



[ **DISTRIBUZIONE** ] I concimi rappresentano mediamente il 10% del fatturato

## Consorzi agrari, le strategie per affrontare il mercato

[ **DI FRANCESCA BACCINO** ]

**C**onsumi in calo e listini in costante aumento da agosto 2007: un anno di caro-fertilizzanti con prezzi raddoppiati o anche triplicati per alcuni prodotti e un autunno 2008 che si preannuncia ancora carico di tensioni. Abbiamo chiesto ad alcuni dei maggiori Consorzi Agrari in termini di fatturato come si sono mossi

Per compensare i previsti cali nelle vendite qualcuno pensa a prodotti alternativi

e con quali strategie per fronteggiare la situazione. Al di là della regola numero uno, un impiego dei concimi più razionale e modulato sulle esigenze colturali, il rimbalzo dei prezzi può essere affrontato in diversi modi: anticipando gli acquisti o puntando su prodotti innovativi e più mirati alternativi ai concimi tradizionali.

[ **COSA SI STA FACENDO** ]

Sta prendendo piede, ad esempio, la concimazione localizzata alla semina che consente di ridurre il quantitativo di prodotto impiegato e di massimizzare l'efficacia del trattamento.

[ **CONCIMI, IL PESO SUL FATTURATO (IN%)** ]



[ **IL FATTURATO 2007** ]

CONSORZIO	TOTALE (MLN. EURO)
Lombardo-Veneto	321
Bologna-Modena	144
Padova-Venezia	138
Cremona	135
Parma	130
Friuli Venezia-G.	108
Milano-Lodi	101
Treviso-Belluno	94
Pv. Nord-Ovest	84
Reggio-Emilia	76

**CREMONA.** «Acquistiamo quantità sempre più ridotte a prezzi crescenti, tanto che siamo costretti ad aggiornare i listini dei prodotti – sottolinea **Mario Bignardi** del *Consorzio Agrario di Cremona* – e per il momento non si prevedono frenate. Da agosto dello scorso anno il comparto è stato completamente rivoluzionato dal forte aumento dei prezzi e oggi tutti sono costretti a comprare meno e pagare di più. Tre volte tanto,

ad esempio, costa il potassio che è passato da 20 a oltre 60 euro al quintale». Questo trend dovrebbe mantenersi ancora per un anno o due. Meglio allora anticipare gli acquisti partendo già da settembre o comunque non appena ci sarà disponibilità sul mercato e far passare il messaggio anche alle aziende agricole. Per quest'anno si prevedono comunque vendite in calo come quantità. A fronte di un fatturato totale di 134,5 mi-

## [ TENDENZE Calo di produzione e di investimenti

**N**elle province di **Cuneo e Asti** la produzione agricola è calata e questo trend si rifletterà negativamente anche sui prossimi investimenti in fertilizzanti. «All'aumento di prezzo dei concimi è corrisposta anche una produzione scarsa come volumi e in parte come qualità dei cereali a paglia come il grano tenero – sottolinea **Guido Quaglia**, responsabile di settore per il *Consorzio Agrario delle Province del Nord-Ovest* – e così le aziende agricole hanno incassato poco. Di conseguenza la prima reazione sarà quella di seminare senza investire in fertilizzanti». Tra l'altro il grano tenero di qualità non buona è stato utilizzato anche nei mangimi e ha fatto scendere il prezzo del mais con il quale era in concorrenza. La strategia del Consorzio sarà allora quella di avere una maggiore cautela negli acquisti di fertilizzanti accompagnata però da un'intensa attività di comunicazione alle aziende agricole

circa l'utilità del piano di concimazione. Il bilancio della campagna primaverile 2008, in cui si consuma il 75% dei concimi dell'anno, non è stato comunque negativo sia per quanto riguarda il mais, ma anche la frutta e il grano: i consumi sono calati, ma la flessione non ha superato il 10-15% rispetto all'anno precedente anche perché il Consorzio aveva anticipato gli acquisti e mantenuto prezzi medi accettabili. Meno favorevoli le prospettive per l'autunno in termini di consumi: «Ora gli aumenti li avremo in pieno e si stima – spiega Quaglia – una riduzione sicuramente significativa per alcuni prodotti che hanno raddoppiato il prezzo». Il Consorzio cercherà anche di spingere i consumi dei concimi prodotti nello stabilimento di proprietà operativo da due anni mantenendo prezzi sostenibili per la clientela. Se non ci sarà un'inversione di tendenza del mercato i problemi maggiori si avranno comunque nella primavera 2009. Nel 2007 il Consorzio Agrario ha generato un fatturato totale di 84 milioni di euro, di cui circa 10,5 milioni di euro rappresentato dai fertilizzanti. ■

lioni di euro la voce fertilizzanti ha pesato per il 10% nel 2007.

**MILANO-LODI.** Da ottobre scorso ad oggi si è registrata una estrema oscillazione dei prezzi anche nel corso di una sola settimana, come spiega **Leonardo Bertolani**, responsabile del settore agronomico del *Consorzio Agrario di Milano e Lodi*, che ha riguardato le miscele, soprattutto con il potassio e i fosfati o anche l'azoto. Mediamente gli incrementi hanno comunque viaggiato tra i 20 e i 40 euro a tonnellata ogni 15 giorni. Su un fatturato totale di 100,7 milioni di euro realizzato dal Consorzio di Milano e Lodi nel 2007 i fertilizzanti rappresentano una quota del 12-13%. Per il 2008 è prevista però una crescita fino ai 15-16 milioni di euro in valore a fronte di un calo in volumi. «Oggi occorre – afferma Bertolani – razionalizzare al massimo l'impiego di fertilizzanti considerando però che dove c'è già risparmio sarà difficile ridurre i quantitativi. Si potrebbero allora fare scelte strategiche in termini di qualità di prodotti o di impiego di tecnologie innovative. Ad esempio si possono utilizzare quantitativi inferiori di prodotti coadiuvati però dall'aggiunta di ossido di

calcio per massimizzare l'efficacia del trattamento. O ancora è possibile utilizzare concimi chimico-organici per creare un rapporto maggiore in termini di disponibilità rispetto al fertilizzante tradizionale. L'importante è però non andare a intaccare la produttività».

**TREVISO-BELLUNO.** Secondo il responsabile del settore del *Consorzio di Treviso e Belluno* nel 2008 è previsto un calo dei consumi dell'11%, compensato però da un nuovo aumento di prezzi. «Ci sarà allora – rimarca – chi si rivolgerà verso colture a ridotto fabbisogno di concimi o rinuncerà del tutto al trattamento. Potrebbe esserci uno spostamento dal mais, che necessita di un elevato apporto di fertilizzanti, alla soia o al grano, che ne richiedono minor uso». In autunno i vigneti potrebbero fare a meno della concimazione di base e ricorrere all'occorrenza ai fertilizzanti liquidi. Per effetto del rimbalzo dei prezzi le vendite di fertilizzanti del consorzio dovrebbero arrivare nel 2008 ai 10 milioni di euro mettendo a segno un incremento del 35% in valore, su un fatturato complessivo previsto di circa 100 milioni di euro.

L'anno precedente il valore dei concimi ha inciso per l'8,5% sul fatturato del Consorzio Agrario, pari a 94 milioni di euro.

### **FRIULI-VENEZIA GIULIA.**

Per **Andrea Fabbro** del *Consorzio Agrario del Friuli Venezia Giulia* il caro prezzi si affronta puntando soprattutto sulla qualità e in particolare su prodotti con caratteristiche specifiche più avanzate. «L'obiettivo – spiega – non è quello di distribuire solo del concime, ma di andare a bersaglio con la fertilizzazione. Invece di utilizzare tre quintali di un prodotto tradizionale se ne usano solo due di un prodotto più innovativo, ad esempio a base di azoto protetto oppure prodotti organo-minerali. Si è comunque già avvertita, a causa del prezzo, una riduzione dei quantitativi di concimi generici come il cloruro potassico, ad esempio, usato per il mais e in genere i consumi medi di fertilizzanti sono calati del 10%. Altrettanto importante anche la tempestività del trattamento che deve essere ottimizzato sulle esigenze delle piante e tenere conto del calendario delle direttive nitrati». Fino alla campagna primaverile il Consorzio ha cercato inoltre di giocare d'anticipo con gli acquisti ap-

provvisoriamente appena trovava disponibilità di prodotto sul mercato. Su un giro d'affari di 108 milioni di euro realizzato dal Consorzio nel 2007 le vendite di fertilizzanti rappresentano una quota del 12,8% ma si prevede un incremento in valore vicino al 40% per fine anno.

**BOLOGNA-MODENA.** Anche al *Consorzio di Bologna e Modena* si cerca di anticipare l'acquisto, come conferma **Daniele Nascetti**, responsabile del comparto fertilizzanti «ma – avverte – di fronte al raddoppio del prezzo c'è anche la scelta dell'azienda agricola di non concimare e magari di intervenire in post-emergenza. Tra l'altro avere delle giacenze diventa un problema anche per il consorzio». Eppure la campagna dei cereali autunnovernini è importante e nella provincia di Bologna e Modena conta circa 80mila ettari coltivati: quest'anno si attendono tra l'altro incrementi anche per i prodotti che l'anno scorso si erano salvati dal caro-prezzi perché le materie prime erano state acquistate prima dei rincari. Nella campagna primaverile il fatturato della voce fertilizzanti è aumentato a fronte di un calo inferiore del 10% in quantità. In au-



tunno si prevede una riduzione più importante per il nuovo rimbalzo dei prezzi. Il Consorzio ha chiuso il 2007 con 144 milioni di euro di fatturato di cui i fertilizzanti rappresentano il 12%.

#### LOMBARDO-VENETO.

«Oggi abbiamo a che fare – sottolinea **Roberto Vallini**, responsabile del comparto fertilizzanti del *Consorzio Lombardo Veneto* – con una domanda mondiale in crescita da parte dei paesi emergenti e quindi con una maggiore pressione sui prezzi. La situazione è critica, ma da anni il Consorzio sta puntando su prodotti alternativi a quelli tradizionali che sono oggi quelli più colpiti da rincari. L'impiego di prodotti speciali, ad esempio gli organo-minerali deve essere accompagnato però da un buon piano di concimazione e questo è un servizio di assistenza tecnica che il Consorzio mette a disposizione

dell'azienda agricola». Nel 2007 il consorzio ha venduto 930 mila quintali di fertilizzanti per un valore di 28 milioni di euro. Questa voce incide per l'8,7% sul fatturato totale, pari a 321 milioni di euro. Per il 2008 le stime indicano una crescita di valore per i concimi, fino ai 36-37 milioni di euro, con un leggero calo rispetto all'anno precedente.

**PADOVA-VENEZIA.** «Oltre agli aumenti di listini al momento non c'è offerta sul mercato perché al momento i produttori di concimi preferiscono vendere su mercati alternativi all'Italia per guadagnare qualcosa in più» sottolinea **Maurizio Casotto**, responsabile del servizio concimi e fitofarmaci del *Consorzio Agrario di Padova e Venezia*. Nelle campagne italiane regna comunque l'incertezza perché il prezzo del grano e del mais è sceso e l'esposizione fi-

nanziaria è triplicata. Quindi, rimarca Casotto, l'azienda agricola che non è riuscita a produrre almeno un 20% in più quest'anno fa fatica a pareggiare i conti. Il fatturato del Consorzio Agrario nel 2007 è di 138 milioni di cui 19 milioni di euro realizzati dalle vendite di fertilizzanti.

**REGGIO EMILIA.** «Sono già stati confermati i nuovi aumenti di prezzi per l'autunno – afferma **Giuliano Ruozi**, responsabile del comparto del *Consorzio Agrario di Reggio Emilia* – per gli azotati, fosfatici e potassici e consigliamo di applicare una concimazione localizzata. Anziché concimare a pieno campo si utilizzano i fertilizzanti granulati alla semina: ne bastano quindi 50-60 chili per ettaro anziché i 3-4 quintali per ettaro dei prodotti tradizionali. Fino alla fine dell'anno ci saranno altri aumenti». Il fatturato totale del consorzio

nel 2007 è stato di 76,3 milioni di euro di cui il 10% circa rappresentato dai fertilizzanti.

**PARMA.** Al *Consorzio agrario di Parma* è tutto fermo: inevitabile il calo dei consumi e, secondo **Umberto Borlenghi**, responsabile del comparto fertilizzanti, non è il momento di fare scorte. «Non si può acquistare – dice – perché non si prevedono per il momento ribassi dei prezzi e in uno anno il costo di alcuni prodotti è raddoppiato o triplicato. In primavera si è cercato di creare un certo mercato per i microgranuli localizzati alla semina per ridurre l'impiego di fertilizzanti. Si comincerà a riparlarne di concimi in autunno e inizio inverno. Allora vedremo come si muoverà il mercato». Nel 2007 il Consorzio ha realizzato un fatturato di quasi 130 milioni di euro di cui circa il 5% rappresentato dai fertilizzanti. ■

### PRESEMINA PIENO CAMPO (Liquidi)

- CS NK 6-0-12
- CS NPK 4-8-12
- CS NPK 3-6-9 + 15 SO<sub>3</sub>
- LITOFUID 6-0-12 + 40 Calcio
- GLUCAMON K 4-0-8 + 7 SO<sub>3</sub> O.M.
- BIOFERT S (per Agricoltura Bio)

### LOCALIZZATI ALLA SEMINA CON KIT

- FERTIFOS NP 10-34
- POLIFERT NP 7,5-15 + 10 SO<sub>3</sub>
- MICROSEED 60 Zn NP 11-51 + Zn (microgranuli)

FERTILIZZANTI  
LIQUIDI PER LA  
SEMINA AUTUNNALE  
DEI CEREALI

**EUROPHYTO T.S.A.**  
TECHNOLOGY SERVING AGRICULTURE



via Marconi, 18 24040 FERRNOVO S. GIOVANNI (BS)  
tel 0368 887114/887492 fax 0368 888458/888866  
www.europhyto.it email info@europhyto.it