

Speciale Fertilizzanti

IN QUESTO NUMERO:

Importazione di
fertilizzanti e
commercio di zolfi e
solfati



Il mercato dei fertilizzanti nel 2005



Accordi di filiera per
colture estensive: è
necessario parlarne

Leggi, norme, regolamenti e rischi vari collegati all'immissione in commercio dei concimi: quando cambia una legge e i casi di merce proveniente direttamente dall'estero, al di fuori dei tradizionali canali d'importazione.

La Compag ha, da sempre, dedicato particolare attenzione agli aspetti legali connessi alla commercializzazione dei mezzi tecnici. Ne sono un esempio i manuali dedicati ai fitofarmaci ed ai fertilizzanti.

Approfittando di alcuni episodi di cronaca recente, riteniamo utile informare il commerciante al fine di



BREVI

Mais ogm in Francia

Nel 2006 il 4% dei produttori francesi di mais sono pronti ad impiegare mais transgenico Bt, mentre l'anno scorso furono solamente il 2%. Ciò che maggiormente preoccupa gli agricoltori francesi e che agisce da deterrente, è l'incertezza sull'imposizione di una tassa a carico degli "ogm-coltori" che è stata annunciata dal Governo all'inizio di febbraio, che dovrebbe far parte del dispositivo di legge per l'adozione in Francia, con alcuni anni di ritardo, della direttiva europea 2001/18/CE sulla diffusione volontaria nell'ambiente di organismi geneticamente modificati. In un primo momento, indiscrezioni indicavano in 100 €/ha l'entità della tassa ma l'associazione dei produttori di mais si è impegnata a negoziarne l'entità ad un valore compreso tra 5 e 10 €/ha.

Questo progetto di legge dovrebbe contenere anche le disposizioni sulla coesistenza. Un ulteriore elemento di incertezza è legato all'obbligo di mantenere separata la produzione geneticamente modificata da quella convenzionale, nonostante in Francia il livello organizzativo della filiera sia già in grado di realizzare tecnicamente la separazione qualitativa e la tracciabilità delle partite. La presenza del mais ogm, infatti, richiederà un ulteriore segregazione ed ulteriori sforzi organizzativi. Vi è pertanto un problema di convenienza economica, costi/ricavi, non ancora analizzato compiutamente.

AIuti PAC alla qualità: qualcosa bolle in pentola

L'argomento è dibattuto fin dal suo nascente. Infatti fin dall'inizio diverse erano le posizioni circa i requisiti che si sarebbero dovuti richiedere per accedere al premio sulla qualità. Il sistema che ha prevalso ed è ora vigente, non costituisce un elemento di discriminazione particolarmente significativo, tanto da non costituire un effettivo incentivo a migliorare la qualità, sia perché chiunque è in grado di accedervi (utilizzo di seme certificato e rotazione tra colture depauperanti e miglioratrici) sia perché vi è un budget massimo disponibile cosicché l'entità del premio è molto limitata. Nel 2005 è stato 47€/ha.

Le idee di cambiamento che stanno emergendo portano ad un restrinzione della possibilità di accesso attraverso un elevamento dei requisiti richiesti ed un aumento del premio a valori dell'ordine di 100-150 €/ha che possono essere variati in funzione della destinazione del prodotto ottenuto. Tra le misure da adottare per ottenere il premio vi è la sottoscrizione di un accordo di coltivazione e conferimento tra l'agricoltore e la prima struttura di stoccaggio con il vincolo della superficie oggetto dell'accordo, l'impegno di cessione per la vendita alla struttura di stoccaggio, l'indicazione della specie e varietà da seminare, la stesura di protocolli di coltivazione pubblici che gli agricoltori dovrebbero adottare. Oltre a tali requisiti

potrebbero essere inclusi la capacità di stoccaggio in lotti separati e la certificazione del prodotto secondo la norma UNI45011.

Sono, questi dei punti di non poco conto che ovviamente riguardano anche chi fa lo stoccaggio e sui quali è necessario prepararsi per non trovarsi impreparati, rischiando di perdere una fetta importante di mercato. Prepararsi riteniamo significa poter fornire un'appropriata consulenza tecnica e di controllo sull'impiego del seme e delle tecniche agronomiche adottate; essere in grado di effettuare lo stoccaggio differenziato delle partite con caratteristiche qualitative omogenee e ridurre i costi di certificazione. Quest'ultimo obiettivo può essere ottenuto attraverso un livello organizzativo orizzontale e verticale.

Orizzontale, attraverso l'associazione di riferimento che con una società di consulenza adotta un prototipo comune e fornisce assistenza a tutte le aziende aderenti per la sua applicazione. Verticale, attraverso un procedimento che coinvolge i clienti (industria di trasformazione).

In quest'ultimo caso è l'industria di trasformazione ad essere certificata ed estende la propria certificazione ai suoi fornitori che si impegnano al rispetto di determinate procedure operative.

In entrambe le situazioni, orizzontale e verticale, l'azienda di stoccaggio può fornire assistenza all'azienda agricola.



COMPO
Specialità fertilizzanti per l'agricoltura

reso conto che con due righe avrebbe sconvolto l'attività di migliaia di aziende. Per meglio comprendere la portata di quanto affermato, è bene fare un passo indietro per ricordare che il citato articolo 38 reca le "Disposizioni per l'uso di prodotti naturali e particolari in agricoltura biologica". Si tratta di alcuni prodotti fitosanitari a base di zolfo, rame, ferro estratti vegetali ecc. la cui commercializzazione era stata semplificata (non occorrendo particolari autorizzazioni) al fine di diffonderne l'uso in agricoltura biologica. Con l'abrogazione di cui sopra, tale semplificazione viene a cadere e dal 23 febbraio 2006 (15 gg dopo la pubblicazione della legge 29/2006 sulla Gazzetta Ufficiale) l'immissione in commercio dei prodotti in esame, nei casi in cui è previsto l'impiego per la difesa delle colture, può avvenire solamente previa registrazione presso il Ministero della Salute.

È opportuno, a questo punto, giustificare l'inserimento di tale argomento nello "speciale fertilizzanti" cui è dedicato questo numero: all'articolo 2, comma a), del medesimo DPR n. 290/2001 troviamo la definizione di prodotto fitosanitario: "la sostanza attiva destinata a proteggere i vegetali o i prodotti vegetali da tutti gli organismi nocivi o a prevenirne gli effetti nonché a favorire o regolare i processi vitali dei vegetali, *con esclusione dei fertilizzanti* (omissis)".

Allo stesso tempo accade che un'altra legge dello Stato (748/84) che raccoglie le norme per la disciplina dei fertilizzanti contenga, al suo interno, alcuni dei prodotti "incriminati". Tra i correttivi, ad esempio, c'è il solfato ferroso, il rame viene citato tra i concimi a base di microelementi ed esiste anche la categoria dei concimi a base di zolfo che comprende, tra l'altro, lo zolfo elementare.

Mettendo insieme quanto sinora illustrato, possiamo elencare alcuni consigli in grado di semplificare l'attività del commerciante: 1) individuare, all'interno del proprio magazzino, i prodotti citati nell'articolo 38 che non presentano in etichetta il numero di registrazione rilasciato dal Ministero della Salute, pur prevedendo l'impiego per la difesa delle colture. Raggrupparli in una zona delimitata da un comune nastro plastificato bianco e rosso e apporre, in maniera visibile, alcuni cartelli con la scritta: MERCE NON IN VENDITA;

2) verificare sulle fatture di acquisto le modalità con cui sono stati forniti tali prodotti: potrebbe trattarsi di un semplice fertilizzante (con IVA al 4%) così come potrebbe essere stata utilizzata la definizione di prodotto fitosanitario (IVA al 10%);

3) nel caso in cui fosse esclusa ogni possibilità di equivoco, si può procedere tranquillamente alla vendita dei prodotti classificati come fertilizzanti;

4) per i prodotti la cui classificazione non fosse sufficientemente chiara così come per quelli classificati come fitosanitari è necessario inviare una comunicazione scritta via fax o per e-mail al/ai fornitore/i in cui li si informa della presenza di tali prodotti, chie-

dendo loro ulteriori chiarimenti oppure dettagliate istruzioni per la restituzione.

Importazioni: requisiti minimi e fisco

Nel caso precedentemente illustrato i commercianti svolgono un ruolo passivo, al contrario, alcuni recenti episodi vedono il distributore protagonista; in questi casi l'informazione ha scopo preventivo e le misure da mettere in atto servono ad evitare di essere coinvolti in attività poco chiare. Vi sono alcuni aspetti legati all'importazione diretta, da parte del commerciante, di concimi provenienti dall'estero che non possono essere affrontati con leggerezza ma che hanno bisogno di competenze specifiche e professionalità. Preferiamo illustrare l'esempio dell'urea poiché racchiude vari aspetti ma, in generale, anche l'importazione di altri tipi di fertilizzante deve essere affrontata con cautela.

L'etichettatura è, senza dubbio, l'argomento di maggior presa in quanto implica una diretta responsabilità del distributore che, in assenza di modifiche all'impianto legislativo nazionale (vedi box), può essere sanzionato anche nei casi in cui non sia il responsabile dell'immissione in commercio. Il regolamento comunitario 2003/2003 all'art. 11 specifica chiaramente che le indicazioni sull'etichetta devono essere redatte almeno nella lingua nazionale dello Stato membro nel quale i concimi sono immessi sul mercato, nel nostro caso in italiano. Importando concimi confezionati all'estero bisogna, innanzitutto, assicurarsi che le etichette poste sull'imballo riportino diciture corrette ed in lingua italiana: la legge prescrive anche che il distributore abbia sede nel territorio comunitario.

Un secondo aspetto generale comprende gli eventuali dazi o misure antidumping di cui potrebbe essere gravato il concime importato. In questi casi la materia è ancor più delicata e di difficile comprensione. Sono tanti gli aspetti di cui bisogna tener conto, così come molte sono le norme nazionali e comunitarie da conoscere. Nel momento in cui si importa da paesi extracomunitari, la cosa migliore è l'acquisto con "dazio pagato" ben specificato sul contratto. In caso diverso è l'acquirente (importatore) che deve farsi carico di versare eventuali dazi alle autorità doganali competenti. Eppure non è detto, tra l'altro, che l'acquisto da un fornitore residente nel territorio comunitario esima dal verificare che tutte le norme fiscali siano state accuratamente rispettate. Citiamo, ad esempio, le importazioni di fertilizzanti da uno dei 10 nuovi Stati membri della UE. Il legislatore europeo ha voluto concedere un periodo di transizione durante il quale è permesso ai 10 nuovi Stati membri di importare fertilizzanti extracomunitari non gravati dai dazi che, al contrario, sono previsti per i "vecchi" 15 Stati membri. Con specifiche norme viene altresì vietato ai nuovi membri di rieportare tali concimi verso i 15 Stati. È capitato, al contrario, che proprio in Italia sia arrivata merce croata transitata dalla Slovenia o merce ucraina transitata dall'Ungheria: in

entrambi i casi l'importatore italiano deve accertarsi che il fornitore, sloveno o ungherese, abbia ottemperato agli obblighi doganali.

Una terza norma fiscale che potrebbe interessare il commerciante importatore è legata, nella maggior parte dei casi, all'importazione di urea: si tratta di un concime gravato del contributo per la sicurezza alimentare del 2%. La legge è molto chiara al riguardo ed è compito del primo distributore nazionale conteggiare e versare la "ecotassa". Nell'eventualità in cui il commerciante si trovasse a ricevere una fattura sulla quale non viene chiaramente specificato che il contributo della sicurezza alimentare è *stato assolto ove dovuto*, ebbene spetta proprio al commerciante importatore farsi carico del versamento all'erario di tale tributo. Restando nell'ambito di tasse e balzelli, non possiamo esimerci dal ricordare che anche il *contributo conai*, qualora raggiunga un certo ammontare, è a carico dell'importatore quando la merce arriva in Italia già insaccata.

In entrambi questi ultimi due casi è necessario conoscere approfonditamente le norme che regolamentano i tributi, le modalità di conteggio e di versamento degli stessi nonché tutti gli aspetti fiscali legati a tali contributi.

Come è facile intuire non ci si può improvvisare importatori, si tratta di un lavoro rischioso e difficile e sarebbe meglio lasciarlo fare ad esperti del settore. Se proprio non si può farne a meno, allora è senza dubbio indispensabile rivolgersi a professionisti del comparto in grado di fornire assistenza e consulenza lavorando, semmai, in collaborazione col commerciante e con il suo fiscalista.

Mariano Alessio Vernì

La legge 748/84, come accennato anche dalle pagine di questa pubblicazione, avrebbe dovuto essere adattata al regolamento comunitario 2003/2003 entro il prossimo maggio. Non sappiamo se dire *purtroppo* o *per fortuna* ma il ritardo con cui ci si è mossi non dovrebbe consentire alcuna modifica alla vecchia norma nazionale. A questo punto è opportuno ricordare che l'articolo 12, relativo alle sanzioni, prevede una responsabilità diretta del commerciante che detiene, pone in vendita o comunque distribuisce per il consumo fertilizzanti seppur in confezioni originali ma con i requisiti estrinseci non a norma. Per inciso rammentiamo che un'errata etichettatura, diciture non in lingua italiana, violazioni di norme chiaramente riconducibili anche al distributore, fanno parte della categoria di sanzioni e le comminabili anche al commerciante.

MAV



La concimazione delle colture primaverili con nitrati



Per soddisfare i fabbisogni nutritivi in azoto delle colture primaverili, di norma la pratica agronomica fa ricorso principalmente all'urea. Alla base di questa pratica ci sono essenzialmente motivazioni di convenienza economica.

Dal punto di vista agronomico, infatti, in passato il prodotto maggiormente utilizzato era il nitrato ammonico; la concimazione primaverile con i nitrati ammonici consente infatti di ottenere migliori risultati produttivi grazie all'azione combinata di diversi elementi:

- Maggiore rapidità di azione dell'azoto nitrico ed ammoniacale, rispetto a quello ureico: la giovane piantina ha a disposizione l'azoto di cui necessita con maggiore tempestività, anche nei periodi di scarsa umidità, in presenza di terreni freddi, nei suoli dove la ureasi è più rallentata; la piantina è meno soggetta a stress nutrizionali e l'induzione alla produzione, che avviene in fase precoce, fa sì che la pianta sia meglio predisposta per un buon raccolto.
- Minori perdite per volatilizzazione dell'azoto: quando non sia possibile interrare il fertilizzante a causa di motivi diversi, ad esempio in presenza di terreni sassosi, il nitrato ammonico subisce minori perdite per volatilizzazione rispetto all'urea. A parità di azoto distribuito per ettaro ciò si concretizza in una maggiore quantità di azoto disponibile per la coltura e, conseguentemente, in una maggiore efficienza nutritiva del nitrato ammonico rispetto all'urea.
- Minori rischi da stress, acqua e freddo in particolare: anche quando sia possibile effettuare l'interramento del concime mediante sarchiatura, occorre tenere in considerazione che, in presenza di scarsa umidità, l'azoto derivante da nitrato ammonico è già pronto per essere assorbito dalla coltura. In questo modo la pianta è meno soggetta a non sempre considerati ma sempre presenti fenomeni di stress dovuti anche solo a qualche giorno di ritardo nelle operazioni di irrigazione o, per chi non ricorre a tale pratica, a ritardi nelle piogge stagionali.
- Sinergia fra l'azoto nitrico, a carica negativa, e i cationi a carica positiva: l'azoto nitrico a carica negativa tende ad attrarre i cationi positivi fra i quali il principale è il potassio e diversi microelementi; l'assorbimento dei cationi da parte delle piante ne risulta avvantaggiato a favore di una migliore nutrizione.

Anche in presenza di solo alcuni di questi fattori è opportuno riconsiderare l'impiego di nitrato ammonico nella concimazione delle colture primaverili, in particolare del mais: accanto agli indiscutibili benefici agronomici è innegabile che la maggiore efficienza del nitrato ammonico ne compensi ampiamente il relativo maggior costo.



IL MERCATO DEI FERTILIZZANTI NEL 2005

Qualche considerazione a livello macroscopico già l'avevamo fatta, ma è arrivato il momento di un'analisi maggiormente dettagliata.

Stima dei consumi 2005

Manca ancora qualche mese alla divulgazione dei dati Istat sui consumi di fertilizzanti in Italia nel 2005, mentre sono già disponibili i dati relativi alle importazioni che abbiamo riassunto nella tabella seguente. L'esperienza di molti anni trascorsi ad analizzare dati, ci consente di tracciare un primo bilancio del 2005 proprio partendo dalle importazioni. Le caratteristiche particolarità della produzione nazionale, non rendono agevole un confronto diretto tra la diminuzione percentuale delle importazioni 2005 su quelle del 2004 ed i consumi. Non esiste, ad esempio, una produzione di potassio italiano, di conseguenza tutto quello che arriva viene utilizzato o tal quale o per la produzione di concimi che contengono potassio: siano essi semplici, binari o ternari. Le stesse considerazioni si possono fare per alcuni fosfatici così come per il fosfato mono-ammonico e per parte del biammonico usati, ad esempio per la produzione di miscele. Allo stesso modo non è pensabile sommare le importazioni di urea alla produzione nazionale per risalire ai consumi italiani: non solo è necessa-

rio considerare che una parte dell'urea stessa viene utilizzata per le miscele ma è anche indispensabile ricordare che diverse centinaia di migliaia di tonnellate di urea trovano impiego in settori non agricoli.

Alla luce di tali brevi considerazioni possiamo dedurre che la diminuzione del 12% degli azotati importati in Italia rispecchi, solo in parte, il calo dei consumi nazionali. La flessione degli impieghi di nitrato ammonico sembra essere stata molto più consistente rispetto al 5% di minori importazioni: non ci si potrà stupire se il crollo dei consumi nazionali raggiungerà anche punte del 20% soprattutto per il nitrato ammonico a basso titolo. Di contro riteniamo sovrastimata la flessione del 14% dell'urea d'importazione rispetto agli impieghi per uso agricolo che nel 2005 potrebbero essere diminuiti di un 10% rispetto all'anno precedente.

I consumi dei fosfatici, nel loro complesso, stimiamo possano essere diminuiti di un 12-17%, pertanto se il calo del perfosfato triplo è di oltre il 25% vorrà dire che la produzione nazionale di perfosfato semplice nel 2005 si rivelerà essere stata un

10-13% inferiore a quella dell'anno precedente.

Come dicevamo, l'analisi del comparto "potassici" deve tener conto di molti elementi variabili in quanto l'uso tal quale occupa solo una quota ridotta dei volumi importati. Segnaliamo la tenuta delle importazioni di solfato di potassio che, molto probabilmente, si tradurrà in una tenuta anche dei consumi; al contrario riteniamo che gli impieghi di cloruro di potassio si atte-

steranno intorno ad un 10-12%, leggermente inferiore al calo di quasi 15 punti delle importazioni: ne consegue che sarà di molto diminuito l'uso del cloruro per i concimi composti.

L'analisi del comparto dei concimi complessi ci porta ad almeno due importanti considerazioni. Il crollo delle importazioni di fosfato biammonico deve essere letto sia come significativa riduzione degli impieghi di tale concime, in particolare per le colture autunnali, sia come diminuzione dell'uso di tale categoria di prodotti per la produzione di concimi ternari siano essi compatti, da miscela o da reazione chimica. Pertanto il 30% di minor importazione, potrebbe voler significare una diminuzione dei consumi del comparto NP intorno al 20%, ma ben più consistente sarebbe il calo per altri usi.

La seconda considerazione è per la categoria dei concimi ternari. Riteniamo che in questo caso la produzione nazionale possa essere diminuita di almeno un 20%, vuoi per le considerazioni già fatte sul cloruro di potassio e sul mono-ammonico d'importazione, vuoi per consolidare una tendenza in atto da alcuni anni che vede gli NPK in costante declino. Il dato aggregato nazionale relativo alla flessione dei consumi di tale categoria di concimi si andrebbe, quindi, a collocare tra il 14 ed il 20%.

Per completare l'analisi della stima dei consumi italiani di fertilizzanti nel 2005 va fatto un rapido cenno al comparto degli organominerali, in flessione di qualche punto percentuale. I concimi con sola matrice organica possono avere, ormai, esaurito il loro trend in crescita, mentre la categoria degli ammendanti si rivelerà l'unica in forte crescita di consumi: non è solo una "moda" ma bisogna tener conto anche del fatto che tali prodotti si utilizzano a dosi 10 volte maggiori rispetto a quelle dei concimi chimici.

Uno sguardo, infine, al grafico (1) che riassume l'andamento delle importazioni in Italia negli ultimi quattro anni suddivise per grandi gruppi. Si apprezza visivamente la costante diminuzione, più accentuata nell'ultimo anno; dopo due anni (2003 e 2004) di sostanziale stabilità nelle importazioni di azotati, fosfatici e potassici, lo scorso anno si è evidenziato un forte calo di tutti e tre questi compatti; i complessi, infine, hanno fatto registrare consistenti flessioni in tutti gli anni presi in considerazione sino al crollo già descritto nel 2005.

Il Mercato internazionale

Il grafico (2) mostra il prezzo internazio-

IMPORTAZIONI FERTILIZZANTI (dati Istat CoE - in tonnellate)			
prodotto	2004	2005	% 05/04
solfato ammonico	154.357	142.569	-7,60%
nitrato ammonico (CAN/AN)	220.136	209.570	-4,80%
urea	972.478	836.040	-14,00%
altri azotati	89.748	75.626	-15,70%
totale azotati	1.436.719	1.263.805	-12,00%
TSP	104.133	77.528	-25,50%
SSP	51.980	48.790	-6,10%
altri fosfatici	42.268	33.454	-20,90%
totale fosfatici	198.381	159.772	-19,50%
MOP	392.833	334.324	-14,90%
SOP	96.904	96.415	-0,50%
altri potassici	29.902	13.259	-55,70%
totale potassici	519.639	443.998	-14,60%
DAP/MAP	545.133	387.844	-28,90%
NP	40.409	35.605	-11,90%
NPK	369.617	319.887	-13,50%
NK/PK	77.206	68.925	-10,70%
altri complessi	32.218	24.285	-24,60%
totale complessi	1.064.583	836.546	-21,40%
Concimi orig. anim. veget.	36.325	46.217	27,20%
Totale	3.255.647	2.750.338	-15,50%

Tabella: raffronto importazioni di fertilizzanti in Italia 2004 e 2005, fonte Istat CoE, elaborazione SILC sas, dati in tonnellate

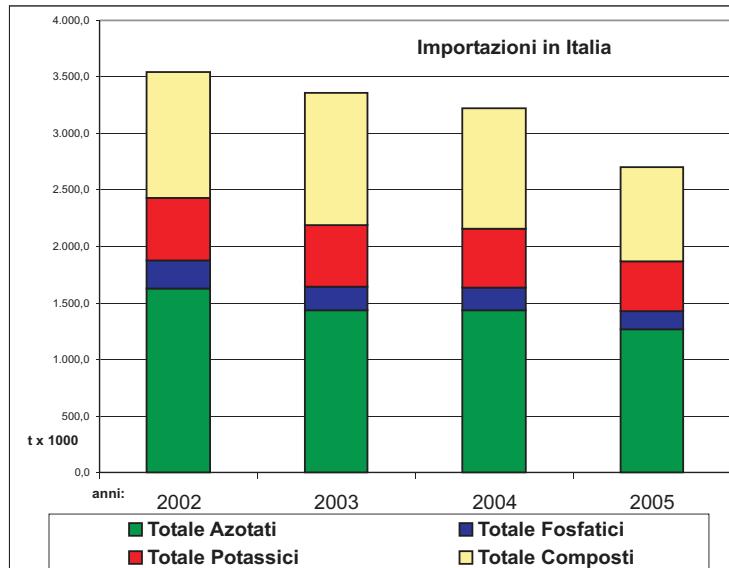


Grafico 1: andamento importazioni in Italia negli ultimi 4 anni, fonte Istat CoE, elaborazione SILC sas, dati in migliaia di tonnellate, raggruppamento per classi di prodotto.

nale dell'urea prilled a partire dall'aprile 2004. Il prodotto che maggiormente interessa il mercato italiano è quello del Mar Nero essendo la Russia il più grande esportatore di urea in Italia. È facile verificare dal grafico quanto sia cambiato il prezzo nei primi 12 mesi, allo stesso modo si può apprezzare la relativa stabilità delle quotazioni tra il giugno 2005 e lo scorso marzo.

Una seconda considerazione che merita di essere sottolineata, è la mancanza di ciclicità stagionale del prezzo dell'urea. Mentre nel 2004 si registrò un incredibile aumento di prezzo tra maggio ed ottobre, l'anno successivo un simile andamento delle quotazioni si ebbe tra febbraio e maggio così come sembra stia avvenendo anche quest'anno, sebbene nulla lasci presagire che la tendenza al rialzo si esaurisca già nelle prossime settimane.

Queste brevi considerazioni ci lasciano intuire quanto sia difficile operare sui mercati internazionali e quanto sia influenzato il mercato italiano da ciò che accade all'estero: su tutto grava, inoltre, l'incognita del rapporto di cambio tra euro e dollaro statunitense.

Le prossime settimane saranno cruciali per le operazioni di azotatura delle colture primaverili: si dovrà decidere quanto azoto distribuire alla semina, quanto in copertura, se preferire l'azoto ureico a quello ammoniacale o nitrico, se orientarsi verso l'urea granulare o la prilled. Né possiamo mettere in secondo piano l'importanza del prezzo valutato come costo per unità fertilizzante che, in questi ultimi tempi, sta assumendo un ruolo determinante per le scelte degli agricoltori.

Le previsioni non sono delle più rosee e il

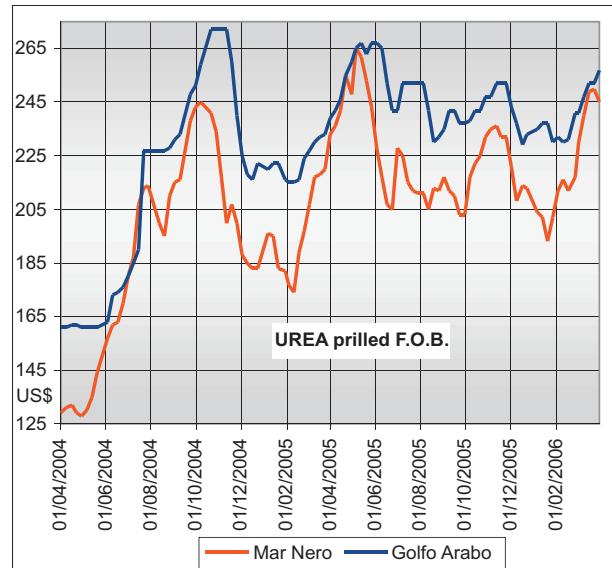


Grafico 2: andamento del prezzo internazionale (us\$/t) fob (franco partenza caricato su nave alla rinfusa) dell'urea prilled originaria dal Mar nero e dal Golfo Arabo.

costo dell'unità azotata è tra i più alti in assoluto. Lo scorso anno ad un aumento del prezzo dell'urea del 10% corrispose un calo dei consumi quasi della stessa entità: gli agricoltori scelsero, in pratica, di spendere la stessa cifra per ettaro dell'anno precedente.

Quest'anno il prezzo dell'urea si avvia ad essere il 5% più alto rispetto a quello del 2005 e proprio del 5% si stima possano ridursi gli investimenti a mais: facile prevedere, di conseguenza, un'ulteriore flessione dei consumi d'urea tra il 5 e l'8%. Certamente non saranno altre colture ad incentivare l'impiego dei fertilizzanti visto che le previsioni vedono in aumento soia, colza, girasole e colture "povere" da

biomassa, mentre la barbabietola da zucchero perderà più di centomila ettari.

Nel frattempo, mentre a livello internazionale i prezzi dell'ammoniaca (materia prima per la fabbricazione dell'urea) e dell'urea stessa non mostrano segni di cedimento, in Italia stiamo assistendo ad un tentativo volto ad incentivare l'impiego del nitrato ammonico al posto dell'urea per le azotature primaverili.

Non sappiamo quali saranno i risultati ma possiamo immaginare che l'importanza del costo dell'unità d'azoto prevarrà su considerazioni tecniche ed agronomiche.

Mariano Alessio Vernì

An advertisement for Chimiberg fertilizers. The top half features the company name 'Chimiberg' in a stylized font. Below it is the slogan 'Un "cuore pulsante"' (A pulsating heart) in a large, bold, green font. Underneath that is the text 'nei prodotti per la nutrizione specialistica delle piante' (in products for specialist plant nutrition). The central image shows several bags and containers of Chimiberg fertilizers: Nutrigizer 60+2E, Fertigizer 55+2E, Powergizer 50+2E, Fosfogizer 65+2E, Sinergizer 15, and Energizer Combi. To the right is a stylized illustration of a tree with a green canopy and a yellow base, surrounded by decorative swirls. The bottom right corner features the Chimiberg logo, which is a green stylized 'C' with a leaf inside, next to the word 'CHIMIBERG' and the website 'www.chimiberg.com'. The bottom left corner contains the company's address: 'CHIMIBERG Divisione Agricoltura di Diachem S.p.A., 24041 Albaia S. Alessandro (BG) - Via Tocole, 15 - Tel. 035 581120 - Fax 035 581257 - e-mail: info@chimiberg.com'.

ACCORDI DI FILIERA PER COLTURE ESTENSIVE: E' NECESSARIO PARLARNE

Non sono una moda, d'altra parte già diversi commercianti hanno stretto accordi con l'industria disposta a garantire un prezzo maggiore a quello di mercato; non sono un modo per favorire grandi gruppi. Potrebbero essere una necessità, un pre-requisito per continuare ad operare.

Se ne parla da più parti perché a vari livelli ci si interroga sulla direzione che il mercato darà alle produzioni agricole. È ormai un dato di fatto, di cui tutti stiamo prendendo atto, che l'approccio al mercato da parte dell'azienda agricola e di converso del mondo che ha rapporti economici con il mondo agricolo, è cambiato e sta cambiando; soprattutto è cambiato perché non vi è più un prezzo garantito, indipendente dalla qualità prodotta e dall'epoca di immissione sul mercato. Assai diffusa era, infatti, l'abitudine di mantenere il cereale nel silos di stoccaggio quasi fosse una ricchezza depositata che veniva venduta nel momento di necessità di contante, indipendentemente dalle richieste del mercato. L'approccio, se non è cambiato, cambierà perché diviene prioritaria la ricerca della collocazione del prodotto e quindi il soddisfacimento delle richieste dei potenziali clienti, sia in termini qualitativi che di andamento della domanda.

Il quadro di riferimento

Cosa abbia determinato tutta questa turbolenza lo abbiamo accennato all'inizio. Il cambiamento della politica europea di sostegno all'agricoltura è l'elemento di analisi più immediato, ma i fattori in gioco sono diversi

e per cercare di capire come andrà in futuro è necessario considerare due aspetti:

1. L'evoluzione dell'economia internazionale
2. Il contesto europeo

L'economia internazionale si sta evolvendo attraverso una crescita molto sostenuta, rispetto a quanto succede in Europa, con un miglioramento del tenore di vita della popolazione e quindi un incremento della domanda di beni alimentari, ma questo trend è alimentato da una forte crescita della produzione in generale, tanto che l'offerta di beni alimentari supera la domanda. Questo fenomeno continuerà a manifestarsi anche negli anni a venire, comportando una riduzione dei corsi internazionali delle derrate alimentari. In Europa le cose vanno e continueranno in maniera piuttosto diversa perché, indipendentemente dal ritorno della crescita economica, la domanda alimentare ha raggiunto un livello di maturità da cui non potrà certo derivare una spinta allo sviluppo dell'agricoltura, nemmeno in presenza di un forte fenomeno di immigrazione. Il contesto europeo allo stesso tempo è caratterizzato da una decisa apertura del mercato agroalimentare che rende l'agricoltura sempre più influenzata dall'andamento dei prezzi del mercato internazionale su cui arrivano prodotti con costi di produzione molto più contenuti sia per il diverso valore della mano d'opera nei luoghi di produzione, sia e soprattutto, per una dimensione media delle aziende notevolmente diversa.

La situazione congiunturale

In un tale stato di cose i settori da sempre abituati ad operare sul libero mercato, vanno soggetti a processi di ristrutturazione che periodicamente portano le aziende meno efficienti ed attrezzate all'uscita dal sistema produttivo e alla comparsa di aziende più grandi e strutturate che si sviluppano in seguito ad acquisizioni o alla capacità ad occupare gli spazi lasciati liberi dalle aziende meno competitive. Perché questo non dovrebbe accadere anche in agricoltura e nell'intero indotto? Si obietta che questo scenario

una buona CONCIA per un seme di QUALITÀ



PIÙ QUALITÀ

PIÙ PRODUZIONE

una concia industriale a tutela dell'Agricoltore:

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



Qualità controllata da:
CONVASE Piazza della Costituzione, 8
 40128 Bologna tel. 051.503294 • fax 051.6330870
 e-mail: convase@tin.it

è stato prospettato per anni e per anni tutto è andato avanti in un sistema cristallizzato senza mutamenti traumatici. Ma è, questa, un'osservazione che nasce da anni d'esperienza maturata in un ambiente protetto. Ora l'apertura del mercato è divenuta una realtà. I nodi sono arrivati al pettine, quanto era previsto si è verificato.

Le proposte

Cosa sarà pertanto necessario fare? Risposte a priori non esistono, è chiaro però che in una realtà così nuova che toglie le certezza iniziali, è necessaria una programmazione che dia maggiori sicurezze sugli sbocchi commerciali e garanzie sul ritorno degli investimenti fatti e futuri. Per questo gli accordi di filiera assumono, agli occhi di molti operatori, l'aspetto di uno strumento indispensabile per proseguire l'attività, non necessariamente per ottenere risultati economici molto superiori. In questo contesto un'associazione

S.I.L.C.

sas di Elisabetta Ceccato

**Servizi d'
Informazione
Logistico
Commerciale**

per operatori del settore fertilizzanti all'ingrosso

Tel +39 0544 419704 - Fax +39 0544 416399
 Via delle Acque, 43 - 48020 Fraz. Piangipane RAVENNA
www.fertilsilc.it (sito aziendale) - silcsas@libero.it
www.fertilizzanti.info (portale ad iscrizione gratuita)
marianoalexisio@fertilizzanti.info

Informazione
Schede Dati di Sicurezza
Analisi & Ricerca
Etichettatura & Imballaggio
Qualità
Ricerche di mercato & Comunicazione
Logistica
Sicurezza aziendale L.626

può e deve prodigarsi per cercare di favorire il dibattito tra gli operatori affinché si possano mettere a fuoco le esigenze e le richieste delle diverse parti e definire dei criteri di comportamento concordati.

Per questo motivo abbiamo previsto tre incontri, per il Nord Ovest, il Nord Est e il Centro Sud, nei quali i commercianti di cereali e i fornitori di mezzi tecnici si potranno confrontare con le industrie di trasformazione e i produttori di sementi che sono i cono-

scitori degli aspetti tecnologici ed agronomici delle varietà che immettono sul mercato. Gli incontri saranno aperti a tutti gli operatori interessati che vorranno assistere o entrare nelle tematiche che saranno affrontate e dibattute.

Per questo sono tutti invitati a contattarci per avere dettagli sull'iniziativa (i nostri riferimenti si trovano in copertina).

Vittorio Ticchiati

VERTIMEC®

L'unico insetticida-acaricida con prestazioni al top

Infallibile Vertimec!

Minatori fogliari Psilla Acari e Eriofidi

syngenta www.syngenta.it

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

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



Federazione Nazionale
Commercianti
Prodotti per l'Agricoltura

Compag *Informa*

Direttore responsabile

Vittorio Ticchiati

Direzione, Amministrazione, Redazione,

Pubblicità, Abbonamenti

Piazza Costituzione, 8 - 40128 Bologna

Tel. 051 519306 - Fax 051 353234

E-mail: fed.compag@tiscali.it

Proprietà

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

Editore

IN.edit sas - Castel S. Pietro Terme BO

Impaginazione e Stampa

IN.edit sas - Castel S. Pietro Terme BO

Autorizzazione Tribunale di Bologna

N. 7296 del 28/02/03

Periodicità

ANNO 4 - APRILE 2006

NUMERO 4

Agenzia Pubblicitaria:

Advercom - Ponte dell'Olio - PC

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

Macis BC

100%
Alga Marina



Dalla natura il massimo per le tue colture

- Specialità a base di alga *Macrocystis*
- Agisce direttamente sulle funzioni vitali della pianta



Al vostro fianco
per un'agricoltura ragionata
www.cifo.it info@cifo.it

