

DEALER, ancora un anno difficile Calano i MARGINI del PROFITTO

Clima e credito frenano la ripresa. Intervista a Fabio Manara, presidente di Compag, la federazione nazionale dei commercianti di prodotti per l'agricoltura

di Guido Trebbia

«L'annata appena trascorsa è stata indubbiamente difficile sia sotto il profilo della vendita dei mezzi tecnici sia rispetto alla produzione e al commercio del mais ma in quello che è successo le condizioni ambientali hanno giocato in maniera determinante. Il risultato poco soddisfacente è pertanto da ricondurre a fattori di carattere contingente. Per quanto riguarda il futuro però vediamo ancora diverse problematiche perché ci troviamo in fondo a un periodo negativo con una liquidità presso le aziende agricole limitata. Infatti a parte le grandi colture estensive che hanno avuto alcuni anni di prezzi soddisfacenti, le colture intensive hanno sofferto parecchio. A questo oltretutto si aggiunge una condizione finanziaria e del credito che mai si erano viste nelle precedenti crisi».

Come è andato il fatturato complessivo delle rivendite di mezzi tecnici per l'agricoltura rispetto allo scorso anno? C'è qualche comparto che è cresciuto?



Fabio Manara, presidente di Compag.

«Intanto quando parliamo del nostro settore non dimentichiamoci che un comparto molto importante è rappresentato dallo stoccaggio e vendita di cereali e oleaginose, anche se solo una parte delle nostre aziende svolge entrambe queste attività. Allora dobbiamo precisare che se negli ultimi anni la vendita dei mezzi tecnici ha sofferto una contrazione dei mar-

gini di profitto, il commercio dei cereali e delle oleaginose invece ha avuto una ripresa grazie naturalmente all'andamento delle quotazioni a livello internazionale. Quest'anno il fatturato dei mezzi tecnici ha avuto una flessione soprattutto nel comparto degli agrofarmaci, per la mancanza di piogge che ha fatto crollare il consumo di fungicidi, mentre la

crescita degli insetticidi ha solo limitato le conseguenze sul fatturato complessivo. I fertilizzanti inoltre, sono sempre legati all'andamento del mercato internazionale e quindi il mercato interno vive le incertezze legate alla fluttuazione dei prezzi. È ormai una situazione acquisita quella secondo cui le aziende agricole contengono i consumi quando i prezzi si alzano e di conseguenza anche le aziende commerciali sentono l'incertezza della volatilità dei mercati internazionali che fanno aumentare il rischio anche perché le nostre aziende tendono a fare da volano cercando di ridurre l'impatto sul proprio cliente».

Vendite in calo

Potrebbe entrare un po' più nei dettagli per i singoli comparti (agrofarmaci, fertilizzanti, sementi)?

«Per quanto riguarda gli agrofarmaci si parla di un calo complessivo attorno al 3% con differenze anche significative tra le diverse regioni in funzione dell'andamento climatico a livello locale e della struttura agricola. Due fattori hanno agito prevalentemente, da un lato la forte concorrenza tra gli operatori che ha portato e porta a contenere le marginalità e quindi anche i prezzi proposti alle aziende agricole, dall'altro lato il calo dei consumi dovuto alle avverse condizioni climatiche di quest'anno, infatti molte aziende commerciali hanno ancora in magazzino

Stoccaggio, allarme aflatossine

«Il 2012 sarà ricordato soprattutto per la crisi aflatossine del mais che ha interessato quasi tutto il nord, solo parte del Piemonte ne è rimasto escluso – afferma **Fabio Manara** –. Qui siamo ai limiti di una crisi sociale senza precedenti perché molte aziende che in Veneto ed Emilia-Romagna hanno nel mais la coltura principale non potranno contare su questa fonte di reddito se non in minima parte.

Consideri che la crisi idrica ha ridotto anche del 40% la resa in granella e di questa fin anche il 50% può essere contaminato. Il problema è che a queste aziende nessuno sta pen-

sando; sono stati stanziati degli aiuti solo per il danno idrico, ma la situazione è estremamente più grave.

Questa per noi è una fonte di preoccupazione fortissima perché siamo in prima fila ad affrontare l'emergenza non solo perché avremo dei clienti in crisi di liquidità, ma anche, e soprattutto, perché il problema è caduto di peso sulle nostre aziende che non hanno voluto abbandonare l'agricoltore e hanno ammesso nei propri centri anche il prodotto con contaminazione elevata, e ora lo stanno lavorando per separare le parti di prodotto salubre, o quanto meno entro i limiti di legge.

Tutto questo ha dei costi che qualcuno dovrà pagare.

Nel frattempo le istituzioni sono intervenute solo sul versante dei controlli per garantire il consumatore mentre la parte a monte della filiera è stata totalmente trascurata anche perché i tempi istituzionali nulla hanno a che fare con quelli dell'attività economica.

L'unico elemento positivo è che il mercato internazionale soffre per una carenza di produzione e quindi garantisce prezzi elevati ma il mese scorso i prezzi sono calati per la presenza di prodotto ucraino a sconto nei nostri porti. ■

buona parte del prodotto che avevano acquistato. Vi è da dire che l'anno non era iniziato male nonostante grosse difficoltà logistico-ambientali. Infatti, seppure le nevicate di febbraio avessero determinato considerevoli ritardi nelle operazioni colturali, i diserbanti di fine inverno e primavera come pure gli insetticidi di presemenza del mais sono stati realizzati regolarmente con un sensibile aumento del fatturato. È stata la totale mancanza di pioggia nei mesi successivi che ha bloccato gli interventi su frutta, vite e orticole. Naturalmente sono andati un po' meglio gli insetticidi, ma non in maniera sufficiente anche perché il forte caldo, in qualche caso, ha anticipato la chiusura del ciclo vegetativo delle colture facendo mancare qualche intervento insetticida.

Per i fertilizzanti le cose non sono andate molto diversamente perché il costo elevato è sempre un deterrente per le aziende agricole in crisi

di liquidità e nelle zone meno produttive dove il ritorno economico è più incerto si è risparmiato in maniera generalizzata, vedi le aree a grano duro del Sud, ma anche colture come il pomodoro che da alcuni anni sono in sofferenza. Sono andate bene, invece le concimazioni sui cereali nelle aree più produttive sia per il tenero che per il duro con un ritorno della distribuzione anche del fosforo, il fertilizzante che viene trascurato più facilmente perché non dà una risposta immediata».

Le prospettive

Il "garden" continua a crescere o anche questo settore presenta qualche problema?

«Il garden continua ad essere una valvola di sfogo importante e molte rivendite stanno ancora investendo nel settore perché presenta dei margini di crescita, ma bisogna considerare che la crisi economica sta colpendo un po' tutti i settori del consumo; inoltre

in questo campo vi è la concorrenza della grande distribuzione e pertanto gli imprenditori devono diversificare per proporre delle alternative valide anche se la componente umana cui è legata l'assistenza tecnica è un plus che la grande distribuzione non ha».

Come cercano i commercianti di mettersi al riparo dalla volatilità dei mercati?

«Facendo contratti con gli agricoltori e l'industria di trasformazione per avere maggiori certezze, un elemento fondamentale per programmare un'attività commerciale. La nostra associazione a questo riguardo ha creato un consorzio di aziende per fornire quei servizi complementari alla nascita degli accordi. Il consorzio, seppure nato da due soli anni, è già abbastanza conosciuto. È Cerealnet nato da un accordo tra noi e Sada, società che fa capo ad Anb e Confagricoltura. Lo scopo è quello di aggregare le aziende agricole e le aziende commerciali per

avere maggiori strumenti per operare sul mercato in maniera proficua».

Con che spirito viene affrontato questo nuovo anno? E quali prospettive positive si intravedono?

«Purtroppo l'anno nuovo non inizia con i migliori auspici perché l'agricoltore è in forte crisi ed è molto difficile rientrare dei propri crediti. Così si inizia l'anno con parte dei fatturati ancora da coprire. Un ulteriore problema è l'anomalia climatica degli ultimi anni che incide fortemente sull'andamento dell'agricoltura aumentando l'incertezza che già caratterizza il mercato; vi è da sperare che le condizioni siano più favorevoli a una ripresa. Il settore cerealicolo potrà contare su prezzi che dovrebbero mantenersi elevati, i fondamentali di mercato spingono in questa direzione ma l'agricoltura è fortemente dipendente dall'andamento climatico che in questi ultimi anni ha riservato molte sorprese». ■