

Il parametro dell'umidità del sughero nella commercializzazione



UNAC - Mediterranean Forest Union [Unione delle foreste Mediterranee]

Parole chiave:

Sughero
Quercia da sughero
Tenore di umidità
Quercus suber L.

PFNL (Prodotto forestale non legnoso):

Sughero

Scala:

Nazionale



Il contesto

Fino agli anni '90 l'applicazione dello sconto del 20% sul sughero umido era pratica comune, nonostante l'esistenza di uno standard emesso da IPQ - *Istituto Portoghese per la Qualità* - che indicava nel 14% di tenore di umidità la soglia per ritenere asciutto il sughero a uso commerciale (NP ISO 1216: 2011). Nei fatti, questo valore di riferimento non è mai stato formalmente integrato nella pratica di commercializzazione, forse a causa dell'assenza in questo settore di pratiche e operazioni standardizzate atte a quantificare l'umidità del sughero, o forse per il fatto che il sughero accatastato può raggiungere valori di umidità anche inferiori al 14%, nella misura in cui esso viene estratto nel periodo estivo. Nel 1995, tale problema è stato affrontato dall'*Istituto di Silvicultura* con la pubblicazione di un dépliant riportante le formule corrette per applicare sconti sul prezzo di vendita o sulla quantità del sughero in base all'umidità.



L'obiettivo

L'umidità del sughero è sempre stata un parametro di cui tenere di conto nella commercializzazione, e di solito viene espresso come percentuale di sconto sulla quantità totale di sughero. Gli sconti percentuali sull'umidità vengono di solito applicati in maniera non corretta, dal momento che sono applicati direttamente sulla quantità di sughero. Il medesimo sconto applicato a sughero con tenori di umidità diversi finisce così per tradursi in uno sconto sulla quantità del materiale, e non sul suo contenuto d'acqua.

La presente scheda informativa intende informare i produttori di sughero dell'importanza del

campionamento del sughero ai fini della determinazione del tenore di umidità e quindi degli sconti sull'umidità da applicare nelle fasi di commercializzazione del materiale.

✓ I risultati

Si è convenuto di non applicare sconti sull'umidità del sughero accatastato da un periodo di oltre 21 giorni. In altri segmenti della filiera (ad esempio nel trasporto allo stabilimento di lavorazione), gli sconti sono inferiori al 20%, ma comunque sempre lontani dai valori reali. In fase di commercializzazione, rivenditore e acquirente dovrebbero concordare un tenore di umidità indicativo al quale il prezzo proposto faccia riferimento. Al momento della vendita, si potrebbe determinare il tenore di umidità del sughero e calcolare la quantità effettiva di sughero in base al tenore di umidità di riferimento concordato. Il campionamento, al fine di determinare il tenore di umidità, può essere svolto durante l'estrazione o al momento del carico per il successivo trasporto allo stabilimento di lavorazione. Nel caso di campioni ricavati dopo la decortica, questi ultimi dovranno essere tagliati dalla plancia di sughero subito dopo la sua estrazione dall'albero e non quando le plance sono già accatastate sul terreno, in quanto la perdita di umidità avviene molto rapidamente in questa prima fase.

💡 Raccomandazioni

Allo stesso modo della quantità di sughero e della sua qualità, il tenore di umidità costituisce un ulteriore parametro da conoscere bene per una migliore conduzione della trattativa di vendita.

- Informarsi sugli sconti sull'umidità attualmente applicati sul mercato, e negoziare il proprio sconto sull'umidità basandosi su valori reali (richiedendo alla propria *Associazione di Produttori di Sughero* di determinare l'umidità del materiale);
- Monitorare l'estrazione e la raccolta dei campioni per l'umidità, assicurandosi che venga raggiunto un numero minimo di 30 campioni;
- Prelevare i campioni dalla parte interna della plancia di sughero e non dai bordi esterni;
- Prelevare i campioni immediatamente dopo la decortica (determinazione dell'umidità alla decortica) o al momento del carico del materiale sul mezzo di trasporto diretto allo stabilimento di lavorazione (determinazione dell'umidità franco azienda);
- Imballare i campioni di sughero in buste di plastica e mantenerli all'interno di un piccolo freezer durante il trasporto fino al laboratorio.

⚠ Impatto e punti deboli

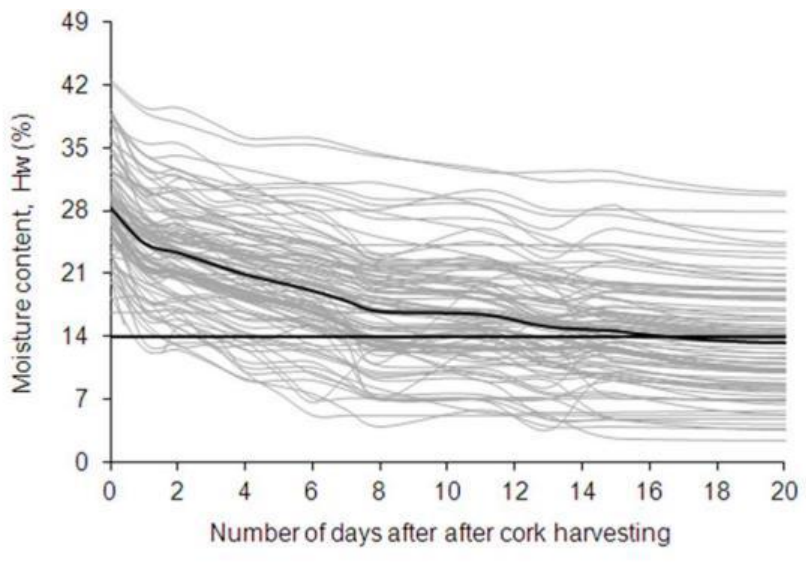
L'importanza di conoscere il tenore di umidità del sughero si riflette in una maggiore trasparenza del processo di commercializzazione, al fine di assicurarsi che ne venga commercializzata la quantità reale e che non vi siano margini nascosti dovuti a diversi tenori di umidità. Nel processo di commercializzazione, anziché concordare uno sconto sull'umidità, dal momento che il reale tenore di umidità può essere quantificato procedendo all'asciugatura dei campioni in forno a 103°C e a condizioni di peso costante, il venditore e l'acquirente dovrebbero concordare un tenore di umidità al quale il prezzo proposto faccia riferimento.

Sebbene meno rigorosi, i valori medi di umidità quantificati da Costa (2012) [1] potrebbero essere tenuti in considerazione nel processo di commercializzazione.

➔ Gli sviluppi futuri

Sebbene le procedure di laboratorio per la determinazione dell'umidità siano state stabilite ed esista uno standard dell'IPQ per l'umidità del sughero, è necessario, ad esempio, sviluppare sistemi tecnologici per valutare l'umidità del sughero dall'esterno tramite sensori di umidità, come è necessario allo stesso modo condurre studi sulle modalità di campionamento dell'umidità nelle foreste di quercia da sughero. L'approfondimento delle possibili relazioni esistenti tra l'evoluzione del livello di umidità nel sughero e

l'attività del fellogeno potrebbero fornire ulteriori informazioni sui prerequisiti necessari all'avvio della stagione annuale di decortica.



Source: Costa, A., 2012 (1)

Moisture content (%) in 97 cork planks over 20 days air drying (grey lines) with the average moisture content (black line) and the reference value of 14% (cork commercially dry standard - straight black line). Source: Costa, A., 2012 (1)

Maggiori informazioni

- 1- Costa, A., Pereira, H., 2012 – Drying kinetics of cork planks in a cork pile in the field. Food Bioprod Process <http://dx.doi.org/10.1016/j.fbp.2012.08.002>
- 2- Reis, A., 1995 – Conhecimento da humidade a que se referem a quantidade e o preço da cortiça acordados para efeitos de transacção comercial. Um importante passo no sentido do aumento da transparência do processo de comercialização da cortiça no mato. Divisão de Estatística e Estudos Económicos. Instituto Florestal. Lisboa.

Autore/i

Conceição Santos Silva
mcssilva@unac.pt, www.unac.pt
Istituto: UNAC - Mediterranean Forest Union, Portogallo, Ribatejo
Versione italiana, contact: Sara Maltoni (FoReSTAS),
smaltoni@forestas.it

Pubblicato il:

24 giugno 2020



Altre informazioni su INCREDIBLE

Il progetto INCREDIBLE mira a mostrare come i prodotti forestali non legnosi possano avere un ruolo importante nel sostenere la gestione sostenibile delle foreste e lo sviluppo rurale, creando reti per condividere e scambiare conoscenze e competenze. INCREDIBLE, "Innovation Networks of Cork, Resins and Edibles in the Mediterranean basin", promuove la collaborazione intersettoriale e l'innovazione per evidenziare il valore e il potenziale dei NWFP nella regione.

Questo progetto è stato finanziato dal programma di ricerca e innovazione Horizon 2020 dell'Unione Europea sotto l'accordo di sovvenzione N. 774632

icons by [Icons8](https://www.icons8.com/)