

[FRUTTICOLTURA] Pregi e difetti a confronto tra le possibilità offerte per salvaguardare la produzione

La difficile scelta tra assicurazione, reti antigrandine o fondo aziendale

[DI CLAUDIO CORRADI]

Sarebbe sempre utile beneficiare di un contributo statale così come avviene per le polizze

Anno dopo anno il clima sulla nostra penisola pare farsi sempre più insidioso per la frutticoltura soprattutto per quanto riguarda il numero, l'intensità e l'ampiezza delle aree investite dai fenomeni della grandine. In questo contesto i frutticoltori della aree più specializzate non stanno certo a guardare ed hanno intrapreso già da alcuni anni iniziative volte alla salvaguardia del loro reddito.

A dare uno stimolo importante alle scelte dei produttori ha senza dubbio contribuito l'approvazione del decreto legislativo n. 102 del 29 marzo 2004 relativo al Fondo di solidarietà, volto in principal modo a promuovere interventi di prevenzione dei danni incentivando la stipula di contratti assicurativi.

Con questo decreto viene definitivamente abbandonato il precedente sistema di aiuti

[Impianto antigrandine a elastici con reti bianche.

dello Stato agli agricoltori danneggiati dal verificarsi di un evento calamitoso per lasciare unico spazio ai contributi statali sui premi assicurativi che possono essere erogati in misura variabile fra il 50 e l'80% del costo complessivo della polizza che ora diventa anche multirischio e deve necessariamente essere stipulata per tutta la produzione aziendale.

Se per certi aspetti le nuove opportunità offerte dai piani assicurativi agricoli annuali hanno sfoggiato strumenti allettanti per incentivare il ricorso al sistema assicurativo, dall'altro i frutticoltori in particolare sono stati stimolati a riflettere e ricercare le soluzioni di salvaguardia del reddito a loro più congeniali.

[TRE ALTERNATIVE

Oltre alla polizza assicurativa, il frutticoltore potrebbe indi-



rizzarsi o alla autocostruzione di un fondo di riserva o alla copertura a mezzo reti. Quella che potrebbe rappresentare una svolta interessantissima sarebbe la possibilità che anche per queste ultime due soluzioni fosse possibile beneficiare di un equivalente contributo statale alla stregua di quanto accade per le assicurazioni.

La salvaguardia del reddito del frutticoltore in caso di grandinata può essere perseguita mediante la certezza di

una somma risarcita, polizza o fondo di riserva, oppure con la salvaguardia della produzione a mezzo degli impianti anti-grandine, che per molti aspetti è considerata una scelta molto più imprenditoriale perché volta alla salvaguardia della qualità del prodotto, del mercato e del lavoro aziendale.

Ognuna delle tre soluzioni (polizza assicurativa, fondo di riserva, reti antigrandine) ha tuttavia i suoi pregi e i suoi difetti. Ecco come possono essere riassunti.

[TAB. 1 – L'EFFETTO DI ALIQUOTA E PREZZO*

ANNO	PREZZO (WILLIAM, €/KG)	PRODUZIONE (KG/HA)	VALORE ASSICURATO (€/HA)	ALIQUOTA A CARICO DEL PRODUTTORE	COSTO ANNUO POLIZZA (€/HA)	NON RISARCITO PER FRANCHIGIA 10%
2006	0,26	25.000	6.500	9,36	608,40	650
2007	0,26	25.000	6.500	8,91	579,15	650
2008	0,38	25.000	9.500	7,43	705,85	950

Dati relativi a un comune della provincia di Modena.

* Esempio di variabilità da un anno all'altro del costo della polizza, a causa sia della variazione dell'aliquota applicata che della variazione del prezzo del prodotto assicurato

AIUTI PUBBLICI Servono fondi anche per le reti

Di fronte al complesso insieme delle polizze, dei contributi statali alla stipula delle stesse per fare prevenzione piuttosto che assistenzialismo e del costo di ammortamento degli impianti anti-grandine, molto spesso i frutticoltori si interrogano sul perché lo Stato incentivi solo i contratti di assicurazione e non la difesa diretta.

È certamente vero che le reti hanno avuto accesso, e si spera lo possano avere anche per il futuro, a piani di sviluppo aziendale, fondi comunitari e altro, ma le obiezioni che si raccolgono nelle campagne, soprattutto da parte delle aziende più attente e costruttive sono difficilmente contestabili. Parrebbe effettivamente semplice, secondo quanto richiedono diversi produttori, che lo Stato si sentisse in dovere di contribuire nei confronti di chi vuole proteggersi a mezzo reti, svolgendo peraltro una scelta molto più imprenditoriale, di contribuire allo stesso modo e nella stessa misura di quanto fa per le polizze.

A titolo di esempio si potrebbe pensare a un'aliquota complessiva delle compagnie che nel 2008, per determinate aree, sia stata per esempio del 16% e alla quale lo Stato dichiara di contribuire al pagamento dell'80% o del 50% dell'importo.

In funzione del quantitativo di prodotto assicurato e del prezzo di riferimento è facile calcolare come, per esempio su 300 q di mele MondialGala assicurate al prezzo di 0,35 euro/kg, si assicuri un valore di 10.500 euro, che allo Stato può costare rispettivamente (a seconda che contribuisca nella misura dell'80% o del 50%) 1.344 euro o 840 euro ogni anno.

È facile intuire che se questa somma fosse destinata ai produttori, che sottrarrebbero superficie alla stipula di contratti e si orienterebbero verso mezzi volti alla salvaguardia del prodotto e del loro lavoro, per lo Stato non cambierebbe nulla, raggiungendo peraltro una maggiore pianificazione dei costi e contribuendo in modo sensibile e costruttivo alla copertura dei costi di ammortamento degli impianti anti-grandine. ■ C.C.

POLIZZA ASSICURATIVA

Vantaggi della polizza. La stipula di un contratto di assicurazione è la soluzione più semplice da mettere in atto e beneficia di interessanti ed allettanti incentivi statali che oggi possono raggiungere percentuali del 50% o dell'80% del costo della polizza.

Per dare copertura totale al frutteto si dà per scontato che venga messa in atto ogni anno, in forma regolare e costante, e che preveda avversità aggiuntive, come vento, brina, gelo, oltre alla grandine.

Svantaggi della polizza. I grandi aspetti che i produttori fanno fatica a digerire nella polizza assicurativa sono di-

TAB. 2 – LA POLIZZA E LA QUANTITÀ PRODOTTA*

ANNO	PREZZO (ABATE, €/KG)	PRODUZIONE (KG/HA)	VALORE ASSICURATO (€/HA)	ALIQUOTA A CARICO DEL PRODUTTORE	COSTO ANNUO POLIZZA (€/HA)	NON RISARCITO PER FRANCHIGIA 10%
2006	0,56	20.000	11.200	11,58	1.296,96	1.120
2007	0,55	25.000	13.750	9,52	1.309,00	1.375
2008	0,56	30.000	16.800	7,93	1.332,24	1.680

* Esempio di variabilità del costo della polizza in un comune della provincia di Modena dovuta alla variazione del quantitativo di prodotto assicurato, oltre che di aliquota e prezzo.

versi a partire dalla presenza della franchigia sul danno, che oggi può variare in funzione del premio pagato e che comunque in caso di grandine sottrae reddito al produttore.

A titolo di esempio si pensi ad una azienda nella quale grandina ogni anno e dove,

indipendentemente dalla variabilità dei danni, una franchigia del 15% significa il mancato risarcimento di un anno su 6,5. Un ulteriore aspetto negativo delle polizze è legato alla stima dei danni che nella maggioranza dei casi non rispecchia il reale dan-

no commerciale bensì un danno tecnico.

Il risultato è che per grandinate modeste, 20-30% di danno, l'entità del risarcimento difficilmente rispecchierà il reale deprezzamento commerciale del prodotto mentre, per grandinate distruttive, 80-90%, il risarcimento, non comprenderà i probabili danni alla pianta ed alla sua produzione della prossima annata. I prezzi di riferimento utilizzati per la stipula dei contratti fanno riferimento all'annata precedente per cui non è detto che il prezzo liquidato rispecchi quello reale di mercato per quell'annata ma potrà essere più alto oppure più basso. Da non dimenticare che grandinate in aree vocate tipiche, quando interessino

TAB. 3 – I CONTRIBUTI STATALI*

PREZZO (€/KG)	PRODUZIONE (KG/HA)	VALORE ASSICURATO (€/HA)	ALIQUOTA DELLE COMPAGNIE	COSTO ALLO STATO: 80%	COSTO ALLO STATO: 50%
0,56	20.000	11.200	12,51	1.120,90	700,56
0,55	25.000	13.750	12,51	1.376,10	860,06
0,56	30.000	16.800	12,51	1.681,34	1.050,84

Comune di Campogalliano (Mo), 2008, cultivar Abate.

* I costi a carico dello Stato, per contribuzioni dell'80% e del 50% sull'aliquota applicata dalle compagnie, in funzione di differenti quantitativi di prodotto assicurato.

territori molto vasti portano in genere a notevoli incrementi di prezzo dovuti alla diminuzione dell'offerta.

Il costo della polizza non è una costante pianificabile dal produttore al momento dell'impianto e nemmeno dallo Stato che ne eroga il corrispondente contributo, visto che varia in funzione della grandiosità statistica della zona, per cui dopo un'annata di grandine si pagherà di più, e dal prezzo di riferimento del prodotto. Non va dimenticato che in caso di prodotto colpito da grandine, anche in forma lieve, incrementano considerevolmente i costi di manodopera per la raccolta. Il costo annuale della polizza è legato al quantitativo di prodotto assicurato.

Il costo complessivo di una polizza è costituito da una parte erogata dallo Stato e da una parte erogata dall'azienda che si assicura e corrisponde, in definitiva, a quanto la compagnia incassa, in percentuale sul valore del prodotto assicurato, per offrire garanzia alla produzione. Questa percentuale non è sempre facilmente individuabile e deve essere letta fra le righe.

In effetti il contributo erogato dallo Stato, in misura variabile fra il 50 e l'80 % in fun-

[Impianto a reti piane ancora chiuse su giovane frutteto con astoni di pregio.



[Impianto a elastici su giovane frutteto con astoni di pregio.

zione delle disponibilità, è riferito a una copertura assicurativa con franchigia del 30%. Se il produttore vuole poter abbassare questa franchigia a valori accettabili, come avviene nella maggioranza dei casi, a sua scelta fino al 20%, 15% o 10%, dovrà accollarsi un'ul-

teriore aliquota, concordata annualmente fra compagnie e consorzi di difesa provinciali, che si andrà a sommare alla quota restante non pagata dallo stato.

È per questo motivo che difficilmente, soprattutto nell'interpretazione delle tabelle, non si trova corrispondenza fra l'aliquota pagata dallo Stato in funzione della sua percentuale



[Fase di apertura delle reti su di un impianto ad elastici.

di contribuzione e importo a carico del produttore.

[FONDO DI RISERVA

Vantaggi del fondo aziendale. Gli aspetti positivi della autocostruzione di un fondo di riserva, che potrebbe anche essere demandato a cooperative o gruppi di vendita, è quello di essere libero per cui di costo personalizzabile ed eventualmente costante.

La liquidazione del danno ovviamente dipende dalla disponibilità accantonata nel fondo che tuttavia non è esposta a franchigia od alle incongruenze fra il danno tecnico rispetto a quello commerciale. Se ipoteticamente non si verificassero grandinate i fondi accantonati resterebbero tutti a disposizione dell'azienda senza andare perduto. Si tratta di una spesa pianificabile.

Svantaggi del fondo. La costituzione di un fondo oggi non può beneficiare degli incentivi statali ed in caso di grandinata all'inizio del periodo di costituzione espone fortemente l'azienda. Tutti gli altri svantaggi legati alla perdita di qualità del prodotto, al suo deprezzamento, ai maggiori oneri di raccolta ed alla minore offerta nei confronti del

[TAB. 4 – CONTRIBUTO ALL'80% PARAGONATO ALL'AMMORTAMENTO*

PRODUZIONE (KG/HA)	COSTO PER LO STATO: 80%	COSTO DI AMMORTAMENTO IMPIANTO ANTIGRANDINE		DIFFERENZA DI COSTO A CARICO DELL'AZIENDA	
		15 ANNI	20 ANNI	15 ANNI	20 ANNI
20.000	1.120,90	2.080,72	1.733,01	-959,82	-612,11
25.000	1.401,12	2.080,72	1.733,01	-679,60	-331,89
30.000	1.681,34	2.080,72	1.733,01	-399,38	-51,67

* Il costo per lo Stato del contributo (80%) alle polizze paragonato al costo di ammortamento di impianto a reti piane su un ettaro, secondo due differenti periodi di ammortamento al tasso del 5%. Dati 2008, cultivar Abate.

cliente sono gli stessi della polizza assicurativa.

[RETI ANTIGRANDINE

Vantaggi delle reti. I principali vantaggi delle reti antigrandine consistono nella salvaguardia della produzione con conseguente garanzia di costanza di qualità e quantità del prodotto offerto. Un impianto antigrandine protegge anche il frutteto da grandinate distruttive e proprio per questo negli ultimi anni viene realizzato su frutteti fin dall'impianto per salvaguardare la sanità del materiale vivaistico.

Il costo di un impianto antigrandine è legato alla superficie e non al quantitativo di produzione per cui, nel confronto con le polizze assicurative, risulta economicamente più vantaggioso su impianti ad elevata produzione e su pro-

[TAB. 5 – SE LO STATO AIUTASSE LE RETI*

PRODUZIONE (Q/HA)	COSTO ANNUO POLIZZA A CARICO DEL PRODUTTORE	DIFF. DI COSTO PER L'AZIENDA, AMMORTAM. IN 15 E 20 ANNI			
		AIUTI PER L'80%		AIUTI PER IL 50%	
		15 ANNI	20 ANNI	15 ANNI	20 ANNI
200	888,16	-959,82	-612,11	-1.380,16	-1.032,45
250	1.110,20	-679,60	-331,89	-1.205,02	-857,31
300	1.332,24	-399,37	-51,67	-1.029,88	-682,17

In sfondo azzurro sono evidenziati i livelli di convenienza della soluzione a favore dell'impianto antigrandine.
* Confronto fra il costo della polizza a carico del produttore e l'ipotetico costo che lo stesso dovrebbe sostenere se lo Stato contribuisse all'ammortamento degli impianti antigrandine in eguale misura di quanto realizza per le polizze.

dotti di pregio. Ovviamente l'impianto antigrandine può essere realizzato anche su parte dell'azienda, o per gradi, senza la necessità di investire immediatamente su tutti gli appezzamenti.

Svantaggi delle reti. L'elevato costo iniziale dell'impianto antigrandine è il principale svantaggio legato a questa soluzione che oltre a questo richiede interventi di chiusura e

riapertura delle reti nel periodo invernale per sottrarre la struttura al rischio di sovraccarico da neve. Queste operazioni vengono generalmente svolte nel periodo post-fioritura e post-raccolta rendendo necessarie complessivamente circa 30-40 ore l'ettaro l'anno.

L'impianto antigrandine, a seconda del tipo di struttura realizzata, impone dei vincoli di altezza dei quali occorre te-

ner conto in fase di progettazione per assicurare il transito dei mezzi per i trattamenti e la raccolta oltre a evitare che la vegetazione nuova della pianta vada a danneggiare la rete sovrastante. La realizzazione di una struttura antigrandine non beneficia dei contributi statali anche se in certi casi può rientrare nei finanziamenti per i piani di miglioramento aziendale. ■

Linea Diretta
con i nostri lettori

Per ricevere informazioni, per mandarci i vostri suggerimenti, per verificare il vostro abbonamento potete contattare il **Servizio Clienti**

Via Golto 13 • 40126 Bologna
Telefono: 051 6575820 • Fax: 051 6575900
E-mail: servizioclienti.edagricola@ilsolo24ore.com
On line: www.edagricola.it/servizioclienti

Edagricole

La Filiale Italiana di Certis Europe, leader europeo nell'offerta di agrofarmaci e soluzioni per la difesa integrata delle colture orticole, frutticole, viticole, floricole e ornamentali, con un portafoglio prodotti in continua evoluzione e comprendente prodotti quali: Basamid Granulat, DD Soil, DNapan 51, Valbon, CoStar WG, Agree, Cyc-X, Nissorun; nell'ottica di potenziamento della propria organizzazione,

RICERCA AGENTI e/o CONCESSIONARI
per le seguenti zone:

1. Pavia, Piacenza, Parma, Cremona, Reggio Emilia
2. Trentino Alto Adige e Sondrio
3. Marche

Requisiti richiesti:

- Esperienza documentabile nella vendita di prodotti per la difesa vegetale.
- Residenza nella zona di competenza.
- il titolo di studio inerente è fattore preferenziale.

Inviare il proprio Curriculum vitae, specificando nell'oggetto la zona di interesse, via fax al n° 02 96 24 87 46 o via e-mail all'indirizzo info@certiseurope.it, con autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs 196/2003.

Certis Europe B.V.
Via A. Guaragna, 3 - 21047 Sarnno (VA)
www.certiseurope.it

CERTIS