

# A.I.R.E.S.

**Associazione Italiana Raccoglitori Essiccatori Stocicatori di  
cereali e semi oleosi**

Associati: quasi 200 aziende operanti nel settore raccolta,  
essiccazione, stoccaggio, commercio e trasformazione.

Capacità di essiccazione = 100.000 ton/gg.

Capacità di stoccaggio = 2,5 milioni di tonn,  
(25-30% del mais ed il 15% del grano)

Trasformazione = 90% del mais destinato al consumo umano

(amido escluso), per un ammontare

complessivo di 0.4 Mil. di Tonn

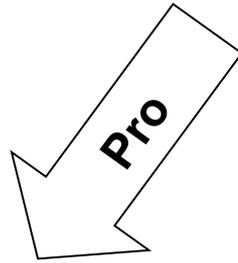
tel 0425 440100 fax 0425 441154 e-mail: [info@aires.info](mailto:info@aires.info) web: [www.aires.info](http://www.aires.info)

# Modalità di commercializzazione della produzione cerealicola

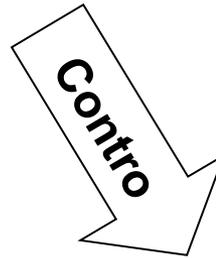
	<b>GRANO DURO</b>	<b>GRANO TENERO</b>	<b>MAIS</b>
Contratti di coltivazione/filiera	7%	1 %	1 %
Vendita alla raccolta	30%	30%	30%
Conto deposito e conto vendita	63 %	69%	69%

Fonte: dati stimati

# IL CONTO DEPOSITO:



- garantisce la proprietà al produttore;
- libertà di vendita in qualsiasi momento;
- stoccaggio per il mercato;
- strumento flessibile per il produttore.



L'attuale gestione commerciale non risponde alle esigenze di mercato:

- l'instabilità dei prezzi porta il produttore a vendere quando il mercato non riceve;
- impossibilità di garantire forniture continue;
- strumento rigido per il mercato.

# Incontro del 24 Maggio 2007

## Problematiche emerse

- ◆ L'offerta è in grado di soddisfare la domanda?
- ◆ Si possono garantire forniture continuative?
- ◆ Abbiamo una polverizzazione della produzione e del sistema dello stoccaggio
- ◆ I costi di produzione dei cereali sono legati anche al mutamento delle stagioni

# Incontro del 24 Maggio 2007

## Esigenze dei produttori

- ◆ Cambiamenti su base volontaria
- ◆ Avere garanzie sul prezzo è un vantaggio
- ◆ Partite di prodotto omogenee, riconoscimento della qualità

# Incontro del 24 Maggio 2007

## Esigenze degli stoccatore

- ◆ Poter contare su una quantità di prodotto da immettere sul mercato
- ◆ Restare stoccatore e non speculatori  
(non si può vendere senza avere acquistato)

# Incontro del 24 Maggio 2007

## Esigenze dei trasformatori

- ◆ Avere prezzi stabili almeno tre/sei mesi
- ◆ Avere forniture continuative su cui contare

# Incontro del 24 Maggio 2007

Disponibilità di tutti gli operatori  
ad un percorso comune

# Incontro del 24 Maggio 2007

## Prime proposte

- ◆ oltre una certa quantità, il conferente si impegni a vendere in modo frazionato ed entro un certo periodo;
- ◆ l'impegno a vendere in certi periodi;
- ◆ offrire due opzioni al conferente:
  - a. vendere subito tutto il prodotto
  - b. definire il periodo di vendita per almeno il 50% del prodotto.

# che obiettivi ci diamo?

- una dichiarazione di principi
- un protocollo comune tra stoccatore
- una linea condivisa tra tutti gli operatori

# Altre difficoltà:

- Notevole esposizione finanziaria degli stoccatore:
  - I tempi di pagamento restano invariati (15-30gg)
  - I tempi di incasso sono almeno raddoppiati (da 30 a 60 gg e anche oltre)
- Affidabilità degli acquirenti (settori in continua perdita)
- La continua variazione dei prezzi non trova riscontro nelle quotazioni delle Borse Merci nazionali.