



## IN QUESTO NUMERO:

Una strategia per la  
filiera agricola:  
mercato, innovazione,  
formazione



È crisi nera



Proseguono con  
successo gli incontri  
con gli agricoltori  
promossi da COMPAG  
in Lombardia



## UNA STRATEGIA PER LA FILIERA AGRICOLA: MERCATO, INNOVAZIONE, FORMAZIONE

*Il mondo politico si interroga su ciò che deve essere fatto per aiutare la nostra agricoltura e tutto l'indotto ad affrontare la trasformazione in corso, ma sentiamo ripetere vecchi slogan e strategie, nella ricerca di campioni nazionali totalmente da reinventare. È invece il momento di dare ascolto a tutti i soggetti interessati*

Siamo nel bel mezzo del guado e man mano che procediamo l'acqua sale. Difficile trovare una guida che indichi un sentiero per uscire dalle acque limacciose della politica europea in materia di agricoltura.

La nostra agricoltura e tutto l'indotto sono frammentati, non vi sono operatori effettivamente in grado di competere a parità di dimensione a livello europeo. Quando in altri Paesi si favoriva la nascita di gruppi di maggiori dimensioni, nel nostro Paese si cercava di conservare lo status quo garantendo facili rendite di posizione. Tutti noi vorremmo che la situazione fosse diversa, ma gli errori politici si pagano ed oggi ci troviamo con le aziende di maggiori dimensioni, che avrebbero potuto e dovuto costituire delle teste di ponte verso l'esterno, se guidate in maniera più avveduta e meno legata ai bizantinismi politici, si trovano, come dicevamo, in condizioni finanziarie ed organizzative precarie. Desolante.



Buona parte dei consorzi agrari è ancora in concordato preventivo e, per evitarne la banca rotta, per salvare il salvabile, per anni si è assistito alla proroga dell'applicazione della legge 410/99 che avrebbe tolto dal mercato le aziende meno competitive a vantaggio delle altre che avrebbero potuto occupare maggiori spazi di mercato e crescere.

Un mercato maggiormente competitivo fa bene all'intero sistema,

anche alle aziende di minori dimensioni.

Ancora oggi la politica nazionale è incentrata esclusivamente sugli stessi soggetti, la cooperazione intesa in senso lato, all'interno della quale potranno forse esservi degli esempi di efficienza e di capacità manageriale, ma la domanda è: senza la protezione attualmente esistente quanti consorzi e cooperative sarebbero in grado di affrontare un mercato

### 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**



**CHIMIBERG®**  
www.chimiberg.com



**CHIMIBERG®**  
www.chimiberg.com

veramente libero? Quanti potrebbero essere i campioni nazionali in grado di competere in termini dimensionali con le grandi aziende europee?

Con l'attuale mancanza di risorse da parte pubblica ed i bilanci precari della maggior parte di tali aziende, pur supponendo un'aggregazione opportunamente guidata, la fetta di dei nuovi colossi non sarebbe preponderante. Già ora il 60% del mercato dei mezzi tecnici ed il 50 dello stoccaggio delle granaglie prodotte nel nostro Paese è gestita da operatori privati che, nella maggior parte dei casi, sono aziende di piccole o piccolissime dimensioni che hanno saputo ritagliarsi, nel tempo, una fetta di mercato crescente.

Un eventuale processo di aggregazione dei gruppi maggiori non potrebbe salvare tutti i consorzi attualmente in concordati preventivo, nemmeno in presenza di un sistema legislativo particolarmente favorevole. Rimane sempre il problema della disponibilità di risorse cui si faceva riferimento poco sopra. In parole povere molti consorzi agrari che dovessero uscire dal concordato preventivo e far fronte alla realtà della gestione ordinaria, troverebbero la via del fallimento nel giro di pochi anni, per la mancanza di mezzi propri o ancora di salvezza esterne.

D'altra parte un Paese che vuole pretendere di rimanere nel novero dei Paesi più importanti e che ambisce ad un ulteriore processo di modernizzazione non può permettersi di conservare all'infinito il fardello di aziende poco efficienti o fallimentari. Ma il nostro ragionamento non è contrario alla nascita di grandi aziende nazionali realmente competitive che siano in grado di elaborare delle strategie commerciali anche al di fuori dei confini nazionali, ma vogliamo sottolineare che questi grandi gruppi non riusciranno a rappresentare che una parte minoritaria dell'attività agricola nazionale e vi sarà sempre un numero di aziende, relativamente elevato, con funzione complementare. Aziende che hanno esse stesse necessità di avviare un processo di modernizzazione.

Ciò che ci preme sottolineare è che una politica incentrata esclusivamente sulla nascita di "campioni nazionali" è una politica limitata che non sarà in grado di salvare la nostra agricoltura da un ulteriore declino.

Ricordiamo che i risultati ottenuti dalle norme per favorire la creazione delle organizzazioni di produttori, che pure portavano con sé degli aiuti finanziari, non sono stati molto soddisfacenti, a parte pochi e limitati casi.

È necessario pensare ad un sistema complesso costituito da grandi aziende effettivamente competitive perché efficienti e nate secondo logiche di mercato, che si integrano in un sistema produttivo costitu-

ito da aziende di dimensioni diverse, ciascuna con una propria specializzazione ed in grado di collocarsi efficientemente nel proprio settore specifico. Questo lo si ottiene prendendo misure che facciano crescere gli operatori all'interno di un disegno integrato in cui l'elemento politico mantiene una posizione neutra, lasciando, a chi è più efficiente perché fornisce servizi migliori a prezzi più competitivi, lo spazio per crescere senza gli ostacoli posti da politiche verticistiche che soddisfano delle logiche particolari.

Crediamo non sia possibile continuare con delle politiche che non tengono conto di una parte importante degli operatori che forniscono mezzi e servizi all'agricoltura. Un sistema forte e ben organizzato deve essere ben concertato, senza privilegi, figli o figliastri, trovando le proprie energie e sinergie attraverso una crescita dal basso.

È necessario aiutare le singole aziende agricole a crescere non solo in termini dimensionali, il mercato agirà sicuramente in questa direzione, ma anche in termini culturali ed imprenditoriali. Tali aziende dovranno avere le capacità per scegliere i propri partner ideali, cooperative, società o aziende individuali. Nel far questo indurranno una forte crescita nell'intero sistema.

Ed allora che cosa si può proporre alle forze politiche per l'agricoltura e per l'intero indotto, affinché si possa ricreare un tessuto competitivo nel suo complesso?

In primo luogo un maggiore impegno nella formazione ed informazione degli operatori. Un tessuto di micro aziende come quello di partenza non ha la capacità di uscire dall'ordinarietà che l'ha guidato fino a questo momento

Per affrontare la nuova realtà rappresentata dagli aiuti disaccoppiati, peraltro destinati ad ulteriori riduzioni negli anni a venire, il mondo agricolo e gli altri soggetti della filiera dovranno riorganizzarsi ed andare incontro ad una vera e propria rivoluzione culturale. Il bilancio aziendale, infatti, sarà sempre più condizionato dall'andamento dei mercati globalizzati.

Diventa pertanto prioritario puntare sul rafforzamento delle strutture esistenti che passerà senz'altro attraverso una selezione naturale secondo le leggi del mercato, ma che avrà bisogno di indirizzi precisi per un proprio consolidamento.

Riteniamo che l'obiettivo primario dovrebbe essere la valorizzazione della produzione nazionale attraverso lo sviluppo dei seguenti punti strategici:

1. una politica della qualità attraverso l'orientamento delle produzioni alle esigenze della domanda per occupare i segmenti più remunerativi all'interno del mercato;

2. una scelta appropriata delle varietà in un'ottica di filiera, con lo scopo di coniugare e soddisfare al meglio le esigenze dell'industria da un lato e le necessità dei produttori dall'altro;
3. un ripensamento delle tecniche colturali, migliorando la razionalizzazione degli input produttivi, in funzione degli obiettivi qualitativi e del risultato economico aziendale;
4. organizzazione delle filiere affinché garantiscano la differenziazione delle partite dei prodotti agricoli in funzione della destinazione commerciale del prodotto.

La realizzazione di questi punti dovrebbe svolgersi attraverso delle linee guida nazionali differenziate per aree produttive omogenee, all'interno delle quali individuare la gamma di varietà e le tecniche produttive più idonee al raggiungimento di determinati standard qualitativi. Individuazione degli standard qualitativi da identificare con le caratteristiche tecnologiche e organolettiche del prodotto agricolo da ottenere. Uniformare le categorie merceologiche quotate presso le principali borse merci, in funzione della destinazione commerciale.

Programmi formativi e divulgativi per agricoltori e per le strutture a diretto contatto con il mondo agricolo allo scopo di migliorare il livello culturale e imprenditoriale del settore e rendere note le strategie e le linee guida adottate. Aiuti alla modernizzazione delle strutture, delle attrezzature e delle procedure organizzative allo scopo di favorire la segregazione di partite omogenee in funzione della destinazione mercantile del prodotto e per il raggiungimento degli obiettivi minimi di igiene previsti dalle specifiche normative recentemente entrate in vigore.

In linea schematica quattro dovrebbero essere i punti da sviluppare:

1. *strategia di mercato*
  - a. produzioni di qualità
  - b. definizione della qualità attraverso studi di mercato
  - c. un sistema di feed-back con il mercato
  - d. individuazione di linee guida nazionali
  - e. riorganizzazione del sistema borsistico nazionale
2. *innovazione*
  - a. adeguamento continuo delle tecniche di produzione
  - b. misurazione dei parametri qualitativi
  - c. riorganizzazione delle filiere
3. *formazione degli operatori della filiera*
4. *informazione degli operatori sulle strategie di marketing e sull'andamento dei mercati nazionali e internazionali, secondo moduli continui con la collaboratori del mondo associativo*

**Pietro Ceserani**



# È CRISI NERA

*Il 2005 si chiude con più ombre che luci ma il 2006 si presenta ancor più ricco di incertezze, ed è iniziato secondo gli auspici peggiori.*

## Agricoltura e dintorni

Un'analisi seria non può che partire dall'agricoltura perché da essa dipendono in maniera diretta le attività dell'intero indotto.

La situazione non è certo rosea, l'agricoltura è in forte crisi perché diventano sempre meno portanti i puntelli che l'hanno sorretta fino ad ora. È sicuramente la crisi più grave dal dopoguerra che avviene in un contesto nuovo, mai sperimentato precedentemente e le incertezze continueranno fino a quando il sistema non avrà trovato il proprio equilibrio, non potendo contare sullo sperimentato sostegno della politica. In questo frangente molte aziende non avranno l'energia per continuare.

### Il 2005

Si diceva dell'agricoltura. L'ISMEA ha stimato pari a - 0,8% il tasso di riduzione annuale per il 2005 del PTA (Produzione Totale Agricola), indice calcolato ai prezzi base, in valori costanti. Tale dato è dovuto alla combinazione di un - 0,6% delle produzioni vegetali e di un - 1% della produzioni animali. Quello che interessa è naturalmente l'andamento delle produzioni vegetali che in questo caso denotano una riduzione più contenuta. Pertanto il valore della produzione agricola nel 2005 è diminuito e questo dato dà una spiegazione, anche se non completa, della riduzione nell'impiego di mezzi tecnici, perché era ovviamente ridotta la disponibilità di reddito. Tale risultato è stato conseguenza di alcuni fattori contingenti come ad esempio l'andamento negativo di patate ed ortaggio ad inizio anno, per motivi climatici e per la concorrenza estera (patate dalla Polonia), ma anche e soprattutto a cambiamenti strutturali come i minori investimenti a frumento duro (35%) e mais (7%), non compensati dall'aumento dell'investimento delle colture industriali (girasole, soia, bietola).

### Il 2006

Sempre dai dati ISMEA si apprende che la variazione del PTA nel 2006 è attesa pari al - 0,7% dovuto ad un aumento del settore zootecnico pari al +0,5% e ad una diminuzione delle produzioni vegetali pari al - 1,4%. Questi dati non possono essere presi per dedurre una



proporzionale riduzione nell'impiego di mezzi tecnici, diversi sono i fattori condizionanti quali l'andamento stagionale (pur nella necessità di un contenimento dei costi le colture devono essere difese, nel rispetto di determinate soglie, altrimenti si rischia di perdere l'intero investimento), o i prezzi dei mezzi di produzione (soprattutto per i concimi) ecc.. Ma sono indicativi della tendenza del mercato. In questo contesto, infatti, si verificheranno ulteriori cambiamenti strutturali che saranno indotti dalla PAC. Dopo i minori investimenti nel grano duro e nel mais che continueranno anche quest'anno, sarà la volta della bietola.

### Le conseguenze per i mezzi tecnici

Attorno al 2% è valutata la riduzione del consumo degli agrofarmaci nel 2005, attorno al 15% quella dei fertilizzanti. Variazioni che seguono fluttuazioni diverse in funzione del tipo di coltura, delle aree territoriali e dei prezzi. Per quanto riguarda le colture estensive il consumo dei fertilizzanti ha visto riduzioni dovute alla caduta di investimenti nel frumento duro, valutata intorno al 35% e del mais (-7%), come visto poco sopra, ma anche all'andamento stagionale che ha condizionato negativamente gli interventi primaverili sui cereali a paglia. Perdite che non sono state compensate dal buon andamento delle colture industriali. Il prezzo dei fertilizzanti ha giocato poi un ulteriore ruolo nella contrazione dei consumi, non necessariamente dei fatturati, perché a fronte di prezzi molto più alti rispetto a quelli del 2004 e a parità di investimento culturale, gli agricoltori hanno destinato alla fertilizzazione lo stesso budget del 2004.

Diverso è il discorso degli agrofarmaci che hanno visto un andamento positivo

dei diserbi primaverili, una certa stabilità nel consumo degli insetticidi e una contrazione per i fungicidi, legata ad un'estate poco piovosa che ha visto una contrazione del numero medio di trattamenti per la difesa di vite e colture legnose. In particolare in alcune zone come nel Nord Ovest il consumo dei fungicidi su vite si è ridotto del 20%.

### Il 2006

L'anno che verrà non vedrà, quasi sicuramente, riprendere il consumo dei mezzi tecnici. Prima di tutto per le aspettative di contrazione del valore prodotto dall'agricoltura (PTA) nel suo complesso, come abbiamo avuto modo di affermare poco sopra, ma anche per la venuta meno della barbabietola e l'inizio di stagione del tutto negativo per i cereali. Per quanto riguarda questi ultimi, la stagione di semina ha registrato forti rallentamenti a causa delle abbondanti e persistenti piogge nelle aree maggiormente produttive, soprattutto nell'Italia Centrale dove a metà gennaio il 30 % della superficie non era ancora stata seminata. Buona parte di queste semine è andata, quasi sicuramente, persa perché il maltempo non ha dato tregua, a vantaggio delle colture a semina primaverile.

### Il conto economico

Da dati ISMEA si stima che per il frumento duro, nella campagna agraria appena iniziata, vi sia stata una perdita di investimenti pari a circa il 12-15% che, sommata al -35% del 2005, porterà ad una contrazione dell'investimento per questa coltura pari a quasi il 50%, rispetto a due anni fa. In particolare le maggiori contrazioni di investimento si sono avute in Basilicata (-27%), Toscana (-22) e Lazio (-24) ma consistenti perdite sono state registrate anche in Puglia (-13%) e Umbria (-11%). Diversamente

incrementi di alcune unità percentuali sono stimati al Nord.

Minore risulta essere il disinvestimento su frumento tenero che ISMEA valuta pari a -1,6%.

Una conseguenza dovuta non tanto alla tendenza a ridurre l'investimento di questa coltura che era previsto in crescita ma, esclusivamente, all'andamento stagionale piovoso.

C'è allora da chiedersi se il minor consumo di agrofarmaci che si attesterà ad un valore complessivo di circa 6 milioni di euro, considerando il consumo medio per ettaro di agrofarmaci su questa coltura ed una riduzione media del 12% di investimenti su frumento, sarà compensata dall'aumento di colture sostitutive.

Tra queste soprattutto il girasole, visto che la maggiore perdita di superficie a frumento la si riscontra nel Centro Sud. Considerando che il consumo medio per ettaro di agrofarmaci sul frumento è di circa 30 euro mentre sulle oleaginose è circa 60, il minore investimento di frumento potrebbe anche aiutare ad aumentare il budget finale del sistema commerciale.

Non è però affatto scontato che tutte le superfici lasciate libere da frumento vengano investite ad oleaginose e non invece a foraggiere o lasciate incolte, anche in considerazione del fatto che si possono prevedere dei problemi per l'approvvigionamento del seme.

*La barbabietola* merita un capitolo a parte perché particolare è la sua vicenda. Come conseguenza della chiusura di 12 zuccherifici sui 18 esistenti, si prevede un investimento di circa 60.000 ettari, con una caduta della superficie coltivata a circa 1/3 di quella tradizionale. Un buco di certo considerevole per il settore commerciale, visto l'elevato consumo di mezzi tecnici, molto superiore a quello di tutte le altre colture estensive. Facendo un ragionamento analogo a quello per il frumento e considerando che la bietola è concentrata in Emilia Romagna e Veneto si può supporre, per avere un riferimento, che l'intera superficie sia destinata a mais; supposizione arbitraria perché in Romagna e in provincia di Bologna probabilmente prevarrà il sorgo e in altre aree si potrebbe optare per la soia. Comunque a livello indicativo si possono fare i seguenti calcoli:

superficie liberata dalla bietola:

~ 120.000 ha

consumo medio di agrofarmaci per ettaro su bietola: 250 €

fatturato equivalente su 120.000 ha di bietola: 30.000.000 €

consumo medio agrofarmaci su mais: 80€

Tab.1 **Raccolto 2006: superfici investite a frumento duro**

Regioni	2005* (ha)	2006 (ha)	Var. 06/05 (%)
Piemonte	1.171	1.194	2,0
Lombardia	3.159	3.317	5,0
Veneto	1.124	1.090	-3,0
Friuli Venezia Giulia	524	540	3,1
Emilia Romagna	21.628	22.061	2,0
Toscana	112.629	87.051	-22,7
Umbria	7.305	6.501	-11,0
Marche	103.771	96.507	-7,0
Lazio	59.735	45.399	-24,0
Abruzzo	27.352	27.899	2,0
Molise	51.964	46.768	-10,0
Campania	50.647	46.595	-8,0
Puglia	309.384	269.164	-13,0
Basilicata	129.551	94.572	-27,0
Calabria	44.775	42.536	-5,0
Sicilia	286.672	269.472	-6,0
Sardegna	64.796	57.020	-12,0
<b>Italia</b>	<b>1.276.187</b>	<b>1.117.686</b>	<b>-12,4</b>

Tab. 3 **Raccolto 2006: superfici investite a frumento tenero**

Regioni	2005* (ha)	2006 (ha)	Var. 06/05 (%)
Piemonte	84.520	87.056	3,0
Lombardia	59.982	62.381	4,0
Veneto	57.834	60.147	4,0
Friuli Venezia G.	5.253	5.358	2,0
Emilia Romagna	181.234	177.609	-2,0
Toscana	25.876	24.582	-5,0
Umbria	77.050	70.889	-8,0
Marche	36.238	35.151	-3,0
Lazio	22.950	21.573	-6,0
Abruzzo	22.803	22.347	-2,0
Molise	3.524	3.454	-2,0
Campania	19.310	16.993	-12,0
Puglia	2.600	2.548	-2,0
Basilicata	5.940	6.118	3,0
Calabria	20.816	19.775	-5,0
Sicilia	1.144	1.167	2,0
Sardegna	-	-	-
Altre	458	444	-3,1
<b>Italia</b>	<b>627.532</b>	<b>617.592</b>	<b>-1,6</b>

\* Il calcolo delle superfici 2005 è stato effettuato sulla base dei dati Agea  
Fonte: Ismea

Tab. 2 **Scelta varietale frumento duro**

Varietà	Quota %
Simeto	16% ↓
Duilio	8% ↓
Iride	7% ↑
Arcangelo	6% ↓
Ciccio	5% ↓
Colosseo	5% ↓
Creso	5% ↓
Svevo	3% ↓
Claudio	3% ↓
S. Carlo	3% ↑
Mongibello	2% ↑
Rusticano	2% ↑
Altre	35%

Fonte: Ismea

Tab. 4 **Scelta varietale frumento tenero**

Varietà	Quota %
Bolero	10%
Mietì	8%
Bologna	6%
Guadalupe	5%
Pandas	5%
Serio	5%
Aubusson	5%
Bilancia	4%
Enesco	3%
Blasco	3%
Centaurio	2%
Altre	44%

Fonte: Ismea

fatturato corrispondente di investimento mais su 120000 ha: 9.600.000 €

Nella migliore delle ipotesi si può prevedere un minore fatturato di 20.400.000€ che potrebbe anche essere superiore se le superfici destinate a bietola fossero investite a colture diverse dal mais, quali sorgo od erbai sui quali i consumi di agrofarmaci sono molto inferiori.

### Conclusioni

Possiamo affermare che il 2006 inizia con un buco considerevole e strutturale, che si ripeterà negli anni a venire, per la riduzione della coltura della barbabietola. Un buco che abbiamo valutato in circa 20 milioni di euro, corrispondente a circa il 2,5% del fatturato complessivo degli agrofarmaci, e che difficilmente potrà essere compensato da altre entrate. Un aiuto potrebbe venire dalle colture sostitutive del frumento, ma questo non è affatto scontato perché non possiamo prevedere quali esse

Tab. 5 **Raccolto 2006: superfici investite a orzo**

Regioni	2005* (ha)	2006 (ha)	Var. 06/05 (%)
Piemonte	25.043	28.048	12,0
Lombardia	26.495	27.290	3,0
Veneto	8.895	8.539	-4,0
Friuli Venezia Giulia	9.172	9.355	2,0
Emilia Romagna	35.860	38.729	8,0
Toscana	17.416	19.680	13,0
Umbria	20.063	22.270	11,0
Marche	35.941	38.097	6,0
Lazio	13.225	14.151	7,0
Abruzzo	17.775	19.197	8,0
Molise	8.100	8.505	5,0
Campania	13.799	13.523	-2,0
Puglia	29.549	32.799	11,0
Basilicata	25.960	29.075	12,0
Calabria	9.382	9.944	6,0
Sicilia	15.034	15.635	4,0
Sardegna	25.983	30.660	18,0
Altre	201	213	6,0
<b>Italia</b>	<b>337.893</b>	<b>365.710</b>	<b>8,2</b>

\* Il calcolo delle superfici 2005 è stato effettuato sulla base dei dati

saranno.

Da evidenziare poi che, in questa valutazione, non sono stati presi in considerazione gli altri mezzi tecnici, fertilizzanti e sementi il cui minore impiego comporterà ulteriori riduzioni di fatturato.

Vittorio Ticchiati



# PROSEGUONO CON SUCCESSO GLI INCONTRI CON GLI AGRICOLTORI PROMOSSE DA COMPAG IN LOMBARDIA

*Un progetto iniziato lo scorso anno che speriamo possa continuare attraverso la presentazione di programmi nell'ambito dei Piani di Sviluppo Rurale 2007-2012*



Un primo incontro era stato organizzato in provincia di Mantova, lo scorso dicembre 2005, presso l'azienda "La Sanfermese", che svolge parte della propria attività nella fornitura di mezzi tecnici per l'agricoltura e nostra associata da anni, oltre che espressione del nostro consiglio direttivo. L'incontro, con i clienti della stessa società, voleva portare un aggiornamento tecnico su argomenti di interesse per gli agricoltori della zona in un momento di difficoltà e di transizione come quello attuale.

## **Perché degli incontri agricoltori commercianti**

Il progetto ha validità generale per aziende che svolgono un'attività commerciale, perché significa trovare delle metodologie di fidelizzazione del cliente per arrivare ad un consolidamento della clientela acquisita ma, al tempo stesso, per incrementare il circuito di utenza attraverso un'operazione che vuole dare maggiori opportunità al cliente. Un ragionamento di validità generale, come dicevamo, ma ancor più sentito nei periodi di crisi come quello attuale. L'agricoltura sta attraversando, notoriamente, un periodo di incertezza per l'andamento poco remunerativo dei prezzi di mercato dei prodotti agricoli, come conseguenza del minor sostegno garantito dalla nuova politica comunitaria. Una crisi del mondo

agricolo ma anche del settore commerciale che vede ridursi la spesa unitaria a fronte di una domanda sempre più esigente.

## **Il mezzo per giungere all'obiettivo**

Diverse sono le tecniche di vendita, la più elementare delle quali è la visita frequente del cliente che può consistere in una banale tentata vendita o, nei casi più evoluti, nella fornitura di un servizio di assistenza sull'impiego del prodotto e sulle tecniche agronomiche.

Oltre a questo si possono organizzare delle occasioni di incontro in corrispondenza della fornitura di un servizio. È, questa, una forma indiretta di vendita che serve ad aumentare la fiducia del cliente e ad elevare il rapporto commerciale ad uno scambio che non si limiti alla mera fornitura del prodotto, perché si forniscono strumenti utili all'attività agricola professionale che sono indirettamente collegati all'impiego del prodotto.

Nel nostro caso il servizio consiste in un'informazione, fornita attraverso incontri tecnico-economici con esperti del settore, aventi uno scopo orientativo per l'agricoltore.

Lo strumento è stato individuato all'interno dei Piani di Sviluppo Rurale che vengono operativamente gestiti dalle Regioni. Nello specifico il piano di Sviluppo Rurale 2001-2006 della Lombardia i cui obiettivi principali sono da ricondurre ai seguenti:

Favorire la diffusione di pratiche agronomiche a minor impatto ambientale che possano rappresentare non solo un ampliamento degli sbocchi di mercato per le produzioni, ma anche permettere la tutela, la conservazione ed il miglioramento dell'ambiente e del paesaggio;

Migliorare la competitività e l'efficienza aziendale per raggiungere livelli di reddito adeguati e un'appropriata crescita professionale;

Incentivare la valorizzazione delle produzioni ottenute con processi produttivi rispettosi dell'ambiente;

Favorire il miglioramento delle produzioni agricole, nonché il collegamento e l'integrazione fra le varie fasi delle filiere produttive;

Agevolare i processi di riorganizzazione aziendale orientati alla diversificazione

produttiva e alle produzioni non alimentari.

## **Gli incontri**

Erano stati programmati 5 convegni: due a Mantova, due a Brescia e uno a Lodi con argomenti appositamente pensati per incontrare l'interesse degli agricoltori della zona e debitamente approvati dagli organi ispettivi della Regione.

Eccoli pertanto gli argomenti proposti:

**1. Aggiornamenti sulla difesa dei cereali a paglia: i disciplinari di produzione, le nuove acquisizioni tecniche e gli accorgimenti agronomici nel contesto dell'evoluzione climatica degli ultimi anni.** Mantova.

**2. La prevenzione della diffusione delle micotossine negli alimenti con particolare riferimento alle colture di cereali nelle fasi di produzione primaria: tecniche agronomiche e di difesa e riferimenti ai parametri fisici e meccanici.** Mantova.

**3. Biomasse e agroenergie: la convenienza economica per l'azienda agricola e le azioni proposte dalla Regione Lombardia.** Brescia.

**4. Le opportunità ed i vincoli posti dalla riforma della PAC: Analisi sulla gestione economica dell'azienda agricola-zootecnica e le opportunità offerte dalla PAC per i piani di programmazione aziendale.** Brescia.

**5. Le opportunità ed i vincoli posti dalla riforma della PAC:**

- *Analisi sulla gestione economica dell'azienda agricola*
- *Valutazione delle potenzialità offerte dalle colture energetiche*
- *Il piano di concimazione dei cereali e la condizionalità ecologica.*

Lodi

Al momento sono stati realizzati il primo e il terzo convegno con relatori provenienti dalla regione e dal mondo universitario ed hanno avuto un ritorno inaspettato di presenze e di soddisfazione da parte degli agricoltori.

**Vittorio Ticchiati**

## BREVI

**Bando INAIL ristrutturazioni**

Abbiamo più volte posto la nostra attenzione sui cambiamenti che potevano derivare dalla riclassificazione degli agrofarmaci, ponendoci il problema della capienza dei magazzini, in particolare quelli destinati a contenere i prodotti T+, T e Xn. Come abbiamo ricordato anche dalle pagine di questo giornale, tali prodotti sono aumentati in numero del 70% circa. Riteniamo pertanto che i timori che abbiamo più volte espresso avessero una certa dose di fondamento. È possibile che qualcuno si trovi nella necessità di apportare delle modifiche alle proprie strutture, è anche possibile che qualcuno abbia deciso dei cambiamenti indipendentemente dalla riclassificazione degli agrofarmaci. In ogni caso può essere utile partecipare al bando dell' INAIL per finanziare investimenti sia sulle strutture che sulle attrezzature che comportino un beneficio per le condizioni di lavoro. Tali finanziamenti sono in conto interessi perché l' INAIL si accolla tutti gli interessi, comprese le spese di istruttoria, per l'apertura di una linea di credito presso le seguenti banche: Artigiancassa; Banca Nazionale del Lavoro spa; Monte dei Paschi di Siena spa; ICCREA Banca spa; Unicredit Banca spa; Banca Toscana spa; Banca Agricola Mantovana spa; Cassa di Risparmio di Prato spa; Cassa di Risparmio di San Miniato spa; Banca Monte Parma spa; Banca Popolare di Spoleto spa.

Tipologie di intervento

Programmi di adeguamento delle strutture e dell'organizzazione aziendale alle normative di sicurezza e igiene del lavoro.

Destinatari e requisiti per l'ammissione al finanziamento

Possono accedere le piccole e medie imprese e dei settori agricolo e artigianale. Si considerano piccole e medie imprese quelle in possesso dei seguenti requisiti: meno di 250 dipendenti, fatturato annuo non superiore ai 40 milioni di euro; possesso dei requisiti di indipendenza. Per accedere ai finanziamenti le imprese devono essere in possesso della regolarità contributiva.

Finanziamento in conto interessi

Si realizza attraverso l'apertura di una linea di credito entro un limite minimo di 20 mil. di € e un limite massimo di 300, con coperture dei relativi interessi, oneri e spese accessorie a carico dell'INAIL.

Assi di finanziamento

1. eliminazione di macchine prive di marcatura CE e loro sostituzione con macchine marcate CE, comprese le macchine per il sollevamento e la movimentazione dei carichi.
2. acquisto, installazione, ristrutturazione e modifica degli impianti, apparecchi e dispositivi per l'incremento del livello di sicurezza contro gli infortuni; la riduzione dell'esposizione dei lavoratori ad agenti chimici e biologici; l'eliminazione o la riduzione dell'impiego di sostanze pericolose dal ciclo produttivo;
3. ristrutturazione e/o modifica strutturale degli

ambienti di lavoro. Sono ammissibili i costi di progettazione che non superino il 10% dell'importo complessivo.

Finanziamento in conto capitale

Ad integrazione del finanziamento in conto interesse può essere concesso dall'Istituto un ulteriore finanziamento in conto capitale, riservato ai programmi che presentino caratteristiche di particolare valenza e qualità ai fini previdenziali e di estensibilità ad altre realtà produttive.

Modalità di presentazione della domanda

Le domande relative al finanziamento in conto interessi dovranno essere predisposte utilizzando esclusivamente l'apposito CD Rom che consente la compilazione guidata, disponibile presso le sedi dell'ente (il software per la compilazione della domanda contenuto nel predetto CD Rom può anche essere scaricato dal sito [www.inail.it](http://www.inail.it)). Il CD Rom, contenente la domanda di finanziamento, dovrà essere presentato

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 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

**La difesa antioidica... dall'inizio** **300CS**

**PROSPER**

**bayer**

Insostituibile nei trattamenti di apertura  
Impiegabile in tutte le fasi fenologiche  
Nuovo meccanismo d'azione  
Attività preventiva, curativa, eradicante  
Non richiede il patentino

**Bayer CropScience**



direttamente, via internet o trasmesso per posta, alla sede dell'Istituto della Provincia nel cui ambito territoriale è localizzata l'unità produttiva. La domanda andrà presentata dal 3 aprile al 2 maggio.

#### **Biocarburanti**

Presso la Commissione Europea è in corso un dibattito circa lo sviluppo delle tecnologie per la produzioni delle bioenergie. In particolare vengono ipotizzati problemi circa l'approvvigionamento di materiale da utilizzare per la produzione dei mangimi. Esiste la possibilità che si affermi la convinzione di sostituire il set aside con le colture bioenergetiche. Si prospetta anche la possibilità di favorire l'importazione di prodotti da altre aree produttive per compensare l'eventuale carenza di derrate e/o l'aumento dei prezzi.

#### **OGM**

Attualmente l'immissione sul mercato europeo di una coltura geneticamente modificata è basata sulla valutazione del rischio effettuata dall'EFSA (Autorità Europea per la Sicurezza Alimentare). Gli stati membri lamentano la necessità di una

maggiore trasparenza sull'operato di tale ente e vorrebbero un maggiore coinvolgimento dei consumatori nelle decisioni che sono prese.

In particolare, secondo gli stati membri, l'EFSA non terrebbe nel dovuto conto i timori di alcuni stati membri circa l'immissione in commercio di tali organismi. I Paesi che maggiormente esprimono tali preoccupazioni sono la Spagna, la Germania, l'Italia, la Slovenia, la Lituania, l'Ungheria, Malta, la Polonia, il Lussemburgo, la Lettonia, l'Austria e la Repubblica Ceca. Molti Stati richiedono che vi sia un maggior coordinamento, circa le decisioni che vengono prese, tra la Commissione, l'EFSA e le competenti organizzazioni nazionali. I danesi in particolare ritengono che la ricerca non possa essere lasciata totalmente nelle mani di società private quali la Monsanto. Tutti gli stati membri, compresa l'Italia, vorrebbero una modifica delle procedure che permettesse di rifiutare la registrazione di una varietà attraverso una votazione a maggioranza tra i rappresentanti dei diversi stati.

## **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



# **VERTIMEC®**

- Movimento translaminare, azione per ingestione
- Numerose registrazioni, breve intervallo di sicurezza
- Selettivo per le colture e per gli insetti utili
- Ologramma sulle confezioni, garanzia di qualità Syngenta

L'unico insetticida-acaricida con prestazioni al top

## **Infallibile Vertimec!** syngenta



## **CompagInforma**

**Direttore responsabile**  
Vittorio Tichiatì

**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 - MARZO 2006  
NUMERO 3

#### **Agenzia Pubblicitaria:**

Advercom - Ponte dell'Olio - PC

# Solfato tribasico Chimiberg:

## il rame nella forma che fa la differenza



**IDRORAME FLOW**  
*formulazione classica 193 g/l\**

**KING**  
*elevata concentrazione 360 g/l\**

- **Equilibrato rapporto tra prontezza e persistenza d'azione**
- **Elevata selettività anche per le applicazioni più delicate**
- **Formulazione flowable di qualità superiore**
- **Classificazione favorevole**

*Solo 3 gg di intervallo di sicurezza su Fragola,  
Patata, Pomodoro e tutti gli altri ortaggi.*



**CHIMIBERG®**  
www.chimiberg.com

*preparati con cura*