

Coltiviamo reddito

Soluzioni pratiche per migliorare l'attività in campo a difesa della redditività delle aziende agricole



**Giornata in campo
24-25 agosto 2017**

**Azienda Sant'Ilario
Località Giare, Mira (VE)**



**CONSORZIO AGRARIO
DEL NORDEST**

MEDIA PARTNER

**L'INFORMATORE
AGRARIO**

DAL 1945
LIBERO, COMPETENTE, INNOVATIVO

MAD

Servizi distintivi che fanno la differenza

GUADAGNARE DI PIÙ CON I CONTRATTI DI GESTIONE

Il Consorzio Agrario offre numerose soluzioni contrattuali per la gestione dei cereali e di altre colture, sottoscrivibili prima, durante o dopo la semina. Con i contratti di gestione, assieme ai nuovi contratti protezione, l'imprenditore agricolo può contare su formule flessibili, su misura, ma allo stesso tempo robuste e sicure, capaci di difendere l'azienda dalla variabilità dei prezzi

La redditività delle colture estensive, oltre che a rese e qualità, è legata anche all'abilità commerciale dell'agricoltore: la volatilità dei mercati rappresenta infatti un ostacolo, ma anche un'opportunità da gestire.

Per agevolare gli imprenditori in questo senso il Consorzio Agrario del Nordest propone numerose soluzioni contrattuali: si va dai contratti classici, come le formule con vendita pronta con prezzo determinato al momento della consegna, alla vendita con prezzo da determinare con riferimento alle borse merci indicate nel contratto, al contratto di deposito, «ma secondo noi la soluzione ideale per gli imprenditori è quella dei contratti di gestione che, unita ai contratti di protezione (vedi articolo a pag. 12), rappre-

senta un approccio innovativo alla vendita che sta funzionando molto bene» dice Emilio Gaspari, Dirigente del settore cereali e zootecnia.

Il contratto di gestione collettiva è una soluzione riservata esclusivamente alle realtà cooperative, come appunto quella del Consorzio Agrario del Nordest, è regolata dal Codice Civile e sottostà ad un regolamento, approvato dall'assemblea dei soci, e alle condizioni di campagna che annualmente vengono stabilite dal Cda.

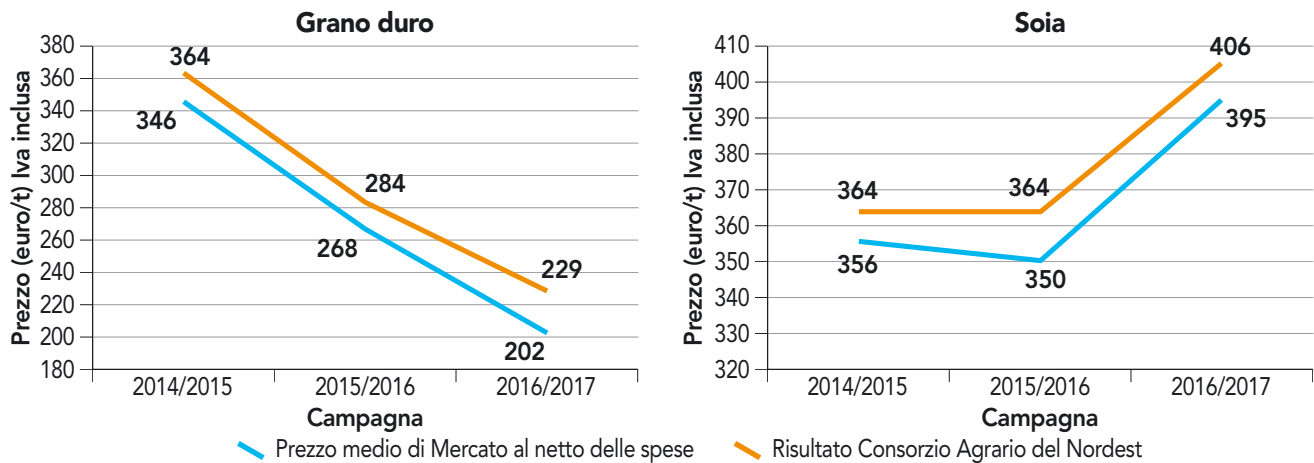
Il socio che aderisce al contratto di gestione conferisce il prodotto che dal quel momento viene interamente gestito nella sua commercializzazione dagli operatori del Consorzio: «In pratica – aggiunge Gaspari – il prodotto, normalmente mais o frumento di qualunque tipologia o soia, ci viene affidato dai soci e noi lavoriamo per commercializzarlo al miglior prezzo possibile operando anche sui mercati internazionali. Il socio percepisce due acconti e, a fine campagna, si fanno i conti e si procede, dopo approvazione del consiglio, alla liquidazione».

Che questa formula funzioni sono i numeri a decretarlo: oggi circa un terzo dell'intero volume di prodotto conse-



A **sinistra** il Centro di essiccazione e stoccaggio di Conselve (Padova); a **destra** il Centro di essiccazione e stoccaggio di Torre di Mosto (Venezia)

Prezzi liquidati dal Consorzio Agrario del Nordest (già al netto dei costi) a confronto con il valore medio di mercato



I valori liquidati con il contratto di gestione del Consorzio Agrario del Nordest sono sempre superiori alle media di mercato.

LE CERTIFICAZIONI SUI CEREALI DEL CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST

Per essere competitivi sul mercato attuale è essenziale inserirsi nelle diverse filiere agroalimentari offrendo prodotti certificati, tracciabili e sicuri. Per questo motivo il Consorzio Agrario del Nordest, grazie alla collaborazione con CSQA, certifica le proprie produzioni cerealicole e proteoleaginose secondo precisi standard.

- DTP 112 - Mais bianco sostenibile
- DTP 112 - Soia sostenibile
- DTP 030 - Mais e soia non gm
- QS Mais e Soia - Qualità e sicurezza

gnato al Consorzio Agrario è «a gestione», quindi più di 1,5 milioni di quintali.

«Avendo la possibilità di operare con grandi quantitativi di merce sui mercati internazionali come il Cbot o l'Euro-next – continua Gaspari – nei dieci anni di attività di questa tipologia di contratto siamo riusciti a liquidare ai sottoscrittori valori che vanno da un minimo del 5-6% fino al 20% superiori rispetto alle quotazioni medie dei mercuriali dello stesso periodo».

Risultato, questo, frutto di esperienza e competenza maturati nel tempo: «Ma se per noi operatori è essenziale essere tempestivi nelle decisioni di mercato, allo stesso tempo per gli agricoltori è indispensabile porsi un obiettivo di marginalità legato alla conoscenza dei propri costi di produzione. I mercati sono, e rimarranno, assolutamente imprevedibili e decidere qual è il momento giusto per vendere, anche se si sta davanti al computer tutto il giorno, è comunque difficilissimo».

Insomma, il «mix ideale» per i tecnici del Consorzio Agra-

I NUMERI DELLO STOCCAGGIO

Il Consorzio Agrario del Nordest governa tutte le fasi della filiera agricola, dal seme al conferimento, assicurando ai centri di trasformazione un prodotto certificato non ogm, 100% made in Italy, di qualità, a filiera ridotta, perfettamente tracciato.

Alla base di questo processo, oltre a un legame duraturo con gli imprenditori agricoli, ci sono una serie di servizi distintivi e una strutturata rete logistica e di stoccaggio. Ecco alcuni numeri:

- da 4 a 5 milioni i quintali annui di cereali ritirati;
- 4.500.000 quintali di capacità totale di stoccaggio;
- 160.000 quintali di capacità giornaliera di essiccazione;
- 130 silos di stoccaggio;
- 35 magazzini di stoccaggio;
- 90 centri di raccolta.

rio del Nordest è 50% a contratto di gestione e 50% a contratto di protezione, soluzione che valorizza al meglio la vendita dei propri raccolti: la classica vendita sotto trebbia, infatti, può non dare la soddisfazione attesa, per questo è importante cambiare mentalità in campagna, con un approccio innovativo alla vendita che rende l'imprenditore protagonista della parte commerciale. ●



Per saperne di più sui contratti di gestione:

www.agrinordest.it/servizi/consulenza/contratti_gestione_cereali.html

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.