



[ MERCATO ] La situazione sta diventando insostenibile. Siamo di fronte a una svolta epocale?

# La “Grande Ruota” dei concimi rischia di stritolare qualcuno

[ DI MARIANO ALESSIO VERNÌ ]

Il prezzo di quasi tutti i fertilizzanti è praticamente raddoppiato in questi ultimi 12 mesi. Per alcuni, addirittura, è triplicato e, come abbiamo già avuto modo di leggere sulle pagine di *Fertilizzare Oggi*, non si tratta di una situazione contingente. Purtroppo, infatti, buona parte dei prezzi sono destinati a mantenersi su livelli medio-alti fino alla primavera 2009.

## [ DISPONIBILITÀ ]

Tale situazione non poteva non avere ricadute, anche pesanti, su molti comparti collegati al settore concimi. Con lo scopo di far comprendere quali e quanti problemi sono tra loro interconnessi, apriamo una breve rassegna e, infine, cerchiamo di trarre conclusioni e suggerimenti utili per gli agricoltori al fine di

gestire al meglio l'inevitabile crisi.

Al primo posto ci sembra utile sottolineare l'importanza strategica degli aspetti finanziari lungo l'intera filiera distributiva. Come abbiamo già sottolineato, le quotazioni si manterranno su livelli di prezzo molto elevati, pertanto riteniamo vi siano almeno due considerazioni degne di nota. Da un lato la solidità finanziaria degli operatori (soprattutto quelli ai livelli più alti della catena d'approvvigionamento), dall'altro la capacità di sopportare e sostenere politiche commerciali molto più imprevedibili rispetto al passato.

L'importazione di una nave di fertilizzanti (prodotti finiti e/o materie prime che siano) comporta esborsi che vanno da 3,5 ad oltre 7 milioni di dollari. Non dimentici-

Ecco come  
i prezzi incidono  
su produzione,  
trasporto,  
confezionamento,  
finanza e logistica

chiamo che, in Italia, tutte le aziende, anche quelle che producono sul territorio nazionale, devono importare e, di conseguenza, avere disponibilità finanziarie adeguate.

## [ LE RISORSE ]

Analizzando la situazione in dettaglio è facile verificare che sono ben poche le realtà in grado di finanziare l'acquisto di 4-5 navi affidando esclusivamente sulle proprie risorse. La prima conseguenza di tale nuova situazione la stiamo verificando proprio in questo periodo: ben pochi

operatori italiani hanno concluso acquisti anticipati. Nel recente passato il periodo estivo era caratterizzato, al contrario, da una fervente attività di compravendita che, in pochi casi, arrivava persino fino all'utilizzatore finale.

Un'inevitabile conseguenza sarà l'accorciamento dei termini di pagamento concessi lungo la filiera; certamente anche l'agricoltore dovrà essere coinvolto ma, in considerazione della frammentazione tipica dell'agricoltura italiana (un milione di imprenditori con aziende medio-piccole), non sappiamo fino a quale livello sarà possibile assistere alla condizione di tale nuova situazione.

Rinviando al riquadro *“Pagamenti, stop alle dilazioni”* dove raccogliamo alcuni esempi pratici, per il momen-

## [ LE GRANDI CIFRE DELLA FERTILIZZAZIONE IN ITALIA

Siti produttivi di concimi minerali*	<b>11</b>
Siti produttivi di concimi organici e organo-minerali*	<b>22</b>
Porti attrezzati per sbarco concimi	<b>18</b>
Camion che, in un anno, trasportano concimi	<b>120-130</b> mila
Tonnellate sbarcate a Ravenna (2007)	<b>1,46</b> milioni
Tonnellate importate (2007)	<b>3,07</b> milioni
Tonnellate consumate (concimi Istat 2006)	<b>3,89</b> milioni

\*Sono stati considerati tutti gli impianti in grado di effettuare la produzione, ma non necessariamente attivi.



to segnaliamo che non tutti gli operatori saranno in grado di reggere a esposizioni finanziarie medio-lunghe. L'alternativa è l'assicurazione del credito, ma occorrono una cultura diversa e una maggior trasparenza lungo l'intera catena. Non si dovrà avere timore nel chiedere informazioni finanziarie, anche dettagliate, oppure i bilanci, né bisognerà cercare scuse di vario tipo per comunicare al cliente che il suo "affidamento" è esaurito e che non sarà possibile procedere a nuovi contratti stante l'attuale esposizione finanziaria.

Il secondo aspetto da considerare, certamente di non minore impatto, è l'ampiezza delle fluttuazioni dei prezzi che non sono più di qualche decina di dollari ma anche di cento o più dollari alla tonnellata. Per meglio comprendere la portata economica, ricorriamo a un esempio.

Una "piccola" nave di fosfato biammonico 18/46 costa poco meno di 4 milioni di dollari ed un solo acquisto sbagliato può portare l'importatore a perdite di 300mila dollari e più.

Quando i volumi in gioco erano elevati e gli operatori

erano pochi, il fatto stesso di importare "tante navi" dava la possibilità di mediare sugli acquisti: se oggi è andata male con il prossimo acquisto può andar bene. Riducendo sensibilmente le quantità acquistate diminuisce, di conseguenza, la possibilità di compensare.

Tale limite si traduce in una minore propensione al rischio imprenditoriale che però non costituisce un beneficio per gli anelli finali della catena distributiva: minori volumi a disposizione per gli agricoltori equivalgono ad una minore concorrenza tra

## [ Nave di concime, scarico al porto di Ravenna

gli operatori di un libero mercato e, quindi, a prezzi al consumo più elevati.

## [ SISTEMA LOGISTICO

La difficoltà di procedere ad acquisti anticipati anche a livello di prima importazione, comporterà problemi di natura logistica da non sottovalutare.

Solo una decina di anni fa era consuetudine praticare campagne di ritiri anticipati con valute lunghe, tale abitudine si è andata esaurendo ed

[ TENDENZE  
Usi "di lusso"  
scoraggiati

**P**er l'autunno i consumi si prevedono in riduzione: consistente per potassio e fosforo ma con una probabile tenuta dell'azoto. Possiamo già dare qualche anticipazione sulle disponibilità, dal punto di vista dell'offerta.

Il **potassio** è sicuramente l'elemento limitante in quanto, al di là dall'impiego *tal quale*, costituisce l'unica fonte per le produzioni di composti (complessi, miscele), organo-minerali, ecc., l'annata 2008-9 potrebbe essere addirittura peggiore di quella appena trascorsa.

Relativamente ai **concimi fosfatici** (fosfato biammonico 18/46 compreso) i problemi nascono da materie prime poco trattate anche da riviste specializzate, più precisamente dallo zolfo (prezzo aumentato dell'800% in pochi mesi) e dal fosfato naturale tenero (aumento del 400%). Semplificando al massimo i concetti, la trafila è questa: lo zolfo serve per produrre l'acido solforico che serve per produrre l'acido fosforico che è alla base delle produzioni di perfosfato triplo e fosfato biammonico (18/46).

Le rocce fosfatiche entrano nella produzione del perfosfato semplice (con acido solforico) e del triplo (con acido fosforico). Nel breve periodo, pur non prevedendo ulteriori corposi aumenti, riteniamo che le quotazioni oscilleranno ma su livelli di prezzo comunque molto elevati che scoraggeranno consumi "di lusso" invogliando ad una riduzione delle dosi impiegate.

Per l'**azoto** il mercato è ancora incerto e, in ogni caso, i consumi autunnali non sono significativi. Volendo anticipare una previsione per gli impieghi invernali in copertura, crediamo possa essere un successo già riuscire a confermare i volumi della scorsa campagna. Molto dipenderà dalle superfici investite a cereali a semina autunnale e, come abbiamo visto nel recente passato, l'azoto è l'elemento fertilizzante sul quale non si tende a risparmiare.

Un cenno, infine, ai **concimi composti**: consumi ancora in calo per i minerali e in ripresa per gli organo-minerali. I primi penalizzati da prezzi in vertiginosa ascesa, i secondi avvantaggiati da quotazioni "psicologicamente" sotto la soglia dei 50 euro/100 kg. ■

## [ VALUTA Pagamenti, basta dilazioni

**P**er la "valuta" già da tempo la maggior parte degli operatori ha concesso 60 giorni fine mese, ma da qualche mese ci si è attestati sui 30 fine mese e non si dovrà attendere molto prima dei 30 giorni se non addirittura tornare agli 8 giorni che solo 15-20 anni fa erano la norma.

Il costo del denaro in aumento e la minore propensione al rischio stanno dando il loro effetto per quanto concerne le dilazioni di pagamento. Gli agricoltori, abituati a pagare una o due volte l'anno, dovranno fare i conti con questa nuova situazione. Di sicuro deve cambiare il modo di fare commercio ed è nell'interesse di tutti che tale rinnovata moralità si diffonda rapidamente fino agli anelli finali della catena distributiva.

Nell'articolo viene evidenziato quanto occorre per finanziare l'acquisto di una nave di concime. Ma vi sono alcune spese che non ammettono dilazioni di pagamento o, al massimo, vanno saldate entro 30 giorni. Un carico di urea di 9mila

tonnellate, ad esempio, comporta due spese immediate in dogana: il dazio e l'iva. Il primo incide, oggi, per oltre 220mila euro, l'imposta per quasi 150mila. Si tratta, quindi, di sborsare circa 370mila euro non appena la nave arriva. Nel giro di qualche giorno, a sbarco ultimato, si devono pagare quasi 80mila euro di costi vari e, da quel momento, il carico d'urea comporta una spesa di quasi 10mila euro al mese di soli costi di magazzino.

Quando gli agricoltori leggono, ad esempio, che il 18/46 costa 1.200 dollari alla tonnellata (circa 764 euro/t) devono rendersi conto che tale prezzo è riferito a merce franco partenza rinfusa su nave in un porto Nordafricano e che nulla ha che vedere con gli oltre 1.000 euro/t pagati per avere il prodotto, confezionato e consegnato in azienda agricola, casomai con 120 giorni di valuta.

È come se una massaia cercasse di trasformare il prezzo del grano tenero mostrato nelle pagine di Terra e Vita con quello della farina sugli scaffali del supermercato. ■ **M.A.V.**

i tempi di acquisto si sono sempre più accorciati. Recentemente, grazie all'aumento dei prezzi, si è assistito a un graduale anticipo un po' a tutti i livelli. Eppure c'è una grande differenza tra le trascorse campagne con pagamenti lunghi ed i ritiri anticipati cui abbiamo assistito, ad esempio, lo scorso inverno: questi ultimi sono stati dettati da regole di mercato e da fenomeni speculativi lungo la filiera.

### [ MARGINI RIDOTTI

In sostanza, buona parte dei distributori e anche non pochi agricoltori, avevano capito che i prezzi erano in costante ascesa e che risparmiava solo chi comperava in anticipo. Prova ne sia la campagna "urea-su-mais" che solitamente nei mesi di maggio-giugno toccava il massimo delle vendite e che quest'anno, grazie alle consegne effettuate nei mesi precedenti, ha visto un limitato numero di scambi.

Ma il nuovo elevato livello dei prezzi sembra non consentire più ampi margini di

guadagno (risparmio) legati al solo acquisto anticipato. Temiamo che le attuali quotazioni internazionali, che in pochi casi si tradurranno in prezzi nazionali al consumo a tre zeri, accentueranno il concentramento degli acquisti solo al momento dell'impiego. Ancor più preoccupante sarà il fatto che tale atteggiamento non si avrà solo negli agricoltori ma anche ai livelli più alti della filiera.

Come dicevamo, quanto sopra descritto è in funzione diretta con l'elevato livello delle quotazioni in generale e prescinde dall'ampiezza e dalla frequenza delle fluttuazioni dei prezzi stessi.

I problemi legati alla logistica coinvolgono, più o meno direttamente, diversi comparti. Alcuni sono "lontani" dalle necessità degli agricoltori, altri, al contrario, hanno ripercussioni dirette anche sull'attività del consumatore finale di fertilizzanti. Ad esempio i problemi legati ai noli marittimi e al frazionamento delle consegne, coinvolgono gli anelli più in alto della catena distributiva.

Il trasporto via terra, in Italia per oltre il 95% su gomma, interessa anche l'agricoltore. In realtà i guai nascono già in fase di produzione/confezionamento. Infatti tanto i siti produttivi quanto i magazzini di stoccaggio e confezionamento, solitamente utilizzati dagli importatori, avrebbero l'esigenza di lavorare 12 mesi l'anno.

### [ PICCHI DI LAVORO

Certamente sono ammessi picchi. Non a caso ci sono periodi in cui si lavora 24 ore al giorno per 7 giorni la settimana, ma sarebbe auspicabile garantire una certa costanza, seppur con turni di 8 ore/giorno e 5 giorni/settimana. Al contrario, il concentramento degli acquisti fatti in prossimità delle epoche di utilizzo costringono, ad esempio, a far circolare quasi 1.000 autotreni al giorno nella sola area di Ravenna.

È facilmente comprensibile come tale intasamento conduca inevitabilmente a pessimi servizi sia in fase di produzione e preparazione sia per la semplice distribuzione

sul territorio. Non ci si può stupire se arriva merce in non perfette condizioni o se i bancali si "disfano" per una brusca frenata. Né si possono pretendere consegne in tempi ristretti magari con composizioni dei carichi miste o con *autoarticolato non bilico*, una tipologia di camion in costante diminuzione.

Anche gli agricoltori possono contribuire ad alleggerire tale pressione sul sistema logistico e, in definitiva, sarà proprio la loro categoria a beneficiare di un miglior servizio e di maggiori possibilità di scelta. Avendo più tempo si possono valutare più offerte, paragonare i servizi offerti e collegati alla vendita e persino la gestione di un reclamo è molto più semplice e, in non pochi casi, porta alla totale definizione dello stesso.

Quando il concime arriva in azienda il giorno stesso in cui lo si distribuisce, le alternative si riducono enormemente e aumentano le possibilità di raggio se non addirittura di frode ai danni dell'ignaro agricoltore. ■

# Patentkali®

La formula di successo

Il concime potassico con Magnesio e Zolfo per tutte le colture sensibili al Cloro

- solubile in acqua e quindi immediatamente assimilabile
- assicura ottimi rendimenti qualitativi per vite, colture arboree, ortaggi e patate
- consentito in agricoltura biologica

**Patentkali® 30 %  $K_2O$  · 10 %  $MgO$  · 42 %  $SO_3$**

