora è necessario approcciarsi con giusto metodo e ragionata consapevolezza».

Strumenti contro l'incertezza

«L'attuale clima di incertezza a livello geopolitico, economico e finanziario, unito al rapporto del cambio euro/dollaro, ai rincari dell'energia e dei mezzi tecnici e dei principali fattori produttivi e agli effetti del cambiamento climatico, stanno mettendo a dura prova i mercati delle commodity agricole – ha sottolineato il presidente di Anb Coop **Giangiuseppe Bonaldi**. L'attuale scenario è caratterizzato da una forte volatilità dei prezzi che rende molto rischiosa l'attività economica delle imprese agricole. Si rende quindi necessaria l'attivazione degli strumenti di copertura rischi, fra i quali i futures che risultano particolarmente adatti proprio nei momenti di grande volatilità delle quotazioni. Il Comitato tecnico-commerciale di Anb Coop,

che più volte l'anno riunisce gli attori delle filiere dei cereali e delle proteoleaginose con esperti di settore per analizzare gli scenari di mercato ed affrontare le sfide che esso presenta, ha deciso di avviare un percorso di informazione/conoscenza e formazione di questi strumenti che sono volti ad assicurare i raccolti o le scorte contro il rischio di fluttuazione dei prezzi. I contratti a termine o futures sono molto utilizzati sui mercati internazionali anche dalle aziende agricole, ma ben poco in Italia dagli stessi agricoltori».