



Circolare n.13644
Prot. n.2002

Direzione Generale

Roma, 5 ottobre 2010

Corso Vittorio Emanuele II, n. 101 –
00186 Roma
Tel. (06) 68521 – Telefax (06) 68801051

RISERVATA

Oggetto: prime attività commerciali del progetto “Futuro Fertile”

**Federazioni Regionali Agricoltori
Unioni Provinciali Agricoltori
Loro sedi**

Il progetto promosso da Confagricoltura, deliberato dall'Assemblea di dicembre 2009 e presentato a Taormina lo scorso marzo, sta muovendo, come da programma, i suoi passi operativi in merito alle attività commerciali, le cosiddette "proposte di carattere privato".

Così come è stato presentato ufficialmente al Ministro Galan nel corso di una assemblea pubblica a Ferrara il 6 luglio scorso, il progetto si fonda, per la sua parte commerciale, sull'implementazione di un sistema composto da ANB (Associazione Nazionale Bieticoltori), SADA srl società commerciale di proprietà di ANB, e Terrae spa (ex Finbieticola), società promotrice di attività agro-industriali.

Gli obiettivi definiti per la parte operativa - commerciale di questo progetto sono sinteticamente:

- il rafforzamento del potere contrattuale degli agricoltori;
- l'aggregazione e coordinamento delle produzioni;
- l'integrazione efficiente delle filiere;
- l'innovazione degli attuali strumenti contrattuali.

Solo per memoria, le "proposte di carattere pubblico" del progetto si basano su numerose linee di riforma del sistema normativo dell'agricoltura, finalizzate alla costruzione di una idonea cornice di politica agricola a favore del rafforzamento del reddito degli agricoltori.

Parte di queste proposte, quelle sulla semplificazione, sono state già consegnate al Ministro Galan nel giugno scorso ed integralmente presentate alla stampa.

Ritornando alla parte commerciale, si espone di seguito in sintesi il modello che si sta implementando.

ANB si sta occupando di costruire, partendo dalle risorse umane a sua disposizione, la rete per la divulgazione sul territorio delle opportunità commerciali definite contrattualmente da SADA. E' evidente che quanto più la rete sul territorio coinvolge gli agricoltori sull'aggregazione del prodotto, tanto più SADA spunterà migliori condizioni economiche dalle industrie.

ANB con i suoi tecnici, oltre ovviamente a rivolgersi a tutti i propri soci (circa 7.000 aziende), si interfaccia anche con le sedi territoriali della Confederazione sia per far conoscere le opportunità commerciali ma anche per dare, se richiesto, un contributo formativo ai collaboratori che le sedi provinciali vorranno dedicare alla promozione commerciale presso i propri soci.

Siamo già a buon punto per una copertura congrua del territorio nazionale, ma mancano ancora dei referenti per alcune aree del Paese.

In caso di raccolta dei contratti di coltivazione dei soci delle Unioni, i tecnici della rete ANB e i collaboratori di SADA, fungeranno da referenti per la gestione operativa e amministrativa dei contratti.

Un buon numero di sedi sono già in contatto con ANB e sono già operative sul territorio.

Si indicano schematicamente gli obiettivi operativi che il sistema ANB-SADA sta costruendo:

- accordi con l'industria di trasformazione;
- raccolta degli impegni attraverso la rete territoriale (anche assistenza tecnica);
- possibilità di acquisto dei mezzi tecnici collegati al contratto di coltivazione;
- definizione della logistica a seconda delle esigenze, anche attraverso accordi con strutture territoriali.

A regime, definiti i contratti di coltivazione, con l'ausilio di idonei strumenti finanziari in corso di determinazione, attraverso SADA- ANB gli agricoltori potranno essere liquidati a fine campagna del ricavo della vendita del prodotto, detratti i costi sostenuti per i mezzi tecnici utilizzati.

Occorre precisare che in questa fase iniziale ci si è concentrati solo su alcuni prodotti e su alcuni mezzi tecnici di produzione collegati alle produzioni commercializzabili, in quanto ritenuti nel breve periodo quelli più idonei a massimizzare le positività per le aziende agricole.

Per alcune produzioni, viceversa, non si sono ancora verificate le migliori condizioni possibili per coprire con i contratti tutto il territorio nazionale.

Negli allegati troverete il riepilogo delle opportunità oggi disponibili, oltre che la presentazione delle realtà associative e commerciali coinvolte. Tra queste è presente anche AGRIBROKER, società costituita da SADA, che svolge attività di "mediazione" per realizzare transazioni commerciali diverse dai contratti di coltivazione e per partite di prodotto diversificate. AGRIBROKER distribuisce una newsletter con aggiornamenti costanti sull'evoluzione dei mercati dei seminativi.

Per gli approfondimenti sugli strumenti commerciali possono essere contattati direttamente i riferimenti indicati.

E' ovvio che ANB assicura con continuità la sua tradizionale opera di rappresentanza dei bieticoltori presenti nelle aree di riferimento degli zuccherifici rimasti.

Cordiali saluti

Vito Bianco
Direttore Generale



Allegati 2

PRESENTAZIONE DELLE OPPORTUNITA' COMMERCIALI OGGI DISPONIBILI

COLZA con destinazione energetica

Condizioni:

- Contratto alla semina, valorizzazione del prodotto nella filiera energetica, sicurezza di ritiro e pagamento 30 gg data fattura;
- Opzione prezzo chiuso / Opzione prezzo aperto (franco arrivo spremitore);
- Possibilità di acquisto del seme da trattenere al saldo fattura;
- Possibilità di fissare il prezzo a coltivazione consolidata;
- Art. 68 per zone centro sud fino ad un max 99€/ha.

GIRASOLE con destinazione energetica

Condizioni:

- Definizione del prezzo in base all'Accordo Interprofessionale. La quotazione di riferimento dell'olio sarà quella della Associazione Granaria di Milano, media tra il 15 settembre e il 30 novembre 2010;
- Possibilità di acquisto del seme da trattenere al saldo fattura;
- Pagamento: acconto 155.00 €, 30 gg data consegna e saldo entro 31/12 previo ricevimento fattura.

SOIA con destinazione energetica

Condizioni: (primo e secondo raccolto)

- Opzione prezzo chiuso (stabilito alla sottoscrizione del contratto e proposto giornalmente da Sada) / Opzione prezzo da definire (franco azienda, valore mercato Bologna);
- Possibilità di acquisto del seme da trattenere al saldo fattura;
- Possibilità di consegnare la merce e fissare il prezzo riferito ai bollettini Bologna entro 31/12;
- Pagamento 30 gg data fattura.

GRANO DURO

Sono offerte diverse proposte contrattuali definite da SADA direttamente con molini e pastifici. Le proposte sviluppate, specifiche per zona geografica di coltivazione, forniscono l'opportunità di sottoscrivere contratti già alla semina, aderire ad accordi quadro per la valorizzazione del Grano Duro, optare per delle soluzioni di prezzo definite o da definire e trasparenti in relazione alla Borsa Merci. Si possono fornire mezzi tecnici ed assistenza tecnica costante.

GRANO TENERO

Anche per quanto riguarda il Grano Tenero, SADA propone soluzioni vantaggiose, con differenti varietà coltivabili che garantiscono rese produttive migliori. L'adesione ad accordi quadro con leader italiani del settore. La definizione del prezzo è riferito alle quotazioni della Borsa Merci Bologna, si concedono premi elevati per parametri qualitativi superiori alle declaratorie del listino Ager Bologna. Si propone la fornitura di mezzi tecnici necessari e il pagamento assicurato a 30 gg data fattura.

BREVE PRESENTAZIONE DEI SOGGETTI DI RIFERIMENTO

ANB (Associazione Nazionale Bieticoltori) dal 1932 rappresenta la maggioranza dei bieticoltori italiani.

Dopo la riforma dell'OCM zucchero, ANB ha esteso la sua attività per fornire agli agricoltori associati opportunità sostitutive alle bietole.

7.000 soci, uffici diffusi sul territorio nazionale, significativa rete di tecnici qualificati, azionista di maggioranza di Terrae spa, proprietaria di Sada srl, partecipa in Beta scarl.

SADA Srl: società commerciale, capitale sociale 100% ANB, ha l'obiettivo di instaurare rapporti diretti tra agricoltori e industrie, anche in collaborazione con società di servizi commerciali per la logistica, del mondo della cooperazione e dei Consorzi Agrari. Lo start up delle attività ha portato degli ottimi risultati: 12.000 ettari, 10 mln € fatturato, 8.000 ettari coltivati a colza (leader in Italia), 4.000 seminativi e altre colture energetiche. Gli obiettivi che si è prefissata SADA nel 2010/2011 sono quelli di raggiungere i 40.000 ettari contrattualizzati e 35 mln € di fatturato.

Per integrare le attività della filiera con gli strumenti tradizionali a favore degli agricoltori SADA ha creato una società di brokeraggio **AGRIBROKER EUROPA Srl** che eroga servizi di mediazione avanzata nel mercato agroalimentare utilizzando anche strumenti innovativi ma già diffusi come quelli della contrattazione telematica.

Per mediazione avanzata si intende: affiancare alla tradizionale attività di intermediazione nuove metodologie di approccio al mercato e alla clientela, creando quindi una struttura aziendale integrata ed organizzata in grado di gestire e trasmettere le informazioni utili nei mercati di riferimento.

AGRIBROKER svolge il suo lavoro con lo spirito di offrire ai propri clienti non solo servizi ma anche consigli, per questo motivo viene redatta tutte le settimane una **NEWSLETTER** che informa sugli scenari del settore, sulle innovazioni e sul mercato a livello nazionale, comunitario e mondiale; strumento operativo, autorevole, pratico, sintetico e comprensibile per essere punto di riferimento nell'orientamento dell'impresa.

Elenco dei riferimenti telefonici:

ANB	tel. 051/6033414	fax 051/6025680	anb@anb.it
SADA	tel. 051/6033414	fax 051/6025680	sadasrl@sadasrl.eu
AGRIBROKER	tel. 051/6033414	fax 051/6025680	info@agribroker.eu