

CONTRATTI PROTEZIONE PER GLI AGRICOLTORI MANAGER



**CONSORZIO AGRARIO
DEL NORDEST**



**Ci prendiamo cura del
vostro futuro. Da 120 anni.**

**INNOVAZIONE E SICUREZZA
CON I CONTRATTI PROTEZIONE
DEL CONSORZIO AGRARIO
DEL NORDDEST.**

Il fenomeno della variabilità dei prezzi dei cereali ha raggiunto negli ultimi anni livelli difficilmente gestibili per l'Imprenditore Agricolo. Il mercato è sempre più vittima di speculazioni internazionali e le oscillazioni dei prezzi delle produzioni sono andate sommandosi alle classiche variabili di incertezza che governano il business dell'agricoltura: l'andamento meteorologico, la qualità e il costo dei mezzi tecnici, l'efficacia delle normali attività colturali.

Il Consorzio Agrario del Nordest ha messo in campo una nuova tipologia di contratto, denominata Contratto Protezione, per garantire agli agricoltori gli strumenti necessari per affrontare con successo il mercato dei cereali.



3 Domande provocatorie per l'Agricoltore

SE NON SEI RIMASTO SODDISFATTO DEI PREZZI

dell'ultima campagna, cosa hai fatto per cambiare questo stato di cose?

SE DOMANI I PREZZI DELLA SOIA E DEL MAIS ANDASSERO RISPETTIVAMENTE A 500 €/t E A 250 €/t,

non ti piacerebbe avere uno strumento per assicurarti il prezzo?

VORRESTI ESSERE SICURO DI VENDERE LE TUE PRODUZIONI AD UN BUON PREZZO,

al riparo dalle speculazioni, a copertura dei costi di produzione, e al contempo avere l'opportunità di partecipare ai rialzi del mercato?

Al di là di ogni dubbio e di ogni discussione, il sistema agricolo italiano si appresta a vivere una intensa fase di trasformazione, un cambiamento epocale.

La gestione del rischio prezzi rappresenta un tassello importante di questo nuovo scenario.



3 Fatti da ricordare per l'Agricoltore-Manager

I CONTRATTI PROTEZIONE SONO UNA NUOVA STRUMENTAZIONE

il cui valore può essere paragonato agli altri grandi punti di svolta nella storia dell'agricoltura italiana, dalla meccanizzazione agricola alla rivoluzione verde.

NON È PIÙ SOSTENIBILE UNA GESTIONE AZIENDALE AFFIDATA ALL'ISTINTO O ALLA FORTUNA,

è opportuno piuttosto valutare con precisione i propri costi di produzione e i guadagni attesi.

LE FORMULE DI PROTEZIONE SONO UNA CONSUETUDINE NEGLI STATI UNITI, IN FRANCIA

ed in altri Paesi da più di vent'anni e fanno parte della vita quotidiana di ogni cerealicoltore.

Anche gli Imprenditori italiani possono diventare degli Agricoltori-Manager, proteggendo la propria azienda dal rischio di variabilità dei prezzi con i Contratti Protezione del **CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST.**

Come funzionano i Contratti Protezione

Contratto Protezione
GRANO



Contratto Protezione
MAIS



Contratto Protezio
SOIA



IL CONTRATTO PROTEZIONE PERMETTE DI FISSARE IL VALORE DELLE PRODUZIONI PRIMA DELLA SEMINA O DURANTE L'ARCO TEMPORALE CHE, MESE DOPO MESE, PORTERÀ VERSO IL NUOVO RACCOLTO.

L'Imprenditore Agricolo non dovrà più aspettare di avere il prodotto fisico da conferire, ma potrà approfittare di congiunture di mercato positive, durante ogni fase del ciclo colturale.

Per fissare il valore del raccolto, sarà sufficiente consultare le quotazioni trasmesse quotidianamente via SMS dalla rete commerciale del Consorzio Agrario ed intervenire con una semplice comunicazione quando le condizioni saranno in linea con gli obiettivi aziendali.



L'Imprenditore Agricolo deve approfittare delle migliori condizioni di mercato e, allo stesso tempo, mettersi al riparo dai fattori imprevedibili. Nessuno può prevedere il futuro, ma grazie ai Contratti Protezione è possibile trasformare una cronica problematica in una vera opportunità.

Le soluzioni disponibili



Prezzo Determinato a Termine (PDT)

CONSENTE DI FISSARE UN PREZZO FISSO PER LA VENDITA DEL NUOVO RACCOLTO.

Al conferimento del raccolto la fatturazione della merce avverrà al prezzo fisso precedentemente stabilito, indipendentemente dal prezzo di mercato del momento.

Non sono previsti costi aggiuntivi di nessun tipo.

• Le quotazioni PDT e PMG sono comunicate giornalmente dalla rete commerciale del Consorzio Agrario.

• È comunque garantita la possibilità di convertire un PMG in un PDT prima della scadenza e prima del raccolto.

• Per calcolare il prezzo di mercato alla scadenza del PMG, si farà riferimento al valore giornaliero della borsa nazionale di riferimento per il cliente (Verona o Mantova).



Prezzo Minimo Garantito (PMG)

CONSENTE DI FISSARE UN PREZZO MINIMO PER LA VENDITA DEL NUOVO RACCOLTO E ALLO STESSO TEMPO DI PARTECIPARE AD EVENTUALI RIALZI.

NOVITÀ PER IL COMPARTO AGRICOLO ITALIANO

Il prezzo minimo è tutelato a livello contrattuale e conferisce all'Imprenditore la certezza di aver definito un valore sicuro, a prescindere dalle fluttuazioni del mercato. Allo stesso tempo, l'Imprenditore potrà partecipare ad eventuali rialzi dei prezzi di mercato. Al conferimento del raccolto la fatturazione della merce avverrà al prezzo di mercato del momento, a meno che questo valore non sia inferiore al Prezzo Minimo Garantito. In questo caso sarà pagato il Prezzo Minimo Garantito precedentemente fissato. La formula PMG comporta un onere di copertura per il servizio.

Quando fissare il prezzo e come valorizzare la marginalità aziendale



L'ANDAMENTO CLIMATICO, GLI EVENTI GEOPOLITICI ED ALTRI ACCADIMENTI POSSONO INFLUENZARE NEGATIVAMENTE - O ANCHE POSITIVAMENTE - LE DINAMICHE DEI PREZZI. QUINDI COME DETERMINARE IL "MOMENTO GIUSTO" PER FISSARE I PREZZI?



Il Consorzio Agrario comunica giornalmente le quotazioni e l'Imprenditore può decidere se aderire o meno con una semplice comunicazione, nei tempi specificati nel calendario delle sottoscrizioni, presentato nelle pagina successive. Per comprendere qual è il "momento giusto" è essenziale quantificare i costi della produzione e definire un prezzo-obiettivo di vendita, capace di garantire il raggiungimento della marginalità desiderata. Questo semplice metodo, questo "piano di copertura su misura", aiuta l'Imprenditore a mantenere una certa "disciplina" manageriale ad acquisire esperienza, bravura, consapevolezza.

L'Imprenditore Agricolo non è uno speculatore ma un esperto professionista che deve garantire il giusto guadagno per la sua azienda. Per raggiungere questo grado di competenza, il Consorzio Agrario suggerisce di utilizzare le due formule PDT e PMG in maniera incrementale. Nel caso specifico del PDT, è opportuno fissare il prezzo per quantità di prodotto non superiori al 50% della produzione attesa (in condizioni normali). La percentuale di copertura del 50% può essere raggiunta anche attraverso successive fissazioni incrementali, durante il corso del ciclo colturale, su quantità di prodotto più limitate. Il resto della produzione potrà essere gestito con le altre formule contrattuali standard.

Non è più sostenibile una gestione aziendale affidata semplicisticamente all'istinto o alla fortuna. È opportuno piuttosto valutare con precisione i propri costi di produzione e i guadagni attesi, confrontandoli con le quotazioni quotidiane dei Contratti Protezione. Solo così sarà possibile costruire un piano di copertura che sicuramente contribuirà a rendere meno variabile la marginalità aziendale.

**PDT
50%**

Esempio: totale 50% dato dalla somma

FEB	+	MAG	+	LUG	+	AGO
10%		20%		5%		15%



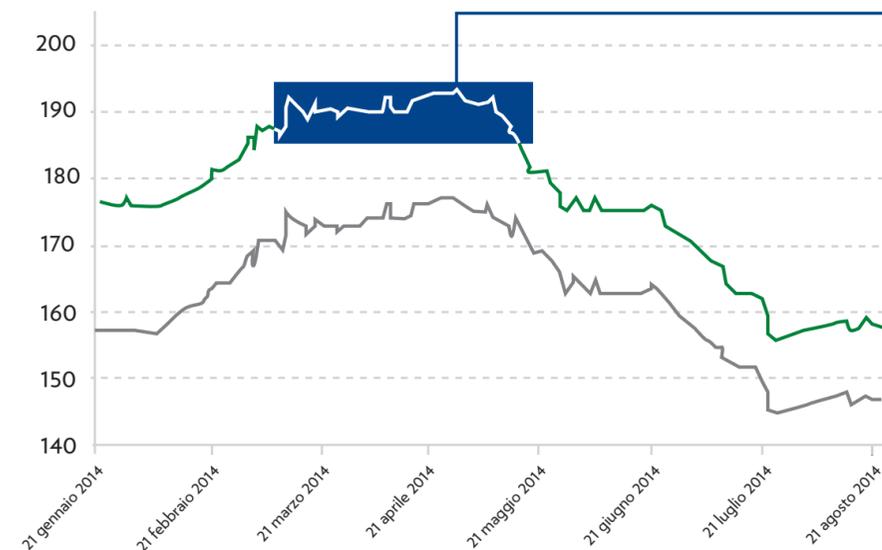
Un esempio emblematico: l'influenza della crisi Ucraina sul mercato dei cereali



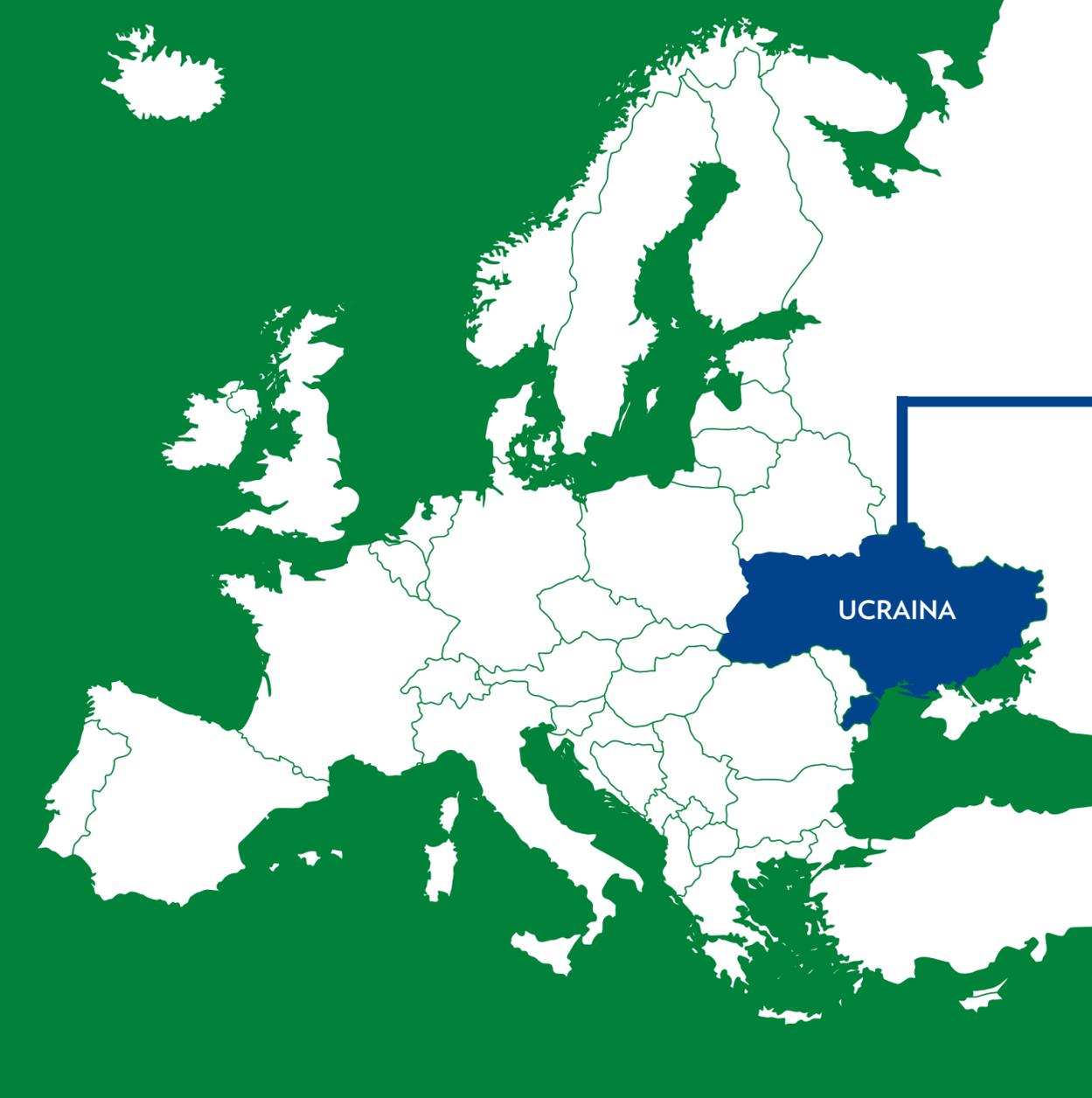
L'INATTESA SITUAZIONE GEOPOLITICA IN UCRAINA HA CONTRIBUTITO NEL 2014 AD UN FORTE RIALZO DELLE QUOTAZIONI, SULL'ONDA DEI TIMORI PER I POSSIBILI PROBLEMI AI FLUSSI DI ESPORTAZIONI DI CEREALI.

Gli sviluppi successivi hanno portato poi ad un netto ridimensionamento di tali timori ed i prezzi sono rientrati velocemente. Grazie alla disponibilità dei Contratti di Protezione, molti Imprenditori Agricoli, seguendo le indicazioni del Consorzio Agrario e i propri "piani di copertura", hanno fissato dei prezzi molto remunerativi, come ben evidenziato nei grafici seguenti.

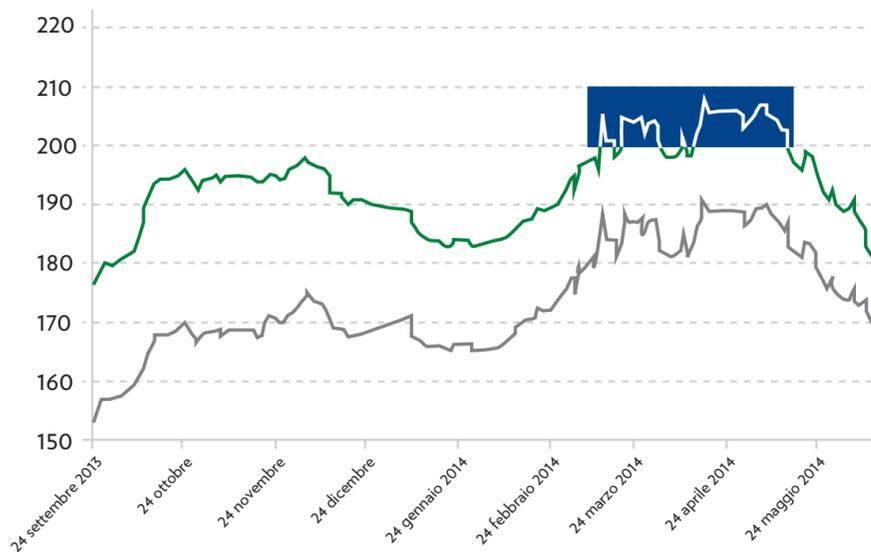
ANDAMENTO PREZZO MAIS



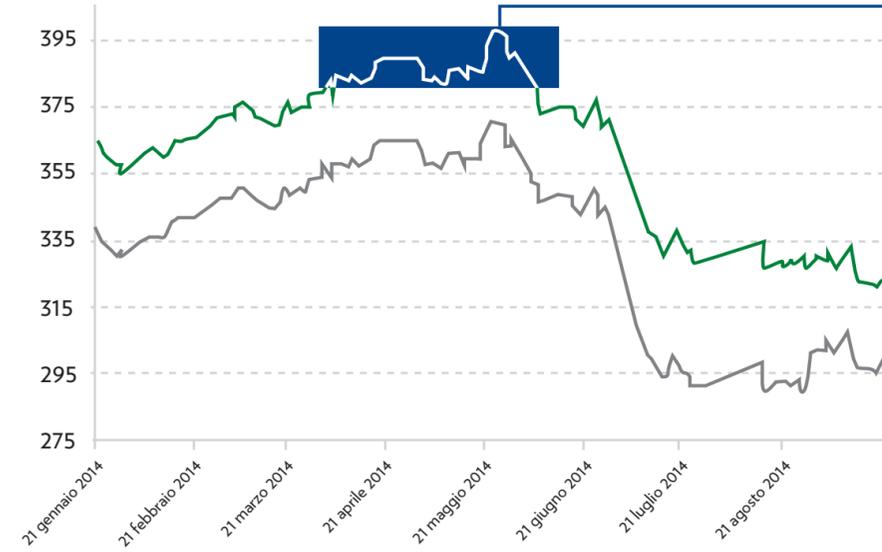
Nel 2014 molti Imprenditori Agricoli hanno fissato il prezzo del MAIS a 192 €/ton. Una opportunità unica che questi agricoltori hanno saputo e potuto cogliere grazie al PDT garantito dal Contratto Protezione. Riuscire ad indentificare un picco in cui fissare il prezzo non vuol dire fare speculazione. Vuol dire piuttosto cercare il giusto guadagno: la copertura dei costi aziendali sommata alla marginalità necessaria per garantire il successo dell'Azienda Agricola.



ANDAMENTO PREZZO GRANO



ANDAMENTO PREZZO SOIA



Il valore di picco raggiunto dalla soia nel 2014 è stato di 398 €/ton. Sicuramente una buona opportunità rispetto al prezzo riconosciuto durante la fase del raccolto (attorno ai 300 €/ton). Un differenziale significativo che per molti Imprenditori Agricoli ha fatto la differenza tra bilanci in attivo e bilanci in passivo.



Prezzo Determinato a termine



Prezzo Minimo Garantito



Area di picco



Calendari sottoscrizione

LA FISSAZIONE DI UN PDT O DI UN PMG NON È OBBLIGATORIA. RAPPRESENTA SEMPLICEMENTE UNA NUOVA ED ULTERIORE SOLUZIONE CONTRATTUALE OFFERTA DAL CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST.

Nel caso il periodo di sottoscrizione trascorra senza alcuna fissazione, l'Azienda Agricola può comunque utilizzare le altre soluzioni contrattuali classiche:

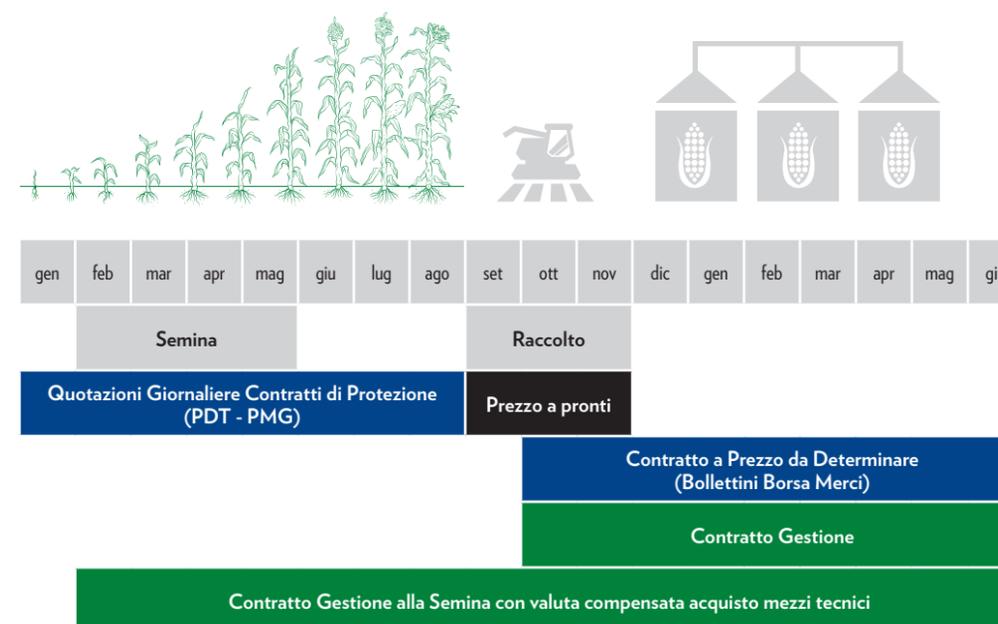
- il Prezzo a Pronti al raccolto
- il Prezzo da Determinare sulla base dei Bollettini Borse Merci
- il Contratto di Gestione

CALENDARIO SOTTOSCRIZIONE CONTRATTI PROTEZIONE MAIS

Contratto Protezione MAIS



Sono previste quotazioni giornaliere dei Contratti di Protezione Mais (PDT e PMG) a partire dal 1 gennaio dell'anno corrente sino al 31 agosto dello stesso anno.

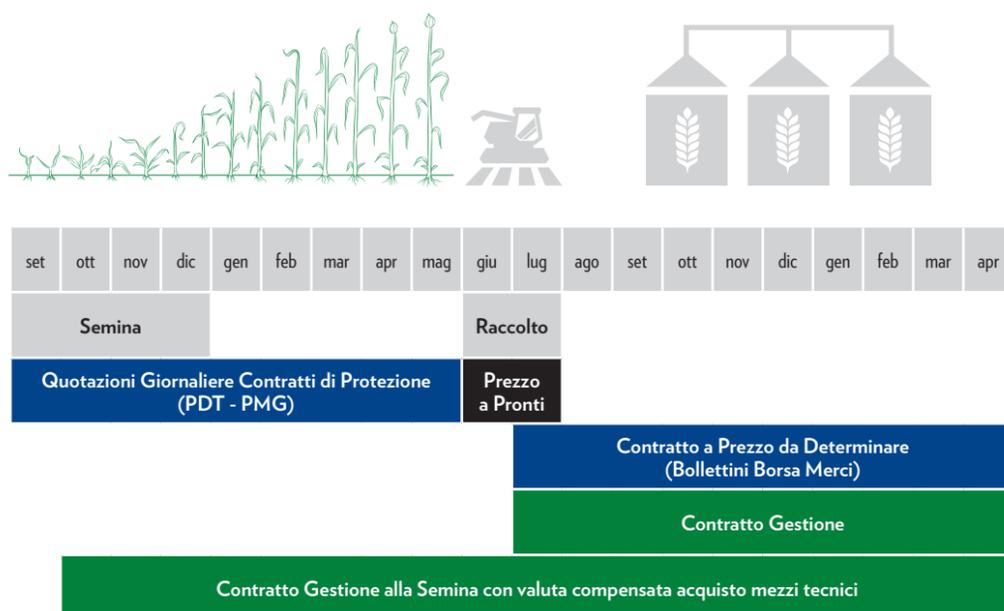


CALENDARIO SOTTOSCRIZIONE CONTRATTI PROTEZIONE GRANO TENERO

Contratto Protezione GRANO



Sono previste quotazioni giornaliere dei Contratti di Protezione Grano Tenero (PDT e PMG) a partire dal 1 settembre dell'anno corrente sino al 31 maggio dell'anno successivo.

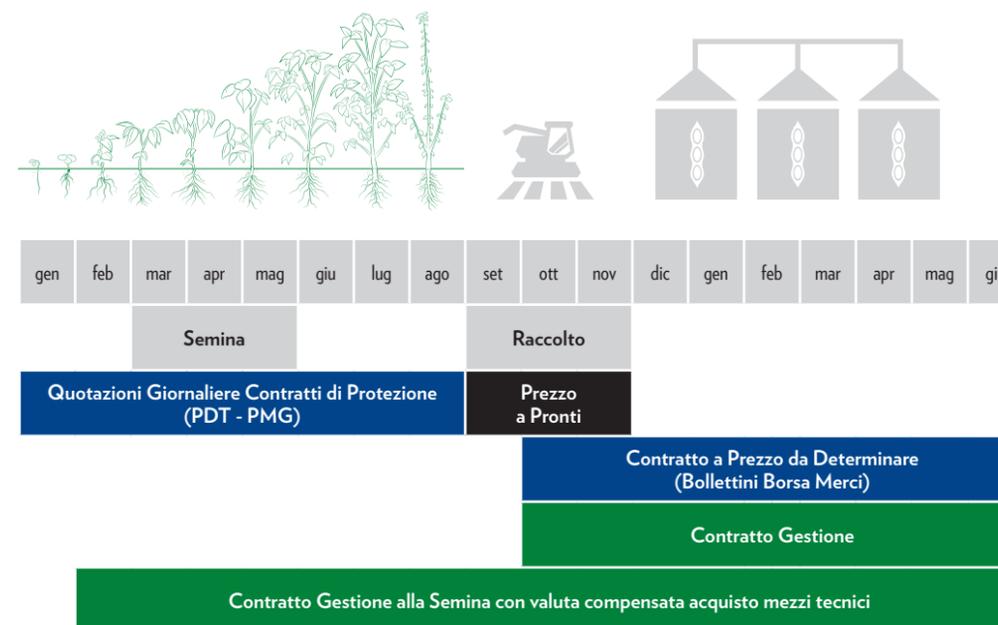


CALENDARIO SOTTOSCRIZIONE CONTRATTI PROTEZIONE SOIA

Contratto Protezione SOIA



Sono previste quotazioni giornaliere dei Contratti di Protezione Soia (PDT e PMG) a partire dal 1 gennaio dell'anno corrente sino al 31 agosto dell'anno successivo.



Esempi pratici



Prezzo Determinato a termine



Prezzo Minimo Garantito

Alcuni esempi che esplicitano ulteriormente la semplicità e la chiarezza dell'offerta contrattuale.



PDT FISSATO PRIMA DEL RACCOLTO PARI A 200 €/TON

Al raccolto:
1) Prezzo di mercato: 150 €/ton
la merce viene fatturata a 200 €/ton

Al raccolto:
2) Prezzo di mercato: 260 €/ton
la merce viene fatturata a 200 €/ton



PMG FISSATO PRIMA DEL RACCOLTO PARI A 184 €/TON

Es. costo del servizio PMG valutato 15 €/ton

Al raccolto:
1) Prezzo di mercato: 150 €/ton
la merce viene fatturata a 184 €/ton

Al raccolto:
2) Prezzo di mercato: 260 €/ton
la merce viene fatturata a 245 €/ton
cioè l'importo di 260 € - 15 € costo onere di copertura

Al raccolto:
3) Prezzo di mercato: 190 €/ton
la merce viene fatturata a 184 €/ton
e non a 175 €/ton (cioè l'importo di 190 € - 15 € costo onere di copertura) grazie alla garanzia del PMG a 184 €



PMG FISSATO PRIMA DEL RACCOLTO PARI A 155 €/TON

Es. costo del servizio PMG valutato 15 €/ton



Successivamente, ma ancora prima del raccolto, e comunque entro il 31 agosto dell'anno corrente, il PDT quotato dal Consorzio Agrario raggiunge il livello di 200 €/ton grazie al favorevole andamento del mercato; è possibile in tale momento convertire il PMG precedentemente fissato in un PDT, fissando tale PDT di 200 €/ton e deducendo i 15 €/ton di onere di copertura precedentemente concordati, per un PDT netto di 185 €/ton.

Il prezzo di 185 € diventa il nuovo valore fissato dall'Imprenditore Agricolo per cogliere l'opportunità di rialzo, garantita in sicurezza dalla precedente fissazione del PMG.

Se infatti il mercato a questo punto dovesse invertire la tendenza e scendere (ad esempio a 150 €/ton), verrebbe comunque garantito il PDT di 185 €/ton.

PDT NETTO DOPO LA CONVERSIONE PARI A 185 €/TON

cioè l'importo di 200 € - 15 € costo onere di copertura precedentemente fissato

€/ton

270
250
230
200
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0



Come si determinano i prezzi di mercato



I PREZZI DI MERCATO DEI CEREALI E DEI SEMI OLEOSI SI FORMANO SUI MERCATI INTERNAZIONALI DELLE MATERIE PRIME, DOVE PRENDE CORPO UNA CONTINUA INTERAZIONE TRA DOMANDA E OFFERTA, SU SCALA GLOBALE.

I prezzi che si formano sui mercati possono essere di due tipi:

1 **I PREZZI A TERMINE NEI MERCATI A TERMINE** tipo il Chicago Board of Trade (CBOT) o il mercato europeo Euronext (ex MATIF), dove sono trattati prezzi a termine articolati su più scadenze che possono riguardare sia i raccolti già disponibili che i nuovi raccolti.

2 **I PREZZI A PRONTI PER CONSEGNA FISICA** in luoghi di consegna identificati. I prezzi dei bollettini delle Borse Mercati Nazionali sono prezzi di questo tipo.

Grazie alla propria presenza costante sui mercati a termine internazionali il CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST, che è accreditato per operare direttamente presso il CBOT e presso Euronext, è in grado di offrire alle Aziende Agricole i Contratti di Protezione, una formula innovativa che unisce i vantaggi dei prezzi a termine con le formule di consegna fisica nei Centri di Raccolta abituali del Consorzio.

Nel caso specifico dei Contratti Protezione a Prezzo Minimo Garantito, il prezzo di mercato è parametrato sull'andamento dei Bollettini nazionali di riferimento per il cliente sottoscrittore (borsa merci di Verona o di Mantova).

FAQ



COME VENGONO GESTITE EVENTUALI MANCATE CONSEGNE DI PRODOTTO PRECEDENTEMENTE FISSATE CON I CONTRATTI DI PROTEZIONE?

I Contratti di Protezione sono impegnativi a scadenza per le quantità fissate al prezzo stabilito e non prevedono cause di forza maggiore; per tutte le quantità fissate con il Prezzo Determinato a Termine (PDT) e non consegnate, il contratto obbliga al pagamento dell'eventuale differenza di prezzo nel caso in cui il prezzo di mercato al momento della mancata consegna sia superiore al prezzo precedentemente fissato. Nel caso invece di quantità fissate con il Prezzo minimo Garantito (PMG) e non consegnate, il contratto obbliga esclusivamente al pagamento dell'onere di copertura.

COSA SUCCEDDE SE IL PRODOTTO CHE VIENE POI CONSEGNATO CONTIENE AFLATOSSINE?

I Contratti di Protezione prevedono la consegna di prodotti sani, leali e mercantili con livelli di aflatossine entro i limiti di legge e non possono quindi rappresentare uno strumento per la gestione del rischio qualitativo sulle produzioni; ciò nondimeno nel caso in specie, il Consorzio stabilirà uno scarto qualitativo da applicare sui prezzi precedentemente fissati per ricondurli alla consegna di merce conforme.

SONO PREVISTE ULTERIORI COSTI SUI CONTRATTI DI PROTEZIONE?

No, i prezzi dei Contratti Protezione sono già prezzi netti su cui non gravano ulteriori spese, salvo naturalmente gli oneri di copertura sui Prezzi minimi Garantiti, le spese di essiccazione ed eventuali servizi di accentrimento/movimentazione, stabilite contrattualmente nei Contratti di Coltivazione.

SONO PREVISTE DELLE SOGLIE MINIME PER ADERIRE AI CONTRATTI DI PROTEZIONE?

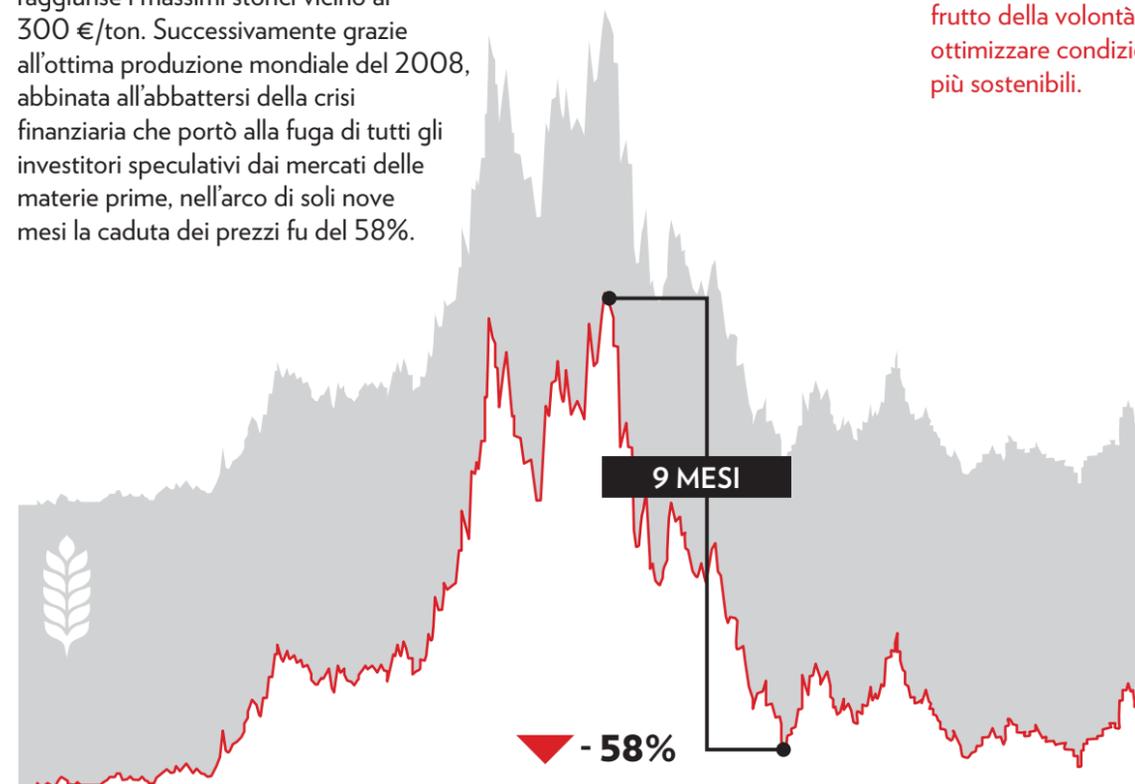
No, i Contratti di Protezione non prevedono soglie minime e possono essere sottoscritti per le quantità desiderate dall'Azienda Agricola.

I più recenti casi emblematici di volatilità

AL DI LÀ DELLA CRISI UCRAINA, AFFRONTATA NELLE PAGINE PRECEDENTI, SONO NUMEROSI I CASI DI ESTREMA VOLATILITÀ DEI PREZZI CHE HANNO MESSO IN SERIA DIFFICOLTÀ LE AZIENDE AGRICOLE NON ORGANIZZATE PER DIFENDERSI CON STRUMENTI DI PROTEZIONE DEL PREZZO.

2007-2008 il crollo dei prezzi del grano

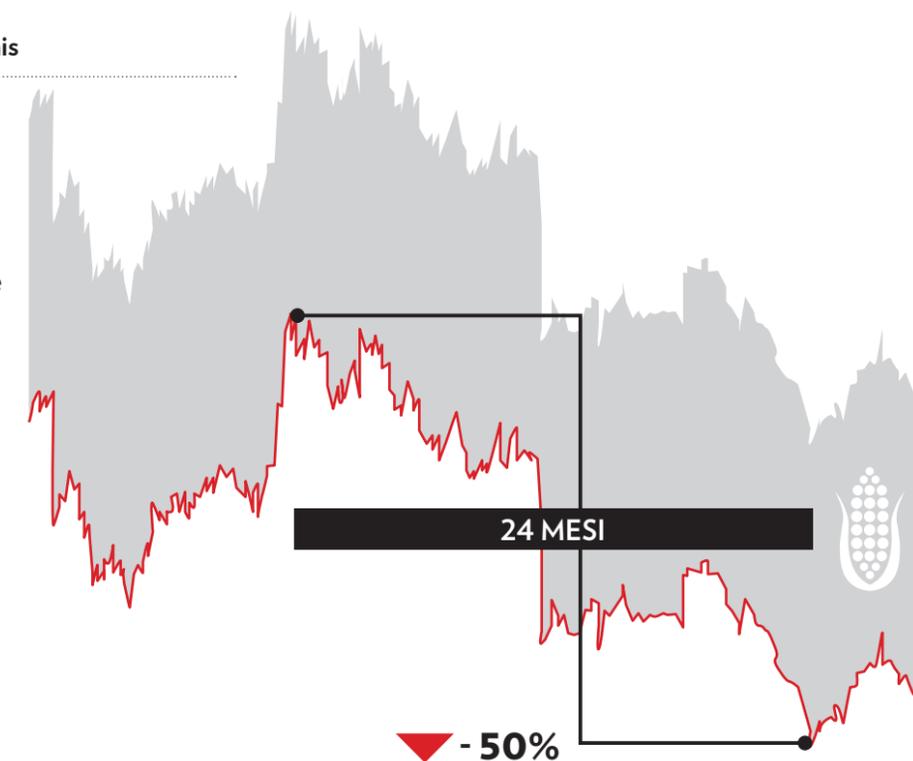
Nel 2007 ed ad inizio 2008, sull'onda del forte afflusso di liquidità sui mercati delle materie prime, il prezzo del grano tenero raggiunse i massimi storici vicino ai 300 €/ton. Successivamente grazie all'ottima produzione mondiale del 2008, abbinata all'abbattersi della crisi finanziaria che portò alla fuga di tutti gli investitori speculativi dai mercati delle materie prime, nell'arco di soli nove mesi la caduta dei prezzi fu del 58%.



Il Chicago Board of Trade (CBOT), fondato nel 1848, è il più vecchio luogo di scambio di futures e di opzioni al mondo. Il mercato delle granaglie, in mancanza di una vera e propria Borsa, prima dell'apertura del CBOT, era caratterizzato da ampie fluttuazioni dei prezzi del mais e del grano che in inverno raggiungevano picchi di prezzo, e in estate subivano un vero e proprio tracollo. Il mercato era inefficiente e a volte i prezzi erano così bassi da coprire appena i costi di spedizione, altre volte era addirittura più conveniente bruciare il raccolto piuttosto che consegnarlo. La nascita del CBOT è quindi il frutto della volontà dei operatori di ottimizzare condizioni di mercato non più sostenibili.

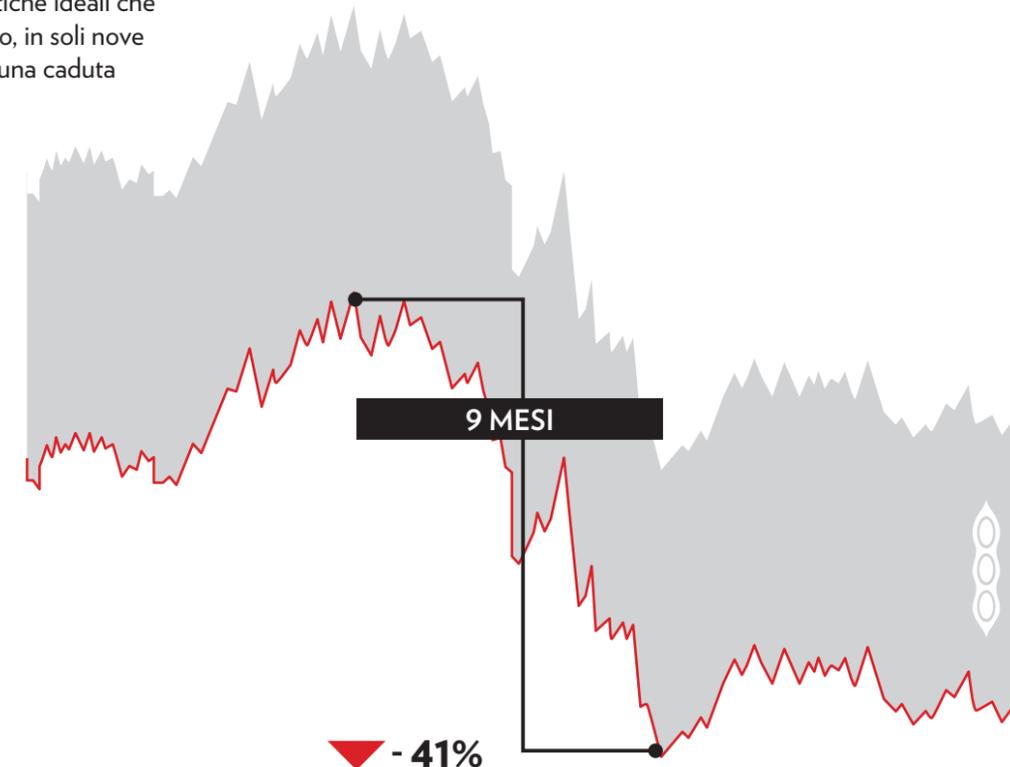
2012-2014 il crollo dei prezzi del mais

Nel 2012, a causa della siccità che ridusse i raccolti nei principali paesi produttori, il prezzo del mais raggiunse i massimi storici, sopra i 260 €/ton. Tali prezzi così remunerativi stimolarono un importante aumento delle semine mondiali di mais. Nei successivi due anni, anche grazie a condizioni climatiche molto favorevoli, il forte aumento della produzione mondiale ha portato ad una caduta del 50% dei prezzi di mercato.



2014 il crollo dei prezzi della soia

Nel 2014, a causa dell'annuncio a sorpresa nel corso del mese di giugno di un aumento superiore alle attese delle aree seminate a soia, seguito nell'area dei principali paesi produttori da condizioni climatiche ideali che si sono protratte fino al raccolto, in soli nove mesi il mercato ha assistito ad una caduta dei prezzi pari al 41%.



Col Consorzio Agrario in campo da protagonisti

**I CONTRATTI PROTEZIONE
PERMETTONO ALL'AZIENDA
AGRICOLA DI FAR VALERE IL
PROPRIO RUOLO ALL'INTERNO
DEI MERCATI DEI CEREALI
NAZIONALI E INTERNAZIONALI,
CON UN SAPIENTE EQUILIBRIO TRA
INNOVAZIONE E SICUREZZA.**

Sono, in estrema sintesi, una nuova strumentazione il cui valore può essere paragonato agli altri grandi punti di svolta nella storia dell'agricoltura italiana, come ad esempio l'introduzione della meccanizzazione agricola, dei fertilizzanti, delle varietà moderne, o delle pratiche agricole integrate e sostenibili.

Purtroppo, di fronte ad abitudini consolidate – anche se non più efficienti –, le novità possono innescare delle perplessità.

Einstein diceva: *“non possiamo pretendere che le cose cambino, se continuiamo a fare sempre le stesse cose”*.

È questo il punto! La domanda giusta da porsi è: *“Se in qualità di Imprenditore non sono stato soddisfatto dell'andamento dei prezzi dell'annata scorsa, che cosa ho fatto per cambiare questo stato di cose?”*.

Nella scelta di utilizzare i nuovi Contratti Protezione, c'è però un valore in più che può assicurare l'Imprenditore Agricolo. Questo valore si chiama Consorzio Agrario: una realtà attiva nel mercato dei cereali dal 1895 con crescente successo, come certificato dall'incremento dei volumi dell'ultima campagna.

4.700.000

I quintali di cereali ritirati nel 2014 dal Consorzio Agrario del Nordest, con un incremento del +40% rispetto al 2013. I conferimenti sono stati gestiti con le varie formule contrattuali previste dall'offerta commerciale del Consorzio. Molti di questi sono stati coperti dal rischio volatilità con i Contratti Protezione.

2013

2014

+40%



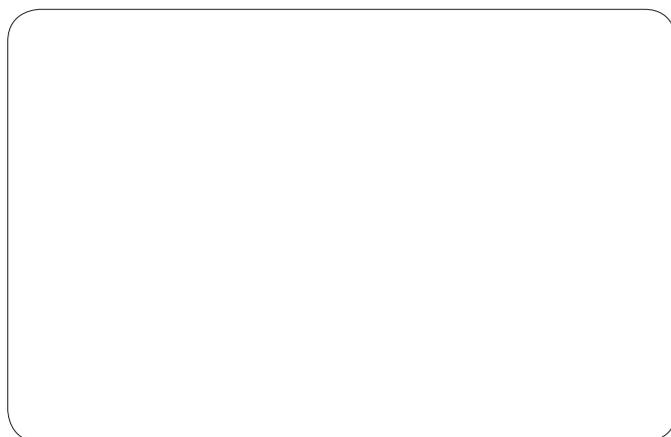
Un territorio, la sua agricoltura, il suo Consorzio.

Il CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST è uno dei più importanti Consorzi Agrari in Italia ed un protagonista di rilievo del comparto agroalimentare a livello nazionale. Alla base di questo successo, c'è l'impegno quotidiano nell'offrire a più di 60.000 soci e clienti, una gamma completa di servizi esclusivi, prodotti innovativi e soluzioni all'avanguardia.

Dalla consulenza per lo sviluppo del ciclo colturale ai contratti di coltivazione, dalla fornitura di mezzi tecnici e meccanici alla distribuzione di carbolubrificanti, dalla gestione del ciclo zootecnico alla mangimistica fino alla trasformazione alimentare, il Consorzio Agrario promuove e accresce il valore del territorio attraverso la qualificazione delle attività agricole, all'insegna della competenza, della serietà e della qualità senza compromessi.

**Per maggiori informazioni sui Contratti Protezione contatta il tuo
Agente di zona o chiama il numero 045 8270555.**

PRIMA DELLA SOTTOSCRIZIONE LEGGERE ATTENTAMENTE IL CONTRATTO
DISPONIBILE NELLE FILIALI DEL CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST.



CONSORZIO AGRARIO DEL NORDEST

Via Francia, 2
37135 Verona
Tel. 045 8270555
Fax 045 8270510
sede@agrinordest.it