

Il Contoterzista Day ottima la prima

Grande affluenza di agromeccanici in occasione del convegno di Treviglio (Bg) in casa Sdf

di **Francesco Bartolozzi**

Meglio di quanto ci si potesse aspettare. Il primo "Contoterzista day", organizzato da Unima con Il Gruppo Sole 24Ore e in collaborazione con Same Deutz-Fahr, si è rivelato un appuntamento di grande importanza e significatività per il comparto agromeccanico che è intervenuto numeroso. A fronte di quasi cinquecento registrazioni *on line*, si sono presentati all'auditorium Same Deutz-Fahr di Treviglio (Bg) circa 400 contoterzisti. Che per di più si sono dimostrati attenti e interessati ai

qualificati interventi della giornata.

La giornata è stata introdotta da **Roberto Bartolini**, giornalista delle riviste Edagricole del Gruppo 24 Ore, che ha velocemente anticipato le nuove sfide previste dalla nuova Pac 2014-2020, ponendo in particolare l'accento sulle misure per lo sviluppo rurale e il sostegno alle pratiche virtuose. Nelle misure di sviluppo rurale, cioè, verrà previsto un regime di sostegno per coloro che si impegnano concretamente per la salvaguardia di risorse naturali come acqua, aria e suolo e che contemporaneamente esprimono maggiori livelli di efficienza in termini di minori consumi (ad esempio di acqua) e di emissioni (di CO₂), ma anche di aumento della sostanza organica nel terreno. In altre parole, la protagonista della nuova Pac sarà l'agricoltura sostenibile (ad esempio minima lavorazione e sodo, rotazione delle colture, cover crops, interrimento liquami e digestati, trattamenti chimici mirati ecc.), per raggiungere due obiettivi prioritari: l'aumento della sostanza organica e il sequestro della CO₂. Gli agricoltori - ha concluso Bartolini - dovranno accettare l'obiettivo della competitività (la Pac ci sarà, ma non basterà più a sostenere le imprese che non stanno sul mercato), cogliere l'opportunità dei premi specifici, dare valore aggiunto alla produzione (uscendo dalla logica delle



L'auditorium Deutz-Fahr gremito di persone.

commodity, attraverso la differenziazione di prodotto, i contratti per coltura, ecc.) e creare reti d'impresa.

Costruttori, agromeccanici e politica

A fare gli onori di casa ci ha pensato **Lodovico Bussolati**, amministratore delegato de gruppo Same Deutz-Fahr (Sdf). «Nel nostro gruppo è in atto una fase importante e interessante, di grande cambiamento - ha detto Bussolati - per cui stiamo dedicando maggiore attenzione alle esigenze del mercato, attenzione che si traduce in grande innovazione di prodotto. Con conseguenti investimenti in risorse umane e finanziarie per offrire agli agricoltori una gamma sempre più utile, efficiente e proficua. Anche l'agricoltura è in grande trasformazione e stiamo cercando di capire i prodotti che servono ai contoterzisti e di trasformarli in innovazione che sia efficiente e redditizia. Il nostro sforzo di innovazione è guidato da due linee tecnologiche: il completamento dell'offerta di potenza (alla prossima Agritechnica presenteremo le nuove serie 8 e 9 per coprire l'attuale *gap* tra 300 e 440 CV) e la trasmissione PowerShift su tutta la gamma,

perché sono le necessità delle aziende moderne ben rappresentate dai contoterzisti». In rappresentanza dei contoterzisti è intervenuto il presidente di Unima **Aproniano Tassinari**, secondo il quale «la collaborazione tra costruttori e utilizzatori va migliorata ancora. Le macchine devono adattarsi alle condizioni agronomiche e noi contoterzisti dobbiamo segnalare le effettive necessità che devono avere le macchine per un contoterzista. In Italia e in Europa i terzisti ancora non sono considerati abbastanza - ha concluso Tassinari - sono imprenditori che investono senza però avere gli strumenti di sostegno necessari, non hanno aiuti di nessuno tipo e il rischio è tutto sulle loro spalle.

Roberto Bartolini.



Lodovico Bussolati.



Aproniano Tassinari.



Noi stiamo cercando di fare approvare la legge di qualificazione che riconosca e sostenga questa operatività». Anche la politica non ha mancato questo appuntamento, con la presenza del neo-assessore all'agricoltura della Regione Lombardia, **Giuseppe Elias**. «Il ruolo del contoterzista a fianco dell'agricoltore è importante – ha detto Elias –. La situazione della Pac a Bruxelles non è allegra e questo non è positivo per le aziende agricole che non potranno essere più efficienti. La superficie media delle aziende che potranno dotarsi di macchine è sempre più alta, e se da un lato questo è un problema, dall'altro c'è già la soluzione: il contoterzista. Il mondo agricolo deve considerare i contoterzisti parte integrante di sé stesso e questo va trasposto in tutto ciò che faremo in futuro, ossia Psr e altri aiuti che verranno messi a



Giuseppe Elias.

disposizione. Anche i terzisti devono diventare ancora più professionali, perché saranno il punto di ingresso della tecnologia nelle aziende agricole, tecnologia da intendersi non solo come macchine, ma anche come sistema di utilizzo agricolo. Infine, l'agricoltore avrà sempre più bisogno di un passaggio di consulenze, quindi per il contoterzista vedo un grande futuro. Forse Unima e Confai in Lombardia troveranno un accordo sull'al-

bo regionale delle imprese agromeccaniche: questa è una grande notizia, proprio in funzione di quella unità di intenti ormai irrinunciabile».

Qualificazione e rappresentanza

«La qualificazione professionale e la crescita della rappresentanza sono i pilastri del contoterzismo del futuro – ha esordito **Francesco Torrissi**, responsabile Segreteria Generale di Unima –. La definizione di agromeccanico risale al 2004 e parla di attività agromeccanica, ma dietro questa attività ci sono delle persone e bisogna lavorare su questo. Noi abbiamo iniziato sul fronte nazionale a presentare proposte di legge in Parlamento con trasversalità assoluta e ci sono stati rallentamenti indipendenti dalla nostra volontà. Comunque riscontriamo la volontà di riconoscere l'imprenditore agromeccanico come interlocutore fondamentale per l'agricoltura e questo è importante.

Il disegno di legge valorizza la professionalità dell'agromeccanico attraverso la certificazione e la qualificazione della sua attività. Le risorse andranno sempre più a chi è professionale. Sul piano regionale, come anticipato da Elias, la Lombardia è capofila del progetto di un Albo qualificante, proprio per chi si merita un premio per i servizi di qualità che riesce a garantire. E infine Unima si è mossa anche sul piano europeo perché l'agromeccanico europeo si muova come un tutt'uno».

A proposito di contoterzismo ed Europa è intervenuto **Eric Dresin**, direttore della Ceetar, confederazione che rappresenta 15 associazioni nazionali di contoterzisti in 14 paesi europei. «A Bruxelles



Francesco Torrissi.

rappresentiamo la voce di 100.000 imprenditori agromeccanici e 500.000 operatori – ha specificato Dresin –. E qualificazione e professionalizzazione sono concetti che valgono ovunque, non solo in Italia. Esiste una domanda generalizzata e pressante in questo senso da parte del legislatore comunitario, di clienti pubblici e privati, di lobby non governative, di imprese agroalimentari. A livello europeo noi agromeccanici rappresentiamo investimenti per un totale di 6 miliardi di euro in un parco macchine sempre moderno ed efficiente. Il personale è molto competente e operiamo sempre a norma, in materia di sicurezza ambientale e sul lavoro. La sfida a livello europeo è la diffusione presso le imprese agromeccaniche di un livello di prestazioni che sia riconosciuto come impresa specializzata. Quindi nel 2013

IL PROGETTO NÒVA AGRICOLTURA

Cosa significa innovare? Vuol dire cambiare prospettiva, mettere da parte buona parte della tradizione agrotecnica, impostare l'attività agricola in un'ottica sostenibile dal punto di vista economico e ambientale, applicare al campo e alla stalla sistemi di moderno management aziendale, facendo sempre bene i conti.

Il progetto Nòva Agricoltura nasce nell'area agroalimentare del Sole 24Ore ed è un progetto di formazione e informazione che intende favorire l'innovazione sostenibile in agricoltura. Si basa sulla creazione di una community di imprenditori agricoli innovatori e di aziende capaci di mettere a disposizione dell'agricoltura innovazioni sostenibili ed economicamente vantaggiose per chi le utilizza.

Quali sono le attività di Nòva Agricoltura? Il portale web e le community di Nòva agricoltura, le attività editoriali sulle riviste specializzate del gruppo 24Ore, la campagna di sensibilizzazione e di reclutamento diretto agli agricoltori innovatori, pubblicazioni speciali (vedi i libri dedicati a "La nuova agricoltura"), gli eventi di formazione, la giornata in campo dedicata all'innovazione. ■

Eric Dresin.



lavoreremo su sistemi di gestione di queste qualificazioni per omogeneizzare le certificazioni europee».

Analisi dell'azienda

Dopo gli interventi "istituzionali" sono seguite le relazioni su temi di interesse e attualità per il mondo del contoterzismo. A partire da un'analisi dei costi e dei ricavi tipici di un'azienda contoterzista. «Occorre un cambiamento nel modo di gestire l'azienda contoterzista, per arrivare a una sostenibilità dal punto di vista economico - ha spiegato **Gianluca Meloni**, dell'Università Luigi Bocconi di Milano -. Gestire un'impresa contoterzista non è semplice, perché richiede la capacità di presidiare equilibri delicati e "volubili" nel tempo. In particolare, ci sono 3 equilibri da intercettare: reddituale, patrimoniale e monetario. Equilibrio reddituale significa avere la capacità di generare valore nel tempo grazie al proprio lavoro e di misurarne la redditività; equilibrio patrimoniale significa avere le risorse necessarie a supportare il proprio lavoro nel tempo e quindi misurare la dipendenza dalle risorse altrui; equilibrio monetario, infine, significa avere la capacità di trasformare il valore generato dal proprio lavoro in "moneta", quindi misurare le dinamiche di cassa. Partendo dall'equilibrio reddituale, si tratta del rapporto tra il valore generato dall'azienda contoterzista (il reddito) e tutti gli investimenti fatti per generare questo reddito (crediti compresi). In pratica possono verificarsi tre percorsi diversi nel tempo: quello schizofrenico, quello virtuoso e quello a rischio. Quindi primo dovere è quello di verificare il proprio risultato/valore/percorso.



Gianluca Meloni.

Quindi, oltre a capire se si genera o se si distrugge valore, è importante capire come si sta generando questo valore. Ci sono due modi fondamentali per generare valore: allargare la forbice tra prezzi e costi oppure lavorare sui volumi. Una prima via per il recupero della profittabilità è quella di ricercare le efficienze nell'impiego delle risorse umane o nell'impiego delle risorse "meccaniche". L'equilibrio patrimoniale è il rapporto tra le risorse prese a prestito e le risorse proprie e serve a capire quanto l'azienda dipende finanziariamente dagli altri o sta in piedi da sola. Tradizionalmente una parte significativa del debito è costituita dall'esposizione nei confronti degli istituti di credito ed è necessario da questo punto di vista un maggior rigore. Se il debito bancario arriva al 60%, si è già in una situazione intollerabile per il futuro. L'equilibrio monetario, infine, è il rapporto tra la liquidità di-

sponibile nel breve e gli obblighi di pagamento nel breve. Occorre avere una minima capacità di cassa per sopravvivere e questo è possibile se si è realizzata della liquidità. Un'importante via per migliorare le proprie condizioni di reale liquidità è ridurre più possibile i giorni medi crediti: ad esempio riuscire a contrarre la dilazione media di incasso di 25 giorni significa recuperare cassa per 140.000 euro a fronte di un fatturato di circa 1.800.000 euro (circa l'8% del fatturato). Un modo per cambiare e garantire la sostenibilità dell'azienda conto terzi - ha concluso Meloni - è quello di costruire una sorta di piccolo cruscotto con tutti gli strumenti di controllo per pilotare l'azienda. L'equilibrio reddituale si misura tenendo sotto controllo il fatturato, l'incidenza del costo del personale e l'incidenza dei costi relativi ai beni strumentali. L'equilibrio patrimoniale si misura monitorando l'esposizione verso terzi e verso gli istituti di credito. Infine, l'equilibrio monetario si misura tenendo sotto controllo la cassa disponibile giornalmente e i giorni medi di incasso».

Costi orari e tariffe

Sempre in tema di economia aziendale, inevitabile il pas-

Un altro momento della giornata.



Roberto Guidotti.

saggio sui costi orari e le tariffe. «Il costo orario è formato da costi fissi e costi variabili - ha esordito **Roberto Guidotti**, del Servizio Tecnico Unima -. I parametri dei costi fissi sono il costo di acquisto, il valore residuo, la durata dell'ammortamento, il tasso di interesse, i costi di ricovero e gli oneri accessori (bancari, garanzie ecc.). Il costo fisso su base annua parte dalla determinazione del valore da ammortizzare (in pratica quanto la macchina si "consuma"), per inglobare anche il calcolo della quota annua, la determinazione degli interessi annui, il costo annuo del ricovero e l'incidenza annua degli oneri accessori. Il passo successivo è la determinazione del costo orario, funzione del grado di utilizzazione annua, che dipende dalle prospettive di lavoro, dalla consistenza del parco macchine, dalla produttività oraria e dalle finestre temporali (oggi sempre più ristrette). Passando ai costi variabili, sono quelli necessari all'impiego della macchina, quindi carburanti, lubrificanti, fluidi di lavoro, mano d'opera, manutenzioni ordinarie e straordinarie, riparazioni. Sempre tra i costi variabili sono da computare i costi energetici (gasolio, lubrificanti, additivo urea, ecc.) e la manodopera.



TECNOLOGIA AL MASSIMO LIVELLO

Le ultime produzioni in casa Same Deutz-Fahr sono state presentate da **Massimo Zubelli**, direttore mondiale di prodotto del gruppo Sdf, che ha iniziato sottolineando il trend tecnologico a cui stiamo assistendo nel settore dei trattori. A partire da motori e sottocofano. «Le caratteristiche più ricercate - ha detto Zubelli - sono la riduzione dei consumi di carburante (che passa dalla riduzione delle cilindrate specifiche, dai sistemi di iniezione ad alta pressione, dalla termodinamica e controlli attivi del sistema di raffreddamento fino alla gestione integrata di motore e trasmissione), la riduzione del rumore e delle vibrazioni (mediante sistemi di iniezione di nuova generazione, erogazione della potenza e della coppia anche a bassi giri motore e aerodinamica del sistema di raffreddamento) e la riduzione delle emissioni (attraverso sistemi di abbattimento come Doc, Poc, Scr).

Per quanto riguarda le trasmissioni, le forze sono concentrate sulla riduzione degli assorbimenti, grazie a trasmissioni ad alta efficienza, regime economico motore nei trasporti (integrazione trasmissione-motore), cinematica semplice ma efficace (anche per i sistemi trebbianti) ed evoluzione dei sistemi frenanti. Da non sottovalutare nem-



Massimo Zubelli.

meno la concentrazione delle specifiche nella tecnologia delle trasmissioni, sia meccaniche e semipowershift (un segmento di nuovo interesse) sia automatiche (Full-Power-Shift: ritorno al futuro, o CVT: il trattore come mezzo di trasporto).

Per quanto riguarda il comfort, il nuovo concetto di comfort elevato è un mix di ergonomia + design + funzionalità. L'ergonomia si basa su interni cabina

sviluppati rispettando parametri simili in tutto al mondo dell'auto, e sulla riduzione del rumore (nuovi materiali) e delle vibrazioni (Introduzione del controllo attivo su 3 assi della sospensione sedile). Il design, invece, è un insieme di stile e funzionalità (tecnologia a LED per impianto illuminazione), con un tocco di razionalità (tecnologia "wireless" per elettronica e controlli).

Un occhio di riguardo va alla sicurezza per l'operatore, mediante dispositivi di controllo sempre più semplici ed intuitivi, controlli elettronici per aiutare l'operatore a non commettere errori e rispetto della Direttiva Macchine europea. Sistema ABS per trasporti a 60 km/h, sistemi di frenatura convenzionali di ultima generazione e nuove tecnologie e pneumatici ad alta velocità completano il quadro sicurezza.

Infine, l'agricoltura di precisione. Tre i livelli di tecnologia disponibili: "basic" (+/- 20 cm, con indicazioni semplici e controllo flotte), intermedia (+/- 10 cm, con assistenza alla guida e interfacciamento attrezzi) ed evoluta (+/- 2 cm, con autoguida e controllo attrezzature). L'interfacciamento trattore/mietitrebbia-attrezzo è un po' l'ultima frontiera, grazie al protocollo Isobus e sua estensione alle attrezzature, assieme ai dispositivi di raccolta dati dalla lavorazione dell'attrezzo per modificare i parametri del trattore e al controllo attivo delle attrezzature e delle loro prestazioni. Infine, vanno ricordati i sistemi a distanza, che consentono il controllo flotte di trattori e mietitrebbie, la gestione a distanza dei parametri delle lavorazioni, la teleassistenza e assistenza predittiva e la gestione integrata dell'azienda agricola.

In sintesi, i vantaggi del trend tecnologico degli ultimi anni consistono in riduzione dei consumi + aumento delle prestazioni (che insieme determinano riduzione dei costi di esercizio e rispetto dell'ambiente), riduzione costi di manutenzione, miglioramento della qualità dell'ambiente di lavoro e disponibilità di strumenti per la certificazione della prestazione erogata (= riconoscimento del ruolo dell'azienda che opera in contoterzi)».

Particolare importanza nell'ambito dei costi variabili assumono la manutenzione ordinaria e quella straordinaria, per la quale c'è un'effettiva difficoltà di previsione degli eventi e quindi comporta un'analisi dei dati aziendali, il ricorso ai coefficienti di usura e la stima del tempo medio fra due guasti. In questo modo è possibile calcolare un costo orario unitario, formato dai costi fissi orari + costi variabili, e un costo orario di cantiere, formato dal costo

orario della macchina base + costo orario dell'attrezzatura di lavoro.

Dopo aver determinato i costi orari delle macchine, si possono valutare le tariffe orarie da applicare, ma non prima di aver incluso i costi amministrativi (preventivi, verifiche in campo, fatturazione, spese di incasso, interessi di dilazione, tenuta contabilità e libri paga, adempimenti fiscali, permessi di circolazione, gestione carburanti agricoli e rifiuti) e i costi accessori (tutela

ambientale, sicurezza sul lavoro, formazione e addestramento del personale, gestione magazzino). La conclusione è che, calcolando il prezzo orario o quello a misura, il risultato non cambia, nel senso che il fattore chiave rimane la produttività oraria effettiva.

In conclusione, mancando una banca dati affidabile, l'associazione può fornire strumenti e chiavi di lettura, ma i dati più attendibili restano quelli aziendali, per cui la

valutazione deve essere analitica».

Il mercato dei cereali

Dai costi ai mercati il passo è breve e «il prezzo di mercato è sicuramente un argomento interessante - ha commentato nel suo intervento **Andrea Villani**, dell'Ager Borsa Merci di Bologna - dove la volatilità è una costante con la quale fare i conti. Tanto per fare un esempio, nel 2009 c'erano 130 euro/t di differenza (in negativo)

Stefano Tacchinardi, direttore vendite Italia del gruppo Sdf, ha delineato il quadro produttivo e di vendite di same Deutz-Fahr. «Sdf è uno dei principali costruttori di macchine agricole al mondo – ha spiegato Tacchinardi –: trattori, mietitrebbie e macchine da raccolta uva/olive sono trattati dal punto di vista sia produttivo, sia distributivo, sia di ricerca e sviluppo (R&D). Il settore dei motori e delle trasmissioni è coperto dal punto di vista dell'R&D e della produzione, mentre caricatori telescopici e sistemi di precision farming sono in parte coperti come R&D e sono solo distribuiti, ma non prodotti. Infine, trattori per hobby farming, isodiametrici e attrezzature da fienagione sono solo distribuiti.

In totale, gli stabilimenti produttivi sono 8: uno a Treviso e gli altri in Germania, Francia, Croazia, Russia, Turchia, Cina e India. Same Deutz-Fahr è rappresentata sui mercati internazionali dai suoi marchi principali: Same (mercati mediterranei, bassa e media potenza, trattori specialistici), Deutz-Fahr (Global, Premium, Full line), Lamborghini (mercati mediterranei, elevato contenuto tecnologico, alte prestazioni), Gregoire (macchine per la raccolta di uva e olive, sprayer) e Lamborghini Green Pro (manutenzione del verde, impieghi municipali). La gamma dei trattori copre una fascia di potenza dai 20 ai 270 cavalli, ma per Deutz-Fahr va segnalato il progetto in atto da 440 cavalli. Oltre alla trasmissione TTV disponibile sui trattori Deutz-Fahr da 100 a 250 CV, è disponibile il powershift sui trattori da campo aperto da 70 a 270 CV e su quelli specialistici da 80 a 110 CV, e infine la trasmissione meccanica sui trattori da campo aperto da 40 a 160 CV, sui cingolati da 80 a 110 CV, sugli specialistici da 60 a 100 cv e sui compatti da 30 a 48 CV. Da segnalare anche la trasmissione idrostatica sui Lamborghini Green Pro da 25 a 50 CV. Per quanto riguarda le mietitrebbie, abbiamo potenze da 222 (serie 60) a 366 CV (modello 6095 HTS), per un totale di nove modelli. Le vendemmiatrici Gregoire, invece, sono dodici, per potenze da 100 (G6200) a 187 cavalli (G175V). La rete di vendita italiana è costituita da 71 concessionari, per un totale di 117 officine e 370 tecnici.

Il mercato dei trattori da campo aperto con potenze supe-

riori ai 150 CV rappresentava il 14% nel 2006, ma nel 2011 è salito al 22%, in particolare il segmento 150-180 CV (dove si colloca la nuova serie 6 Deutz-Fahr) e il segmento 200-250 CV (dove si colloca la nuova serie 7 sempre Deutz-Fahr). E poi c'è, come già detto, il progetto da 440 CV in arrivo.

A parte le mietitrebbie – ha continuato Tacchinardi – altri punti di merito di Sdf sono un servizio eccellente (un team dedicato per supportare le macchine di alta potenza e ridurre al minimo i fermi macchina, assistenza in stagione operativa tutti i giorni della settimana, ricambi disponibili entro la mattina successiva all'ordine), una formazione eccellente (nell'ambito di Sdf Academy nel 2012 sono state effettuate 1.300 ore di corsi di formazione tecnica e 1.400 ore di corsi commerciali) e corsi di guida «Eco Operator» Deutz-Fahr (si tratta di corsi di guida in campo per l'utilizzo «produttivo» delle macchine Deutz-Fahr).

Dal punto di vista della estensione della garanzia e contratti di manutenzione, nel primo caso sono previsti pacchetti di estensione per le Serie 6 e 7, uno riguardante motore + trasmissione, uno per il veicolo completo. Come contratti di manutenzione, possono prevedere o meno l'estensione della garanzia oppure un piano di manutenzione con visibilità delle tempistiche e dei costi. Infine, abbiamo riservato delle condizioni speciali per i clienti partecipanti al CT day: iscrizione gratuita al «Club del Contoterzista Deutz-Fahr», che darà diritto a una serie di agevolazioni tra le quali tariffa agevolata per partecipazione al Corso Manageriale 2013 con tema il «contoterzista imprenditore», iscrizione gratuita ai corsi di guida «Eco Operator» 2013 Deutz-Fahr per n°2 operatori e accesso privilegiato allo stand Deutz-Fahr in occasione di fiere/eventi nazionali ed internazionali». ■



Stefano Tacchinardi.

rispetto a oggi per il grano tenero, 107 euro per il grano duro e 118 euro per il mais.

Ma la volatilità non è il solo elemento da sottolineare. Considerare solo i prezzi, infatti, è come guardare in uno specchio retrovisore, che fa vedere molto bene quello che è successo, ma non quello che potrà succedere. Ecco allora che entrano in ballo le dimensioni e le dinamiche. All'interno di questi dati ci sono degli elementi caratterizzanti: ad esempio il calo produttivo ge-

neralizzato su tutte le materie agricole per colpa dell'andamento climatico, i consumi crescenti, ma anche il fatto che il mais sia il primo cereale coltivato nel mondo (e quindi condiziona il resto dei cereali), ma non quello più scambiato (lo sono invece i frumenti). Il riso, dal canto suo, partecipa poco agli scambi mondiali, il che significa che viene consumato principalmente nei mercati dove viene prodotto. Infine la soia, componente fondamentale delle proteine nei

Andrea Villani.

mangimi (come farina), che influenza i costi e le dinamiche dell'alimentazione animale. Nel 2010/11 sono stati prodotti 266 milioni di tonnellate di semi di soia, nel 2011/12 siamo scesi a 238 milioni, in un mercato mondiale dove Usa, Argentina e Brasile detengono l'80% della produzione e la Cina ne importa il 60%.

E l'Italia? «Già troviamo differenze tra grano tenero e grano duro – ha continuato Villani



– perché la produzione di tenero si attesta sui 3-3,3 milioni di tonnellate (sui 630 totali nel mondo, quindi solo un 5 per

mille) e quella di duro sui 3,8-4 milioni di t, ma su un totale mondiale di 35-37 milioni di t. Dunque, il tenero è una commodity, di conseguenza ha un mercato più rigido, mentre il duro non è una commodity ed è arrivato a spuntare un prezzo di 500 euro/t nel 2008. La produzione del grano tenero in Italia è nanizzata, cioè rappresenta meno del 55% del nostro fabbisogno nazionale. La necessità di importare quindi è strutturale, perché consumiamo 6,5-7 milioni di tonnellate (di cui 1,5 per la zootecnia).

Il grano duro italiano, invece, rappresenta il 10% della produzione mondiale, quindi strategicamente è importante. Siamo autosufficienti per circa il 60%, perché esportiamo più della metà della pasta che produciamo e questo mantiene in bilancio l'intera produzione cerealicola italiana.

Il mais ha una produzione nazionale in calo da 3-4 anni, quest'anno siamo scesi a 7,5-8 milioni di tonnellate (per di più con grossi problemi di contaminazione da micotossine), e di conseguenza dobbiamo importare almeno 3 milioni di t. Gli Usa hanno pro-

dotto 272 milioni di tonnellate, contro i 320 del 2011, comunque producono circa il 50% del mais mondiale e quindi hanno influenze importanti sul mercato globale.

Chiudendo con i semi oleosi, in Italia il bilancio è in profondo rosso e la maggior parte della soia deve essere importata (quindi i mangimi animali in Italia sono fatti con farina di soia non italiana...).

Infine, oltre agli aspetti quantitativi, bisogna rivolgere lo sguardo anche agli strumenti di commercializzazione, cioè ai contratti tipo. Si tratta di un insieme di regole attraverso le quali i cereali sono contrattati fra le parti. Purtroppo sono noti solo a chi lavora dalla fase di stoccaggio in poi e non ai produttori, e questo è sbagliato, perché ignorare le conoscenze delle regole è fondamentale sul prezzo che si riuscirà a realizzare».

Agrofarmaci e uso sostenibile

Altro tema di grande attualità è quello dell'uso sostenibile degli agrofarmaci, un settore dove i contoterzisti stanno penetrando sempre più. «Le legislazioni Ue riguardanti gli agrofarmaci si focalizzavano principalmente sulla fase dell'autorizzazione all'immissione in commercio e sul control-



Giovanni Arcangeli.

lo dopo il loro impiego - ha esordito **Giovanni Arcangeli**, responsabile del settore agricoltura sostenibile di Bayer CropScience -. Con la Direttiva 2009/128/Ce l'Ue si prefigge l'obiettivo di normare la fase dell'uso degli agrofarmaci, in un'ottica di sostenibilità, attraverso i Piani di Azione Nazionali (Pan).

Entro 3 anni (26 novembre 2012) dall'entrata in vigore della Direttiva gli Stati membri formulano i propri Pan con i quali vengono definiti gli obiettivi quantitativi, le misure e i tempi per la riduzione dei rischi e degli impatti dell'utilizzo degli agrofarmaci sulla salute umana e sull'ambiente. I Pan dovranno comprendere almeno le seguenti misure previste dalla Direttiva: formazione, ispezione delle attrezzature, irrorazione aerea e tutela dell'ambiente acquatico e dell'acqua potabile, tu-

tela di aree specifiche, manipolazione e stoccaggio degli agrofarmaci e trattamento dei relativi imballaggi e delle rimanenze, difesa integrata e indicatori di rischio. Il 20 novembre 2012 è stata avviata la fase di consultazione pubblica del Piano d'Azione Nazionale con termine il 31.12.2012.

Dal punto di vista della formazione, il 26 novembre 2015 entrerà in vigore il nuovo sistema di formazione obbligatoria e certificata. Le Regioni e le province autonome sono le Autorità competenti per l'attuazione del sistema di certificazione per il rilascio e il rinnovo delle abilitazioni. Quindi, a decorrere dal 26.11.2015 i Certificati di abilitazione costituiscono requisito obbligatorio per vendita, acquisto e utilizzo, attività di consulenza.

Per quanto riguarda l'abilitazione alla vendita dal 2015 il certificato rilasciato dalle Regioni può essere consegnato alle persone in possesso dei seguenti requisiti: diplomi o lauree in discipline agrarie, forestali, biologiche, ambientali, chimiche, mediche, veterinarie, e frequenza appositi corsi con valutazione finale (esame) sulle materie dell'Allegato I del Dlgs n. 150/2012. Il certificato vale 5 anni e viene rinnovato previa partecipazione a specifici corsi di aggiorna-

Nell'occasione i contoterzisti hanno avuto la possibilità di visitare lo stabilimento (sotto) e il museo Same (a destra).



OTTANT'ANNI DI CONCIMI

«**D**ecine di milioni di quintali di concimi vengono distribuiti ogni anno nel suolo e voi siete i principali attori, di conseguenza siete anche i nostri primi partner». Così **Massimo Rossini**, di Eurochem Agro, ha introdotto la sua relazione per presentare i prodotti di Eurochem Agro, società di recente costituzione, ma con marchi di concime commercializzati (Entec, Nitrophoska, Utec, Flexammon) ovviamente più vecchi. «Dalla urea formaldeide del 1924 – ha continuato Rossini – la tecnologia dell'azoto si è evoluta fortemente alla ricerca dell'efficienza, arrivando negli anni 50 al Cdu-Ibdu, ai ricoperti con polimeri degli anni 70, al Dcd negli anni 80 e al 3,4 Dmpp nel 2000. Proprio il 3,4 dimetilpirazolo-fosfato è una molecola registrata con un dossier completo. Sono ben conosciute tutte le proprietà chimico-fisiche e il comportamento nell'ambiente: è innocuo per l'uomo e per l'ambiente, non lascia residui dopo il ciclo colturale e non interferisce sui processi microbiologici del terreno.

L'Entec con 3,4 Dmpp inibisce l'azione dei *Nitrosomonas* per 8-12 settimane garantendo una disponibilità graduale dell'azoto e riducendo le perdite. In pratica, rispetto allo stesso composto senza inibitore N ammoniacale nel terreno rimane disponibile a livelli più alti per più tempo. Infatti, il Dmpp permette di mantenere l'N in forma ammoniacale molto più a lungo con quantità di inibitore 13 volte inferiori. In presenza di temperature superiori ai 15-20 °C, l'urea ha un'efficienza molto limitata e si registrano perdite di N per volatilizzazione, gassificazione e dilavamento tra il 50 e l'80%. Utec, invece, consente di ridurre le perdite subite dall'urea per volatilizzazione, che rimane attiva per 10-14 giorni nel suolo e in questo tempo l'azoto ureico viene incorporato nel suolo dalle piogge. Utec inoltre riduce molto efficacemente le perdite di ammoniaca dell'urea.



Massimo Rossini.

La tecnologia Utec è il risultato di oltre 10 anni di ricerca nei laboratori tedeschi: conferisce alla molecola Nbpt stabilità superiore (circa doppia) rispetto ai formulati sviluppati in precedenza e ha elevata efficacia nel trattamento dell'urea da impiegare tal quale o in miscele con altre componenti di qualità a base di fosforo, potassio o zolfo.

Si applica in modo molto versatile adattandosi a tutti i sistemi di distribuzione ed evidenzia significativi aumenti di resa rispetto all'urea tradizionale come dimostrato dalle sperimentazioni pluriennali svolte a livello internazionale su colture e ambienti diversi.

Riassumendo, l'Entec con inibitore della nitrificazione 3,4 Dmpp riduce il dilavamento dell'azoto e le perdite per volatilizzazione, la sua azione ha una durata di 8-12 settimane e la pianta è indotta ad assorbire azoto ammoniacale con diversi benefici fisiologici. Utec con inibitore dell'ureasi Nbpt, invece, riduce la volatilizzazione dell'ammoniaca derivante dall'urea, la sua azione dura 10-14 giorni ed è particolarmente indicato in presenza di forti dispersioni ammoniacali.

In conclusione, i vantaggi di Entec e Utec sono riassumibili nei seguenti punti: in aumento efficienza azoto distribuito, dosaggi corrispondenti alle reali necessità delle colture, significativa riduzione delle perdite di azoto, maggiore flessibilità degli interventi rispetto all'andamento stagionale e l'azoto rimane più a lungo a disposizione della coltura favorendo rese e qualità».

mento. Rimangono valide le abilitazioni alla vendita rilasciate prima dell'entrata in vigore del sistema di formazione. Per quanto riguarda l'abilitazione all'acquisto e all'utilizzo degli agrofarmaci, dal 2015 il patentino diviene obbligatorio per tutti gli utilizzatori professionali indipendentemente dalla classificazione tossicologica. Viene rilasciato dalle Regioni alle persone in possesso dei seguenti requisiti: maggiorenni e frequenza appositi corsi con valutazione finale (esame) sulle materie dell'Allegato I. Vale 5 anni e viene rinnovato previa parte-

cipazione a specifici corsi di aggiornamento. Anche in questo caso rimangono valide le abilitazioni all'acquisto rilasciate prima dell'entrata in vigore del sistema di formazione.

Nel caso di prodotto fitosanitario destinato agli utilizzatori non professionali, entro il 26 novembre 2013 il Ministero della salute adotterà specifiche disposizioni per l'individuazione dei prodotti fitosanitari destinati ad utilizzatori non professionali. Dal 26 novembre 2013 sarà vietata la vendita agli utilizzatori non professionali di prodotti fitosanitari

che non recano in etichetta la specifica dicitura 'prodotto fitosanitario destinato agli utilizzatori non professionali'.

Per quanto riguarda le consulenze, si definisce consulente una persona in possesso di una adeguata conoscenza, costantemente aggiornata nelle materie previste dalla formazione. Il patentino è rilasciato dalle Regioni alle persone in possesso dei seguenti requisiti: diplomi o lauree in discipline agrarie o forestali, frequenza appositi corsi con valutazione finale (esame) sulle materie dell'Allegato I. Vale 5 anni e viene rinnovato

previa partecipazione a specifici corsi di aggiornamento. Il certificato di abilitazione all'attività di consulente vale anche come certificato di abilitazione all'acquisto e all'utilizzo dei prodotti fitosanitari e, fatto salvo il rispetto di ulteriori requisiti previsti dalla normativa vigente, vale anche come certificato di abilitazione alla vendita. Il certificato di abilitazione alla consulenza costituisce un requisito obbligatorio per svolgere attività di consulenza nell'ambito della difesa fitosanitaria indirizzata alla difesa integrata e biologica, all'impiego sostenibile e sicuro



Il momento della registrazione.

dei prodotti fitosanitari e ai metodi di difesa alternativi.

Passando al controllo delle attrezzature, il Pan contiene le modalità di esecuzione del controllo funzionale, le caratteristiche delle attrezzature da impiegare per la sua effettuazione, i protocolli di prova da seguire e i relativi limiti di accettabilità e le indicazioni relative alle irroratrici oggetto di deroghe o escluse dal controllo periodico.

Entro il 26 novembre 2016 tutte le attrezzature impiegate per uso professionale dovranno essere state controllate almeno una volta e aver superato con esito positivo il controllo stesso per poter continuare a essere utilizzate. Un secondo controllo va effettuato entro il 31 dicembre 2020 e successivamente un controllo ogni 3 anni. Le attrezzature nuove, acquistate dopo il 26 novembre 2011, sono sottoposte al primo controllo funzionale entro 5 anni dalla data di acquisto. Sono considerati validi i controlli funzionali eseguiti dopo il 26 novembre 2011 che hanno dato esito positivo e condotti da Centri Prova formalmente riconosciuti dalle Regioni e Province autonome.

Per le attrezzature destinate ad attività in conto terzi il pri-

mo controllo si effettua entro il 26 novembre 2014 e l'intervallo tra i controlli successivi non deve superare i 2 anni. Le attrezzature nuove sono sottoposte al primo controllo funzionale entro 2 anni dalla data di acquisto.

Una regolazione (taratura) periodica della macchina irroratrice alle realtà culturali aziendali deve essere eseguita dall'utilizzatore, dopo adeguata formazione, impiegando strumenti in dotazione alla macchina irroratrice, quando presenti e seguendo le indicazioni riportate sul libretto di uso e manutenzione. Una regolazione (taratura) strumentale della macchina irroratrice può essere eseguita presso i Centri Prova autorizzati, a completamento delle operazioni di controllo funzionale, tramite idonee attrezzature e ha una validità di 5 anni. Le Regioni e le Province autonome possono incentivare il ricorso alla regolazione strumentale delle irroratrici presso i Centri Prova autorizzati. La situazione in Italia al momento vede 146 centri prova e 412 tecnici abilitati».

L'accesso al credito

L'intervento conclusivo della giornata ha riguardato lo spinoso tema dell'accesso al credito, da più parti indicato

Franco Artoni (a destra), direttore vendite, marketing e post-vendita Sdf, e Tassinari, a sinistra, hanno chiuso la giornata insieme sul palco.



come causa principale della crisi di vendite di trattori e mietitrebbie in Italia. «Per questo scopo il gruppo Same Deutz-Fahr propone la propria finanziaria che si chiama Sdf Finance - ha spiegato **Giuliano Marelo**, key account manager di Same Deutz-Fahr Finance Europa - ed è presente in dieci paesi, in Europa e nel mondo. Sdf Finance propone soluzioni finanziarie per tutti gli attori della distribuzione, dai concessionari agli agricoltori, e un approccio specialistico al credito. A fine novembre 2012 avevamo erogato 55 milioni di finanziamenti (+15,4% sul 2011), per un totale di 1.500 clienti. Dunque, conosciamo bene i contoterzisti e con loro i rapporti sono consolidati perché fanno investimenti frequenti, con importi consistenti che rendono indispensabile l'accesso al credito.

Finanziare un'azienda e seguirla nel suo sviluppo a noi interessa di più che finanziare una macchina, quindi i rapporti devono essere improntati a fiducia e trasparenza. Anche se i terzisti non amano tanto parlare di sé, la conoscenza reciproca è fondamentale per un rapporto di fiducia duratu-

Giuliano Marelo.



ro. Ai terzisti chiediamo chi e quanti sono i loro clienti, cosa e come lo fanno, di quali colture si occupano ecc. Serve sapere anche quale forma contrattuale hanno con i loro clienti, qual è il parco macchine, come lo stanno pagando, fino alla compagine familiare, elemento strutturante per una finanziaria.

Dal punto di vista dei bisogni, occorre capire il motivo per l'investimento che l'impresa agromeccanica vuole fare: sostituzione o ampliamento? La macchina vecchia ad esempio consumava troppo? O vogliamo aumentare la produttività? Nuovi lavori o nuovi clienti? Così si arriva alla famosa tabella degli impegni, in base ai quali si valuta con il cliente quanto questi sono sostenibili. Capita spesso che ad esempio nei primi 2 anni non ci sia la liquidità richiesta. Allora cerchiamo comunque di fare effettuare l'investimento con la soluzione migliore, che può essere un utilizzo coerente delle "permuta", una rimodulazione dei piani finanziari o leasing in corso (allungamenti) o un nuovo investimento sostenuto da piano finanziario "ad hoc". In sostanza, riteniamo che il prodotto più adatto per un contoterzista sia il leasing, perché molto più flessibile del credito agrario e con altri vantaggi». ■