

Maggio
n°
2003



COMPAG • Palazzo Affari Piazza della Costituzione, 8 • 40128 Bologna
Tel. 051/519306 • Fax 051/353234
e-mail: fed.compag@fiscali.it • www.compag.org

IN QUESTO NUMERO:

Il convegno
di Asti

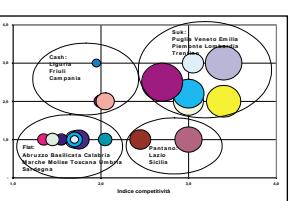
Trasporto
merci pericolose



Concimi e
approvvigionamenti



Analisi strategica
sui fitosanitari



L'EMPIRISMO SCIENTIFICO ALLA BASE DELLE SCELTE FUTURE

Si è tenuto ad Asti, il 15 marzo 2003, il convegno organizzato da Compag e Asnai per l'Italia Nord Ovest dove si è dibattuto dell'evoluzione e delle esigenze del sistema agro-commerciale

Succede spesso che nei momenti di maggiore difficoltà manchi quell'entusiasmo che, al contrario, si accende in presenza di prospettive di espansione, perché la capacità di intraprendere iniziative sembra scontrarsi con difficoltà invalicabili.

Ma questo è il motivo che al contrario spinge Compag a cercare uno scambio di idee ed un confronto, nella consapevolezza che solo da queste iniziative possono emergere delle soluzioni per le problematiche in atto.

D'altra parte riteniamo indispensabile

dibattere le nostre opinioni per cercare all'interno della nostra associazione di capire le situazioni che si stanno prospettando.

Il Convegno

Il convegno di Asti è stato volutamente impostato per affrontare in maniera chiara i problemi che riguardano la fornitura di mezzi tecnici e di chi opera a valle dell'azienda agricola.

L'impostazione data al convegno si prefiggeva di esaminare la situazione presente e l'evoluzione futu-

ra, in contrasto con quegli atteggiamenti emotivi che, provenendo dall'esterno del mondo dell'agricoltura e del commercio per l'agricoltura, ci sembra lo stiano eccessivamente condizionando.

Compag ha ritenuto di dover affermare in maniera decisa la centralità della ricerca, della sperimentazione e delle conoscenze comprovate, in tutte le decisioni che rappresenteranno un punto di svolta per il futuro dell'attività commerciale,

... continua a pag. 3

I DOCUMENTI DI TRASPORTO DELLE MERCI PERICOLOSE

La compilazione di questi documenti costituisce un adempimento non facile, soprattutto per la necessità di dovere riportare informazioni e dati in continua evoluzione (Decreto 169 del 06.06.2002).

Informazioni generali

Un piccolo aggiornamento è necessario sui documenti di trasporto (DDT) che devono accompagnare le merci pericolose, categoria alla quale appartengono i fitosanitari, sia perché la normativa non è statica e quindi soggetta a continue revisioni, sia perché non è sempre chiaro come adempiere a quanto previsto dalla complessità delle norme.

Bisogna inoltre precisare che le modalità di compilazione dei DDT, secondo l'ADR, sono validi anche nel caso si rientri nelle esenzioni per trasporto di "merci

pericolose imballate in quantità limitata" e nel caso delle esenzioni previste quando le "quantità trasportate per unità di trasporto" sono al di sotto di determinati valori (paragrafo 1.1.3.6 del decreto 169/02).

Ovviamente i dati per compilare i documenti secondo la norma ADR sono informazioni che possiedono le società che immettono in commercio i fitosanitari e quindi è a loro che vanno richiesti.

I documenti di trasporto devono contenere le seguenti informazioni per ogni materia od oggetto pericoloso presentato al trasporto:

a) il numero ONU;

b) la designazione ufficiale di trasporto della materia o dell'oggetto, conformemente alla sezione 3.1.2 del decreto 169/02, completa da nome tecnico, chimico o biologico;

c) la classe delle merci, o, per le materie od oggetti della classe 1, la divisione, immediatamente seguita dalla lettera del gruppo di compatibilità;

d) se del caso, il gruppo di imballaggio attribuito alla materia o

... continua a pag. 4



CHIMIBERG

CERCA IL MARCHIO TROVI LA QUALITÀ

VERIFICHiamo il contenuto dichiarato



L'ISTITUTO PER IL CONTROLLO DELLA QUALITÀ DEI FERTILIZZANTI,

VERIFICA ANNUALMENTE LA RISPONDENZA DEL CONTENUTO DELLE CONFEZIONI ALLA LEGGE 748/84 MEDIANTE IL PRELIEVO E IL CONTROLLO DI CAMPIONI.

LE AZIENDE CERTIFICATE
PER L'ANNO
2003 SONO:



AL-GIO



ISTITUTO CONTROLLO QUALITÀ FERTILIZZANTI

... dalla prima

L'Empirismo scientifico

allo scopo di contrastare quegli eccessi di emotività che provengono dal consumo.

Eccessi che tendono semplicisticamente alla drastica riduzione dell'impiego dei mezzi tecnici e in particolare di fitosanitari e fertilizzanti, i primi spesso ancora chiamati, in maniera erronea, con una parola di origine anglosassone, pesticidi. Eccessi che tendono inoltre ad impedire l'introduzione di nuove tecnologie.

D'altra parte la ricerca è uno strumento indispensabile per garantire l'affermazione di qualsiasi tecnica produttiva e, conseguentemente, gli interessi del consumatore, il quale deve poter disporre di prodotti ottenuti con tecniche testate e comprovate in maniera seria e scientifica.

Un esempio di quanto affermato ci viene dal biologico che possiamo affermare sia stato, fino a questo momento, un'ottima operazione di marketing, avendo avuto, in questi ultimi anni, un grande sviluppo, mentre era quasi inesistente fino a poco tempo fa. Uno sviluppo che è stato utile al reddito agricolo di certe zone o colture e che ha dato anche una buona possibilità di diversificazione a molti commercianti. Ma questo settore produttivo che, nonostante lo sviluppo avuto rappresenta ancora una nicchia di mercato, potrà conservare le proprie quote di mercato o svilupparsi solamente se potrà contare sulle solide basi della ricerca. Gli scandali che si sono recentemente verificati non sono sicuramente solo conseguenza di azioni dolose ma anche di mancanza di conoscenze sufficienti per controllare in maniera sicura tutte le avversità. Il dott. Gandolfo dell'Assessorato Regionale alla Sanità del Piemonte ha evidenziato, a questo riguardo, nella propria relazione, come nelle indagini eseguite in questa regione sia stata trovata in un'elevata percentuale di casi una presenza di ogm in mangimi con certificazione biologica.

Esulando dallo specifico ed allargando il discorso all'intero settore, questo significa che, oltre ad un'efficace verifica e controllo delle tecniche produttive, è necessario operare per migliorare l'intero sistema organizzativo della filiera se si vuole avere un controllo reale sui prodotti che arrivano al consumo. Ma a questo riguardo ci si interroga se il consumatore sarà disposto ad accollarsi il costo che tale trasformazione comporta.

E' fuori di dubbio comunque che la garanzia della salubrità degli alimenti, ottenuta impiegando tecniche adeguate, e le politiche di valorizzazione delle produzioni tradizionali, possono essere due strumenti di grande utilità per la difesa della nostra agricoltura e delle attività collegate. Strumenti che, come ha voluto puntualizzare l'Assessore Cavallera nel suo intervento, se opportunamente utilizzati possono trasformare in motivo di sviluppo situazioni che al momento possono sem-

brare negative.

Tali strumenti, collocati in un contesto di scelte coerenti, in un sistema produttivo che dia risalto alle tecniche di difesa integrata potranno essere fungibili alle politiche di valorizzazione, purché i controlli vengano organizzati in modo da non mortificare ulteriormente un settore già colpito da una situazione critica.

Compag e ASNAI

In questo quadro di considerazioni ritroviamo la motivazione della nostra vicinanza ad ASNAI, l'Associazione Nazionale Agricoltura Integrata che, come ha ben saputo evidenziare il direttore dott. Piero Catelani, facendo perno su aziende del mondo agricolo, del commercio, dell'industria di mezzi tecnici e agroalimentare, si pone l'obiettivo di favorire l'adozione di strumenti che valorizzano le aziende che adottano tecniche di produzione sostenibile, e di divulgare, attraverso la filiera, i risultati raggiunti in termini di qualità delle produzioni.

Tutto questo è raggiungibile in un sistema che riesca ad investire in ricerca perché innovazione significa maggiore sicurezza.

Maggiore sicurezza derivante da molecole con minori effetti collaterali sull'ambiente e sull'uomo.

Maggiore sicurezza derivante da tecniche applicative innovative.

Maggiore sicurezza perché ciò che si utilizza ed il modo di applicazione sono stati testati e comprovati in maniera scientifica.

L'Assessore all'Agricoltura e Ambiente dr Cavallera

Sull'approccio scientifico ha mostrato piena rispondenza di vedute l'Assessore all'Agricoltura e all'Ambiente il quale ha affermato come si debba cercare di trasformare in motivo di sviluppo situazioni che, al momento, possono sembrare negative, mediante una visione pragmatica delle cose.

L'agricoltura dovrà continuare a svolgere la propria funzione, in maniera profittevole, nonostante la forte concorrenza che proviene dall'esterno, perché svolge un ruolo che va ben oltre la produzione di derrate alimentari e che comprende anche la gestione territoriale, la cui organizzazione sarebbe quasi impossibile al di fuori del sistema rappresentato dalla rete di aziende che ricoprono il territorio.

Nel contesto della salvaguardia del territorio la Regione Piemonte ha dato seguito all'applicazione della direttiva europea nota come "Direttiva nitrati", avente lo scopo di valutare i rischi territoriali derivanti dall'impiego di prodotti per la nutrizione delle colture. Una valutazione che deve essere fatta tenendo in considerazione le condizioni ambientali e i dati di indagini condotte sul territorio. Un adempimento peraltro obbligatorio al quale risultano vincolate alcune erogazioni di fondi dalla CE.

Pietro Ceserani

SCHEDA DI ADESIONE ALL'ALBO DEI COMMERCANTI 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 ed alla vendita rilasciata dal Sindaco del Comune di
in data
che riportata tutte le specifiche indicate dall'Art. 22 del D.P.R. n. 290 del 2001

2) di essere in possesso di:
• certificato di prevenzione incendi o del nulla osta provvisorio.
• di non essere obbligato a tale adempimento

CHIEDE

L'iscrizione all'Albo dei Prodotti Fitosanitari istituito dalla COMPAG.

Allega attestato di versamento di 250 euro sul c/c postale 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 proseguimento degli scopi statutari e alla loro pubblicazione (COMPAG Informa e sito www.compag.org)

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

... dalla prima

all'oggetto;

- e) le sigle ADR o RID;
- f) il numero e la descrizione dei colli;
- g) la quantità totale di merci pericolose alla quale si applicano le indicazioni;

• Nel caso d'esenzione parziale dovuta a "quantità trasportate per unità di trasporto", secondo quanto disposto dal paragrafo 1.1.3.6 del decreto menzionato, la quantità totale di merci pericolose trasportate deve essere espressa sottoforma di un valore calcolato conformemente alle disposizioni del 1.1.3.6 stesso.

- h) il nome e l'indirizzo del o degli speditori;
- i) il nome o l'indirizzo del o dei destinatari;
- j) una dichiarazione conforme alle disposizioni di ogni accordo particolare;

Il posto e l'ordine in cui indicare le informazioni da a) a j) può essere scelto liberamente. Tuttavia a) b) c) d) e) devono apparire in quest'ordine.

Nei casi d'esenzione legati alle quantità trasportate per unità di trasporto, il documento di trasporto deve riportare la seguente dicitura: "trasporto non superiore ai limiti d'esenzione prescritti al punto 1.1.3.6".

Istruzioni scritte o TR.EM.CARD (Transport Emergency Card)

Questo adempimento non è richiesto nel caso di trasporto di prodotti fitosanitari che rientrino nelle esenzioni per quantità limitate.

In previsione di ogni incidente o emergenza che possa sopravvenire durante un trasporto, devono essere consegnate al conducente informazioni scritte, precisanti in maniera concisa, per ogni materia od oggetto trasportato o per ogni gruppo di merci presentanti gli stessi pericoli, quanto segue:

1. La denominazione della materia o dell'oggetto o del gruppo di merci, la classe e il num. ONU o, per un gruppo di merci, i numeri ONU delle merci alle quali queste informazioni sono destinate o sono applicabili;

2. La natura del pericolo presentato da queste merci come pure le misure che deve prendere il conducente, compresi i mezzi di protezione individuale che deve utilizzare;

3. Le misure d'ordine generale da prendere, per esempio avvertire gli altri utilizzatori della strada e i passanti e chiamare la polizia e/o i pompieri;

4. Le misure supplementari da prendere per fare fronte a perdite o versamenti leggeri e come evitare che si aggravino, a condizione che ciò non comporti rischi personali;

5. Le misure speciali da prendere, se del caso, da certe merci;

6. L'equipaggiamento necessario per l'applicazione delle misure di ordine generale e, se del caso, delle misure supplementari e/o speciali;

• Queste istruzioni devono essere conservate nella cabina del conducente in modo da permettere facilmente l'identificazione.

• Il conducente deve ricevere le preceden-

ti istruzioni in tempo utile, affinché possa adottare le misure necessarie ed assicurarsi che l'equipaggiamento richiesto si trovi a bordo del veicolo.

- Nel caso di carichi in comune di merci imballate, comprendenti sostanze pericolose che appartengono a gruppi differenti di merci comportanti gli stessi pericoli, le istruzioni scritte possono essere limitate ad una sola istruzione per classe di merci pericolose trasportate a bordo del veicolo. In questo caso, nessun nome di merci né numero di identificazione ONU deve figurare nelle istruzioni.

Queste ultime devono essere compilate secondo quanto descritto di seguito.

Carico

• Menzione della designazione ufficiale di trasporto della materia e dell'oggetto, o della denominazione del gruppo di merci che presentano gli stessi pericoli, della classe e del numero ONU o, per un gruppo di merci, i numeri ONU delle merci alle quali queste istruzioni sono destinate o sono applicabili.

• Descrizione, limitata per esempio allo stato fisico, con indicazione eventuale di una colorazione e, se del caso, di un odore, per aiutare l'identificazione di perdite.

Natura del pericolo

Breve enumerazione dei pericoli:

- Pericolo principale.
- Pericoli supplementari, compresi gli eventuali effetti ritardati ed i pericoli per l'ambiente.
- Comportamento in caso d'incendio o di riscaldamento (decomposizione, esplosione produzione di fumi tossici).
- Se del caso, menzione che le merci trasportate reagiscono pericolosamente con l'acqua.

Protezione individuale

Indicazione dei mezzi di protezione indi-



viduale destinati al conducente conformemente alle prescrizioni.

Misure d'ordine generale che deve adottare il conducente.

Indicazione delle seguenti istruzioni:

- Fermare il motore;
- Divieto d'uso di fiamme libere. Non fumare;
- Disporre segnali sulla strada ed avvertire gli altri utenti ed i passanti;
- Informare il pubblico del rischio e consigliargli di restare sopratutto;
- Avvertire la Polizia ed i pompieri il più presto possibile;

Misure supplementari e/o speciali che deve prendere il conducente

Devono essere qui inserite istruzioni adeguate, così come l'elenco delle attrezature necessarie al conducente per eseguire azioni supplementari e/o speciali secondo la o le classi di merci trasportate (per esempio pala, recipiente collettore ecc).

Per facilitare gli adempimenti di cui qui è stato dato un cenno, abbiamo riportato sul nostro sito una serie d'informazioni utili, come i dati ADR delle aziende produttrici che hanno risposto alla nostra richiesta e le schede dove riportare le Istruzioni scritte (TR.EM.CARD), per ogni classe, che possono essere stampate e compilate.

Vittorio Ticchiati

Chi BASF, raccoglie.



BASF, coltiviamo idee.

BASF Agro Spa

BASF

LA LOGISTICA DEGLI APPROVVIGIONAMENTI DI CONCIMI

La valutazione dell'attuale situazione sulla disponibilità e le previsioni d'impiego dei fertilizzanti consigliano di valutare attentamente non solo l'andamento dei prezzi ma anche la logistica degli acquisti

Sin dal primo numero di CompagInforma, abbiamo ritenuto opportuno porre l'accento più sugli aspetti logistici legati alla distribuzione dei fertilizzanti che su quelli commerciali. Alla base di tale scelta vi sono considerazioni tecnico-agronomiche nonché elementi d'economia abbastanza semplici. Tra i costi aziendali la voce relativa all'acquisto dei fertilizzanti è una delle meno significative. A livello nazionale, l'agricoltore spende, per i fertilizzanti, tra il 7% ed il 10% dei suoi costi relativi all'acquisto dei mezzi tecnici di produzione. Vale a dire che un ipotetico aumento del prezzo del concime del 20% si tradurrà in un incremento di meno del 2% della spesa per l'agricoltore. Questo spiega, in parte, come mai né quando l'iva per i concimi passò dal 2% al 4% né quando fu introdotto il contributo per la sicurezza alimentare del 2%, le associazioni degli agricoltori sollevarono alcuna protesta. Calando queste considerazioni nella realtà attuale, immaginando un consumo medio di circa 400 kg/ha di concime per le azotature primaverili, un consistente incremento di 20 €uro per tonnellata comporterebbe una maggiorazione di appena 8 € per ettaro. Eppure, nella maggior parte dei casi, gli agricoltori sono più disposti a tirare sul prezzo del concime che su qualsiasi altro mezzo tecnico: questa tendenza si ritrova, in uguale misura, sulla trattativa tra il commerciante ed il fornitore di fertilizzanti.

I prezzi internazionali

Dopo i consistenti aumenti dei mesi scorsi, il prezzo internazionale dell'urea ha terminato la sua corsa al rialzo. Occorreranno alcune settimane prima che questa inversione sia avvertita anche a livello nazionale. Le navi

che sono appena arrivate nonché quelle che giungeranno in Italia nei prossimi 15 giorni sono state tutte acquistate a prezzi ancora alti. In questi casi, la politica di attesa che l'intermediazione tenta d'imporre, può avere risultati devastanti. Paradossalmente, con la globalizzazione totale dell'informazione, può sembrare facile l'equivalenza: aspetto = risparmio. E' nostro preciso dovere, però, fornire l'informazione nella sua totalità anche se, giornalisticamente è molto più semplice dare notizie frammentarie a scopo, per lo più, scandalistico. Al contrario, quello che più c'interessa è sottolineare i rischi connessi all'aspettare troppo prima di acquistare. E' innegabile che, probabilmente, verso metà

per tempo e, ricordiamolo, le azotature del mais sono concentrate in poche settimane;

- inevitabilmente si creerà una frenesia all'acquisto all'ultimo momento con prezzi anche crescenti per ovvi motivi logistici;

- a quel punto sarà ormai troppo tardi pianificare nuovi arrivi d'urea anche se a prezzi inferiori;

- aumenterà la domanda per tutti gli altri concimi azotati con conseguente aumento di prezzo;

- nonostante tutto, a nostro avviso, non ci saranno fertilizzanti sufficienti a coprire il fabbisogno nazionale del periodo.

I rischi

Nuovamente ribadiamo il concetto che mentre i piccoli commercianti, ai quali basta un carico d'urea per soddisfare le richieste della loro clientela, saranno comunque in grado di procurarsi il prodotto, le strutture medie e grandi è bene che si organizzino per tempo. Il rischio di restare senza merce e, di conseguenza, quello di perdere clienti costretti ad andare da altri fornitori, è molto più catastrofico rispetto a quello di gestire arrivi di concime a prezzi diversi. La possibilità di mediare tra le condizioni dei vari acquisti in tempi successivi è solo una delle scelte che un buon imprenditore può adottare. Dal punto di vista dell'agricoltore, infine, ricordiamo che la scelta è tra lo spendere qualche euro in più per ettaro e il non riuscire ad avere il prodotto in tempo o il dover ripiegare su altre fonti d'azoto, senza dubbio più costose rispetto all'urea.

Per ulteriori approfondimenti: **Alessio Vernì dr. Mariano** della SILC sas – silcas@libero.it www.fertilizzanti.info database degli operatori italiani.



maggio alcuni fertilizzanti azotati potranno costare meno, però è altrettanto sicuro che, in mancanza d'acquisti, gli importatori non inizieranno nuove trattative commerciali.

Una situazione complessa

Alla luce di tali considerazioni, allora, la complessa situazione potrebbe portare a:

- l'intermediazione su posizioni d'attesa;
- gli importatori che, in mancanza di vendite, non si avventureranno in nuovi acquisti;
- gli agricoltori che vorranno il concime

Analisi strategica sui prodotti del mercato dei fitofarmaci.

Il posizionamento di un prodotto sul mercato richiede analisi complesse in una strategia di ottimizzazione del risultato.

Molte volte ci si chiede come si può arrivare al posizionamento di un prodotto sul mercato. Le analisi condotte dalle imprese di fitofarmaci sono complesse e mirano a raggiungere il massimo potenziale che il mercato può offrire, in termini di prezzo e quantità. Il percorso che i responsabili di prodotto fanno parte da considerazioni tecniche ma, inevitabilmente, si devono poi confrontare

con la realtà commerciale che, in Italia, risulta estremamente differenziata. Le peculiarità del mercato moderno sono: 1) la progressiva offerta di prodotti sostitutivi che eccedono la domanda (saturazione); 2) le minacce di competitori nuovi ed agguerriti in condizioni ambientali variabili (complessità); 3) i macroelementi precedenti intrecciati con mutevoli situazioni socio politiche, innova-

zioni tecnologiche, problematiche ecologiche ed integrazioni economiche (variabilità).

In questo scenario l'impresa di fitofarmaci si pone l'obiettivo di massimizzare la redditività, attraverso l'identificazione e la soddisfazione dei bisogni dei clienti. Diviene quindi fondamentale l'esame del mercato per l'applicazione di corrette politiche di marke-



ting. Dall'analisi del mercato potenziale è possibile tracciare una segmentazione con lo scopo di selezionare un obiettivo cui indirizzare la propria offerta. Associando la strategia della segmentazione con la strategia del posizionamento viene infine definito il vantaggio competitivo dell'impresa.

Un criterio di segmentazione che potrebbe essere adottato si può basare sulla suddivisione geografica del mercato incrociata alla potenzialità delle colture.

Nelle pagine successive sono proposti alcuni esempi di possibili valutazioni:

Potenziali regioni. L'analisi deve rispondere alle domande: dove si trova il mercato e qual'è il più attrattivo?

Potenziale singola regione. Lo studio del potenziale di ogni micro area

Potenziale coltura. Come valutare il mer-

cato con una segmentazione alternativa?

Conclusioni. Come possiamo procedere nell'analisi?

Potenziale Regioni

Esprimere la potenzialità in valori assoluti di un mercato non basta, bisogna capire anche la sua attrattività. In questo caso si sono presi in considerazione due parametri: il valore di consumo medio ad ettaro, che indica l'uso di prodotti ad alto valore o comunque di molti prodotti, e la competitività che si crea in una zona in conseguenza della complessità della distribuzione. Combinando questi parametri con il valore totale del mercato è possibile individuare aree di maggiore o minore interesse.

La rappresentazione grafica riferita all'anno 2000 permette di evidenziare quattro macro aree:

Suk: aree in cui esiste una forte competitività ed il mercato è importante sia in termini assoluti (valore proporzionale alle dimensioni del globo), sia in termini di valore medio ettaro.

Si può ipotizzare che i prodotti impiegati in tali aree sono caratterizzate da un mix ad alto valore.

Cash: aree di bassa competitività ed alto valore medio ad ettaro.

Aree interessanti ma con un valore assoluto abbastanza basso.

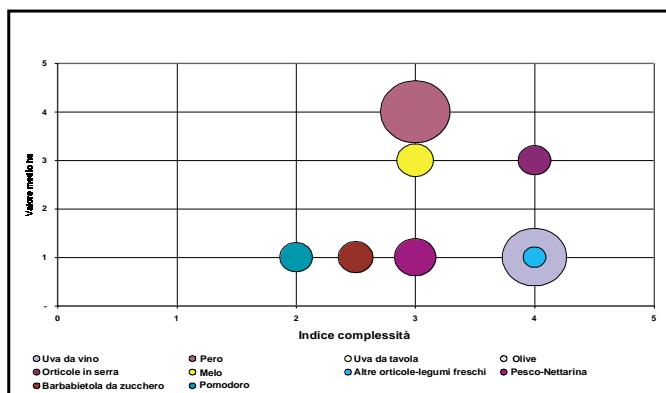
Flat: Aree in cui il mercato è poco competitivo ma con valori ad ettaro bassi.

Tale posizionamento è la risultante della presenza di colture a basso impiego di fitofarmaci e/o superfici limitate.

Pantano: aree ad alta competitività ma scarso valore ad ettaro

Arene di difficile penetrazione anche se con valori assoluti interessanti.

Dall'analisi del quadro rappresentato potrebbero nascere posizionamenti commerciali diversi, in funzione del portafo-



glio prodotti disponibile.

Potenziale singola regione

Volendo approfondire la conoscenza di un determinato mercato si può valutare come l'insieme delle colture, presenti in una regione, sia più o meno interessante. Per effettuare questa considerazione si può introdurre un indice di complessità di coltura. Per complessità si deve intendere l'interazione fra numero di trattamenti e le tipologie (fungicidi, insetticidi eccetera) di prodotti da impiegare nella difesa della coltura. Più è alto il valore più è complessa la coltura.

Con queste premesse è possibile andare nel dettaglio delle singole categorie di prodotti.

Nel grafico viene tracciata la situazione della regione Emilia Romagna per la categoria dei fungicidi. Balza immediatamente agli occhi che la coltura del pero è quella più importante per i fungicidi, caratterizzata da un alto valore ad ettaro ed in termini assoluti.

La vite, pur avendo un valore assoluto importante, ha un basso valore medio ettaro, ciò può significare un impiego di prodotti a basso valore e/o un minore numero di trattamenti in funzione della superficie coltivata. Un fungicida per la vite è quindi meno attrattivo in questa regione. Ampliando questa analisi al resto d'Italia, e per tutte le categorie di prodotti, si possono programmare azioni di sviluppo e/o di marketing operativo mirate alle singole realtà.

Potenziale coltura

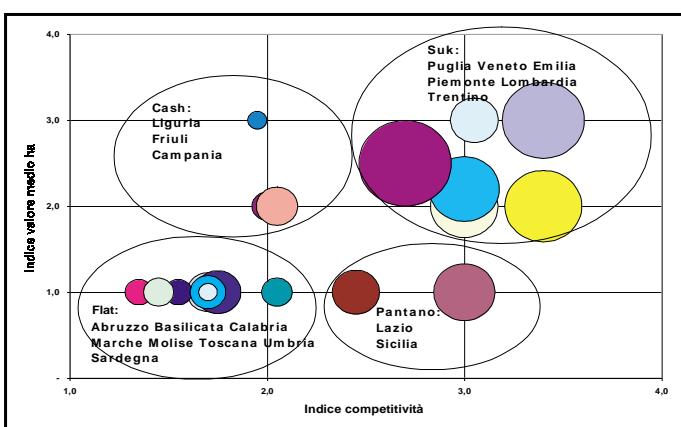
Un diverso approccio è quello di studiare la singola coltura su base regionale per avere un quadro d'insieme delle potenzialità della coltura.

Nell'esempio viene rappresentata la situazione complessiva del mercato delle colture ortive per tutti i tipi di prodotto impiegabili.

Il grafico mostra come possa essere diverso affrontare il mercato in Campania, a minore competitività, rispetto alla Puglia od il Veneto con indici maggiori di competizione.

Oppure come da un punto di vista di posizionamento la Sicilia ed il Piemonte appaiano simili.

Questa analisi permette di valutare la copertura della rete commerciale necessaria per raggiungere la gran parte del mercato e quali difficoltà possono sorgere nelle diverse aree.



Nuovi orizzonti per la difesa insetticida

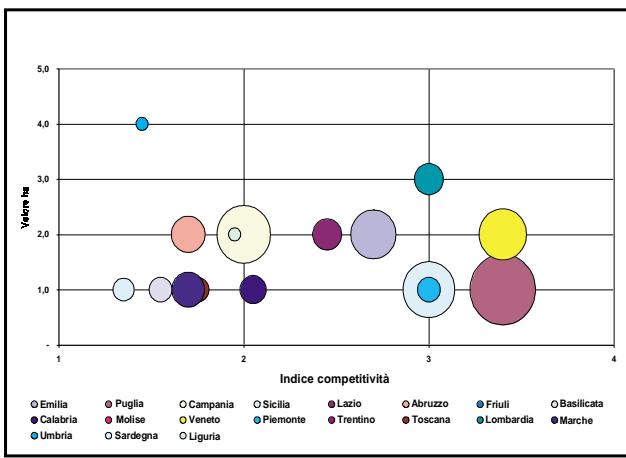
caLypso®

Insetticida flessibile ad ampio spettro

www.bayercropscience.it
 Fitofarmaco autorizzato dal Min. Sal. Seguire attentamente le istruzioni. ® = marchio registrato

Bayer CropScience, il vostro partner per crescere

Bayer CropScience



Considerazioni conclusive

Per migliorare la scelta della strategia di marketing e delle politiche di marketing mix le aziende si stanno dotando di strumenti che permettono ulteriori analisi sulla distribuzione e sulle culture.

Le moderne tecnologie permettono, infatti, di trasformare tutto l'insieme di informazioni descritte in precedenza in programmi di supporto decisionale, offrendo raffinati sistemi di business intelligence.

L'adozione di queste tecno-

logie tuttavia non è la base di partenza ma l'effetto di una approfondita conoscenza delle dinamiche di mercato.

Bisogna, infatti, considerare che, per valutare la correttezza delle politiche di marketing strategico ed operativo, le imprese verificano l'impatto che le proprie azioni hanno sugli attori dell'intera filiera del mercato dei mezzi tecnici per l'agricoltura.

Determinare il mercato e le strategie per raggiungerlo, attraverso una obiettiva conoscenza, è quindi la condizione necessaria per utilizzare efficacemente le risorse aziendali.

Claudio Pivi

Managing director di J.W. srl

B R E V I

IL QUADERNO DI CAMPAGNA

Non è una novità che il DPR 290/01 all'art. 42 abbia stabilito che gli utilizzatori di fitosanitari, registrino tutti i trattamenti eseguiti durante l'anno. La circolare del 30 ottobre 2002, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n.29 del 5 febbraio 2003 ha poi dato le disposizioni pratiche per come tenere tale registrazione.

Inoltre in tale circolare, non è stato proposto nessun modello di scheda ma a questo potevano provvedere le singole regioni. Alcune hanno stabilito che le registrazioni possono essere fatte liberamente dagli utilizzatori, purché questi riportino tutti i dati indicati nell'art.42 del DP290/01 e nella relativa circolare applicativa; altre, invece, hanno pubblicato dei moduli ai quali attenersi.

Tra queste ultime rientrano: Lombardia, Veneto, Piemonte, Marche. Questi documenti possono essere ricercati nei bollettini ufficiali di ogni singola regione oppure presso gli uffici della Compag, così come le modalità operative.

E' possibile dare assistenza al cliente nella compilazione del registro, purché quest'ultimo rimanga presso l'azienda. Un metodo molto comodo di fare questo tipo di assistenza potrebbe essere disporre di un programma accessibile in rete sia dal cliente che dal commerciante, ma solamente da loro. Anche questo è possibile. In tal modo il registro sarebbe presso l'azienda agricola ma aggiornabile dal commerciante.

Chi non tiene il registro dei trattamenti è sanzionabile?

Non esiste una risposta inconfondibile ma opinioni diverse. Un dato di fatto è che nel DPR 290/01, non sono contemplate sanzioni. Potrebbero applicarsi le sanzioni previste dalla legge 283/62, come indicato dalla direttiva della Regione Lombardia che adotta il DPR 290/01 per gli aspetti di competenza della regione, ma le associazioni agricole ritengono che tale procedura non sarebbe giuridicamente corretta e quindi passibile di ricorso.

LA RACCOLTA DEI CONTENITORI DI FITOSANITARI USATI

In diverse province, con amministrazioni

sensibili ed efficienti, già esistono dei sistemi di raccolta organizzati che coinvolgono fornitori, utilizzatori di fitosanitari e le aziende, pubbliche e/o private, che effettuano la gestione dei rifiuti.

Lo scorso anno è stato redatto un accordo a livello nazionale, tra il Ministero dell'Ambiente, i Ministeri delle Politiche Agricole e Forestali, della Salute e delle Attività Produttive di concerto con le varie associazioni di categoria Compag, Agrofarma, Confagricoltura, CIA, Coldiretti, Assocap, i rappresentanti del sistema cooperativo e i consorzi Conai e Corepla. Tale accordo dà le linee guida, oltre a costituire un impegno tra i sottoscrittori, per favorire la realizzazione di sistemi di raccolta a livello locale. Questo documento, dopo alcuni anni di incontri e di duro lavoro è ora in attesa di essere firmato presso qualche Ministero. Non è un'attesa di poco conto visto che è trascorso quasi un anno dalla stesura finale.

Lo diciamo con un certo rammarico perché potrebbe essere una buona opportunità per i commercianti delle zone dove iniziative analoghe non sono ancora state realizzate per fornire un servizio aggiuntivo al cliente. Richieste in tal senso già ci sono pervenute.

PENSIERO DEL MESE

La fidelizzazione del cliente

Per fidelizzazione del cliente si intende l'operazione di individuare tutti quei servizi che possono essere forniti assieme al prodotto favorendo la vendita e migliorando la fiducia del cliente.

Non è un concetto astratto: infatti le brevi notizie poco sopra riportate (compilazione del quaderno di campagna, organizzazione di centri di raccolta dei rifiuti ecc.), rappresentano degli esempi concreti, anche se a qualcuno potrebbe sembrare delle forme di inutile burocrazia e perdita di tempo. Qualcun altro, al contrario, potrebbe ritenerli un'opportunità da cogliere.

Parliamone

NOTIZIE DALLA CE

Riforma della PAC

Secondo uno studio della Commissione, pubblicato il 25 marzo 2003, le proposte di riforma della PAC presentate lo scorso gennaio e che sono basati sul disaccoppiamento degli

interventi, favorirebbero il processo di estensione garantendo, allo stesso tempo, un aumento dei guadagni agricoli. Naturalmente non possiamo essere neutrali di fronte a prospettive che vedono una riduzione programmata nell'utilizzo dei mezzi tecnici di produzione e, attraverso il nostro organo europeo, Coceral, stiamo portando avanti la tesi che produttività, qualità e sicurezza alimentare non sono antitetici e che lo sviluppo rurale è, prima di tutto, funzione del miglioramento della produzione agricola. Inoltre pensiamo che dando sviluppo alle produzioni non alimentari come i biocarburanti, si possa intervenire sulla riduzione dei surplus alimentari, senza dover ridurre la produttività agricola.

Vittorio Ticchiati

CompagInforma

Direttore responsabile

Vittorio Ticchiati

Editore

Edisai srl

Proprietà

Compag – Federazione Nazionale Commercianti
Prodotti per l'Agricoltura

Piazza della Costituzione 8 40128 Bologna

Direzione, Amministrazione, Redazione, Pubblicità, Abbonamenti

P.zza della Costituzione 8 40128 Bologna

Tel 051/519306 – Fax 051/353234

E mail fed.compag@tiscali.it

Autorizzazione del tribunale di Bologna

n. 7296 del 28/02/03

Stampa

Sate srl – via C. Goretti 88 44100 Ferrara

Periodicità

Mensile - Maggio 2003

Spedizione in A.P. 45% art.2 comma 20/B L. 662/96
Direzione Commerciale di Ferrara - Tassa riscossa
Taxe percu



www.chimiberg.com

Gamma Chimiberg 2003
prodotti fitosanitari e fertilizzanti speciali
anche per l'agricoltura biologica



**La Natura
e' un tempio**

CHARLES BAUDELAIRE