

anno 4
Maggio
2006
numero 5



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

IN QUESTO NUMERO:

Cosa mi aspetto dal domani



L'evoluzione del mercato del frumento e le prospettive di breve periodo



Francia batte. Italia risponde?



Brevi



COSA MI ASPETTO DAL DOMANI

La società liberale è per sua stessa costituzione in evoluzione continua, aprire l'economia al mercato e alla libertà di concorrenza significa innescare un meccanismo in rivoluzione permanente. All'inizio degli anni novanta, l'Italia decise di seguire le politiche di liberalizzazione concordate all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio ed i frutti di tale decisione stanno arrivando anche sul tavolo dell'agricoltura e dell'indotto.

Premessa

È inutile lamentarsi o attribuire colpe per la riduzione del volume d'affari. Quanto è successo per il grano duro, la bietola, l'agricoltura in generale che vede ridurre il valore della propria produzione totale, e le conseguenze che i minori redditi agricoli hanno e

continua a pag. 2



Revoca prodotti e variazioni tecniche di impiego

Comunicazione del 23 febbraio 2006 in cui si elencavano alcuni agrofarmaci commerciali soggetti a revoca o estensione di impiego quali Frontier, Ossiclorame SAM 50, Keymetil, Laser, Conserve SC con l'indicazione dei tempi di smaltimento delle confezioni non più conformi.

Scheda di sicurezza in Emilia Romagna

Comunicazione del 24.02 che aveva lo scopo di informare dell'uscita di una circolare della Regione Emilia Romagna in materia di schede di

COMPAG NOTIZIE

sicurezza. Una notizia che avevamo anticipato in via uffiosa e che portava una semplificazione nei meccanismi di consegna. Venivano inoltre dati consigli alle aziende commerciali sulle iniziative da adottare per non rimanere coinvolte nei meccanismi di scarsa chiarezza della norma.

Forum giacenze di magazzino

In una situazione di prodotti soggetti revoca e a riclassificazione con i relativi problemi di smaltimento scorte entro i limiti di legge, il 28 febbraio si dava consiglio ai commercianti di utilizzare il forum

presente nell'area riservata del nostro sito, allo scopo di instaurare uno scambio rapido di informazioni sulle giacenze presenti nei rispettivi magazzini giungere ad eventuali scambi commerciali.

Bando Inail

L'8 marzo si informavano i commercianti che avevano dei progetti di ristrutturazione che, come da diversi anni, era stato rifinanziato ed aggiornato il bando dell'INAIL che prevedeva dei contributi in conto interessi con copertura totale anche

continua a pag. 3

CAMPAGNA ALBO 2007

LA SICUREZZA IN AGRICOLTURA

Un manuale per le aziende agricole

Il manuale sarà corredato di una valutazione dettagliata del rischio chimico secondo il d.lgs 626/94

Tutti coloro che rinnoveranno la quota associativa per l'anno 2007 riceveranno 10 copie omaggio da distribuire ai propri clienti migliori come forma di azione promozionale



continueranno ad avere sull'indotto, non sono contrastabili. Possono essere eventualmente negoziate le modalità ed i tempi di introduzione dei nuovi meccanismi che riducono il livello di protezione delle singole colture, ma certo entro determinati limiti. Per il grano duro si poteva pensare ad una fase transitoria di disaccoppiamento parziale, per la bietola, in ambito di "ocm zucchero", vi sono stati cinque anni di trattativa nell'ambito CE ed era oggettivamente difficile per il nostro governo, difendere una coltura con una produttività notevolmente inferiore a quella dei produttori nord europei. In ogni caso era stata una decisione presa sulla base di approfondite trattative e comportava degli impegni nazionali inderogabili. I ragionamenti in termini protezionistici sono ragionamenti di retroguardia. Le proteste dell'ultim'ora, avvenute a giochi abbondantemente conclusi, non avevano alcuno scopo se non quello di gettare polvere negli occhi. Gli organizzatori ben sapevano che non avrebbero mutato di una virgola quanto già deciso. E questo è stato.

Un cambio di mentalità

Questo non significa che non si debba lottare per difendere i propri interessi ma non significa nemmeno giocare delle partite perdenti. È necessario prendere atto che il contesto è mutato ed imparare a giocare con le nuove regole che sono le regole di un mercato che sta per essere sempre più liberalizzato. Detto questo siamo lontani dall'aver dato delle soluzioni, anche perché soluzioni a priori non esistono, si può solo ragionare sulla situazione in movimento e sulle decisioni da prendere. Ragionare su questi punti comporta approfondire qualche riflessione facendo, ad esempio, un confronto con i partner commerciali.

I fornitori

Queste sono aziende di dimensione relativamente elevata che durante gli anni novanta hanno adottato delle strategie di accorpamento in un processo di ristrutturazione ed adeguamento alle condizioni di mercato e di regolamentazione legislativa. È stata la conseguenza del ragionamento che si faceva poc'anzi. Per esteso è facile intuire che queste aziende continueranno il processo di ammodernamento ed adeguamento alla realtà che cambia. È nel loro DNA. Comprendere questo porta a condividere che anche i commercianti debbano interrogarsi sul proprio futuro e sulla propria evoluzione. Cerchiamo allora di capire come potranno cambiare le strategie dell'industria, dalla quale si potranno dedurre le possibili reazioni del commercio, prendendo come assunto che non vi sarà un'espansione del mercato.

È convinzione generalizzata che l'efficienza del sistema distributivo abbia delle ampie fasce di miglioramento. Nel

contesto di mercato attuale le grandi aziende distributrici si trovano nella necessità di razionalizzare ulteriormente i costi e quegli aspetti che hanno dei rapporti con il mondo dell'intermediazione quali la logistica ed il sistema di supporto al prodotto, saranno ampiamente interessati.

La logistica

L'elevata frammentazione dell'agricoltura e delle rivendite nel nostro Paese ha dei costi elevati:

per il trasporto perché richiede un numero elevato di forniture con carichi relativamente ridotti, un costo per di più in continua crescita perché legato in maniera evidente all'andamento del prezzo del carburante;

per le strutture di smistamento che devono rispettare stringenti norme per la sicurezza e che erano state organizzate per un sistema distributivo molto frammentato al quale spesso veniva e viene tuttora fornito anche un servizio di stoccaggio.

L'assistenza al prodotto

È un tema fortemente dibattuto e sentito. Tradizionalmente le aziende produttrici facevano un'assistenza tecnica capillare non solo presso le rivendite ma anche presso le aziende agricole, fornendo un servizio all'attività di vendita. Un tale sistema si è andato via via modificando, lasciando maggiori spazi alle rivendite. In futuro il processo andrà accentuandosi e, contemporaneamente, vi sarà una crescita anche culturale delle aziende agricole ed il servizio dovrà essere sempre più qualificato, perché maggiore sarà la capacità critica del cliente e più raffinate le sue esigenze, non solo in termini di contenimento dei costi ma anche di strategie di mercato e di richiesta di salubrità degli alimenti.

Il credito

Da non trascurare i pagamenti molto dilazionati nel tempo che ancor oggi vengono garantiti dalle aziende fornitrici ed il cui mantenimento potrebbe essere vincolato alla fornitura di nuovi servizi da parte della rivendita.

Quale evoluzione

È possibile supporre che vi possano essere ulteriori fusioni. Di questo si è continuato a parlare nel corso di questi anni. Potrebbe trattarsi ad esempio di fusioni tra società che forniscono fitosanitari e società produttrici di semi. Anche questo è stato osservato in questi anni. In ogni caso sono strategie per razionalizzare i costi e trovare delle sinergie commerciali. Ma dal lato dei costi sono sicuramente allo studio strumenti per incidere direttamente sull'attuale organizzazione. Una soluzione per l'industria potrà essere la strategia di delegare i servizi di logistica e di assistenza del prodotto alla rete commerciale o a figure in grado di organizzarsi ed occupare i nuovi spazi disponibili, divenendo maggiormente competitive anche rispetto agli attori già presenti sul mercato.

Partendo dal presupposto che queste ipotesi siano corrette, vediamo di analizzare quali strutture già esistono e possono costituire un polo di attrazione per l'industria che produce mezzi tecnici. È ovvio, anche se non scontato, che una maggiore strutturazione di partenza può costituire un elemento di vantaggio per riuscire a contrattare un prezzo d'acquisto migliore e migliorare la gestione delle attività di fornitura in un'ottica di maggiori ricavi e contenimento dei costi. Certo la realtà non è semplice come esprimere a parole. Ad ogni modo è una riflessione più che legittima ed un pericolo da valutare, perché i soggetti che maggiormente si configurano in questa descrizione sono indubbiamente consorzi e cooperative, anche se sono noti i loro punti di maggiore debolezza.

Ma esistono anche altri soggetti che potenzialmente potrebbero entrare in gioco. I contoterzisti. Nel settore dei seminativi il loro ruolo sta divenendo sempre più importante perché aziende agricole di piccole e medie dimensione tendono a cedere a questi operatori la gestione dei propri terreni. Al momento i contoterzisti non hanno strutture adeguate per la conservazione dei mezzi tecnici, ma potrebbero avere le risorse finanziarie e organizzative per fare gli investimenti necessari.

Il ruolo dei commercianti

Chi fa del commercio degli agrofarmaci la propria attività principale dovrebbe porsi queste domande e fare delle riflessioni sugli argomenti affrontati. La prospettiva è di avere una riduzione dei ricavi ed al tempo stesso difficoltà nei rapporti con i fornitori dal punto di vista delle condizioni ottenute. Questo per effetto dei ragionamenti sopra riportati. Le aziende poco strutturate potrebbero avere come unica soluzione una competizione sul prezzo, rinunciando ad una marginalità adeguata o ad un'adeguata remunerazione del proprio lavoro.

Un ruolo potrebbero svolgerlo i gruppi d'acquisto che, a parte rari casi, finora hanno avuto una mera funzione di contrattazione senza arrivare ad appropriarsi dei servizi di logistica ed assistenza alla vendita del prodotto. Le carte sarebbero potenzialmente in regola perché l'assunzione di tali servizi richiede investimenti e comporta dei costi gestionali che potrebbero essere eccessivi per un'azienda singola.

L'azienda a conduzione individuale potrebbe avere come prospettiva la possibilità di aumentare i propri ricavi attraverso acquisizioni, cosa fino ad ora verificatasi in maniera piuttosto saltuaria, oppure occupando lo spazio di analoghe aziende concorrenti che cessano l'attività o ancora con fusioni, pure queste decisamente infrequenti. La conseguenza sarebbe la possibilità di plasmare i costi

continua da pag 2: *cosa mi aspetto...*

fissi su un volume d'affari più elevato creando le condizioni per organizzare nuovi servizi.

Una qualsiasi soluzione deve comunque partire da una seria e approfondita analisi economica della propria attività che richiede come elemento di base non esaustivo,

la stesura di un conto economico che metta in evidenze punti di forza e di debolezza della propria struttura.

Un'analisi che riteniamo sia realizzata, fino a questo momento, da un numero limitatissimo di aziende e che richiede una buona preparazione imprenditoriale di base.

È stato, questo, un punto di riflessione della nostra associazione che si è organizzata per fornire una tale assistenza ai propri associati. Basta chiamare per informazione.

Pietro Ceserani

continua da pag 1: *compag notizie*

delle spese di istruttoria, attraverso l'apertura di una linea di credito da parte di istituti bancari convenzionati, per ristrutturazioni od acquisto di attrezzature che portassero un miglioramento delle condizioni di lavoro. Chiusura del bando 2 maggio 2006.

Vendita ed impiego di zolfi, solfato di rame, estratti vegetali per la difesa delle piante

In data 17 marzo 2003, si dava informazione che in seguito all'abrogazione dell'art. 38 del DPR 290/2001 i prodotti riportati nel titolo potevano essere venduti, a partire dal 23 febbraio 2006, solo se regolarmente registrati presso il Ministero della Salute.

Revoca prodotti a base di 2,4D

In data 23 marzo 2006, si inviava un elenco di agrofarmaci commerciali a base di 2,4D sottoposti a revoca e si indicavano i tempi di smaltimento delle scorte presenti nei magazzini di vendita.

Aiuti Pac alla qualità

Il 29 marzo 2006 si informavano i commercianti, facendo alcune considerazioni sul merito, circa alcune proposte di cambiamento dell'aiuto supplementare alla qualità che coinvolgerebbero in maniera le

strutture di stoccaggio.

Tendenze di mercato

Partendo da alcune previsioni elaborate da ISMEA sull'andamento dell'agricoltura italiana nel 2006, si facevano alcune considerazioni sul possibile scenario del commercio di mezzi tecnici.

Adempimenti per aiuti Pac alla qualità

Il 10 aprile 2006 si inviavano alcuni chiarimenti su quanto gli agricoltori dovevano allegare alla domanda di aiuto supplementare per la qualità e relativamente ai ritardi di AGEA (agenzia erogatrice dei contributi e destinataria delle domande) su alcune iniziative che avrebbero comportato una semplificazione degli adempimenti.

Revoca agrofarmaci

Il 14 ed il 28 aprile viene data informazione circa le condizioni di revoca e smaltimento scorte di Mirabo.

Mercato cereali

Il 5 maggio si riportavano le previsioni del mercato dei cereali fatti da ismea con le quotazioni provenienti dalle principali borse nazionali.

Queste comunicazioni complete si possono trovare su www.compag.org nella sezione "Storico Newsletter".

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO DEL FRUMENTO E LE PROSPETTIVE DI BREVE PERIODO

L'andamento delle produzioni a livello mondiale, i consumi nei paesi asiatici e le strategie di diversificazione energetica porteranno ad una instabilità di questo mercato.

La situazione

A fronte di un aumento della produzione mondiale che dai 602 milioni di tonnellate del 2002/2003 è prevista arrivare a 626 milioni quest'anno per ridiscendere a 614 nel 2006/2007, l'andamento degli stock è stato caratterizzato da dei picchi nel periodo 2000-2002 cui è seguita una fase di continua riduzione che si prevede proseguire fino al 2006/2007 quando questi saranno pari al 20% dei consumi. Un livello molto vicino al 19% del 1996/97. A questa evoluzione hanno senz'altro contribuito Paesi quali la Cina e l'India ove l'entità degli stocks si è particolarmente ridotta, quasi ad annullarsi.

Il frumento tenero (tab. 1)

Se la campagna 2004/2005 ha visto un incremento della produzione, nei principali Paesi produttori (Argentina,



Tab.1 Produzione di frumento tenero in Mt nei principali paesi esportatori (fonte Invivo)

Paese	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
Argentina	14	16	12	14
Australia	26	21	25	23
Canada	19	21	21	21
USA	61	56	55	52
UE 25	98	124	115	119
Ex URSS (RUS, UA, KZ)	49	73	77	64

Australia, Canada, USA, UE25, Russia, Ucraina, Kazakistan) pari a 44 Mt rispetto all'anno precedente, anche in seguito alle particolari condizioni meteo nell'anno 2003/2004, quest'anno si prevede un decremento, rispetto al 2004/05 da 311 Mt a 305 Mt e di 12 Mt l'anno prossimo. Quest'anno, tra i principali Paesi produttori, solo il gruppo ex URSS (Russia, Ucraina, Kazakistan) e l'Australia vedranno un aumento della produzione da 73 a 77 Mt e da 21 a 25 Mt rispettivamente, cali sono previsti in tutte le altre aree produttive, mentre nella campagna a venire è previsto un aumento nella sola UE a 25.

Da sottolineare i grandi problemi logistici presenti in quest'area, a causa delle forti carenze infrastrutturali nei Paesi dell'ex blocco Sovietico che sono Paesi eccedentari e quindi esportatori verso il blocco occidentale che è l'area, viceversa, di maggior consumo.

Nel 2005/2006 gli stocks saranno in diminuzione in Argentina, USA, UE25, in aumento negli altri grandi Paesi produttori per un aumento complessivo di 0,5 milioni di tonnellate.

Sul lato degli scambi internazionali i quantitativi di frumento tenero potenzialmente disponibili per l'esportazione, presso i principali esportatori (USA, Canada, Australia, Argentina, ex URSS) sarà in diminuzione nel 2006/2007 per un valore di 7,5 Mt, mentre le richieste da parte dei principali importatori sono previste in aumento per 2,5 Mt.

Il frumento duro (tab. 2)

La produzione complessiva dei principali Paesi esportatori (Canada, UE 25, USA) è aumentata di 2,9 Mt nel 2004/2005, rispetto all'anno precedente, mentre è prevista una diminuzione di 1,7 Mt sia per quest'anno che per il 2006/2007.

Pertanto si ritiene che in due anni si perdano 3,4 Mt.

Per quest'anno la maggiore riduzione è prevista nell'UE25, da 10,9 Mt nel



2004/2005 a 8 Mt nel 2005/2006, sia per l'andamento stagionale che per la riduzione delle superfici.

Gli stocks nei principali Paesi esportatori nel 2006/2007 sono previsti in diminuzione in particolare in Canada 1 Mt, negli USA 0,7 Mt, nell'UE 25 + 0,2 Mt.

Fattori diversi

L'andamento delle produzioni cerealiche sarà senz'altro influenzato dall'andamento degli investimenti e dall'utilizzo delle produzioni diverso da quello alimentare. Complessivamente le superfici mondiali investite alla produzione di cereali stanno seguendo da anni una curva tendenzialmente negativa, - 7,4% dal 1982/83 al 2004/2005, fatta eccezione per il mais che invece ha visto, nello stesso periodo, aumentare la superficie investita dell'1%. Il frumento - 8,8% e l'orzo - 29%. Contemporaneamente negli ultimi anni si è assistito all'aumento dell'impiego di cereali, in principale modo il mais, per la produzione di energie alternative.

Un trend che è destinato a crescere di pari passo con il prezzo degli olii combustibili, delle esigenze ambientali e delle strategie di politica economica dei Paesi

occidentali. Basti pensare che negli Stati Uniti si prevede un incremento di questo tipo di utilizzo del mais pari al 19% quest'anno rispetto al 2004/2005 e del 35% il prossimo. Le superfici destinate alla produzione di colture energetiche nel 2010 dovrebbe arrivare a 6600000 ettari per la produzione di bioetanolo e a 8000000 di ettari per il biodiesel.

Conclusioni

I prossimi anni si preannunciano caratterizzati da un aumento dei consumi soprattutto per un aumento della richiesta alimentare in Asia e per lo sviluppo delle energie alternative. La conseguenza sarà un aumento delle tensioni di mercato e della volatilità sia della disponibilità di prodotto che dell'andamento dei prezzi.

Maggiormente sentita sarà la necessità dei diversi settori produttivi di programmare gli approvvigionamenti sia da un punto di vista quanti-qualitativo che temporale.

La realizzazione di accordi di filiera diventerà sempre più non una possibilità ulteriore ma una necessità inderogabile.

Vittorio Ticchiati

Tab. 2 *Produzione di frumento duro in Mt nei principali paesi produttori (fonte Invivo)*

Paese	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007
USA	2.6	2.5	2.8	2
UE 25	8.6	10.9	8	8.8
Canada	4.3	5	5.9	4.2
Siria	3	2.5	2.5	2.5
Turchia	3.2	3.2	3.2	3.2
N. Africa	5.3	5.5	3.9	5

Tab. 3 *Utilizzo del mais per la produzione di etanolo in USA in Mt (fonte Invivo)*

	2003/2004	2004/05	2005/06	2006/07
Utilizzo di mais per la produzione di etanolo	29.7	33.7	40.6	55

La scheda

FRANCIA BATTE. ITALIA RISPONDE?

I numeri di un grande gruppo francese che fornisce mezzi tecnici e servizi all'agricoltura, ci fanno comprendere le diverse capacità di strategie commerciali tra i nostri Paesi.

Veniamo dall'assemblea di Italmopa alla quale era stato invitato come ospite il rappresentante del più importante gruppo di cooperative organizzate francesi che ha presentato la propria organizzazione suscitando una notevole ammirazione ed anche un po' di invidia per la grande capacità strategica che tale gruppo ha già dimostrato, essendo riuscita a crescere e sviluppare le proprie attività di servizio in maniera efficiente e capillare.

Deve indurci anche a riflettere sulle nostre capacità competitive che dovranno essere la garanzia per poter continuare ad operare in questo settore a fronte dell'apertura dei mercati.

Chi sono

Il gruppo si chiama Invivo ed è un consorzio di cooperative la cui attività spazia dalla fornitura di mezzi tecnici, alla commercializzazione di cereali ed oleaginose, alla gestione di centri per l'hobbistica.

Per dare l'idea della dimensione diamo il valore dell'intero aggregato che arriva alla modica cifra di 2 919 861 000 euro con 1592 dipendenti.

Sono diversificati nella produzioni e fornitura di semi, nella fornitura di agrofarmaci e fertilizzanti, nella produzione e distribuzione di mangimi e

nella distribuzione di prodotti veterinari, nello stoccaggio e nella vendita al dettaglio per l'hobbistica.

I mezzi tecnici

Nel settore semi hanno due società una che si occupa della selezione varietale che fa anche ricerca e crea nuove varietà (Serasem), l'altra che è specializzata nella commercializzazione. I numeri anche in questo caso sono impressionanti, almeno dal nostro punto di osservazione:

19850 ha di moltiplicazione per 50 varietà. 690000 q.li di semi di cereali a paglia e proteaginose, 380000 dosi di semi ibride e 56000 q.li semi foraggere.

Ricordo che non stiamo facendo pubblicità ad un gruppo straniero, stiamo cercando di dare dei riferimenti perché chiunque si interroghi sulle potenzialità del nostro settore nel nostro Paese.

Anche per agrofarmaci e fertilizzanti non scherziamo: i primi fatturano 830 900 000 euro, più o meno come l'intero valore del mercato degli agrofarmaci italiano; i secondi arrivano alla modica cifra di 1 797 000.

Tralasciamo i dettagli del settore nutrizione animale limitandoci a fornire

le quantità di mangimi commercializzate nel 2005 e pari a 4 760 000 t.

Lo stoccaggio

Hanno 11 siti produttivi certificati ISO 9001 con una capacità complessiva di 1 286 000 tonnellate, una quantità corrispondente alla produzione di una regione come l'Emilia Romagna.

Non volgiamo continuare dando ulteriori numeri, vogliamo soltanto fare una riflessione sulle capacità contrattuali di un tale colosso rispetto all'industria fornitrice, alla capacità e al livello dei servizi che potrà garantire al cliente.

È difficile pensare ad una situazione di estrema concorrenza sul prezzo come accade alle nostre latitudini, dove l'exasperazione per l'incapacità di fare delle politiche di marketing è tale che porta a rinunciare ad una remunerazione adeguata da parte del rivenditore e ad una continua erosione dei margini di profitto. Ma la riflessione deve portare alla conclusione che per non arrivare a fare la fine dei capponi di Renzo, bisognerà pensare anche per noi a delle forme di aggregazione più evolute.

Vittorio Ticchiati



BREVI

Approvata la nuova norma sui fertilizzanti

È stata firmata dal Presidente della Repubblica uscente, poco prima delle dimissioni, la norma che modifica la legge 748/84 mettendo fine ad un percorso iniziato dalla legge comunitaria pubblicata sulla G.U. del 27 aprile 2005 che dava delega al Governo ad applicare la direttiva 2003/2003 CE, indicando il periodo massimo di 12 mesi.

Uno dei punti più importanti era il capitolo sanzioni il cui scopo era quello di costituire un deterrente alle frodi e per questo vi era un'unanima richiesta di aggiornamento.

Ricordo che nella nostra inchiesta, condotta nel 2004, sulla vendita dei fertilizzanti, un numero maggioritario di commercianti riteneva che un aumento delle sanzioni poteva essere un'arma contro le frodi. Nella nuova norma è però rimasto un punto che abbiamo cercato in ogni modo di togliere, inutilmente, per

l'ostruzione del Ministero: continuerà, infatti, a vigere la sanzionabilità del commerciante nel caso di non conformità dell'etichetta. Un fatto secondo noi molto negativo, sebbene in passato, ma appunto questo era un fattore che avvalorava la nostra tesi, le aziende fornitrice si siano sempre fatte carico della sanzione, riconoscendo la propria responsabilità nella stesura dell'etichetta.

Il mercato mondiale degli ogm

Secondo un rapporto di ABE (Agricoltura e Biotecnologia in Europa) nei prossimi anni diventerà sempre più difficile, per i paesi europei, mantenere delle politiche anti ogm. La disponibilità di soia convenzionale andrà sempre più diminuendo con un aumento, viceversa, della differenza di prezzo tra soia gm e non di un valore compreso tra il 15 e il 25%.

Ragionamento analogo per la produzione europea di mais gm anche se, nei prossimi 3 anni, sarà notevolmente inferiore a quel-

la convenzionale e la differenza di prezzo tra mais gm e convenzionale rimarrà attorno ad un valore del 3-4%.

Sebbene attualmente i costi diretti ad evitare inquinamenti da organismi geneticamente modificati siano relativamente bassi, è previsto un aumento soprattutto per quei settori che vedono un elevato consumo di soia come ad esempio gli allevamenti da latte, gli avicoli, i settori di produzione degli oli vegetali e della margarina.

Il Ministero Francese dell'Agricoltura prevede una quota di biocarburanti del 10% entro il 2015

In una conferenza sulle biomasse, tenuta a Parigi il 6 aprile, il Ministro francese dell'Agriculture D. Bussereau ha detto di prevedere un aumento della quota dei biocarburanti dall'attuale 4%, al 5,75 nel 2008, al 10% nel 2015. Allo stesso tempo l'Agenzia Francese per l'ambiente e

Skakko® Trio & Skakko® Trio Blu,
gli antiperonosporici affidabili

- 3 diversi siti d'azione (strategia antiresistenza)
- Ampio turno di applicazione (10-12 giorni)
- Si acquistano senza patentino

Ammessi nei disciplinari di Produzione Integrata

Sariaf Gowan
l'affidabilità in agricoltura

SARIAF GOWAN S.p.A.
Via Morgagni 68
48018 Faenza (RA)
Tel. 0546 629911
Fax 0546 623943
e-mail:
sariafgowan@sariafgowan.it
www.sariafgowan.it



l'energia, ha posto alcune preoccupazioni circa la possibilità che un tale incremento finse per competere con le colture alimentari, una segnalazione che in febbraio era già pervenuta dall'Inra secondo il quale tale evenienza potrebbe verificarsi già dal 2006.

Mancata applicazione della Direttiva 2003/30CE sui biocarburanti

Il 5 aprile, la Commissione ha inviato una nota alla Finlandia e una lettera formale di notifica alla Danimarca per aver fissato degli obiettivi di diffusione del biocarburante molto inferiori da quanto fissato dalla direttiva suddetta per il 2005. Una lettera formale di notifica è stata inviata anche al Lussemburgo e una nota all'Italia, alla prima per aver fornito un dossier incompleto; alla seconda per non averlo fornito affatto

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 - MAGGIO 2006
NUMERO 5

Agenzia Pubblicitaria:
Advercom - Ponte dell'Olio - PC

Obiettivo 8% per i biocarburanti EU

Sulla base del dibattito politico tenutosi al Consiglio sull'Energia il 14 marzo, e sulla base di "Una Strategia Europea per l'Energia Sostenibile, Competitiva e Sicura", adottata dalla Commissione l'8 marzo 2006, i capi di governo degli stati membri hanno raggiunto un accordo sulla necessità di una nuova politica energetica europea pur riaffermando l'autorità nazionale riguardo la scelta del mix di energia. I punti nevralgici dell'accordo sono i seguenti:

- Adozione di un Piano d'Azione sull'efficienza energetica (potenziale di risparmio energetico nell'UE: 20% entro il 2020) che la Commissione dovrà presentare entro metà 2006.
- Sviluppo di una "Road Map" per la promozione dell'energia rinnovabile nel lungo termine sulla base di un'analisi della Commissione riguardante il raggiungimento degli obiettivi esistenti (2010) e considerando il raggiungimento di una quota del 15% dell'energia rinnovabile e dell'8% di biocarburanti per il trasporto entro il 2015.
- Realizzazione del Piano d'Azione per le Biomasse adottato nel dicembre 2005.
- Aiuti nazionali e comunitari al miglioramento dell'efficienza energetica, alle energie sostenibili e alle tecnologie per ridurre le emissioni inquinanti nell'ambiente.
- Analisi di lungo termine sulle prospettive di domanda e offerta da parte della Commissione.

Revisione della Direttiva (91/414CE) per l'autorizzazione degli agrofarmaci

La Direzione Generale Sanità della CE DG Sanco dovrebbe presentare la proposta di revisione della Direttiva 91/414 entro la metà di giugno. La stessa data in cui sarà presentato, da parte della Direzione Generale Ambiente,

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. 051.903294 - Fax 051.6330870
E-mail: convase@tiscali.it

il documento definitivo della "Strategia Tematica sull'uso sostenibile dei pesticidi".

Residui massimi di agrofarmaci

Il Comitato sulla sicurezza alimentare (comprendente varie associazioni di operatori quali Copra-Cogeca, Celcaa, Fefac, CIAA, Eurocommerce, BEUC e IMRA), lo scorso 8 maggio, ha deciso di inviare una lettera congiunta alla Commissione riguardante i Residui Massimi ammessi per i pesticidi. Tale lettera sottolinea l'urgenza dell'armonizzazione dei limiti massimi di residui degli agrofarmaci a livello europeo e di informare adeguatamente i consumatori per evitare una falsata percezione dei rischi.

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