



Speciale fertilizzanti

In questo numero

LA CONTINUA CRESCITA DEI PREZZO DEI FERTILIZZANTI E L'INCOGNITA DEI CONSUMI

Pag. 2

Non si vede ancora quale circostanza possa porre fine alla crescita del prezzo dei fertilizzanti, certamente non la dinamica della domanda interna che pur dimostrandosi estremamente sensibile negli ultimi anni, non ha sortito effetto alcuno.

Il 2008 probabilmente resterà nella storia del mercato dei concimi perché diversamente da quanto verificatosi nel passato il trend di crescita dei prezzi non si sta attenuando dopo un 2007 caratterizzato da continui e consistenti aumenti, legati all'andamento del mercato internazionale e, in qualche caso, alla rigidità dell'offerta per limiti strutturali.



SOSPENSIONE DEI DAZI DOGANALI ALL'IMPORTAZIONE DI CEREALI

Pag. 3

La decisione è stata presa come conseguenza della crisi dei mercati mondiali e dalla scarsità dei raccolti che ha caratterizzato il 2007

Il 26 novembre 2007 il collegio dei Commissari ha adottato una proposta scritta per la sospensione dei dazi doganali all'importazione delle seguenti derrate, fino alla fine della campagna commerciale:

frumento (non per la semina), frumento duro, lollio, orzo, mais (non per la semina), sorgo (non per la semina), miglio.

Rimane pertanto esclusa da tale decisione l'avena.



IL CONVEGNO COMPAG - SYNGENTA

Pag. 4

Si è tenuto il 13 dicembre 2007 il convegno organizzato da Compag nel quale sono state presentate le strategie di Syngenta nel medio lungo termine.

Dare delle linee di riferimento a chi opera nella distribuzione di mezzi tecnici è uno dei principali compiti di Compag.

Un compito tradizionalmente assunto dalla nostra associazione attraverso la creazione di momenti di confronto e di analisi che andrebbero colti dagli operatori con il massimo della serietà e dell'interesse per un'autoanalisi che favorisca la crescita. Tutti i partecipanti hanno potuto verificare, in maniera concreta, la propria organizzazione aziendale rispetto alle intenzioni di una multinazionale che si pone obiettivi futuri, accettando il rischio che i cambiamenti comportano.

Il concetto di base è che le nuove sfide richiedono una revisione di quanto è stato fino ad ora. Ognuno deve avere la capacità di auto analizzarsi e di ricollocarsi nel mondo che cambia.

DICHIARAZIONE DATI DI VENDITA

Pag. 7

Un adempimento destinato a rimanere.

Dal 1991 persiste questo obbligo che consiste nell'inviare i dati di vendita dei prodotti fitosanitari dell'anno appena trascorso all'azienda pubblica individuata da ogni singola Amministrazione Regionale. Il termine per l'invio è il 28 febbraio di ogni anno. Quest'anno sarà il 29. I dati sono relativi a tutti i prodotti fitosanitari venduti senza distinzione di classe. I commercianti della Regione Lazio oltre all'invio dei dati secondo le procedure previste dal Ministero delle politiche Agricole, Alimentari e Forestali dovranno inviare i dati dei prodotti T+, T, Xn anche secondo quanto previsto da apposita delibera regionale che richiede la P.IVA o il Cod. Fisc. dell'acquirente.

Riportiamo l'elenco delle aziende di sanità pubblica cui inviare i dati.

I FITOFARMACI NON ARRIVANO SULLE TAVOLE ITALIANE

Pag. 7

Il bilancio relativo ai dati sull'attuazione del Piano Nazionale Residui Antiparassitari (PNRA), fissato dal D.M. 23/12/1992, per l'anno 2006 ed alla partecipazione dei Laboratori pubblici e delle Strutture territoriali del Servizio Sanitario Nazionale continua ad essere positivo.



UNA RETE DI REGIONI EUROPEE CONTRO I MANGIMI CONTAMINATI

Pag. 8

Biotech non vuol dire fiducia e "le regioni europee ogm-free" reclamano la necessità di garantire l'utilizzo di soia priva di organismi geneticamente modificati per l'alimentazione animale. Ogni anno in Europa vengono importati 38 milioni di tonnellate di soia, di cui l'80% contaminata con ogm.



IL RINNOVO DELLE CARICHE ELETTIVE DI COMPAG

Pag. 9

Un'avventura che continua tra le luci e le ombre di un settore che sta vivendo un forte sforzo riorganizzativo
Si è tenuto lo scorso 13 dicembre 2007 il Congresso Nazionale della Compag per il rinnovo delle cariche elettive. Il presidente uscente, Pietro Ceserani ha fatto un'analisi dell'attività svolta nel quadriennio evidenziando che al tradizionale lavoro sindacale si sono aggiunte nuove iniziative.

LA CRESCITA CONTINUA DEL PREZZO DEI FERTILIZZANTI...

Il 2008 probabilmente resterà nella storia del mercato dei concimi perché diversamente da quanto verificatosi nel passato il trend di crescita dei prezzi non si sta attenuando dopo un 2007 caratterizzato da continui e consistenti aumenti, legati all'andamento del mercato internazionale e, in qualche caso, alla rigidità dell'offerta per limiti strutturali. I dati riportati nella tabella 1 parlano in maniera inequivocabile.

In un tale mercato diventa sempre più elemento necessario ed imprescindibile la buona e puntuale programmazione, sia sulla scelta del tipo di fertilizzante da proporre che delle quantità relative di cui approvvigionarsi. Sono scelte sicuramente non banali e decisamente rischiose, visti i tempi, a causa della difficoltà ad interpretare le scelte dell'agricoltore che saranno fortemente condizionate dai prezzi dei prodotti e per l'esposizione finanziaria, decisamente superiore rispetto al passato. La dinamica del mercato varia in funzione della categoria. Sarà bene, pertanto, analizzare ogni singolo comparto.

Azotati

I "giochi" a livello internazionale che interessano i primi mesi del 2008 sono stati definiti da tempo e le conseguenze sul mercato nazionale si sono già fatte sentire con sensibili ritocchi verso l'alto di quasi tutti gli azotati semplici. La fig. 1 riporta l'andamento dei prezzi degli ultimi anni di alcuni concimi azotati semplici fatto 100 il prezzo di gennaio 2006.

Il mercato a venire è rappresentato dalle operazioni in copertura dei cereali autunno-vernini, colture per le quali l'azoto costituisce il principale elemento nutritivo, direttamente responsabile delle rese e del contenuto proteico dei *grani*. Pertanto un'operazione fondamentale ed

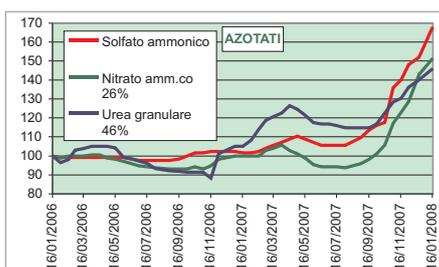


Fig. 1. Evoluzione dei prezzi degli azotati negli ultimi 2 anni (prezzo gen 2006=100)

	Prezzi in €/ton		
	15 gen 07	1 dic 07	1 dic 06
Nitrato amm. 27%	265-275	227-232	175-180
UREA prilled	362-372	335-340	252-257
Fosfato bi-ammonico 18/46	510-540	425-430	255-265
Perfosfato triplo	390-410	347-352	200-205
NPK 15/15/15	375-390	312-325	197-203
NPK 8/24/24	450-465	400-425	220-235

Tab. 1 - Prezzi franco partenza su bancali nel nord Italia

agronomicamente imprescindibile se si vogliono raggiungere rese e risultati qualitativi ottimali.

Oltre a questo, vi è da considerare che al momento della semina il prezzo dei fosfatici aveva visto un'impennata dei prezzi che avevano iniziato a salire dal mese luglio.

Probabilmente, alcuni agricoltori, di fronte ai nuovi prezzi, avevano preferito limitare le spese di fertilizzazione alla semina e ora, verosimilmente, dovranno somministrare discrete quantità d'azoto in post-emergenza: i primi mesi del 2008 dovrebbero essere caratterizzati da una domanda sostenuta e continua.

Il condizionale è d'obbligo perché le intenzioni del cliente andrebbero opportunamente monitorate.

Per quanto riguarda la scelta del concime, è interessante osservare la differenza di prezzo tra i vari tipi di nitrato ammonico e l'urea, così come vanno tenuti d'occhio i tanti concimi azotati (minerali, organici ed organo-minerali) che possono essere impiegati in copertura. Cinque o sei anni fa, il nitrato ammonico 26% costava circa 40 Euro/t in meno rispetto all'urea 46%: nonostante il conseguente elevato costo dell'unità fertilizzante, restava il prodotto maggiormente impiegato per le azotature invernali. Al contrario il nitrato ad elevato titolo (33-34), pur con un prezzo intermedio tra il 26-27 e l'urea, per vari motivi, era poco diffuso.

Oggi la situazione è profondamente mutata. Sul fronte dei prezzi l'urea costa circa 110 euro/t in più del nitrato a basso titolo, nonostante ciò resta l'unità d'azoto più economica.

Mentre, tra i nitrati, è proprio quello ad elevato titolo che ha guadagnato quote di mercato a scapito di quello a basso titolo, proprio per il costo favorevole dell'unità fertilizzante.

Non dovrebbero sussistere problemi di

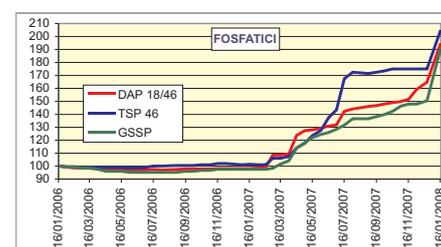


Fig. 2. Evoluzione dei prezzi dei fosfatici negli ultimi 2 anni (prezzo gen 2006=100)

disponibilità, ma il prezzo dovrebbe mantenere una tendenza al rialzo anche per i primi mesi del 2008.

Fosfatici e potassici

I fosfatici continuano a risentire dell'andamento di mercato delle materie prime costituenti. Il prezzo dell'acido fosforico è aumentato di circa il 35% a partire dallo scorso aprile, poco di più quello dell'acido solforico mentre le rocce fosfatice hanno visto un incremento delle quotazioni superiore al 50% in meno di 7 mesi. Quando a tutto ciò aggiungiamo l'aumento dei costi energetici e l'inatteso incremento della domanda a livello internazionale ecco che divengono inevitabili gli "strappi" continui cui è sottoposto il mercato, anche in considerazione del fatto che l'attività estrattiva è vincolata dalla capacità strutturale degli stabilimenti di estrazione. Quanto sopra accennato ha favorito incrementi nelle quotazioni dei principali concimi a base di fosforo senza precedenti. Il grafico 2 mostra le variazioni percentuali (2006-2007) del prezzo (franco partenza Nord-Est su bancali) dei principali concimi della categoria, posto 100 il prezzo di gennaio 2006.

Le disponibilità, in generale, sono limitate e le difficoltà logistiche fanno prevedere dei problemi per gli impieghi

di primavera.

E' il caso di programmare strategie commerciali e conseguenti acquisti per far fronte alla campagna primaverile che non dovrebbe essere concentrata come in passato. A livello nazionale tiene banco la produzione locale di *perfosfato semplice (GSSP)* che è stata affiancata da qualche importazione, la domanda di *perfosfato triplo* è in calo rispetto al passato vuoi per la scarsa offerta vuoi per fattori strettamente economici legati al costo dell'unità fertilizzante.

Tale situazione ha favorito, ad esempio, un forte recupero del GSSP in termini di quota di mercato anche se il triplo vede consolidato il suo impiego non come "tal quale" ma in miscela o per altre produzioni. I consumi nazionali di *DAP* (fosfato biammonico 18-46) sono in sensibile ripresa dopo il crollo patito nel 2005, così come è tornato alla ribalta l'impiego del MAP (fosfato monoammónico 12-52). Questi due prodotti sono i principali costituenti dei concimi composti (da reazione, compattati e da miscela) e c'è da chiedersi se l'offerta sarà in grado di soddisfare la domanda per tali impieghi.

Con le nuove quotazioni del comparto fosfatici (e non solo) non è difficile verificare che la differenza di prezzo tra miscele e complessi si è assottigliata sino ad invertirsi in qualche caso. In merito al potassio è opportuno ricordare che l'Italia dipende totalmente dalle produzioni



estere. Come per i fosfatici, gli aumenti di prezzo dei potassici hanno raggiunto cifre record.

In particolare va segnalata l'impennata del prezzo del solfato di potassio che, in Italia, trova largo impiego tal quale e nei concimi composti a basso tenore di cloro. La dipendenza per l'approvvigionamento include anche nazioni dell'area dell'Euro, pertanto il progressivo rafforzamento della moneta continentale ha avuto scarse ripercussioni sui concimi potassici.

I concimi composti Le ricadute sul

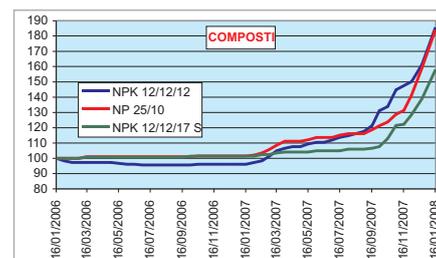


Fig. 3 - Andamento del prezzo dei composti (gen. 2006 = 100)

Dalla Commissione Europea

SOSPENSIONE DEI DAZI DOGANALI ALL'IMPORTAZIONE DI CEREALI

La decisione è stata adottata dal consiglio dei ministri il 18 dicembre.

Le tariffe saranno reintrodotte se il prezzo FOB all'esportazione dovesse raggiungere il 180% del prezzo di intervento. Il prezzo FOB all'esportazione sarà calcolato per orzo e frumento prendendo come riferimento la piazza di Rouen + 4/5€. Potranno prendere anche in considerazione piazze diverse, ad esempio Amburgo per il frumento. In ogni caso verrà considerato il prezzo sulla piazza di riferimento e non il prezzo reale all'esportazione.

Per evitare il condizionamento delle fluttuazioni di mercato le decisioni della Commissione sulla reintroduzione dei dazi avverranno dopo 15 giorni dal verificarsi delle condizioni stabilite.

settore composti (in generale), ancor più che dal comparto fosfatici arriveranno dal rialzo i costi di produzione dei complessi (da reazione e compattati) così come il valore delle miscele e del "tal quale".

Probabilmente, questa categoria di prodotti risentirà in maniera significativa degli aumenti incontrollati di tutti i principali costituenti. Il grafico 3 evidenzia le differenti dinamiche degli aumenti dei concimi avendo come riferimento il prezzo del gennaio 2006. Per la prima volta, dopo tanti anni, la domanda supererà l'offerta e, per taluni prodotti di nicchia si arriverà all'emergenza commerciale.

Conclusioni

Con tali premesse diventa importantissimo il rapporto cliente/fornitore per poter programmare in maniera razionale gli approvvigionamenti: facendo base allo storico degli anni precedenti è fondamentale il monitoraggio del cliente per conoscerne gli orientamenti, non solo rispetto agli investimenti, riparto ed estensione colturale, ma anche rispetto ai programmi di fertilizzazione che potrebbero essere fortemente condizionati dall'entità dei prezzi. Avranno poco spazio gli "avventurieri del concime", quelli del *mordi e fuggi* a meno che la distribuzione non si lasci travolgere dagli eventi. In periodi come quelli che ci attendono, la truffa ed il raggio sono sempre dietro l'angolo ed è compito di tutti vigilare.

Mariano Alessio Verni

Il convegno Compag Syngenta

Interpretare il presente per comprendere il futuro e dare delle linee di riferimento a chi opera nella distribuzione di mezzi tecnici è uno dei principali compiti di Compag.

Un compito tradizionalmente assunto dalla nostra associazione attraverso la creazione di momenti di confronto e di analisi che andrebbero colti dagli operatori con il massimo della serietà e dell'interesse per un'autoanalisi che favorisca la crescita.

Sono concetti che hanno un fortissimo fondamento nella consapevolezza che ciò che ha regolato gli equilibri commerciali all'interno della filiera è destinato a mutare radicalmente.

Diviene pertanto fondamentale uscire dalla propria quotidianità per immaginare un futuro nuovo nel quale trovare una propria collocazione che potrà essere anche molto diversa da quella attuale o molto simile; dipende dai casi.

Per aziende di piccole dimensioni è, senza dubbio, uno sforzo rilevante, essendolo pure per aziende grandi che però hanno le risorse per investire in ricerche di marketing.

Per questo, per le aziende del nostro settore, un tale appuntamento doveva essere un momento di grande rilevanza e per questo riteniamo che il nostro compito consista nel ripetere un'esperienza in cui il confronto dialettico con le aziende fornitrici può essere la fonte delle informazioni e della cultura commerciale necessarie ma difficilmente reperibili in altro modo.

Ecco allora che l'appuntamento del 13 dicembre sarà ripetuto anche con altre aziende fornitrici.

Lo sfondo economico-legislativo e le ragioni di questi incontri

Da un punto di vista commerciale gli ultimi anni sono stati anni difficili, con vendite in calo per effetto di andamenti climatici anomali.

Ma gli aspetti congiunturali hanno solamente evidenziato un problema di fondo che trae origine da un ciclo economico che sta investendo l'agricoltura, caratterizzato da una tendenza alla riduzione della marginalità che porterà sempre più ad una razionalizzazione del processo produttivo per ridurre i costi per unità di prodotto attraverso economie di scala.

Aziende più grandi e/o più specializzate.

L'attuale aumento del prezzo delle colture estensive sarà probabilmente destinato a consolidarsi nel medio periodo come conseguenza dei cambiamenti climatici caratterizzati dal susseguirsi di fenomeni siccitosi in aree di grande produzione e di un aumento cospicuo e strutturale della domanda per:

- l'aumento del consumo alimentare e mangimistico a livello mondiale come risultato della crescita dei mercati in via di sviluppo,
 - le politiche energetiche dei grandi Paesi occidentali, in primo luogo gli USA.
- Nonostante tali cambiamenti indubbiamente positivi, l'agricoltura europea ed italiana continueranno ad affrontare il processo di riorganizzazione oramai in corso da alcuni anni come conseguenza dell'elevata concorrenza a livello mondiale e della relativa minore crescita del mercato agricolo nel medio-lungo termine.

Le aziende della distribuzione di mezzi tecnici

Di converso questi fenomeni evolutivi della struttura del settore primario stanno toccando e sempre più interesseranno la distribuzione di mezzi tecnici, il cui livello organizzativo, in generale, è destinato ad evolversi per giungere a standards di maggiore efficienza.

Una necessità che emerge anche da un confronto con quanto accade negli altri Paesi europei dove si riscontrano minori costi logistici di trasporto e stoccaggio, per la minore frammentazione del settore distributivo, e dove è anche più contenuto il costo del credito del circolante per gli stock, le dilazioni di pagamento e lo scaduto.

E dove, inoltre, è molto meno sentito il rischio di insoluti.

Uno specchio di quanto stiamo dicendo emerge da uno studio condotto da Compag su 30 aziende aventi l'obbligo di redazione di un bilancio di esercizio, da cui emerge in maniera chiara la ridotta marginalità che l'attività di vendita di mezzi tecnici e servizi all'agricoltura può garantire come è possibile constatare da una visione anche parziale dei dati che qui riportiamo.

FATTURATO	3.870.000
PRIMO MARGINE	15%
MARGINE LORDO	12.39%
MARGINE NETTO	3.51%
UTILE LORDO	2.59%
RISULTATO PRIMA IMPOSTE	2.74%
UTILE	1.67%

Fig. 1 - Media di un campione di 30 aziende con obbligo di bilancio d'esercizio - % sul fatturato

Deduciamo, pertanto che il settore commerciale dei mezzi tecnici seguirà il processo di riorganizzazione dell'agricoltura con una riduzione del numero di operatori, presumibilmente con fenomeni di aggregazione o sostituzione e la comparsa di soggetti maggiormente competitivi per dimensione o livello di specializzazione. Queste sono leggi di mercato che non potranno essere ostacolate, ma comprese ed adeguatamente affrontate attraverso lo studio di strategie per adeguarsi ai cambiamenti in corso. Diversamente, tali fenomeni saranno subiti in maniera totalmente passiva.

Lo sfondo normativo

La riorganizzazione dell'intero sistema distributivo sarà indotta anche da vincoli normativi.

La revisione degli agrofarmaci che sta seguendo le disposizioni della direttiva 91/414 CE, infatti, sta portando ad una drastica riduzione del numero di sostanze attive e formulati disponibili sul mercato con conseguenze sulle disponibilità commerciali, obbligando gli operatori a scelte sui prodotti e sui fornitori.

Un'ulteriore spinta in questa direzione sarà data dalla normativa in elaborazione a livello europeo, rappresentata dalla proposta di regolamento sulla immissione in commercio degli agrofarmaci e dalla proposta di direttiva sul loro uso sostenibile.

Quali rischi/opportunità per la distribuzione

Alla luce delle considerazioni fin qui fatte ogni singola rivendita dovrebbe dedicare tempo ed impegno all'analisi della propria singola realtà.

Ad esempio per ricercare dei nuovi standard di efficienza, attraverso soluzioni che portino alla riduzione dei costi di esercizio, che potrebbero essere conseguenza di un adeguato aumento

della dimensione aziendale, raggiungibile con aggregazioni, accordi commerciali, partnerships ecc., o un aumento della penetrazione di mercato mediante una rivalutazione del rapporto prezzo/servizio. Questi sono stati i contenuti dell'incontro con Syngenta durante il quale questa grande azienda del comparto agrochimico, presente al più elevato livello, ha illustrato le proprie strategie nel medio termine sia in termini di copertura del mercato ma soprattutto in termini di collaborazione con il settore distributivo.

Concetti sui quali si è aperto un dibattito franco e aperto tra Syngenta e la controparte commerciale che ha permesso di analizzare i rapporti esistenti e la possibile evoluzione anche in realtà locali. Tutti i partecipanti hanno potuto verificare, in maniera concreta, la propria organizzazione aziendale rispetto alle intenzioni di una multinazionale che si pone obiettivi futuri, accettando il rischio che i cambiamenti comportano.

Il concetto di base è che le nuove sfide richiedono una revisione di quanto è stato fatto finora.

Ognuno deve avere la capacità di auto analizzarsi e di ricollocarsi nel mondo che cambia.

Vittorio Ticchiati

Revisione secondo la direttiva 91/414CE

	numero	%
s.a. incluse in allegato I	164	15.6
s.a. non incluse in allegato I	609	57.7
s.a. in sospenso o notificate	281	26.7
Totale	1054	100

PROGRAMMA

13 Dicembre 2007

14.00 Registrazione dei partecipanti

14.30 Apertura del convegno

Pietro Ceserani – *Presidente Compag*

Relazioni

Il risultato economico di una rivendita di riferimento

Vittorio Ticchiati - *Compag*

Syngenta ed Agribusiness: visione presente e futura del mercato da parte di un'azienda internazionale leader, basata sulla ricerca ed interamente dedicata all'agricoltura. Prospettiva mondiale, europea e nazionale.

Luigi Radaelli - *Amministratore Delegato di Syngenta Crop Protection*

Risultati di business ed ambizioni a medio termine di Syngenta Crop Protection in Italia

Roberto Baggio - *Direttore Vendite di Syngenta Crop Protection*

Strategia distributiva Syngenta Crop protection in Italia: valori, legittimazione reciproca dei ruoli, concetto di "partnership" con la distribuzione

Massimo Ghetti - *Channel Manager di Syngenta Crop Protection*

Catalogo Syngenta Crop Protection: tutte le novità in arrivo nei prossimi 5 anni

Robert Renwick - *Marketing Manager di Syngenta Crop Protection*

Dibattito

DICHIARAZIONE DATI DI VENDITA

GLI UFFICI REGIONALI CUI INVIARE I DATI DI VENDITA

Regione	Ufficio ed indirizzo
Abruzzo	Ufficio IAN (Servizio Prevenzione Collettiva), Direzione Sanità - Via Conte Ruvo, 74 - 65100 Pescara.
Bolzano Prov. Aut.	Ufficio provinciale igiene pubblica.
Campania	Assessorato alla Sanità - Settore Prevenzione, Assistenza e Igiene Sanitaria Centro Direzionale Isola C3; C.A.P. 80132 - NAPOLI (NA).
Emilia Romagna	I 13 Dipartimenti di Sanità Pubblica delle ASL.
Friuli Venezia Giulia	Dir. Regionale dell'Agricoltura Serv. Prod. Vegetali Viale Antonio Caccia, 17; 33100 - UDINE (UD).
Lazio	Servizio SIAN delle ASL di competenza territoriale.
Liguria	I sindaci dei comuni.
Lombardia	Reg. Lombardia, U.O. Prevenzione della Direzione Generale Sanità, via Pola 9/11 - 20125 Milano Una copia all'Asl di competenza territoriale.
Marche	Servizio Igiene degli Alimenti delle Aziende U.U.S.S.L.L.
Molise	Assess. Agricoltura, Foreste, Pesca - Settore Agricol. - Sez. Produz. Vegetali, Fitopat. Via Nazario Sauro, 1; 86100 CAMPOBASSO.
Prov. Auton. di Trento	Azienda prov. per i serv. sanitari Dir. igiene e sanità pubblica - Via Gilli n. 2; 38100 - TRENTO (TN).
Prov. Auton. di Bolzano	Ufficio Provinciale d'Igiene e Salute Pubblica.
Piemonte	Assess. Agricoltura - Direzione Sviluppo Settore Fitosanitario - Via Livorno, 60; 10144 - TORINO (TO).
Puglia	Ispettorati Provinciali Agricoltura della Regione (I.P.A.).
Sicilia	Servizio SIAN delle singole aziende unità sanitarie locali.
Toscana	Dip. Diritto alla salute e Politiche di solidarietà - Area "Sist. Reg. di Prevenz. Collettiva" - Via di Novoli, 26 - 50127 FIRENZE.
Umbria	ARUSIA, Serv. Fitos. - Via Angeloni, 63; 6100 PERUGIA.
Veneto	I dipartimenti di Prevenzione delle ULSS di competenza territoriale.

V.T.

CARI DISTRIBUTORI,

ASCOLTIAMO I VOSTRI PROBLEMI

STAMO FLESSIBILI

INTUIAMO I VOSTRI
BISOGNI

FIUTIAMO I PRODOTTI
MIGLIORI

AGGIUNGIAMO VALORE AL VOSTRO BUSINESS !

LA NOSTRA SOCIETÀ SIGNIFICA: FLESSIBILITÀ, CURIOSITÀ, INTELLIGENZA E RAPIDITÀ,
" GRANDE RAPIDITÀ ".



I FITOFARMACI NON ARRIVANO...

Il bilancio relativo ai dati sull'attuazione del Piano Nazionale Residui Antiparassitari (PNRA), fissato dal D.M. 23/12/1992, per l'anno 2006 ed alla partecipazione dei Laboratori pubblici e delle Strutture territoriali del Servizio Sanitario Nazionale continua ad essere positivo.

Il riepilogo globale dei risultati analitici su tutti i campioni (frutta, ortaggi, cereali, olio e vino) mostra una percentuale di regolarità pari al 99,1% sul totale degli 8.081 campioni esaminati, di cui il 71,4% è risultato totalmente privo di residui e il 27,7% con residui inferiori ai limiti legali di sicurezza. Il monitoraggio è sempre più mirato a controllare le situazioni critiche, come le derrate d'importazione e gli alimenti risultati non regolamentari nel precedente anno 2005. In questo caso la percentuale di regolarità è risultata pari al 99%, di cui il 70% assolutamente privo di residui e il 29% con presenza di residui entro i limiti legali di sicurezza. Relativamente ai risultati nazionali su cereali, olio e vino, i campioni risultati regolari sono pari al 99,4% di cui totalmente privi di residuo il 79,2% e il 20,2% con residui in quantità inferiori al limite legale di sicurezza. In tutto sono stati analizzati 1259 campioni, 8 sono risultati non regolamentari, con una percentuale di irregolarità pari allo 0,6%. I campioni di cereali (riso, frumento tenero



e frumento duro) analizzati sono stati pari a 507, tutti regolamentari. Quelli di olio (olio di oliva extra vergine, olio di oliva e oli di semi) analizzati sono stati 195 di cui 8 sono risultati non regolamentari per la presenza di residui di prodotti fitosanitari per contaminazione di tipo ambientale. I campioni di vino analizzati sono stati 557, risultati tutti regolamentari. I dati complessivi mostrano, inoltre, che è stato effettuato un considerevole numero di determinazioni analitiche su tutti i campioni (di frutta, ortaggi, cereali, olio e vino), pari a 713.319 analisi specifiche, di cui solo 80 sono risultate superiori al limite di legge, appena lo 0,01% del totale. Questi risultati testimoniano la notevole mole di attività svolta dai Laboratori Pubblici (ARPA, PMP, IZS) del controllo ufficiale sui residui dei prodotti fitosanitari negli alimenti.

UNA RETE DI REGIONI EUROPEE...

Biotech non vuol dire fiducia e "le regioni europee ogm-free" reclamano la necessità di garantire l'utilizzo di soia priva di organismi geneticamente modificati per l'alimentazione animale. Ogni anno in Europa vengono importati 38 milioni di tonnellate di soia, di cui l'80% contaminata con ogm. Poiché l'alimentazione animale nell'Unione europea dipende dalla soia importata, nella carne del pollame e dei formaggi europei, il prodotto finale che arriva sul mercato è il risultato di una catena alimentare che evidentemente risente dei mangimi contaminati. Per invertire questa tendenza e proporre strade alternative d'approvvigionamento di mangimi, le regioni hanno organizzato a Bruxelles una conferenza di due giorni, oggi e domani, alla quale partecipano rappresentanti di sedici paesi UE, ma anche di Brasile, Canada, Usa, India e Cina, nonché del mondo delle imprese e delle associazioni per un totale di 117 comparti. La dipendenza di mangime dalle importazioni, hanno detto a chiare lettere diversi rappresentanti regionali, non deve diventare un ricatto. Abbiamo bisogno di un piano per garantire prodotti ogm free agli allevamenti con approvvigionamenti anche extra UE, ha spiegato l'assessore regionale all'agricoltura delle Marche Paolo Petrini, che come molti altri colleghi italiani reclama "un'etichettatura d'origine" per garantire il consumatore negli acquisti di prodotti di



qualità liberi da ogm. Ci sono Paesi extra UE, come il Brasile che possono rifornire il mercato europeo anche di soia ogm-free ad un costo più elevato di circa il 10% che, ha fatto notare Petrini, potrebbe essere però largamente recuperato grazie alla valorizzazione delle produzioni di qualità. Con le regioni italiane, francesi e austriache in prima fila, si sono schierate all'attacco degli ogm e per la salvaguardia della produzione di qualità anche alcune regioni spagnole, a partire dai Paesi Baschi, inglesi, greche e tedesche. Alla conferenza organizzata nella sede del Comitato delle regioni UE, hanno preso parte rappresentanti di 65 regioni, ben più delle 43 che hanno già aderito alla rete di quelle ogm-free. Intanto il network delle regioni ogm-free, guidato da Toscana e Alta Austria, ha già messo in cantiere la prossima conferenza che si terrà a Bilbao il 24 e 25 aprile 2008: nel mirino la riforma della PAC per spingere la Commissione ad una maggiore attenzione al ruolo ambientale dell'agricoltura

SCHEDA DI ADESIONE ALL'ALBO DEI COMMERCianti DI PRODOTTI FITOSANITARI

Il sottoscritto
nella veste di: • titolare
• legale rappresentante
della Ditta/Società
con sede in
Prov. Cap
Via n.
Tel. P.I.

DICHIARA

sotto la propria responsabilità, di possedere i seguenti requisiti fissati dalla COMPAG per l'iscrizione all'Albo

1) di essere in possesso dell'autorizzazione al commercio e alla vendita rilasciata dal Sindaco del Comune di
in data
che riporta tutte le specifiche indicate dall'Art. 22 del D.P.R. n. 290 del 2001

2) di essere in possesso:

- del certificato di prevenzione incendi e del nulla osta provvisorio
- di non essere obbligato a tale adempimento

CHIEDE

L'iscrizione all'Albo dei prodotti Fitosanitari istituito da COMPAG
Allego attestato di versamento di 300 euro sul c/c 12675401

CONSENTE

in merito all'autorizzazione dei dati personali, ai sensi dell'Art. 10 della legge 675/96, al loro trattamento nella misura necessaria per il perseguimento degli scopi statutari e alla loro pubblicazione (COMPAG INFORMA)

NON CONSENTE ALLA LORO PUBBLICAZIONE

Timbro e firma

Da ritagliare e spedire via fax (051/353234) alla COMPAG assieme alla fotocopia dell'attestato di versamento della quota annuale

Il rinnovo delle cariche elettive

Si è tenuto lo scorso 13 dicembre 2007 il Congresso Nazionale della Compag per il rinnovo delle cariche di Presidenza e di Consiglio.

Il presidente uscente, Pietro Ceserani ha fatto un'analisi dell'attività svolta nel quadriennio evidenziando che al tradizionale lavoro sindacale si sono aggiunte nuove iniziative.

Ultima iniziativa, ma solo in senso temporale, è stato l'impegno nel settore dei servizi all'agricoltura e in particolare nello stoccaggio delle derrate che ha portato ad un approfondimento e quindi ad un arricchimento nell'ambito delle normative che riguardano il settore della sicurezza alimentare e del mercato.

Già da alcune anni Compag si era attivata ad informare gli associati sul cosiddetto "pacchetto sicurezza alimentare" che include diversi Regolamenti comunitari di interesse sia per le aziende che esercitano il commercio di cereali, oleaginose e mangimi ma anche per gli agricoltori che forniscono la materia prima. Sempre nell'ottica di dare un servizio associativo che si estenda al rapporto con la clientela e quindi ad aiutare alla fidejussione del cliente. In particolare nel 2007 abbiamo realizzato un manuale HACCP per la vendita dei mangimi e lo stoccaggio, in accordo con quanto richiesto dal Reg.

183/2005CE, che gli associati interessati hanno potuto adottare adattandolo alla propria realtà.

Sempre nel 2007, in questo stesso settore, è iniziato un servizio di informazione sul mercato del frumento avente lo scopo di orientare i commercianti in un mercato carico di incertezze e soggetto alle turbolenze derivanti dalle aspettative di produzione e dalle disponibilità a livello planetario. Per il futuro molto prossimo si vuole allargare questo servizio al settore del mais. Andando a ritroso sono da ricordare le iniziative per la vendita degli agrofarmaci e dei fertilizzanti, con la pubblicazione di vari manuali comprendenti sempre gli adempimenti per gli agricoltori.

In particolare nel 2006 era stato pubblicato il manuale per la sicurezza in agricoltura, fornito in 10 copie ad ogni associato che poteva utilizzarlo come gadget per la propria clientela.

Ma soprattutto, è da ricordare il servizio individuale, alla singola azienda che ne faccia richiesta, sull'organizzazione dei magazzini, utile per seguire la rivoluzione indotta dalla revisione degli agrofarmaci e dalla riclassificazione/rietichettatura di agrofarmaci e fertilizzanti.

Questi servizi sono rimasti affiancati all'attività di formazione tecnica e alla realizzazione di indagini per meglio

conoscere il settore anche da un punto di vista del risultato economico.

Ceserani ha evidenziato anche le ombre del mercato dei mezzi tecnici e dei servizi, conseguenza della crisi economica e delle sue ricadute sul settore che ha visto, negli ultimi anni, una riduzione del numero di operatori di circa il 5% all'anno. Sintomo di una difficoltà che deriva dalle trasformazioni in corso nel settore agricolo, investito dalla riforma PAC e dall'apertura dei mercati. Una riduzione del numero di operatori che non ha indotto, per inciso, una crescita generalizzata dell'entità dei singoli fatturati perché la crisi dell'agricoltura e le anomalie ambientali che sono ormai divenute una costante hanno portato ad una effettiva contrazione del mercato.

La relazione è stata seguita dall'elezione.

Erano rappresentate 11 associazioni provinciali per un numero complessivo di 342 voti. Di seguito riportiamo i nominativi del nuovo Consiglio Direttivo.

Presidente: Pietro Ceserani

Consiglieri				Probi viri effettivi			
cognome	nome	città	pr	cognome	nome	città	pr
BAVICCHI	FRANCESCO	PONTE S. GIOVANNI	PG	CAMPAGNI	PAOLO	S. GIOVANNI PERSICETO	BO
BELLODI	PAOLO	FINALE EMILIA	MO	DAL BUONO	FILIPPO	PORTOMAGGIORE	FE
BONIOLO	VINCENZO	BUONACOMPRA	FE	SEBASTIO	CARLO	FOGGIA	FG
BRIONI	GIUSEPPE	CASTENEDOLO	BS	Probi viri supplenti			
CERUTTI	GIANCARLO	CARIGNANO	TO	PETRALLI	ENNIO	EMPOLI	FI
COSTA	CARLO	RODDI	CN	SEDAZZARI	GABRIELE	FINALE EMILIA	MO
DONADELLO	ANDREA	VICENZA	VI	Sindaci effettivi			
FAIOLA	LEONE	FONDI	LT	ORIOLO	STEFANO	FERRARA	FE
GARAGNANI	ENZO	SAVIGNANO S/PANARO	MO	SAVOLDI	FERNANDO	CILIVERGHE	BS
MANARA	FABIO	CA' DEGLI OPPI	VR	STIMAMIGLIO	MASSIMO	LONIGO	VI
NANNI	GIORGIO	MINERBIO	BO	Sindaci supplenti			
PANDINI	RICCARDO	PADOVA	PD	NANNI	SANTE	MINERBIO	BO
PELLADONI	FAUSTO	PIUBEGA	MN	RUBBI	GIANLUCA	MEDICINA	BO
PETRALLI	LUIGI	EMPOLI	FI				
PIANZOLA	PIETRO	MEDE	PV				
PRONI	AGIDE	S. AGATA SUL SANTERNO	RA				
RUBIOLO	PIERGIORGIO	SAVIGLIANO	CN				
SAVOIA	PAOLO	VISCHE	TO				
SBORGIA	ALESSANDRO	SPOLTRE	PE				
ZANABONI	ANDREA	SENNALODIGIANA	LO				

CompagInforma

Direttore responsabile
Vittorio Ticchiati

Direzione, Amministrazione, Redazione, Pubblicità, Abbonamenti

Piazza Costituzione, 8 - 40128 Bologna
Tel. 051 519306 - Fax 051 353234
E-mail: fed.compag@tiscali.it

Proprietà

Compag - Federazione Nazionale
Commercianti Prodotti per l'Agricoltura
Piazza Costituzione, 8 - 40128 Bologna

Editore

IN.edit sas - Castel S. Pietro Terme BO

Impaginazione e Stampa

IN.edit sas - Castel S. Pietro Terme BO

Autorizzazione Tribunale di Bologna

N. 7296 del 28/02/03

Periodicità

ANNO 6 - gennaio 2008 - NUMERO 1

Agenzia Pubblicitaria

Advercom - Ponte dell'Olio - PC

