

L'INFORMATORE AGRARIO

www.informatoreagrario.it



Edizioni L'Informatore Agrario

Tutti i diritti riservati, a norma della Legge sul Diritto d'Autore e le sue successive modificazioni. Ogni utilizzo di quest'opera per usi diversi da quello personale e privato è tassativamente vietato. Edizioni L'Informatore Agrario S.p.A. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.



Seme non certificato, il Centro-sud fa autogol

È sempre vero che «il risparmio è il miglior guadagno»? Quest'anno per i cerealicoltori del Centro-sud è cessato l'obbligo di impiegare seme certificato per usufruire degli aiuti comunitari all'avvicendamento delle colture (art. 68). Nelle regioni settentrionali, sebbene la norma incentivante sia stata disattivata già dall'annata agraria scorsa, i coltivatori di grano duro hanno in massima parte proseguito nella scelta della semente certificata. Nel Mezzogiorno, invece, si rileva ancora un non trascurabile uso di semente aziendale, o comunque non certificata.

Si riducono i costi, ma anche i ricavi

La giustificazione addotta è di natura economica: la semente aziendale non certificata costa meno e, in tempi di ristrettezze, un taglio dei costi appare un risultato apprezzabile. Ma le cose non stanno sempre come sembrano alla prima impressione, per varie ragioni.

La prima è che una scelta economicamente razionale deve guardare non solo al lato dei costi, ma anche a quello dei ricavi. Non vi è dubbio che l'adozione di semente prodotta in azienda consenta un risparmio. Per esempio, in Capitanata il prezzo del seme certificato quest'anno oscilla intorno a 340-380 euro/t. Considerando un impiego di 200 kg/ha, si può stimare una spesa media di 72 euro/ha. Il prezzo del seme aziendale è circa due terzi di quello certificato (250 euro/t compresi i costi per la concia). Con un impiego unitario del 20% in più, ne deriva una spesa di circa 60 euro/ha. Ma il risparmio di 12 euro/ha deve essere confrontato con l'eventuale diminuzione di beneficio, causata dal passaggio dalla semente certificata a quella aziendale. È noto, infatti, che la certificazione fornisce maggiori garanzie quanto a certezza della cultivar (tracciabilità),

purezza, germinabilità e sanità della semente. Il seme certificato assicura circa l'adeguatezza delle operazioni di concia, il che aumenta le possibilità di difendersi dagli attacchi antiparassitari durante le fasi di emergenza e di prima crescita delle piantine. Ciò si traduce in vantaggi di natura agronomica e, conseguentemente, in aumenti di quantità e qualità del prodotto, che non possono essere completamente rimpiazzati dal semplice aumento della dose unitaria di semina. Ne deriva che la scelta di un seme più scadente è da associare a una probabile diminuzione di ricavi.

Per rendere sconsigliabile la semina aziendale è sufficiente ipotizzare che la resa per ettaro diminuisca di circa mezzo quintale (al prezzo di 210 euro/t), oppure che il prezzo spuntato cali di un terzo di euro per quintale, (alla resa di 3,5 t/ha). Se poi si ipotizza un decremento congiunto di resa e prezzo, la convenienza della semina aziendale risulta quasi certamente compromessa.

La seconda ragione in favore del seme certificato riguarda il fatto che l'analisi economica non dovrebbe limitarsi a verificare la convenienza individuale di breve termine, ma tenere conto della competitività di lungo periodo, in un'ottica di filiera. In proposito, è noto come l'impiego di seme certificato favorisca lo sviluppo di nuove cultivar presso costitutori e ditte sementiere, con tutti i benefici che ricerca e innovazione comportano a lungo termine, a livello di resa e qualità.

Perciò, oggi è più che mai importante la diffusione dei contratti di filiera, in grado di sostenere l'innovazione e la promozione della qualità, a partire proprio dalla scelta delle varietà adatte alle esigenze degli agricoltori, dei trasformatori e del consumatore.

Solo investendo in qualità e facendo sistema è possibile adeguare l'offerta alla domanda, ottenere una remunerazione apprezzabile per tutti gli operatori della filiera e soddisfare le richieste dei consumatori. Insomma, in fatto di grano duro va bene risparmiare, ma non bisogna dimenticare che «lo risparmio non è mai guadagno».