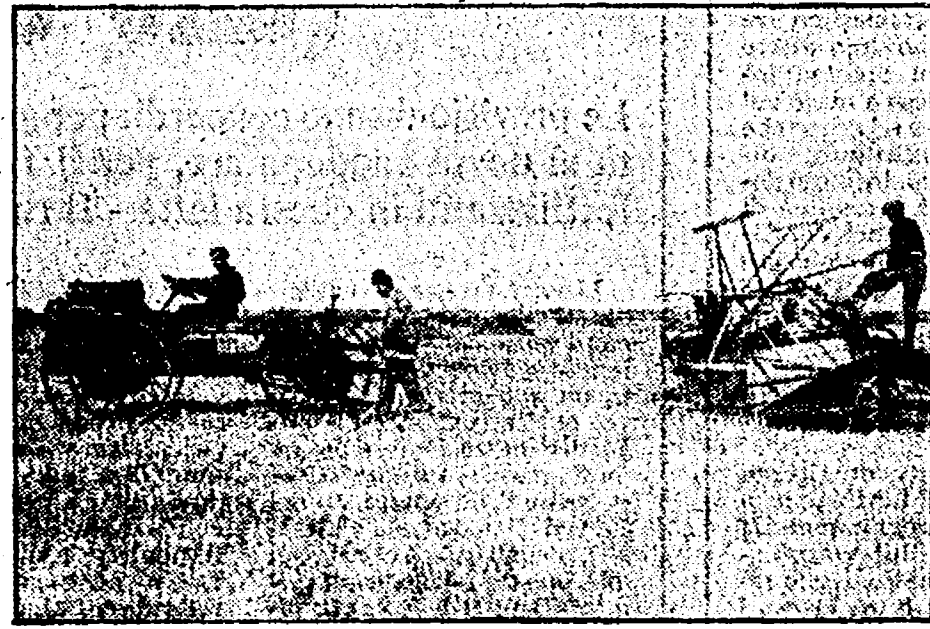
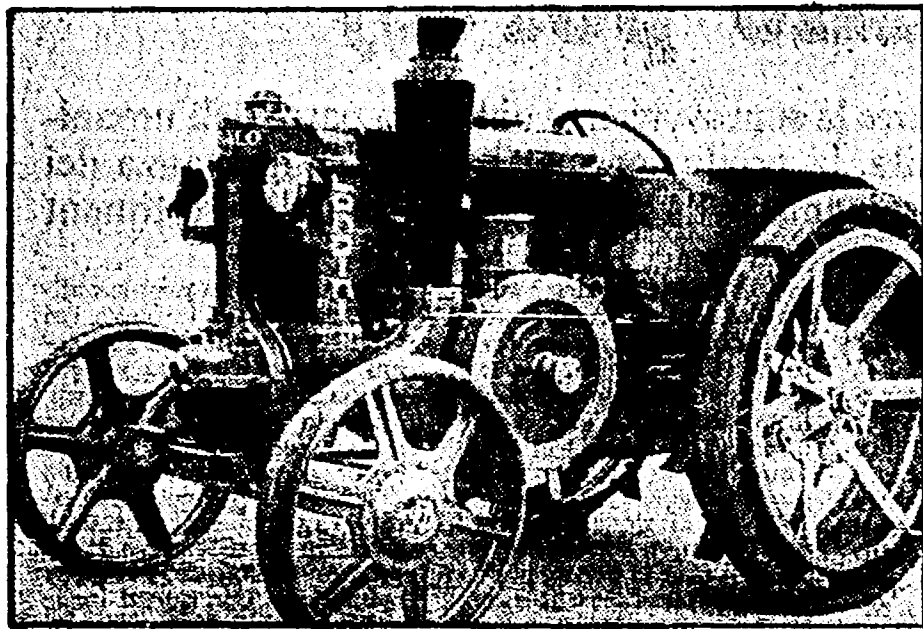


Comprare e usare insieme le macchine e i trattori



L'azienda contadina bisognosa di una macchina agricola ha due possibilità per procurarsela a condizioni agevolate: o si rivolge ad un Consorzio Agrario che ha i prodotti FIAT in esclusiva o volta le spalle alla «Bonomiana» e chiede alla Regione di essere aiutato. Sia nel primo che nel secondo caso rischia di non vedere pienamente soddisfatta un'esigenza sulla quale, stiamo certi, ha riflettuto a lungo. Al Consorzio trova sicuramente una macchina, magari già pronta per essere consegnata, ma non sempre il trattore o un altro mezzo da lui richiesto, è quello adatto.

L'esempio dell'azienda che avendo bisogno di un trattore per 200 ore di lavoro all'anno, dispone di una macchina per 600 ore con pesanti conseguenze — sull'ammortamento dei costi dopo aver sopportato la spesa maggiore al momento dell'acquisto.

Non solo costano ma spesso se ne devono acquistare tipi che servono per aziende ben più grandi e sono utilizzate al di sotto della loro potenzialità

Questo non è, purtroppo, l'unico guaio che può capitare ad un contadino: l'imposizione, in aggiunta all'assenza di una ricerca programmata, ha prodotto situazioni assurde, come queste: la presenza su un'azienda, anche come risultato di una certa politica clientelare, di un numero spropositato di macchine; e la presenza nelle nostre campagne di un gran numero di macchine non proprio adatte alla natura dei terreni e alle colture che li caratterizzano. Per tutti vale l'esempio — macroscopico — dell'impiego in collina, o peggio ancora in

montagna, di macchine adatte, invece, alla sola pianura. Ma veniamo adesso al secondo «rischio»: chi si rivolge al nostro posto in Europa e al terzo nel mondo. Dopo l'Emilia Romagna con ben 322 aziende, vengono Lombardia (60), Veneto (104) e Piemonte (60). Quindi produciamo molte macchine, anche per l'estero, ma il loro numero nelle campagne è alto ma non ancora adeguato; e non si costruisce ancora tenendo esattamente conto delle caratteristiche fondiarie e culturali della nostra penisola.

La tendenza è ancora quella di immettere sul mercato macchine standardizzate anche se ovviamente di diversa potenza e per usi multipli. I vertiginosi aumenti dei prezzi di queste macchine — belle da vedere, persino lussuose — hanno rallentato il processo di meccanizzazione dell'agricoltura ma soprattutto la difficile situazione congiunturale degli ultimi 12-14 mesi ha in parte soffocato la «rivivacità» del settore. Tuttavia con o senza questa situazione, molti problemi che già anni fa accompagnavano l'evoluzione della meccanizzazione e del parco-macchine, appaiono oggi ingigantiti.

Dall'Emilia Romagna (e non dagli altri) vengono due proposte concrete: la creazione di consorzi fra i coltivatori e l'acquisto e la utilizzazione di

macchine agricole. Nella regione, in particolare nelle province di Bologna, Modena e Reggio Emilia, ne funzionano già 300. Molti di loro servono anche aziende non consorziate, con tariffe contenute, comunque parecchio al di sotto di quelle praticate dai privati. I consorzi, anzi, si sono resi particolarmente concorrentiali: durante l'ultimo lustro privati-contoterzisti sono passati da 13 mila a 7 mila e i coltivatori, non associati, si rivolgono sempre più ai consorzi di categoria per evidenti ragioni di convenienza soprattutto quando necessario di lavori di scasso e di arature profonde.

La seconda proposta è collegata ad un'indagine, da poco conclusa, dell'ERVET (Ente regionale per la valorizzazione economica del territorio) e della Provincia di Reggio E-

milia in collaborazione con le associazioni imprenditoriali (API, CGIA, CNA, Federindustria, Intersind, Lega Coop). Essa mira infatti a creare a Reggio Emilia un centro di servizi per tutta la regione a disposizione delle imprese che costruiscono macchine agricole, per potenziarne e sviluppare il settore attraverso la ricerca e quindi le innovazioni tecnologiche, nuovi sistemi produttivi, attività informative e formative, conquista di nuovi spazi commerciali all'estero e convenzioni con aziende agricole, in modo da mettere a disposizione delle imprese produttrici di mezzi meccanici terreni e colture necessari per le prove sperimentali dei prodotti realizzati. Alla gestione del centro saranno chiamate le associazioni imprenditoriali e gli Enti locali.

Gianni Buozzi

Il trattore cingolato non è sostituibile



La ITMA, nei suoi progetti di costruzione di trattori cingolati, si basa su alcuni concetti fondamentali: il cingolato è insostituibile; il cingolato deve fornire la massima affidabilità; il cingolato deve fornire prestazioni eccezionali; il cingolato deve avere un basso costo di esercizio.

In particolare alcuni accorgimenti risultano di sola prerogativa ITMA come: possibilità di impieghi in spazi limitati; eccezionale manovrabilità grazie all'apprezzato sistema adottato che consente al conducente di controllare contemporaneamente e senza difficoltà le quattro funzioni fondamentali di guida del cingolato: avanzamento, sterzo, lavoro dell'attrezzo applicato e frenatura; singolare distribuzione dei pesi che migliora la capacità di trazione e contemporaneamente riduce la pressione effettiva sul suolo.

I tecnici ITMA sono lieti di fornire tutte le precisazioni del caso in occasione degli incontri alla 84ª Fieragricola di Verona dal 13 al 21 marzo - Area coperta 17 - Stand n. 90.

edilter itma
DIVISIONE TRATTORI

VENTITA E ASSISTENZA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE

40016 San Giorgio di Piano - Bologna - Italia - Via Poggio Renatico 3

Telefoni (051) 89.72.74 89.70.78 89.76.37 - Telex EDITMA I 216146

L'AICA alla Fieragricola: 1200 Coop acquistano insieme per i loro soci

L'AICA (Alleanza italiana cooperative agricole) è anche quest'anno presente alla 84ª Fieragricola di Verona, dal 13 al 21 marzo, al padiglione 37.

Una presenza importante per chi intenda operare in modo nuovo in agricoltura. Specializzata nell'acquisto collettivo di mezzi tecnici per le oltre 1200 cooperative agricole, l'AICA offre ai suoi aderenti ed ai suoi fornitori una formula di compravendita estremamente interessante.

Con vantaggi concreti per i soci compratori: la comodità di un acquisto snello in ogni pratica commerciale, la tutela da qualsiasi mediazione speculativa, la certezza di una qualità superiore che solo chi acquista per i propri soci può garantire, infine — punto non meno trascurabile — la possibilità di ottenere condizioni vantaggiose.

E con vantaggi concreti anche per i fornitori che vendono attraverso l'AICA: non solo la garanzia di una vendita più efficiente e libera da complicazioni commerciali, ma soprattutto la possibilità di penetrare in un mercato organizzato, altrimenti complesso da servire. Un mercato fatto di 1200 cooperative che quest'anno hanno acquistato attra-

verso l'AICA prodotti e mezzi tecnici per oltre 300 miliardi di lire, nonostante una generale situazione di crisi dell'agricoltura italiana.

Forse di questa sua singolare caratteristica di filtro commerciale e di una base sociale e pieno sviluppo produttivo, l'AICA viene all'84ª Fieragricola con l'obiettivo di allargare questa sua base sociale, per sviluppare un ruolo sempre più efficace e competitivo del consumatore agricolo collettivo.

E con l'obiettivo di essere centro di acquisto collettivo sempre più qualificato nei confronti della grande controparte produttrice di mezzi tecnici e di prodotti per l'agricoltura. In quest'ottica di crescita, l'AICA intende portare

il suo contributo innovatore nel vivo della Fieragricola: sia con momenti di incontro e di informazione sull'attività svolta, sia con momenti di dibattito sui problemi tecnici ed economici più vicini alla realtà pratica di chi lavora oggi in agricoltura pensando al domani.

Infatti, l'AICA organizza dibattiti sugli aspetti tecnici ed economici dell'uso dei sottoprodotti della trasformazione agroindustriale per l'alimentazione animale (15 marzo, ore 10, sala convegni, ingresso A) e sull'uso della sostanza organica nella concimazione (16 marzo, ore 10, sala convegni, ingresso A).

Tra i fornitori dell'AICA — ad ulteriore garanzia di qualità — ci sono anche aziende del movimento cooperativo.

Per questo, con l'AICA partecipano alla Fieragricola di Verona importanti aziende cooperative che producono mezzi tecnici per l'agricoltura: Apca (Mo), Capa (Fo), Car (Ra), Cons. Allevatori Bibano (Tv), Cpa (Re), Corticella (Bo) per i mangimi; Superlat per gli alimenti zootecnici a base di latte e zootintegratori; Conase e Semencoop per le sementi; Coviro per la vivaistica; Scam per l'agrochimica.

Oleo-Mac
MOTOSEGHE

Le motoseghe italiane più vendute.

Perché? ...

Qualità: Garanzia da una esperienza decennale.

Prezzo: A partire da L. 95.000 per il modello più piccolo (L. 1.400).

Organizzazione: Tre Stati Europei. Carica Capbox Più di 1.000 pezzi di vendita distribuiti su tutto il territorio nazionale.

Per chi vuole avere una piacevole sorpresa!

Telefoni al 01238 prefisso 052 o chiedere dell'UFFICIO VENDITE ITALIA e corrispondere a OLEO-MAC spa - 05111 Bologna in Piano (R.S.)

Dalle uve di 470 soci produttori attraverso la Cantina Cooperativa Vini Pregiati Oltrepo Pavese

I VINI MIGLIORI SULLE VOSTRE TAVOLE

BUTTAFUOCO
Vino ottenuto con le migliori uve della zona di Gaveno Pavese. Stradella, Bruci, colore rosso rubino, amaro, leggermente speziato. Grado alcolico 12-12,5.

BONARDA
Ottenuto dal vitigno omonimo della zona di Bonarda e S. Damiano al Colle. Colore rubino carico, sapore pieno, morbido. Gradazione complessiva 12-12,5.

RIESLING
Ottenuto dalla miscelazione di Riesling italiano e francese. Colore giallo, profumo delicato, decisamente secco. Grado 12-12,5. Un classico vino dei Colli di S. Maria della Versa e Montebello Pavese.

SANGUE DI GIUDA
Vino superiore, di colore rubino, decisamente amaro, profumo vinoso intenso. Gradazione alcolica 12-12,5 - Servire a temperatura 15-16 gradi.

MILANO - deposito: Via Fracastoro, 21 - Tel. 2566978 / 2563101
Servizio di rappresentanza - Vendita al dettaglio - Servizio a domicilio
PAVIA - spaccio vendita: Galleria Piazza Vittoria - Telef. 34242

Cantina Cooperativa Vini Pregiati Oltrepo Pavese
CANNETO PAVESE - Telefono 40.078

FEDERAGRIARIO
Diamo credito alla terra

ISTITUTO FEDERALE DI CREDITO AGRARIO
per il Piemonte, La Liguria e La Valle d'Aosta

CASSE DI RISPARMIO piemontesi e liguri
BANCHE POPOLARI DI NOVARA E DI INTRA
CASSE RURALI E ARTIGIANE

1981. Si rinnova il nostro impegno per un modo diverso di stare in agricoltura.

SCAM
AGROCHIMICA COOPERATIVA
ANTIPARASSITARI FERTILIZZANTI ZOOTECNICI

ATTREZZATURE ZOOTECNICHE
di Zanfi G. - Bruni O. & C.

41015 NONANTOLA (Modena)
Via Nicolò Copernico n. 19 - Telefono (059) 548.807

AGRICOLTORI! ALLEVATORI!

Per la difesa e la tutela dei vostri interessi fatevi soci e conferite il vostro bestiame al

MACELLO COOPERATIVO
SOCIETÀ COOPERATIVA R. L.

per la lavorazione delle carni

PEGOGNAGA (Mantova)
Telefono (0376) 55.471

MACELLO COOPERATIVO:
sinonimo di giusto prezzo secondo qualità e resa

SUPERLAT

L'AZIENDA ITALIANA ALL'AVANGUARDIA NELLA PRODUZIONE DEL LATTE SPRAY PER ALIMENTAZIONE ANIMALE UN SERVIZIO DI CONSULENZA/ASSISTENZA PER L'ALLEVATORE ASSICURATO DA ESPERTI VENDITORI MEDICI VETERINARI UN UFFICIO CENTRALE DI FORMULAZIONE E STUDI UN LABORATORIO CHIMICO-BATTERIOLOGICO CON I PRODOTTI E L'ASSISTENZA SUPERLAT NESSUNA SORPRESA PER L'ALLEVATORE RISULTATI SICURI IN RESA E QUALITÀ DELLA CARNE

superlat AICA Alleanza Italiana Cooperative Agricole
AZIENDA DEL MOVIMENTO COOPERATIVO
VIA EMILIANA/A - ANZOLA EMILIA (BOLOGNA)
TEL. (059) 73.97.86 - 73.97.85 - 73.97.72