

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

CONTRATTI DI PROTEZIONE, TUTELA PER GLI AGRICOLTORI

I contratti protezione rappresentano lo strumento messo in campo dal Consorzio Agrario del Nordest per proteggere le aziende agricole dal fenomeno della variabilità dei prezzi di frumento, mais, soia e colza. Vengono proposti il prezzo determinato a termine (PDT) e il prezzo minimo garantito (PMG), con possibilità di fissare il prezzo fino a due anni

Il fenomeno della variabilità dei prezzi delle commodities, cereali *in primis*, ha raggiunto negli ultimi anni livelli difficilmente gestibili per l'imprenditore agricolo. Le oscillazioni dei prezzi delle produzioni determinate sui mercati internazionali, anche per effetto delle crisi geopolitiche, sono andate infatti sommandosi alle variabili di incertezza che da sempre governano l'agricoltura, quali l'andamento meteorologico, la qualità e il costo dei mezzi tecnici.

In questo contesto per l'imprenditore agricolo non è più sostenibile una gestione aziendale affidata al solo istinto o alla fortuna (con un approccio «giorno per giorno»), ma deve individuare soluzioni che proteggano la propria azienda dal rischio di variabilità dei prezzi.

Il Consorzio agrario del Nordest, uno dei maggiori player nazionali nella gestione dei cereali con circa 5 milioni di quintali ritirati ogni anno, ha messo in campo una nuova soluzione rivoluzionaria per il settore che permette agli imprenditori agricoli di affrontare con successo il mercato dei cereali: i contratti protezione.

«I contratti di protezione – ci ha spiegato Carlo Citroni, Dirigente area trading del Consorzio Agrario del Nordest – rappresentano un'innovazione per l'agricoltura italiana il cui valore può essere paragonato agli altri grandi punti di svolta nella storia del settore primario, quali l'introduzione della meccanizzazione agricola, dei fertilizzanti, delle varietà evolute, ecc.».



Carlo Citroni, Dirigente area trading del Consorzio

I contratti protezione, già in uso in altri Paesi quali Stati Uniti e Francia, sono a tutti gli effetti degli strumenti quotidiani di gestione del rischio che consentono all'agricoltore di governare e difendere la marginalità, potendo 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.

Dal 2013 il Consorzio Agrario ha messo in campo due tipologie di contratti di protezione: il prezzo determinato a termine (PDT) e il prezzo minimo garantito (PMG). In entrambi i casi per fissare il valore del raccolto sarà sufficiente consultare le quotazioni trasmesse quotidianamente via SMS dalla rete commerciale del Consorzio Agrario e intervenire con una semplice comunicazione quando le condizioni saranno in linea con gli obiettivi aziendali.

L'agricoltore può comunque decidere di non fissare il prezzo e di utilizzare una delle soluzioni contrattuali classiche.

Ma vediamo in dettaglio caratteristiche e condizioni delle due tipologie di contratto applicabili su frumento tenero e duro (solo prezzo determinato a termine), mais, soia e come ultima novità il colza.

PREZZO DETERMINATO A TERMINE (PDT)

Il prezzo determinato a termine (PDT) consente di fissare un prezzo fisso per la vendita del nuovo raccolto in un qualsiasi momento del ciclo produttivo da prima della semina alla raccolta. Al conferimento del raccolto la fatturazione della merce avverrà al prezzo fisso precedentemente stabilito, indipendentemente dal prezzo di mercato del momento. In questo modo l'agricoltore può fissare già

nel corso dell'anno la propria marginalità, da definire in funzione dei costi di produzione.

«La soluzione ideale, più efficace per l'imprenditore agricolo, è utilizzare i contratti di protezione per il 50% della produzione attesa; il resto della produzione potrà essere gestito con le altre formule contrattuali, ad esempio in gestione» suggerisce Citroni.

Grazie alla disponibilità quotidiana delle quotazioni (nel caso del frumento vengono fornite sino al 31 maggio; per mais e soia fino al 31 agosto), l'imprenditore agricolo potrà raggiungere la percentuale di copertura del 50% anche attraverso successive fissazioni incrementali, durante il corso del ciclo colturale, su quantità di prodotto più limitate.

«Nel caso della soia, ad esempio – ha sottolineato Citroni – negli ultimi tre anni il prezzo fissato durante l'annata è risultato il 25% superiore rispetto quello ottenuto alla raccolta. Ciò testimonia la bontà dei contratti di protezione per l'agricoltore».

PREZZO MINIMO GARANTITO (PMG)

Il prezzo minimo garantito (PMG) **consente di fissare un prezzo minimo per la vendita del nuovo raccolto e allo stesso tempo di partecipare a eventuali rialzi.** 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 fissato in precedenza.

Quindi una garanzia determinante per la difesa della marginalità aziendale. Per questa tipologia di contratto, a differenza del prezzo determinato a termine, viene richiesto un onere di copertura per il servizio.

«Questa tipologia di contratto – ha evidenziato Citroni – rappresenta una novità assoluta per il comparto agricolo italiano. Anche in questo caso consigliamo comunque di utilizzare questo strumento in modo incrementale con fissazioni successive o l'integrazione delle due soluzioni. L'imprenditore agricolo che utilizza per la prima volta queste nuove modalità commerciali può anche decidere di testare i contratti protezione su quantità minime (ad esempio 10% della produzione attesa); così facendo potrà impraticarsi con questi nuovi strumenti per la difesa del reddito, per poi andare ad aumentare le quantità l'anno successivo, in base al suo livello di soddisfazione».

PREZZO FISSATO PER DUE ANNI

Da quest'anno, inoltre, i contratti protezione proposti dal Consorzio Agrario del Nordest **permetteranno di fissare il prezzo per i prossimi due anni (campagne 2018 e 2019).** Un ulteriore vantaggio per l'agricoltore che potrà così gestire in tutta tranquillità le proprie produzioni e la propria marginalità aziendale.



«Chiaramente siamo di fronte ad una vera rivoluzione – ha concluso Citroni – che va a sanare uno dei cronici punti di debolezza dell'azienda agricola. L'agricoltore con questi strumenti può mettere in campo un approccio veramente imprenditoriale; non è più sufficiente, infatti, rimanere focalizzati solo sulle attività produttive. L'imprenditore agricolo deve essere protagonista anche delle attività commerciali».



Scarica la guida completa ai contratti protezione:

www.agrinordest.it/contratti_protezione.php

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.