



## IL CONTO ECONOMICO DI UNA RIVENDITA TIPO

Pag. 2

*Riportiamo i dati di un'indagine che abbiamo condotto nel 2005 avente lo scopo di individuare la marginalità delle rivendite di mezzi.*



L'obiettivo era ricavare dei dati, il più vicino possibile alla realtà, per individuare un risultato economico medio che potesse servire come riferimento per tutte le rivendite affinché queste avessero un parametro di paragone per valutare la propria efficienza aziendale.

L'ambizione era anche quella di mettere a disposizione dei dati per così dire *super partes* per le aziende che dichiarano di non rientrare nei parametri posti dagli studi di settore e che pertanto devono dimostrare, fiscalmente, qual è il loro effettivo risultato economico.

Questi dati possono essere usati a supporto della dimostrazio-

ne, non certo come prova.

Inizialmente l'indagine voleva essere a tappeto, coinvolgendo tutte le aziende associate ma, vista la difficoltà di compilazione perché non tutte le rivendite sentono la necessità di valutare il proprio risultato economico attraverso l'elaborazione di un vero bilancio formalmente riconosciuto, si è optato per richiedere i dati ad un numero ristretto di aziende aventi l'obbligo di stesura del bilancio per motivi fiscali. Ovviamente in questo modo la ricerca è stata ristretta ad una tipologia di aziende abbastanza ben definita, almeno da un punto di vista dimensionale e quindi organizzativo.

Alla fine pertanto non si è individuata un'azienda rappresentante la media del settore ma semplicemente un modello di riferimento.

### Il periodo dello studio ed il campione

Come abbiamo detto lo studio è riferito alla campagna di vendita 2005, in quanto, sia l'iniziale raccolta dei dati che la successiva selezione delle aziende da analizzare ha richiesto molto tempo, anche in considerazione del fatto che si era ipotizzato di fare un'indagine a tappeto

DALLA CONFCOMMERCIO

### OGM, NOMISMA: AGRICOLTURA RISCHIA SE RINUNCIA AL BIOTECH

Pag. 3

Nell'ambito del dibattito nazionale sull'opportunità dell'introduzione o meno degli organismi geneticamente modificati nel sistema agricolo e alimentare del nostro paese

### LA VOLATILITA' DEL MERCATO DELLE COMMODITIES

Pag. 7

*Le variazioni dei corsi di mercato delle principali colture estensive è legata all'incontro della domanda e dell'offerta ma anche a fatti speculativi tipici dei mercati finanziari*

È sotto gli occhi di tutti l'andamento del mercato delle colture estensive i cui prezzi stanno battendo ogni record di settimana in settimana: la soia è a livelli record che non si registravano dall'inizio degli anni '70, il mais ha visto un primo forte balzo nel 2006 (+81% in un anno) ed una conferma nel 2007 (+17%), per non parlare del frumento

### VENDITA E COMMERCIO DELLE SEMENTI NEL 2007

Pag. 5

*Nessuna novità sugli adempimenti per la vendita delle sementi. Vogliamo però ricordare quanto già scritto nel numero di Compag Informa di settembre, in vista delle semine primaverili.*

Ricordate quando qualche anno fa l'allora Ispettorato Centrale per la Repressione delle Frodi, proprio ad inizio primavera andava a fare verifiche presso le rivendite e gli agricoltori, prelevando campioni e mettendo sotto sequestro, eventualmente, intere partite di sementi e campi coltivati? Fortunatamente la situazione si è andata normalizzando perché sulla base del decreto ministeriale del 27 novembre 2003 sono state razionalizzate le modalità di controllo preventive per la presenza degli ogm. È forse utile fare un ripasso.



# IL CONTO ECONOMICO DI UNA RIVENDITA TIPO

Riportiamo i dati di un'indagine che abbiamo condotto nel 2005 avente lo scopo di individuare la marginalità delle rivendite di mezzi.

## Il metodo dell'indagine

Il questionario era stato predisposto allo scopo di evidenziare i seguenti elementi del bilancio:

*primo margine, margine lordo e netto, utile lordo, risultato prima delle imposte, utile/perdita.*

Il dettaglio del questionario è riportato nella tabella 1.

È stato garantito l'anonimato delle aziende oggetto dell'indagine grazie alla ricezione dei dati attraverso fermo posta, presso apposita casella postale, ed apertura delle buste effettuata da parte terza.

Le aziende oggetto dell'indagine svolgevano la propria attività nell'ambito della vendita di mezzi tecnici, hobbistica e stoccaggio/raccolta di cereali ed oleaginose.

## Il risultato economico della rivendita media del campione

L'azienda media del campione aveva un fatturato di 3.870.000 euro, certamente superiore alla media delle circa 4.500 rivendite di mezzi tecnici esistenti in Italia, con una attività che spaziava dai mezzi tecnici all'hobbistica, allo stoccaggio, disponeva di 4 dipendenti, possedeva strutture proprie ma anche in affitto.

Attraverso l'analisi del fatturato e dei relativi costi sono stati ricavati i seguenti valori medi di riferimento: primo margine, margine lordo e netto, utile lordo, risultato prima delle imposte, utile/perdita.

Ora analizziamo i dati dell'azienda media ma sarà poi interessante confrontare i risultati delle diverse fasce di fatturato in cui sono state suddivise le aziende del campione.

Il **primo margine**, dato dal valore delle vendite meno il costo del venduto, esprime il ricarico sul costo del prodotto. In questo caso è risultato pari al 15% del fatturato. Un valore decisamente basso ma che sconta l'incidenza di attività a bassa marginalità quale lo stoccaggio

Il **margine lordo**, ricavato dal primo margine e detraendo le provvigioni passive, i contributi enasarco, il costo dei trasporti, i carburanti e le manutenzioni è risultato pari al 12.39% del fatturato.

Il **margine netto** è stato pari al 3,51% per la detrazione, dal margine lordo, del costo del personale, dei fitti passivi, delle assicurazioni, dei costi per leasing, degli

DESCRIZIONE	FITOSANITARI	%	FERTILIZZANTI	%	SEMENTI	%	HOBBISTICA	%	ALTRO	%	TOTALE
Vendite Lorde											
- Rett. su vendite											
<b>VENDITE NETTE</b>											
Rimanenze iniziali											
Merchi Acquistate											
- Rett. su acquisti											
Costi Accessori											
- Rim. Finali											
<b>COSTO DEL VENDUTO</b>											
<b>PRIMO MARGINE</b>											
Provvigioni passive											
Contributi Enasarco											
Trasporti											
Costi di carburante											
Costi di manutenzioni											
<b>MARGINE LORDO</b>											
Costo del personale											
Fitti passivi											
Assicurazioni											
Canoni leasing											
Spese telefoniche											
Pulizia locali											
Spese bollo automezzi											
Cancelleria e stampati											
Emolumenti amministratori											
Postali e valori bollati											
Consulenze legali											
Consulenze amministrative											
Spese recupero crediti											
Spese di vendita											
Ammortamenti											
Svalutazione crediti											
<b>MARGINE NETTO</b>											
Oneri finanziari											
Proventi finanziari											
<b>UTILE LORDO</b>											
Sopravvenienze passive											
Plusvalenze Cespti											
Minusvalenze Cespti											
<b>RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE</b>											
IRRS											
IRAP											
ICI											
TASSA RIFIUTI											
<b>UTILE/PERDITA</b>											

DIDASCALIA:

Altro: in questa colonna vanno comprese le vendite di beni e servizi diversi da quelli delle altre colonne.

Costo del venduto: Rimanenze iniziali + Merchi acquistate - Rett. su acquisti + Costi accessori - Rimanenze finali

Primo Margine: Vendite nette - Costo del venduto

Margine Lordo: Primo margine - costi o spese elencate

Margine Netto: Margine lordo - costi e spese elencate

Utile Lordo: Margine netto - oneri e proventi

Risultato prima delle imposte: Utile lordo - Sopravvenienze passive + Sopravvenienze attive + Plusvalenze sui cespti - Minusvalenze sui cespti

Utile o perdita netta: Risultato prima delle imposte - imposte e tasse elencate

emolumenti degli amministratori, degli ammortamenti, delle consulenze amministrative, delle spese di vendita e delle spese varie.

L'**utile lordo** è stato ottenuto detraendo gli oneri finanziari e sommando i proventi finanziari, ed è risultato pari al 2.59% del

fatturato.

Il risultato prima delle imposte, ricavato detraendo le sopravvenienze passive e sommando quelle attive, e l'utile sono stati, rispettivamente, pari al 2.59% e 1.67%.

**Tab. 2 - Il risultato economico della rivendita media**

Fatturato	3.870.000
Primo margine	15%
Margine lordo	12.39%
Margine netto	3.51%
Utile lordo	2.59%
Risultato prima delle imposte	2.74%
Utile	1.67%

### Il risultato economico del campione per fascia di fatturato

Come abbiamo anticipato poco sopra, un notevole interesse suscita l'analisi del campione suddiviso in base alle fasce di

reddito delle singole aziende e mettendo in evidenza e, quindi, confrontando i diversi parametri individuati, come è stato fatto nella tab. 3.

**Tab.3 – il risultato economico del campione per fascia di reddito**

FATTURATO	< 1 MIO	1 – 5 MIO	> 5 MIO
Primo margine	24,89	17,94	13,40
Margine lordo	24,49	14,91	11,16
Margine netto	11,26	4	2,97
Utile lordo	10,14	2,36	2,21
Risultato prima delle imposte	8,83	2,54	2,23
Utile	8	2,29	2,18

Ad un primo sguardo sembrerebbe che le aziende di minore dimensione riescano ad ottenere una maggiore marginalità e quindi dovrebbero ritenersi maggiormente efficienti. In realtà il dato va letto in un modo diverso e tenendo in considerazione la diversa metodologia per definire i costi in aziende tipologiche differenti e l'incidenza relativa di attività con marginalità più o meno elevata. Infatti nelle aziende più piccole non sono considerate alcuni capitoli di costo e minore appare la diversificazione.



**Tab. 4 – Le attività e il risultato economico delle aziende con fatturato < a 1 mio di €**

	Fatturato	%	Primo margine %
Agrofarmaci	265.197	60,4	28,3
Fertilizzanti	109.514	25	20,19
Sementi	42.527	9,7	14,94
Hobbistica	9.780	2,3	23,57
Stoccaggio	11.573	2,6	14,50
Totale	438.527	100	24,89

www.basf-agro.it

**innovare vuol dire rispettare**

Lavorare in agricoltura insegna ad amare la terra. Una dimensione che spinge a studiare, sviluppare e produrre soluzioni sempre nuove per meccanismi d'azione, efficacia, minor impatto ambientale. Lo definiscono approccio etico. Noi preferiamo chiamarla lealtà. Insieme a professionisti e tecnici, crediamo in un'agricoltura che sa crescere senza perdere di vista il rispetto per l'ambiente, le regole, le persone. Perché per BASF senza rispetto non esiste progresso.

**BASF**  
The Chemical Company

Dalla Confcommercio

## OGM, NOMISMA: AGRICOLTURA RISCHIA SE RINUNCIA AL BIOTECH

Nell'ambito del dibattito nazionale sull'opportunità dell'introduzione o meno degli organismi geneticamente modificati nel sistema agricolo e alimentare del nostro paese, la politica è stata chiamata oggi ad assumersi importanti responsabilità di fronte ai rischi di un progressivo rallentamento della competitività del settore primario. È successo a Roma nel corso dell'incontro nella sede della Confagricoltura. Scienziati, uomini politici, imprenditori agricoli, hanno commentato i numeri del Rapporto Nomisma dal titolo "OGM approvvigionamento di mais nel breve periodo: criticità e opportunità del caso italiano". Il Rapporto ha fornito una chiave di lettura economica al 'Caso mais OGM'. "Da qui al 2013 diventeranno sempre più limitati i margini di manovra affinché l'Italia delle produzioni tipiche a denominazione DOP e IGP possa continuare a perseguire un'opzione non OGM", ha chiarito Andrea Zaghi di Nomisma. "Questo è inevitabile se si considera che il mais non OGM disponibile sui mercati internazionali si potrebbe ridurre dagli oltre 43 milioni di tonnellate attuali a un intervallo compreso tra i 13 e i 26 milioni". Nomisma stima inoltre che il prezzo del mais non OGM è destinato ad aumentare "ben oltre il 4 per cento di differenziale attuale, con un aggravio dei costi di approvvigionamento a cascata sulla filiera". Un ulteriore elemento di criticità potrebbe giungere poi dalla normativa comunitaria sulle micotossine (tossine cancerogene per gli animali, e in alcuni casi per l'uomo, prodotte da funghi che s'insediano nella pianta che è stata aggredita dalla pyralide), laddove dovessero essere introdotti limiti stringenti per il segmento feed. Secondo Nomisma i rischi relativi all'approvvigionamento provengono anche dalla stasi della produttività del mais italiano e dalla crescente domanda di mais da parte dei paesi in via di sviluppo. Zaghi ha poi confermato l'analisi a proposito della resa del mais in Italia: "A fronte dell'aumento di domanda la resa stabile produce un calo dell'autoapprovvigionamento". Secondo l'analisi Nomisma le rese di mais ristagnano a causa di diversi fattori tra cui le ricorrenti crisi idriche, l'inizio dell'applicazione della direttiva Nitrati e la ridotta possibilità di ricorrere all'innovazione data dalla ricerca sul germoplasma di origine extra europea per la presenza accidentale di OGM. Tuttavia la domanda di mais cresce e crescono, di conseguenza, anche le importazioni (+1,1 milioni di tonnellate tra il 2001 e il 2006).

Dalle tabelle sopra riportate, seppure permangono delle differenze di marginalità per lo stesso comparto merceologico a favore delle aziende più piccole, appare evidente, per queste ultime, la maggiore importanza relativa dei settori merceologici a marginalità più elevata (agrofarmaci). Inoltre la minore marginalità delle aziende più dimensionate è anche riconducibile al fatto che buona parte del fatturato di queste ultime è dovuto a vendite all'ingrosso ad altri rivenditori, mentre le aziende di dimensioni minori riforniscono esclusivamente l'utilizzatore professionale.

**Considerazioni**

Al di là di alcune indubbe incongruenze nei dati finali che riteniamo riconducibili alla limitatezza del campione, l'indagine ha fornito un quadro molto realistico dell'intero settore dal quale si sono potuti trarre degli spunti di notevole interesse. In primo luogo la marginalità media piuttosto bassa rispetto ad altre attività di natura commerciale e il fatto che le aziende medio grandi e grandi presentino un fatturato maggiormente diversificato. Tra i comparti merceologici gli

**Tab. 4 – Le attività e il risultato economico delle aziende con fatturato 1-5 mio di €**

Agrofarmaci	743.629	34	18.21
Fertilizzanti	678.026	31	16.38
Sementi	485.651	22.1	14.66
Hobbistica	223.295	10.2	28.66
Stoccaggio	58.908	2.7	18.96
Totale	2.189.512	100	17.94

**Tab. 5 – Le attività e il risultato economico delle aziende con fatturato >5 mio di €**

	Fatturato	%	Primo margine %
Agrofarmaci	2.864.668	29	14.66
Fertilizzanti	3.778.772	38.4	10.96
Sementi	1.286.807	13.1	18.65
Hobbistica	129.902	1.4	17.67
Stoccaggio	1.782.039	18.1	12.44
Totale	9.482.190	100	13.40

**Tab. 6 – I costi del campione per fascia di fatturato**

	< 1 MIO €		1-5 MIO €		5 MIO €	
PERSONALE	18.430	4.2%	64.023	2.92%	358.116	3.6%
AGENTI	-		11.512	0.53%	166.353	1.7%
AMMINISTRATORI	-		23.137	1.06%	88.126	0.9%
TRASPORTI	1.402	0.3%	8.321	0.4%	36.916	0.4%
CONSUL. ESTERNE	4.170	0.9%	6.618	0.3%	21.587	0.2%
AMMORTAMENTI	7.637	1.7%	8.880	0.4%	155.474	1.6%
ONERI FINANZIARI	4.560	1.04%	26.057	1.2 %	74.191	0.8%



agrofarmaci e l'hobbistica garantiscono la maggiore marginalità. L'hobbistica incide maggiormente sul fatturato delle aziende medio-dimensionate, mentre nelle aziende più piccole il fatturato è dovuto principalmente alla vendita di agrofarmaci. La forte specializzazione in questo comparto di quest'ultima tipologia di aziende, la loro maggiore diffusione nelle zone ad agricoltura intensiva (frutteti, orticoltura e vigneto) e la fornitura diretta agli utilizzatori professionali costituiscono le ragioni della loro capacità di ritagliarsi una maggiore marginalità. Viceversa le aziende di maggiore dimensione fanno in buona parte un'attività all'ingrosso verso altri rivenditori e quando prevale la vendita diretta all'utilizzatore sono diffuse soprattutto dove esiste un'agricoltura estensiva. Avendo anche sviluppato delle attività di servizio quali lo stoccaggio a bassa marginalità ma complementari agli altri comparti commerciali ed avendo dato maggiormente spazio alla vendita di fertilizzanti, hanno una marginalità più contenuta. Da considerare, infine, che nei bilanci delle aziende più piccole non compaiono certe voci di spesa quali i costi degli amministratori, non essendoci, in azienda, una figura con un ruolo specifico. Tali costi, pertanto rimangono compresi negli utili finali.

Vittorio Ticchiati

**I CORSI PER IL RINNOVO E IL RILASCIO DEL**

**CERTIFICATO DI ABILITAZIONE ALLA VENDITA DEI FITOSANITARI**

**IN EMILIA ROMAGNA SONO ORGANIZZATI DA**

**COMPAG** 

**ISCRIVITI FIN DA ORA PER I CORSI 2008**

PER INFORMAZIONI: 051 519306

## VENDITA E COMMERCIO DELLE SEMENTI NEL 2007

*Nessuna novità sugli adempimenti per la vendita delle sementi. Vogliamo però ricordare quanto già scritto nel numero di Compag Informa di settembre, in vista delle semine primaverili.*

### La breve storia dei controlli sugli organismi geneticamente modificati

Stabiliamo l'origine della storia con il decreto ministeriale 27 novembre 2003 che ha fissato le norme generali per la realizzazione dei controlli prima delle sementi di mais e soia.

Questo decreto indicava l'Ispettorato Centrale per il Controllo della Qualità dei Prodotti Agroalimentari (ICQ) tra gli organi di controllo incaricati ad effettuare il prelievo dei campioni dei lotti di mais e soia nei depositi e nei magazzini di stoccaggio delle sementi provenienti da Stati membri e Paesi terzi. Nel 2006/2007 in applicazione al decreto summenzionato, erano previsti almeno 400 campioni che sommati al lavoro svolto dall'Ense sui lotti certificati in Italia avrebbero portato, secondo gli organi di controllo, ad esaminare il 100% dei lotti che sarebbero stati immessi in commercio.

Puntualizziamo che i dati ufficiosi, relativi alle analisi effettuate nella scorsa campagna, indicano nel 100% la percentuale dei lotti immessi in commercio e sottoposti ad analisi.

Il controllo ufficiale deve essere portato a termine, secondo le direttive del DM 7 febbraio 2008, entro il 31 marzo per il mais e il 30 aprile per la soia.

Questa fase dell'attività di controllo riguarda le aziende sementiere ed è sicuramente meritevole che si sia voluto spostare a monte, anticipandoli, i controlli stessi. Questo dovrebbe far supporre che una volta controllati tutti i lotti, anticipatamente, prima della loro immissione sul mercato, non sarebbe più necessario fare ulteriori verifiche.

Supposizione sbagliata.

Infatti, nel 2007 le Regioni Piemonte e Marche, attraverso i loro organi territoriali, vale a dire le USL, hanno provveduto a fare ulteriori campionamenti ed analisi lungo la catena distributiva e presso le aziende agricole.

Si fa notare che le stesse Regioni intendono rinnovare i propri controlli anche per le semine 2008.

### Gli adempimenti per i premi alla qualità secondo l'art. 69

Anche in questo caso nulla di nuovo. Infatti, sulla Gazzetta Ufficiale n.3 del 4 gennaio 2008 è stato pubblicato il Decreto del Ministero delle Politiche

Agricole e Forestali del 5 ottobre 2007, che ha modificato il DM 24 settembre 2004, estendendo le misure relative ai pagamenti supplementari previste da questo stesso ultimo decreto agli anni 2007 e successivi.

Pertanto le modalità per richiedere i premi supplementari alla qualità rimangono e rimarranno le stesse, fino a nuovo decreto, degli anni dal 2004 al 2007.

Di seguito riportiamo un breve schema con gli adempimenti necessari.



Gli agricoltori che vorranno usufruire dell'aiuto supplementare alla qualità dovranno allegare alla domanda copia della fattura di acquisto del seme recante l'indicazione del numero di partita o di lotto dell'ENSE (ovvero dell'ente equivalente per le sementi certificate in altro paese CE), della categoria (pre base, base, certificata ecc.), della specie e della varietà, nonché della quantità. Qualora la fattura non riporti tutte le indicazioni dette, alla domanda di pagamento del premio unico dovrà essere allegata copia dei cartellini ufficiali. Gli agricoltori dovranno conservare, per almeno 5 anni, i cartellini ufficiali e le fatture originali da esibire nel caso di un eventuale controllo.

Uno dei requisiti per il pagamento supplementare ex art. 69 è che le sementi non siano ogm.

Per quanto riguarda mais e soia, il DM 27 novembre 2003 stabilisce che la vendita delle sementi debba essere accompagnata dalla **dichiarazione non ogm**. Se tale dichiarazione non è riportata sul cartellino del seme essa può essere indicata in fattura ma è necessario richiedere la dichiarazione al fornitore e consegnarne copia all'agricoltore.

### Specie per le quali non è prevista la certificazione ufficiale

Anche per queste specie (grano saraceno, mais dolce, miglio e farro) che devono comunque essere state prodotte regolarmente ed immesse in commercio da società regolarmente in possesso di licenza sementiera, gli agricoltori devono allegare alla domanda copia delle fatture di acquisto recanti i dati relativi alla semente acquistata.

Vittorio Ticchiati

### I controlli sugli OGM nel 2006

Secondo l'ultima comunicazione pubblicata dall'ICQ, nella campagna 2006, gli enti incaricati alla esecuzione dei controlli, Ispettorato Centrale Repressione Frodi, l'ENSE e l'Agenzia delle Dogane hanno complessivamente prelevato 2583 campioni di mais, corrispondenti a circa 37 milioni di chilogrammi di sementi, un quantitativo ampiamente al di sopra del fabbisogno per le semine del 2006.

Solo l'1% dei campioni di mais prelevati ha evidenziato, alle analisi, presenza di ogm; i relativi lotti sono stati sequestrati e i produttori denunciati all'Autorità giudiziaria.

Per la soia i campioni risultati positivi sono stati circa il 2%.

# 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 ".



# LA VOLATILITA' DEL MERCATO DELLE COMMODITIES

*Le variazioni dei corsi di mercato delle principali colture estensive è legata all'incontro della domanda e dell'offerta ma anche a fatti speculativi tipici dei mercati finanziari*

È sotto gli occhi di tutti l'andamento del mercato delle colture estensive i cui prezzi stanno battendo ogni record di settimana in settimana: la soia è a livelli record che non si registravano dall'inizio degli anni '70, il mais ha visto un primo forte balzo nel 2006 (+81% in un anno) ed una conferma nel 2007 (+17%), per non parlare del frumento che un anno fa quotava poco più di 190 € mentre oggi si trova sopra i 280 (un aumento di quasi il 50%).

## Quali i fattori da considerare

La causa principale delle fluttuazioni è legata all'andamento delle produzioni e della domanda. Sotto il profilo di quest'ultimo fronte bisogna considerare il forte consumo, in crescita, nei Paesi in via di sviluppo e soprattutto in quelli asiatici, Cina in primo luogo, dove aumenta l'utilizzo di carboidrati e di carne. Di notevole rilevanza anche la crescita dell'impiego di derrate alimentari per scopi bio energetici.

*continua a pag. 8*

## Frumento – produzione in milioni di tons

	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08 previsioni	
					22.11	24.01
Produzione	556	628	620	592	603	603
Commercio	102	110	110	110	104	104
Consumo	594	616	624	609	611	611
Stocks	128	140	137	119	110	110
- Variazioni annuali (quantità)	? 38	+ 12	? 3	? 18		? 9

Da: International grains Council

## Mais – produzione in milioni di tons

	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08 previsioni	
					22.11	24.01
Produzione	628	713	695	698	767	765
Commercio	80	76	79	87	95	96
Consumo	647	686	700	720	762	770
Stocks	105	132	127	105	111	101
- Variazioni annuali (quantità)	? 18	+ 27	? 5	? 22		? 4

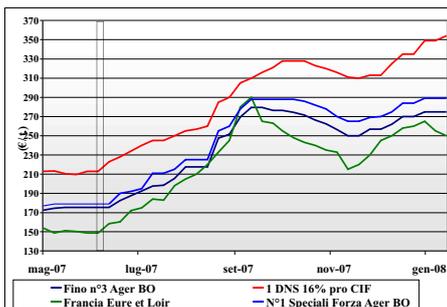
Da: International grains Council

## Granaglie totali – produzione in milioni di tons

	03/04	04/05	05/06	06/07	07/08 previsioni	
					22.11	24.01
Produzione	1481	1649	1602	1570	1659	1657
Commercio	208	212	215	221	225	227
Consumo	1543	1601	1616	1623	1667	1676
Stocks	282	329	316	263	255	244
- Variazioni annuali (quantità)	? 98	+ 47	? 13	? 53		? 19

Da: International grains Council

## COME ORIENTARSI NEL MERCATO DEI CEREALI



Variazioni del mercato del **frumento** tenero da maggio 2007 a gennaio 2008



Variazione del mercato del **mais** da marzo 2007 a gennaio 2008

### 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 statuari 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

**Per la difesa fungicida dei cereali... e non solo**

**SPHERE**

- Controlla le principali malattie fogliari septoria, oidio, ruggini, elmintosporio
- Migliora la fisiologia della pianta attività fotosintetica, tenore proteico, peso specifico
- È miscibile con gli erbicidi alla levata

Bayer CropScience

www.bayercropscience.it

Nello scorso dicembre 2007 gli USA hanno varato la seconda legge per le

animali e cellulosa nella produzione di bioenergie.

bioenergie che si prefigge di raggiungere la produzione di 240 mila hl di biocarburanti nel 2008, con la prospettiva di arrivare a 400 mila nel 2015, dal solo utilizzo di mais e soia. Nei primi anni di produzione, infatti, è gioco forza che la materia prima di partenza per i biocarburanti non possa essere che costituita da prodotti agricoli. Per questo motivo gli allevatori USA, a fronte dell'aumento dei costi di produzione e della difficoltà a produrre carne a prezzi competitivi, stanno chiedendo con forza un rilancio della ricerca che permetta di acquisire le tecnologie necessarie per sostituire cereali ed oleaginose con con grasso

- UN MERCATO SEMPRE PIÙ FLUIDO, SOGGETTO A VARIAZIONI FREQUENTI
- UN MERCATO INTERNO LEGATO INDISSOLUBILMENTE ALLE ASPETTATIVE DEL MERCATO INTERNAZIONALE
- UN MERCATO CHE RISENTE DELLE SPECULAZIONI FINANZIARIE

**COSA FARE? ISCRIVITI AL SERVIZIO DI INFORMAZIONE SETTIMANALE DI COMPAG.**

**AVRAI DIRITTO A UN MESE (4 INFORMAZIONI) GRATUITO DI PROVA. POI POTRAI DECIDERE SE CONTINUARE**

**Descrizione dei mercati internazionali e interni di frumento duro, tenero e mais. Le attese produttive nei principali Paesi esportatori. Consigli a breve/medio termine .....**

Nome:	Cognome:
Ragione sociale:	
Indirizzo:	
CAP - Città	
Tel:	Fax:
e-mail:	

**una buona  
CONCIA  
per un seme  
di QUALITÀ**



PIÙ QUALITÀ

PIÙ PRODUZIONE

**una concia industriale a tutela dell'Agricoltore:**

- indicazione del prodotto impiegato
- chiarezza nelle dosi utilizzate
- analisi effettuate da laboratori accreditati
- "percorso qualità" attestato dal Marchio



Qualità controllata da:



**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 - febbraio 2008 - NUMERO 2

**Agenzia Pubblicitaria**

Advercom - Ponte dell'Olio - PC