

I prezzi bassi dei prodotti rallentano il mercato

Dopo due anni consecutivi di crescita, le vendite in Italia nel 2009 sono previste in calo di circa il 7%. Stessa diminuzione anche per l'export, che rappresenta ormai il 75% del totale

[DI STEFANIA MARIA RIZZO]

La fine dell'anno solare è il momento dei bilanci nelle aziende sia per avere una visione reale dell'andamento dell'anno trascorso sia per programmare gli investimenti per l'anno successivo. Nelle aziende agrarie il bilancio consuntivo si fa ancora alla fine dell'annata agraria, l'11 novembre: l'agricoltura è un settore dove si possono fare i bilanci consuntivi e preventivi alla fine di ogni raccolto e al termine di ogni ciclo produttivo. Per i produttori di macchine agricole, il bilancio 2009 potrebbe rivelarsi critico, dato che la crisi finanziaria che ha colpito tutti i settori non ha risparmiato l'agricoltura, e di conseguenza il settore delle macchine agricole.

Per quanto riguarda il comparto delle seminatrici nel loro complesso, i dati relativi al mercato interno del 2009 attestano un calo pari a circa al 7% rispetto al 2008. Osservando i dati storici il mercato del 2009 è paragonabile, in termini numerici assoluti, a quello del 2006. È corretto peraltro puntualizzare che i dati 2009 sono ancora degli elementi di previsione e l'ordine di grandezza della diminuzione potrebbe rivelarsi un po' più elevato e attestarsi sul 10%. Un fatto interessante è l'andamento del mercato interno rispetto alla produzione dal 2005 a oggi. Mentre il primo, infatti, ha registrato un calo del 25%, la seconda addirittura sfiora un aumento del 60%. Questo fa estendere il ragionamento all'export, che dal 46% del 2005 è arrivato a rappresentare ormai il 75% della produzione totale delle macchine. Anche per le esportazioni nel 2009, dopo il trend costante degli ultimi quattro anni, il calo previsto è intorno al 6-7%.

A livello di tipologia di seminatrici, quelle che più hanno contenuto i danni nel 2009 sono state quelle di precisione rispetto a quelle in linea, mentre all'interno di ciascuna tipologia i modelli pneumatici hanno tenuto di più tra le seminatrici di precisione, mentre quelli meccanici sono andati meno peggio tra le seminatrici in linea. Per quanto riguarda la semina diretta, il mercato interno sembra assestato sul centinaio di unità annue.

[IN EST EUROPA E RUSSIA LA CRISI MAGGIORE]

Il mercato estero che al momento attuale risente in maggior modo della crisi è quello dei Paesi dell'Est e in particolare della Russia, dove le aziende italiane e non solo, che avevano previsto per l'anno 2009 investimenti e avevano ricevuto ingenti ordinazioni, si sono viste decurtare in maniera drastica la domanda. Il problema fondamentale è la mancanza di liquidità che non permette di sostenere i costi per l'acquisto di macchine e gli investimenti in zone agricole molto vaste. Le esportazioni nei Paesi in area mone-

SEMINATRICI IN L (unità esportate)

1.188

2006

1.545

2007

2.113

2008

1.850

2009 (previsioni)

Fonte: nostre elaborazioni



SEMINATRICI DI PRECISIONE (unità esportate)

4.018

2006

4.195

2007

5.778

2008

5.550

2009 (previsioni)

LINEA



Gioca facile... passa al DISPARI!



MS 8200 5 file



MS 8200 MIDI 7 file



MS 8200 9 file

**Seminatrici Pneumatiche di Precisione
a FILE DISPARI**



MaterMacc

MATERMACC S.p.A - Z.L. Ponte Rosso, Via Gemone 18
33078, San Vito al Tagliamento (PN) - Italy
Telefono +39 0434 85267 - Fax +39 0434 85517
www.matermacc.it - info@matermacc.it



taria dollaro rimangono, invece, penalizzate dal cambio a favore dell'euro e dall'adeguamento della macchina italiana, se non è già progettata ad hoc per quel tipo di Paese. Quindi anche in queste zone, si prevede una stabilizzazione dei mercati più che un ampliamento delle vendite.

Per quanto riguarda il tipo di seminatrici prodotte, rimangono prevalenti le pneumatiche rispetto alle meccaniche, il cui acquisto risulta ancora vantaggioso grazie al loro minore costo. La tendenza attuale delle ditte produttrici è quella di costruire macchine con larghezza di lavoro elevata oppure macchine miste telescopiche con interfila variabile. La produzione, del resto, si adegua alla domanda e oggi l'interlocutore principale delle ditte è il contoterzista che, investendo su una macchina di dimensioni elevate, può lavorare abbattendo i tempi. Il personale specializzato in agricoltura, e nel caso specifico gli operatori di macchine agricole, non è numeroso, così una maggiore larghezza di lavoro può supplire alla mancanza di addetti. Un altro motivo a favore dell'aumento delle dimensioni delle attrezzature è dovuto alle conseguenze dei cambiamenti climatici che si stanno verificando in quest'ultimo decennio. Il tempo utile per la preparazione del terreno e la seguente semina si è ridotto da circa 1 mese e mezzo agli attuali 20 giorni, quindi una maggiore larghezza di lavoro permette una riduzione dei tempi necessari e una adeguata tempestività. Se il motivo principale dell'aumento delle dimensioni delle macchine è stato, in passato, la risposta alla domanda di aziende agricole molto estese tipiche dell'est europeo, ora le stesse attrezzature rispondono alle esigenze della contrazione di tempi e addetti.

[PRODUTTIVITÀ, PREFERITE LE COMBinate

Per quanto riguarda la produttività, si è evidenziata una preferenza all'acquisto di attrezzature combinate per lavorazioni e semina che, grazie all'elevata velocità di lavoro (12-18 km/h rispetto a 4-6 km/h delle macchine tradizionali), vede almeno duplicare la resa rispetto ai metodi tradizionali. Nel caso in cui si verifichi una propensione all'acquisto, la macchina combinata è dunque una scelta valida.

I periodi di recessione economica sono utili a riconsiderare il sistema produttivo, a riprogrammare gli investimenti, a escogita-

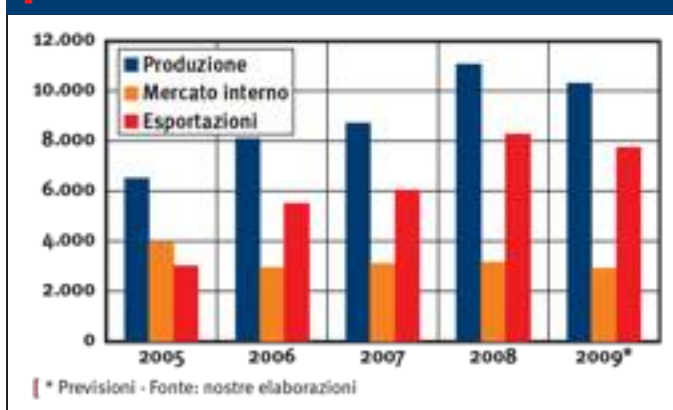
[Per quanto riguarda la produttività, si è evidenziata una preferenza all'acquisto di **attrezzature combinate**.

re nuove tecniche e le ditte produttrici che si impegnano nella ricerca rimangono sul mercato senza subire troppo il contraccolpo della crisi. È certo che le grandi aziende sono supportate dalle loro caratteristiche intrinseche nel superamento del periodo di recessione, mentre i piccoli produttori sono maggiormente esposti alla crisi.

Altre considerazioni si possono estendere alle peculiarità delle aziende agricole italiane, la cui ampiezza media è di circa

5 ha e i cui conduttori sono prevalentemente imprenditori agricoli *part time*, che ricavano il proprio reddito non tanto dalla produzione aziendale quanto dal lavoro principale. Le aziende agricole ampie sono relativamente poco numerose, per cui il mercato agricolo e la conseguente definizione dei prezzi dei prodotti sono conclusi da pochi attori non solo a livello di mercato nazionale, ma anche nell'ambito più esteso del mercato mondiale. Se i prezzi dei prodotti agricoli sono bassi e continuano a diminuire, difficilmente l'imprenditore può pensare di ricavare redditi tali da permettere investimenti per l'acquisto di nuove macchine. Infatti, il mercato italiano è statico, evidenziando una meccanizzazione di

[ANDAMENTO MERCATO SEMINATRICI IN ITALIA]



sostituzione piuttosto che di rinnovamento, così come il mercato del vecchio continente.

L'imprenditore agricolo italiano, negli anni scorsi, è stato abituato a una politica di sovvenzioni che, se da una parte ha sostenuto il reddito, dall'altra ha abbattuto la sua possibilità e capacità di evolvere in un professionista dell'azienda agricola. Sicuramente il cambio generazionale e la crisi che stiamo attraversando potrebbe se-

lezionare imprenditori agricoli più preparati e motivati ad affrontare la sfida del futuro, chiedendo alle industrie innovazioni tecnologiche e meccaniche all'insegna di rese adeguate nel rispetto del consumo energetico e dell'ambiente. La tracciabilità, anche nei prodotti agricoli come i cereali, potrebbe essere interessante nell'esaltare la produzione italiana di qualità, ma sicuramente non può risollevare le sorti della monocultura italiana. Potrebbe, comunque, essere un segnale di maggiore attenzione agli agricoltori che, aiutati anche dalle associazioni di categoria, devono spingersi verso un'agricoltura più varia che comprende la trasformazione e la commercializzazione in un sistema coordinato. ■

AGRI VIAGGI.IT
GLI SPECIALISTI DEI VIAGGI AGRICOLI

NOVITÀ
VIAGGIO IN BRASILE

10/26 GENNAIO 2010



Programma di visite professionali e soggiorno mare:

fabbrica mietitrebbia John Deere a Hertzortina (Rio Grande) – Aziende agricole di grandi dimensioni – Centro di produzione biodiesel – Azienda di cortoterzista – Cascate di Iguaçu – Rio de Janeiro – Soggiorno mare a Salvador Bahia.

Per informazioni: www.agriviaggi.it

Infoline: 0292107021 – Resp. Elio Mastrangelo