

anno 4  
Gennaio  
2006  
numero 1



COMPAG • Palazzo Affari Piazza della Costituzione 8 • 40128 Bologna  
Tel. 051.519306 • Fax 051.353234 • e-mail: fed.compag@tiscali.it • www.compag.org  
Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1 - DCB BOLOGNA  
Reg. Tribunale di Bo n. 7296 del 28.2.03 • Tassa riscossa - Prezzo di copertina euro 0,50

**speciale  
fertilizzanti  
1**

**IN QUESTO NUMERO:**

I tavoli della filiera  
sapranno rispondere  
alle esigenze del  
mondo agricolo e  
dell'indotto?



Il mercato  
dei fertilizzanti:  
obiettivo sull'anno  
che verrà

Ne siamo certi.  
L'intermediazione  
saprà adeguarsi alla  
nuova realtà del  
mondo agricolo



## I TAVOLI DI FILIERA SAPRANNO RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEL MONDO AGRICOLO E DELL'INDOTTO?

*Poiché un lungo cammino inizia con un piccolo passo molti ripongono grandi aspettative sui tavoli di filiera che il Ministero delle Politiche Agricole e Forestali ha promosso con il d.lgs. n.102/2005. Ma le incertezze sugli obiettivi ed il percorso non sono di poco conto.*

La creazione dei tavoli di filiera rientra in un piano generale che sta avendo compimento in questo periodo ma che è iniziato già da qualche anno avente come obiettivo il rilancio, attraverso l'adozione di misure di aiuti di orientamento, del settore agricolo. Di questi argomenti sono pieni i giornali specializzati più recenti. Il nostro interesse sorge in quanto possibili rappresentanti del mondo commerciale al tavolo della filiera dei cereali e dei mangimi. Non che si tratti di una novità assoluta perché il tavolo agroalimentare di consultazione del Ministero con le associazioni di categoria già esisteva, l'innovazione consiste nell'avere segmentato il tavolo su argomenti specifici ed è in seguito a questa segmentazione che noi abbiamo potuto essere inseriti, grazie alla partecipazione a Concommercio.

Questi tavoli dovranno giungere a delle intese di filiera in base alle quali le associazioni di categoria partecipanti saranno impegnate a definire:

1. azioni per migliorare la conoscenza e la trasparenza della produzione e del mercato,
2. azioni per un migliore coordinamento dell'immissione dei pro-

dotti sul mercato,  
3. modelli contrattuali, compatibili con la normativa comunitaria, da utilizzare nella stipula dei contratti di coltivazione, allevamento e fornitura.

Forse questi tavoli non porteranno a nulla di concreto, non possiamo certo saperlo, ciò che importa è la possibilità di essere presenti e di poter esprimere la nostra opinione su tutte le iniziative che saranno proposte. Per il momento il primo passo è stato fatto ma mancano i contenuti. Il problema quindi sarà individuare le azioni da intraprendere.

L'obiettivo è abbastanza ovvio. Limitandoci ad esempio al solo comparto dei cereali, quello che a noi interessa, l'obiettivo deve essere focalizzato nell'avvicinare il più possibile domanda ed offerta in modo che le caratteristiche qualitative soddisfino le esigenze di mercato e che il prodotto venga fornito all'industria con continuità. Un punto fondamentale da non trascurare riguarda l'informazione sull'andamento del mercato internazionale. Conservare il prodotto quasi fosse una forma di investimento non paga più, perché il valore della merce è ora legato ai flussi di merci e



all'andamento dei corsi internazionali conseguenti, non essendoci più il cuscinetto del prezzo garantito. Pertanto, riteniamo sia necessario inventare un sistema di informazione efficiente e puntuale sulle produzioni reali e sulle previsioni produttive a livello planetario in modo che siano disponibili a tutti gli operatori.

Questa osservazione ci ricorda la necessità di riformare le borse merci che ormai ci pare non siano più in grado di soddisfare le reali esigenze del mercato.

È proprio in queste strutture, infatti, che sarebbe logico si venisse a formare l'informazione sulle

### CAMPAGNA ALBO 2006 - PRESENTA UN AMICO

**Quota ordinaria di 250 e in omaggio un manuale sui fertilizzanti**

**Per tutti coloro che presenteranno un nuovo socio una quota di 200 ,**

**sconto del 20%, sia per il vecchio che per il nuovo associato e in omaggio**

**un manuale sui fertilizzanti**



dinamiche del mercato internazionale. Ma la riforma delle borse merci è anche legata ad un altro aspetto già menzionato. Dovrebbero, infatti, servire come orientamento all'obiettivo della qualità, attraverso quotazioni differenziate, in funzione delle caratteristiche tecnologiche del prodotto stesso. Sarebbe inoltre necessario uniformare le modalità di quotazione tra le diverse borse nazionali.

La qualità è un altro punto che deve essere valorizzato, ma si deve tenere in considerazione quando parliamo di cereali o granaglie in genere, (è un'osservazione banale ma qualcuno sembra dimenticarsene a vari livelli), che la qualità deve essere riconosciuta dal cliente che in questo caso non è il consumatore finale ma l'industria di trasformazione. Quindi, quando parliamo di qualità di un cereale intendiamo le caratteristiche organolettiche e tecnologiche del prodotto, parametri che non possono essere riconosciuti dal consumatore. È necessario che la produzione abbia caratteristiche uniformi e certe e risponda ai requisiti più elevati di qualità, attraverso un'attenta scelta varietale e l'adozione di tecniche colturali adeguate. La sua immissione sul mercato deve essere in funzione delle richieste di quest'ultimo, vale a dire della domanda dell'industria e delle disponibilità del mercato internazionale.

Noi pensiamo che nelle varie zone debbano essere individuate, in funzione delle caratteristiche dei terreni e dell'ambiente in genere, ed anche in funzione della vocazione del territorio, le varietà e le tecniche colturali più idonee al raggiungimento dei più elevati livelli qualitativi. Questa funzione dovrebbe essere assunta dalle Regioni che hanno gli apparati tecnici per indicare le linee guida e divulgarle in maniera capillare. Le Regioni d'altra parte in questi anni si sono distinte per avere elaborato disciplinari di varia natura. Per una volta potrebbero impegnarsi verso qualcosa che soddisfi le richieste del mercato.

In questo modo si creerebbe un quadro di riferimento che andrebbe dalle tecniche produttive alle informazioni del mercato, all'interno del quale gli operatori potrebbero muoversi liberamente attraverso la stipula di contratti di coltivazione o meno. Il contratto può essere uno strumento utile sia per dare maggiori certezze alla programmazione dell'attività primaria e dell'intermediazione sia per la programmazione della trasformazione industriale, portando, in tale modo, dei notevoli vantaggi. Ma riteniamo che sarebbe controproducente se si considerassero tali contratti come uno strumento coercitivo

piuttosto che come libera scelta imprenditoriale.

#### **I contratti di filiera**

Pensiamo che saranno un argomento dei tavoli di filiera anche se qualcosa è già stato fatto, infatti il decreto 1 agosto 2003 che dava degli incentivi alla realizzazione di investimenti nell'ambito dei contratti di filiera ha già visto la nascita di una società tra alcune cooperative e consorzi e alcune aziende di trasformazione relativamente al grano duro. Una società di cui si è scritto sui giornali specializzati. È importante sottolineare che, per quanto sappiamo, questa è l'unica esperienza del settore cereali perché il progetto sulla sua costituzione è partito prima dell'entrata in vigore del decreto 12 luglio 2004 che sospende le agevolazioni previste dal decreto 1 agosto 2003.

Ma su tutto questo è indispensabile una riflessione:

1. può essere sicuramente utile dare aiuti alla modernizzazione degli impianti per favorire la segregazione di produzioni con caratteristiche omogenee, ma sorge il dubbio sulla disponibilità delle risorse che vengono concesse. Perché se queste non sono sufficienti a coprire l'intera produzione nazionale o quantomeno quella parte di aziende disposte ed in grado ad investire sulla qualità si finisce per creare un pregiudizio e delle disparità.

2. se in presenza di risorse limitate l'obiettivo è di creare dei precedenti creando un incipit allo scopo di mettere in moto un meccanismo, allora chi pensa in questi termini o non conosce il mondo reale (non è escluso), oppure è in malafede, perché ben sappiamo che i contratti di filiera con l'industria alimentare non sono una novità essendo già in essere dove e da chi ha visto in questi contratti un'opportunità commerciale. D'altra parte se il presupposto non è l'opportunità commerciale questi aiuti costituiscono solo un fuoco di paglia.

Da queste considerazioni bisognerà fare attenzione che i contratti non si traducano in un mero supporto per aziende inefficienti o per sovvenzionare associazioni autoreferenziate che vedono nell'aiuto pubblico un mero strumento di sussistenza.

Sarà necessario porre dei limiti chiari, come ad esempio l'esclusione di aziende con bilanci non in regola e in amministrazione controllata e possibilmente il vincolo che l'insieme finale degli aiuti vada a coprire una percentuale rilevante della produzione complessiva.

#### **ERRATA CORRIGE**

Scusandoci con i lettori per l'errore commesso, di seguito riportiamo la tabella corretta comparsa nell'articolo "La vendita di sementi..." alla pagina 6 di CompagInforma n.9 uscita in dicembre.

#### **Decreto 2026 del 24 settembre 2004 Varietà di frumento duro certificate ammesse all'aiuto supplementare**

##### **Varietà frumento duro**

ADAMELLO	KARALIS
AMILCAR	KRONOS
ANCO MARZIO	LATINO
APPIO	LESINA
APPULO	LEVANTE
ARCANGELO	LIBECCIO
ARCOBALENO	MARCO
ARTIMON	MATT
ASDRUBAL	MERIDIANO
AVISPA	MONGBELLO
BAIO	NEFER
BARCAROL	NEODUR
BALIDURO	NERONE
BOLO	NORBA
BORELLO	NORMANNO
BRADANO	OFANTO
BRINDUR	OROBEL
BRONTE	PERSEO
BURGOS	PIETRAFITTA
CANNIZZO	PLATANI
CANYON	PLINIO
CAPELLI	PORTOBELLO
CASANOVA	PORTORICO
CICCIO	PR22D40
CIRILLO	PR22D66
CLAUDIO	PR22D78
COLORADO	PRECO
COLOSSEO	PROMETEO
CONCADORO	PROVENZAL
CRESO	QUADRATO
CRISPIERO	RADIO SO
DAUNIA	RINGO
DERRICK	RUSTICANO
DUETTO	SAN CARLO
DUILIO	SEMOLON
DUPRI	SIMETO
DURANGO	SOLEX
DURBEL	SORRENTO
DYLAN	SORRISO
FABIO	SVEVO
IORE	TIZIANA
FLAMINIO	TORREBIANCA
FLAVIO	TRESOR
FLOTORE	ULISSE
GARDENA	VALBELICE
GARGANO	VALSALSO
GIBLI	VARANO
GIANNI	VENDETTA
GIEMME	VENTO
GIOTTO	VERDI
GIOVE	VESUVIO
GRAZIA	VETRODUR
GRECALE	VETTORE
ICARO	VINCI
IONIO	VIRGILIO
IRIDE	VITRICO
ITALO	VITROMAX
	VITRON

**Pietro Ceserani**



# IL MERCATO DEI FERTILIZZANTI: OBIETTIVO SULL'ANNO CHE VERRA'

*Sin dall'autunno 2004 i consumi italiani di concimi hanno mostrato segni di evidente cedimento. Cerchiamo di capire come mai ciò possa essere successo e tentiamo di prevederne le conseguenze nel breve periodo al fine di contenere i disagi e limitare i danni.*

## Il tormento della PAC

Senza ombra di dubbio la causa scatenante è stata la scelta italiana di applicare la riforma della Politica Agricola Comunitaria (PAC) da subito (2005) e con la formula del disaccoppiamento totale. Già durante le semine autunnali del 2004 si sono notati i primi effetti di tale scelta strategica. Confrontando quanto hanno fatto altri Paesi, potremmo forse affermare che la scelta del disaccoppiamento parziale avrebbe potuto limitare i danni per alcune colture. Ricordiamo, per inciso, che il disaccoppiamento prevede un pagamento unico legato alla media triennale dei compensi percepiti per un dato appezzamento di terra. Non c'è più relazione tra coltura praticata e somma percepita, quindi il compenso non è accoppiato alla coltivazione e viene riconosciuto in ogni caso purché siano rispettate particolari condizioni: una scelta estrema può anche essere il decidere di non coltivare nulla mantenendo, però, il terreno agrario in buone condizioni. Altre nazioni (es. Francia) hanno scelto di lasciare, in ogni caso, una parte del compenso legato alla coltura con l'obiettivo di proteggere alcune coltivazioni tipiche e per eliminare il rischio dell'abbandono. Come dicevamo, già nel 2004, tanti coltivatori hanno scelto la strada del set-aside: non coltivare avrebbe consentito di percepire un reddito, seppur limitato, ma senza il rischio legato alla coltivazione. In particolare questo fenomeno ha assunto proporzioni inquietanti nelle zone marginali, caratterizzate da bassissime rese, che venivano coltivate solo per percepire i vecchi pagamenti legati alla coltura. Esempio tipico è stato il grano duro in monosuccessione coltivato su terreni collinari, non irrigui, pietrosi e con proprietà frazionata, tipici del Mezzogiorno le cui rese ad ettaro raggiungevano le 2 tonnellate solo in stagioni particolarmente favorevoli. In questi casi i ricavi aziendali non erano in grado di coprire nemmeno i costi diretti di coltivazione e solo il contributo riusciva a garantire un minimo reddito che giustificava, in parte, le scelte dell'agricoltore. Nel momento in cui quest'ultimo si è visto riconoscere un compenso anche in assenza della coltivazione ha, logicamente, deciso di lasciare incolto il suo terreno. I dati relativi ai consumi per le semine autunnali 2004 avvalorarono tale ipotesi di abbandono per oltre 300.000 ha di grano duro: crollo dei fosfatici (biammonico, perfosfato triplo e semplice, ecc.) ed ovvie ripercussioni nell'inverno successivo per gli azotati di copertura.

La primavera 2005 fu caratterizzata anch'essa da tali scelte, considerando, però, che il mais viene prevalentemente coltivato in zone dedicate, la riduzione interessò poco più di 100.000 ettari; tra l'altro le colture primaverili offrono anche valide alternative e, proprio per questo motivo, soia e girasole hanno mostrato segni evidenti di recupero

dopo alcuni anni di flessione. Un dato che deve far riflettere è che, anche in queste zone, i consumi di concimi sono sensibilmente calati: evidentemente la non coltivazione, da sola, non giustifica il crollo dei consumi. Come evidenziato nella tabella 2, le stime relative ai consumi dell'anno appena concluso mostrano segnali preoccupanti. Se anche i dati ufficiali dovessero confermare tale tendenza, pur con il beneficio d'inventario che accompagna queste rilevazioni (vedi Box), allora saremmo dinanzi ad una vera crisi strutturale dell'intero comparto.

## Il clima e i prezzi le altre cause della crisi

Dicevamo che la PAC è stata una delle cause, certamente la principale e quella con gli effetti più devastanti, ma non possiamo sottovalutare almeno altri due fattori che contribuiscono alla crisi: l'aumento dei prezzi e l'andamento climatico.

Proprio l'autunno 2005 è stato caratterizzato da temperature elevate e piogge insistenti che hanno impedito le semine in tante zone, soprattutto del Centro Italia, con inesistenti possibilità di recupero primaverile se non con orzo. Infatti un secondo aspetto della nuova PAC è legato alla gestione delle successioni culturali (condizionalità) e chi, quest'anno, avrebbe dovuto seminare un cereale per accedere al contributo non potrà certamente ripiegare sul girasole ma, inevitabilmente, su orzi primaverili che in talune zone saranno seminati con il dichiarato obiettivo di non spendere nulla: fertilizzanti compresi. Di là da tale considerazione, resta comunque il fatto che l'andamento climatico sfavorevole condiziona i consumi: le prime avvisaglie ci sono già state ed hanno mostrato un ulteriore ribasso. Le riduzioni hanno interessato soprattutto i concimi a base di solo fosforo che perdono ancora terreno nel 2005 dopo il disastro del 2004; al contrario il fosfato biammonico ha mostrato timidi segnali di ripresa dei consumi pur non recuperando il crollo della scorsa annata.

L'aumento dei prezzi di buona parte dei concimi si è tradotto in una minore predisposizione al consumo. Non è diffici-

le rilevare, ad esempio, che una lievitazione del prezzo del 10% ha causato pari riduzione percentuale degli impieghi. Bruciano ancora le conseguenze di tale situazione che, nella primavera 2005, ha visto diminuire drasticamente i consumi di urea su mais, coltura che veniva reputata intoccabile, relativamente alle dosi d'azoto in copertura. Se il clima ha condizionato anche gli impieghi 2006, le tensioni sul prezzo non contribuiranno certo a rasserenare gli animi. Le previsioni non sono rosee ed il continuo aumento dei costi energetici si tradurrà in maggiorazioni del prezzo dei concimi, in particolare di quelli contenenti azoto. Per produrre ammoniaca, la base di partenza della maggior parte degli azotati, occorrono ingenti quantità di gas: il barile di petrolio ha ripetutamente superato la soglia dei 60 us\$ e le tensioni tra Russia ed Ucraina per la vendita di gas naturale hanno avuto ripercussioni anche in Italia. Il prezzo dell'urea al consumo si consoliderà ben al di sopra dei 300 Euro/t mentre il nitrato ammonico supererà abbondantemente i 200 E/t: sarà interessante verificare se la differenza prezzo di oltre 80 E/t condiziona le scelte degli agricoltori verso un maggiore impiego di nitrato. Negli ultimi anni abbiamo assisti-

**ATLANTIS**

**Erbicida Semplicemente potente**

• Eccellente sulle graminacee [Avena, Lolium, Phalaris, Alopecurus, Apera, Poa]  
 • Ottimo anche su Bromus • Buona attività su alcune importanti dicotiledoni  
 • Nessuna interferenza sulle colture in successione • Miscibile con dicotiledonici

**Bayer CropScience**

to, infatti, ad un graduale recupero degli impieghi d'urea su grano, proprio a scapito dei nitrati, per via della differenza di prezzo che, in taluni anni, si è attestata intorno i 25-35 E/t, rendendo particolarmente vantaggiosa l'unità d'azoto dell'urea. Certo non sono mancati altri vantaggi legati alle minori quantità da distribuire ed alla diversa curva di cessione che, in stagioni particolarmente tiepide, ha favorito l'urea anche dal punto di vista agronomico. La consistente differenza prezzo, associata ad un inverno particolarmente freddo che lascerà un grano sofferente e con necessità di azoto prontamente disponibile, potrebbero favorire, appunto, il recupero del nitrato ammonico. I commercianti dovranno essere pronti a questa eventualità e, semmai, indirizzare sin da ora le scelte agronomiche degli agricoltori. Un ruolo importante, infine, sarà quello legato all'informazione: l'intermediazione dovrà essere in grado di fornire all'imprenditore agricolo tutte le conoscenze possibili. Non solo la consueta assistenza tecnica legata alla scelta della coltura ed alle più opportune operazioni colturali, ma anche la disponibilità ad aggiornarli dal punto di vista normativo ed economico. Solo un servizio completo d'informazione potrà contribuire a restituire un ruolo importante all'intermediazione che sarà in grado di condizionare le scelte dell'agricoltore anche in relazione agli impieghi di concime.

**Mariano Alessio Verni**

La tab. 1 illustra i dati relativi ai consumi negli anni 2003 e 2004. Si tratta degli ultimi dati Istat ufficiali, associati alle stime della SILC sas. Possiamo subito rilevare alcune differenze, pur in presenza di un dato totale molto simile. Mentre i dati Istat appaiono sottostimati relativamente agli impieghi dei concimi potassici, la situazione è completamente diversa nel caso dei concimi complessi binari (sostanzialmente si tratta del fosfato biammonico 18/46). I valori che destano qualche perplessità sono, però, gli scarti percentuali rispetto all'anno precedente. In particolare ci riferiamo ai composti binari e ternari. Le rilevazioni Istat mostrano, infatti, un incremento dei ternari e solo una lieve flessione dei binari, al contrario riteniamo che la flessione dei binari vada rivista al rialzo poiché l'autunno 2004 è stato caratterizzato da minori importazioni di 18/46 per oltre 50.000 tonnellate e, in generale, non si è riusciti a recuperare la buona performance della primavera 2004 che fu da record. Non a caso l'incremento degli azotati è da assegnare quasi esclusivamente ai primi sei mesi dell'anno. In merito ai ternari, poi, il dato Istat segna, addirittura, un sostanzioso incremento mentre, da parte nostra, riteniamo lecito ipotizzare una flessione, seppur lieve, ma che conferma un tendenza che da diversi anni vede una riduzione degli impieghi dei concimi ternari. Probabilmente le rilevazioni Istat rendono difficoltoso il confronto da un anno all'altro: non dobbiamo dimenticare che si tratta di rilevazioni censuarie che non possono essere alterate da alcuna considerazione. In pratica basta che, rispetto all'anno precedente, aumenti il numero delle aziende interpellate ed ecco che i dati possono subire modifiche anche sostanziose. Non è quindi sbagliato il dato del 2004, semmai era sottostimato quello del 2003.

MAV

CLASSI	TIPI	CONSUMI ISTAT	% 04/03	STIMA CONSUMI S.I.L.C.	% 04/03
SEMPLICI	Azotati	1.710.868	2,5%	1.679.600	5,2%
	Fosfatici	224.160	-11,0%	230.400	-10,5%
	Potassici	143.184	-8,8%	226.750	-4,2%
COMPOSTI	Binari	557.029	-1,6%	472.100	-8,5%
	Ternari	947.970	9,2%	907.600	-1,2%
	a basedi mesoel.	6.706	17,9%	4.520	15,9%
	a basedi microel.	15.562	-5,0%	16.250	-5,0%
TOTALE MINERALI		3.605.479	2,0%	3.537.220	-0,3%
ORGANICI		318.404	-3,1%	325.500	-2,8%
ORGANOMINERALI		368.503	3,7%	377.100	3,0%
TOTALE CONCIMI		4.292.386	1,8%	4.239.820	-0,2%



(Tabella 1: andamento dei consumi italiani di concimi nel 2004, raffronto con il 2003, dati in tonnellate, dati ufficiali Istat e stima della SILC sas di Ravenna)

Tab. 2: stima della SILC sas di Ravenna relativa al 2005, raffronto con pari stima del 2004, dati in tonnellate



CLASSI	TIPI	CONSUMI ITALIA	% 05/04
SEMPLICI	Azotati	1.340.000	-20,2%
	Fosfatici	200.000	-13,2%
	Potassici	205.000	-9,6%
COMPOSTI	Binari	358.000	-24,2%
	Ternari	830.000	-8,6%
	a basedi mesoel.	4.500	-0,4%
	a basedi microel.	16.000	-1,5%
TOTALE MINERALI		2.953.500	-16,5%
ORGANICI		332.000	2,0%
ORGANOMINERALI		380.000	0,8%
TOTALE CONCIMI		3.665.500	-13,5%

- Insetticida a rapido effetto abbattente
- Formulazione liquida di facile dosaggio
- Ridotta dose per ettaro

**EFFICACIA**

**POTENZA**

**RAPIDITA'**

**Nuova tecnologia in nanocapsule.**

**Partita vinta contro gli insetti.**

Vivere l'agricoltura

www.syngenta.it



# Specialità per l'Agricoltura



**Fitoregolatori**  
**Fertilizzanti fogliari e radicali**  
**Microelementi - Chelati**  
**Alghe - Acidi umici**  
**Cere mastici e nastri**



***l.gobbi***

Conc. **E. Gerlach GmbH - Germania**

Via Vallecaldà, 33 - 16013 Campo Ligure (GE) Italy  
Tel +39 010 920395 Fax +39 010 921400  
E.mail: [info@lgobbi.it](mailto:info@lgobbi.it) - [www.lgobbi.it](http://www.lgobbi.it)

# NE SIAMO CERTI, L'INTERMEDIAZIONE SAPRA' ADEGUARSI ALLA NUOVA REALTA' DEL MONDO AGRICOLO

Un anno fa citammo il questionario Compag che raccoglieva pareri e commenti tra i suoi associati. Tra i tanti argomenti trattati s'indagava anche sul ruolo dei commercianti, la maggior parte dei quali riteneva che le scelte degli agricoltori fossero condizionate soprattutto dall'intermediazione. Da allora il contesto agricolo è entrato in una fase di profondi cambiamenti e vi è la sensazione che l'intermediazione abbia perso parte della propria capacità di condizionamento, anche in conseguenza della rapidità dei mutamenti che richiedono una fase transitoria di adattamento. Sono auspicabili, quindi, sviluppi futuri positivi.

Questa considerazione si spiega in quanto il mercato e la politica sono prepotentemente entrati nell'influenzare le scelte degli imprenditori agricoli che sono stati travolti da eventi prevedibili ma non adeguatamente valutati nella loro reale portata storica.

Proprio dodici mesi fa tentammo di prevedere cosa sarebbe accaduto e ci avventurammo in una serie di consigli che, oggi, dobbiamo purtroppo constatare non essere stati seguiti. Gli agricoltori sono stati lasciati soli nella maggior parte dei casi e le loro scelte rispecchiano questa situazione.

Dopo il crollo delle semine autunnali 2004, anche la primavera 2005 è stata caratterizzata da investimenti a cereali in calo non compensati da nuove colture ma, purtroppo, con il set-aside ancora in aumento. Evidentemente le organizzazioni professionali non sono state all'altezza della situazione. Certamente gli interessi di queste ultime erano prevalentemente rivolti all'assistenza burocratica correlata alle domande e alle *scartoffie* della nuova PAC; l'intermediazione, al contrario, non ha potuto svolgere un ruolo più attivo perché le scelte politiche hanno visto come primi attori, inevitabilmente, le associazioni agricole con la propria tradizionale influenza sugli organi governativi ed ha avuto le stesse difficoltà degli agricoltori, in ambito tecnico, nell'orientarsi e nell'indirizzare le scelte agronomiche e gli investimenti culturali, trovandosi di fronte interlocutori che avevano come priorità la quadratura della propria gestione aziendale.

Non essendo stati adeguatamente informati in merito alle alternative praticabili, gli agricoltori, una volta deciso di non seminare cereali, nella maggior parte dei casi, hanno individuato come unica possibilità, la non coltivazione, con tutto quello che ne è conseguito.

Da un lato la mole d'informazioni era talmente consistente da rendere impossibile un'adeguata conoscenza della materia e, di conseguenza, è stato realmente difficoltoso poter guidare gli agricoltori verso una scelta

piuttosto che un'altra. Allo stesso tempo è apparso da subito difficile competere con gli input provenienti dalle associazioni agricole che hanno individuato nella burocratizzazione esasperata il loro cavallo di battaglia. Dopo un anno possiamo senza dubbio affermare che le *carte* hanno avuto il sopravvento sulle decisioni agronomiche e culturali.

In questo clima il ruolo del commerciante è passato inevitabilmente in secondo piano e la situazione economica generale ha ulteriormente appesantito il clima in cui lavorare.

Nel caso dei fertilizzanti, ad esempio, il costante aumento dei prezzi non ha certo aiutato le scelte commerciali ed ha condizionato, di conseguenza, le operazioni culturali. Aiutiamoci con un esempio per meglio comprendere la situazione. Senza arrogarci il diritto di generalizzare, pur con tutte le eccezioni del caso, i guadagni derivanti dalla vendita dei concimi sono direttamente correlati ai volumi e, meno, al fatturato. Nel senso che il ricarico medio è misurato in euro a tonnellata (es. 10 €/t) sia per un concime che costa 200 €/t sia per uno che ne vale 300 €/t. Questo è uno dei motivi che spiega, ad esempio, perché si sono continuati a commercializzare concimi poco costosi in termini di valore assoluto ma con valori dell'unità fertilizzante molto elevati. Su tutti l'esempio del nitrato ammonico la cui unità d'azoto è sempre stata molto più costosa rispetto a quella dell'urea. Insomma, la tendenza era quella di vendere quantità e solo come seconda scelta venivano fatte considerazioni agronomiche. Ad onor del vero, i commercianti sono stati bravi ma anche aiutati da un'agricoltura frammentata e vecchia. Negli ultimi anni e, in particolare in tempi molto recenti, una parte degli agricoltori ha iniziato a fare i conti. I dati erano già sotto gli occhi di tutti ma, in buona sostanza, sono state fatte considerazioni economiche ed agronomiche volte alla riduzione dei costi di concimazione. Dividendo il costo dell'urea per 46 e quello del nitrato per 26, è subito balzato all'occhio quanto fosse più economica l'urea e non solo: se ne doveva distribuire di meno con risultati agronomici per nulla deludenti. Allo stesso modo, la differenza di prezzo tra il fosfato biammonico ed il perfosfato triplo (entrambi con 46 unità di anidride fosforica), fornisce il costo di 18 unità d'azoto che, guarda caso, sono addirittura più economiche dell'urea agli attuali prezzi di mercato.

Dicevamo, quindi, che gli agricoltori hanno iniziato a *far di conto* e che l'intermediazione ha reagito con lentezza di fronte a questa novità. Si è addirittura constatata la tendenza ad impiegare dosi inferiori di concime per lasciare inalterato il costo del-

la fertilizzazione: se il prezzo dell'urea è aumentato del 10% se ne distribuisce proprio il 10% in meno. La prima conseguenza è stata la riduzione dei volumi: una tonnellata di perfosfato triplo sostituisce quasi 2,5 t di semplice. Immediatamente dopo ci si è accorti che si riducevano anche i fatturati e, infine, i profitti legati alla commercializzazione dei fertilizzanti. Ribadiamo che queste generiche considerazioni sono prevalentemente rivolte ai prodotti di largo consumo, casi a parte sono i concimi di nicchia o i fertilizzanti specialistici che, molto spesso, caratterizzano l'operato di numerose strutture commerciali, soprattutto in aree agricole dedicate all'orto-floro-vivaismo o, comunque, a colture ad elevato reddito per ettaro.

Questa piccola rivoluzione, ancora in atto, ha colto alla sprovvista gli operatori e, proprio durante l'annata appena trascorsa, ha generato risultati poco soddisfacenti dal punto di vista economico. Ovviamente la snellezza operativa tipica delle strutture private, ancor meglio se a conduzione familiare, ha già mostrato segni di reazione di fronte alla novità. Ancora molto si può fare ma, innanzitutto, questa tendenza non va contrastata, semmai sarà interessante individuare i modi migliori per assecondarla e recuperare il ruolo guida caratteristico del commerciante privato.

Dopo aver deciso di adeguarsi alle novità è indispensabile informarsi. Una buona competenza tecnica, economica e, oggi più di ieri, anche legislativa costituisce un pilastro fondamentale per la funzione d'assistenza da fornire alla clientela. La Compag col manuale dei fitofarmaci, prima, e quello dei fertilizzanti, poi, ha ritenuto di muoversi proprio in tale direzione. Una volta appresi gli strumenti, il secondo passo consiste nel renderli comprensibili agli altri e non dovrà sembrar strano trarre profitto da tale attività. I commercianti dovranno, inoltre, farsi carico di mediare tra l'industria e gli agricoltori per quanto concerne i nuovi tipi di colture e le tecniche di coltivazione che, da qualche anno, sono state introdotte in Italia. Le piante energetiche, siano esse fonte di calore, di etanolo, di oli combustibili, costituiscono un comparto di sicuro interesse e le norme europee (seguite dalle leggi di attuazione italiane) forniscono validi supporti per un'adeguata conoscenza della materia. Il pioppo, il colza, la barbabietola, il girasole e lo stesso mais possono essere impiegati per questo scopo e la nuova PAC compensa adeguatamente tali coltivazioni. Si dovranno individuare gli sbocchi a valle e, allo stesso tempo, sarà necessario studiare la situazione a monte per quanto concerne la disponibilità del seme, di contratti di coltivazione o



# Mais Sicuro® di NK



Nasce  
la garanzia  
del mais  
tutto italiano



[www.nkitalia.it](http://www.nkitalia.it)

Mais Sicuro® garantisce la piena tracciabilità degli ibridi di mais prodotti e certificati in Italia e si basa su:

- applicazione di elevati standard di produzione
- controlli precisi, puntuali e rigorosi
- utilizzo delle più moderne tecnologie nelle varie fasi di lavorazione e gestione del seme lungo l'intero processo.

**Questo, e solo questo, è il seme denominato Mais Sicuro®.**



Gli ibridi  
Mais Sicuro®  
sono riconoscibili  
dal nuovo marchio  
e dai nuovi sacchi!



Seminiamo il futuro dal 1884

[www.nkitalia.it](http://www.nkitalia.it)

NK È UN MARCHIO DI SYNGENTA

altro ancora. Un cenno, infine, alle tecniche di coltivazione a basso impatto ambientale, dalla semina su sodo, all'agricoltura di precisione: anche in questo caso il supporto fornito agli agricoltori deve prevedere buoni rapporti a monte della catena. Guidare gli imprenditori agricoli dove l'industria prevede d'investire o, quantomeno, dove è disposta ad incentivare talune novità. Queste sono le sfide che ci attendono nei prossimi anni e solo coloro i quali avranno avuto l'oculatazza di avventurarsi per primi in tali nuovi settori, saranno ricompensati in futuro anche dal punto di vista economico oltre a recuperare un ruolo importante nella catena decisionale dell'agricoltura italiana.

Mariano Alessio Verni

## BREVI

### Revisione legge 748/84 sulla disciplina dei fertilizzanti

Si sono concluse lo scorso 21 dicembre 2005, le consultazioni del Ministero delle Politiche Agricole e Forestali con le parti sociali per modificare la norma che regola l'immissione in commercio e la vendita dei fertilizzanti. Una modifica necessaria per un adeguamento delle norme alle nuove esigenze del settore cui si è dato inizio prendendo lo spunto dal Regolamento 2003/2003 CE, sull'immissione in commercio dei concimi CEE, che attribuiva agli stati membri alcuni compiti tra i quali l'adozione di un piano sanzionatorio. Quest'ultimo sarà caratterizzato da un aumento consistente dell'entità delle sanzioni, purché l'iter di modifica vada a buon fine visto che ci troviamo in fase di fine legislatura. È comunque, quello delle sanzioni, il capitolo di nostro maggiore interesse perché nella vecchia norma i commercianti potevano essere sanzionati per le caratteristiche estrinseche del prodotto immesso in commercio. Una definizione poco chiara, non esplicitata nella norma stessa ed in base alla quale venivano attribuite responsabilità e quindi sanzioni al commerciante, per errori di forma presenti sull'etichetta. Su questo punto abbiamo chiesto chiarimenti e l'impegno affinché la nuova norma applichi fino in fondo il principio di equità liberando i commercianti da aggravii che loro non competono.

**Le schede di sicurezza** Non è ancora ufficiale ma lo sarà a breve. La Regione Emilia Romagna richiederà, in applicazione al d.lgs. 65/2003 che l'obbligo di consegna delle schede di sicurezza venga espletato nei confronti delle sole aziende agricole che devono applicare il d.lgs. 626/94 che rappresentano una piccola percentuale (2-3%) del totale. Il problema potrebbe essere risolto mettendo un cartello nella rivendita con l'invito alle aziende interessate a richiedere la scheda. Possiamo allora sostenere di aver trovato qualche interlocutore sensibile alle nostre richieste, nonostante questa soluzione non risolva totalmente la questione delle responsabilità della consegna sulla quale stiamo ancora lavorando.

### 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 250 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**

## CAMPAGNA ALBO 2006 IL MANUALE DEI FERTILIZZANTI

Per tutti e solamente coloro che provvederanno all'iscrizione alla COMPAG un aggiornamento completo sulle norme che regolano la vendita di fertilizzanti, per una filiera più trasparente e consapevole e per una conoscenza approfondita come strumento di prevenzione delle frodi



## CompagInforma

**Direttore responsabile**  
Vittorio Ticciati

**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 4 - GENNAIO 2006  
NUMERO 1

**Agenzia Pubblicitaria:**  
Advercom - Ponte dell'Olio - PC