

CESARE PUCCIONI*

Il *Made in Italy* nel settore dei fertilizzanti

Il nostro impegno di produttori di fertilizzanti, in questo settore dove il ricambio di aziende e ragioni sociali è piuttosto rapido, costituisce per certi versi un'eccezione, sia per la continuità familiare che per la presenza ininterrotta in Italia.

Per capire il significato del marchio "Puccioni 1888" bisogna partire dalle nostre radici di agricoltori, da sempre legati alla Toscana e alla campagna fiorentina, ma anche impegnati nelle nuove esperienze del commercio e dell'industria. Da qui nasce, infatti, la nostra esperienza: aperti all'innovazione, ma con la prudenza di chi ha un bagaglio di tradizioni e vuole passare il testimone alle generazioni future, avendo la serena consapevolezza di aver assolto ai suoi compiti con l'impegno quotidiano.

IL PASSATO

L'inizio della storia è legato all'intuizione del mio bisnonno, che nel 1888 decise di fondare vicino a Castelfiorentino una fabbrica di acido solforico e concimi chimici. Erano gli anni in cui la Toscana, grazie ai sali di rame e alla pirite, e all'intraprendenza di alcuni, era al vertice della chimica. Nello stesso anno nasceva, infatti, la Montecatini, col nome di Società anonima per le miniere di Montecatini in Val di Cecina, che sarà poi legata a tutte le vicende – positive e negative – della storia della chimica italiana del '900.

Nel mondo rurale dell'epoca la circolazione della moneta era scarsa, quasi quanto i mezzi tecnici: i concimi chimici consentivano di aumentare le rese,

* *Presidente di Federchimica*

ma potevano essere pagati solo a raccolto. Era quindi naturale unire i due aspetti: produzione di mezzi tecnici e di cereali. E fu così che la strategia commerciale e la contiguità con il cuore della Toscana agricola decretarono il successo dell'iniziativa.

Ben presto il bisnonno delegò a mio nonno l'attività della fabbrica. E fu proprio quest'ultimo a "gestire" l'innovazione impiantistica, con vero talento imprenditoriale. Sicuramente, sul fatto di dedicare tanto tempo a Castelfiorentino aveva avuto un peso determinante il matrimonio del nonno con una giovane del luogo, che aveva portato in famiglia l'azienda di Cabbiavoli, che da allora è sempre stato un importante polo di riferimento agronomico.

Nel 1922 il nonno fondò con mio padre lo stabilimento di Castellina. La scelta fu dettata dalle nuove esigenze logistiche di un mercato in crescita. Castellina aveva il vantaggio del collegamento ferroviario, essenziale per l'acquisizione delle materie prime dal Centro Europa (sali potassici), dai porti del Tirreno (fosforiti) e dalla Maremma (pirite e acido solforico) e la successiva spedizione dei concimi. Più tardi, nel periodo della Seconda Guerra Mondiale, rappresentò a lungo un "porto" sicuro perché fuori dalle rotte dei bombardieri degli alleati, fino quasi al termine degli eventi bellici, quando fu proprio la presenza dello snodo ferroviario a rappresentare l'occasione di un rovinoso attacco a un treno tedesco, carico di esplosivi, che coinvolse gran parte dell'adiacente fabbrica.

Ma il dopoguerra aveva bisogno di intercettare i flussi d'importazione di materie prime dai paesi produttori, e così, nel 1956, mio padre Mario iniziò l'avventura di Vasto, cambiando il nome della società in Industrie Chimiche Puccioni.

LA MIA ESPERIENZA PERSONALE

Sono entrato in azienda a 18 anni, nel 1962, e troppo presto, a 27 anni, mi sono ritrovato a gestirla in prima persona, a causa della prematura morte di mio padre. La mia vita professionale si è svolta soprattutto a Vasto, che negli anni ha avuto uno sviluppo considerevole, sia a livello di logistica che di strutture produttive. Vasto era stato scelto per la sua posizione strategica: era su un porto in via di costruzione e aveva un ampio fronte per la realizzazione delle infrastrutture produttive. Negli anni, si è sviluppato fino a consentire la possibilità di attracco per navi da 10.000 t, la realizzazione di depositi costieri, e lo sviluppo del collegamento ferroviario.

I primi vent'anni, dal 1971 al 1991, sono stati per me estremamente formativi e per la Puccioni pieni d'eventi, quasi quanto l'intero periodo prece-

dente, dalla fondazione dell'azienda. Ne ricordo due, per l'impatto che ebbero sul settore fertilizzanti:

- nel 1984, per l'intuizione di un illuminato politico e industriale del settore, l'on. Antonio Baslini, l'Italia ebbe per la prima volta una legge sui fertilizzanti: la 748/1984;
- nel 1991, travolta da una crisi irreversibile, crollava la Federconsorzi, il principale distributore italiano di mezzi tecnici per l'agricoltura, con oltre 3500 punti vendita.

Circa il primo aspetto, la normativa italiana sui fertilizzanti era stata abbastanza disomogenea fino al recepimento della direttiva del Consiglio 76/116/CEE, con la legge 19 ottobre 1984, n. 748, "*Nuove norme per la disciplina dei fertilizzanti*" (GU 6-11-1984). Era una legge nata per i produttori di concimi chimici e adattata alle esigenze dei fabbricanti di concimi organici e organo-minerali con l'inserimento della categoria "concimi nazionali". Questi concimi erano frutto della crisi petrolifera del 1973, che aveva reso più difficile e costoso l'approvvigionamento energetico e di materie prime dal nord Africa e Medio-Oriente. Con i concimi organo-minerali, più efficienti e sostenibili grazie al riutilizzo di matrici organiche nazionali, era possibile riequilibrare l'offerta di mezzi tecnici con prodotti adatti anche alla localizzazione. Oggi la Puccioni fornisce sul territorio nazionale oltre il 30% di questi concimi, ma è solo grazie alla L. 748/1984, dove tali concimi sono stati normati per la prima volta, che i produttori di qualità hanno potuto operare con correttezza, ricevendo danni marginali dalla concorrenza sleale, dalle frodi e dalla sofisticazione.

L'altro evento, il crollo della Federconsorzi, determinò al momento la più importante "rivoluzione" nella catena distributiva dei mezzi tecnici agricoli, con ripercussioni finanziarie devastanti a carico di molte aziende esposte. Vista da oggi, la frammentazione del forte apparato produttivo di marca federconsortile (si ricordi, ad esempio, il marchio Polenghi Lombardo) ha costituito una perdita di opportunità per il made in Italy della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli food, ma ha lasciato spazi di crescita al settore privato nell'ambito dei mezzi tecnici e, soprattutto, ha obbligato le aziende più strutturate a guardare fuori dai confini nazionali. A questo risultato avrebbe contribuito, dopo la Federconsorzi, la chiusura nel 1994 dell'industria nazionale leader dei fertilizzanti: Enichem Agricoltura, con smantellamento di stabilimenti produttivi e vendita di asset a gruppi stranieri.

Alla fine degli anni '90 il mercato dei fertilizzanti risultava così segmentato in materie prime direttamente impiegate (urea, DAP), gestite da gruppi

stranieri e importatori, e concimi di nicchia per colture specializzate, dove si ritagliavano un ruolo d'innovazione e intervento diretto sul mercato poche aziende nazionali e qualche gruppo straniero. Cambiava di nuovo lo scenario e improvvisamente mi trovavo a essere... il più "vecchio" produttore italiano di concimi alla svolta dei miei cinquant'anni.

LA NUOVA GENERAZIONE

La sfida del periodo successivo, verso il 125° anno dalla fondazione, è stata mantenere l'azienda di produzione di concimi in Italia, senza trasformarla in una commerciale pura. Si è necessario inventarsi una linea di made in Italy che consentisse di valorizzare la flessibilità produttiva degli impianti e, attraverso l'innovazione, puntasse al mercato, o meglio, ai mercati. I segmenti dove operare furono rapidamente individuati e lì si concentrò l'azienda con forti investimenti:

- il bulk blending, ovvero della miscelazione a secco di materie prime, come fosfato biammonico, cloruro di potassio, urea e altre, per produrre titoli immediatamente adatti ai diversi terreni, colture e regolamenti regionali;
- il nuovo settore dei concimi idrosolubili, che permise ben presto di aprire settori nuovi e avanzati, come la floricoltura e orticoltura in serra e su substrati artificiali, prevalentemente oltre Oceano.

In questo periodo ha iniziato ad affiancarmi in azienda mio figlio Mario, coprendo via via ruoli diversi sia tecnici che commerciali e amministrativi.

Attualmente le cifre della Puccioni sono quelle tipiche di una impresa medio piccola italiana, con fatturato prossimo a 50 ML €, di cui metà dall'esportazione e 40% da prodotti speciali. L'azienda è impegnata in numerosi Paesi, in Nord e Sud America, Asia e Africa, oltre che in Europa.

I nuovi mercati hanno imposto di risolvere problemi di logistica e costi di produzione, affrontando in prima istanza quello energetico attraverso importanti investimenti nel settore del risparmio energetico e delle rinnovabili e il recupero di risorse, come l'acido cloridrico.

IL NOSTRO MADE IN ITALY

È fatto di qualità, responsabilità sociale e innovazione.

Proprio per la tutela della qualità, l'azienda è stata tra i soci fondatori dell'Istituto Controllo Qualità Fertilizzanti (ICQF) nel 1996. Partecipa da

sempre al funzionamento delle Istituzioni internazionali e nazionali nel settore dei fertilizzanti: IFA, Assofertilizzanti, Commissione Fertilizzanti, promuovendo integrazioni normative volte a mantenere il mercato leale e aperto all'innovazione. In tal modo, ha contribuito alla stesura del nuovo D.Lgs. 75/2010 in tema di fertilizzanti, che, rispetto alla normativa precedente, risulta più attento alla tracciabilità e alle nuove tipologie di prodotti (substrati colturali, matrici organiche, prodotti ad azione specifica), riducendo così i margini per l'illegalità e aprendo a nuovi settori industriali regolamentati.

Il tema della responsabilità sociale è stato affrontato attraverso un lungo e faticoso processo di acquisizione delle principali certificazioni internazionali:

- ISO 9001 sulla gestione qualità delle produzioni;
- ISO 14001 sui sistemi di gestione ambientale;
- ISO 18001 sulla sicurezza;
- ISO 50001 sulla gestione energetica in Stabilimento.

La certificazione europea EMAS è in corso di acquisizione. Sempre per la stessa finalità della responsabilità sociale, l'azienda partecipa a un progetto per la riduzione del Carbon Footprint.

Nel tempo, per l'esigenza di puntare a prodotti sempre più efficienti e sostenibili anche sotto il profilo della logistica, l'azienda ha attivato collaborazioni di ricerca con Università e intrapreso la produzione di concimi:

- con azoto a lento rilascio e bassa volatilizzazione, per aumentare l'efficienza dell'azoto e ridurre le perdite che causano inquinamento diffuso;
- microgranulati a effetto starter, per rispondere all'esigenza di semplificare al massimo le operazioni alla semina o al trapianto, con prodotti efficienti e logisticamente centrati;
- idrosolubili, per coniugare la necessità di trasporti a distanza e formulati applicabili in forma liquida su colture specializzate;
- liquidi e in gel, le nuove forme degli "idrosolubili" più avanzati;
- microelementi, per una concimazione bilanciata;
- biostimolanti, la nuova frontiera del settore.

Con l'esperienza di oltre 125 anni d'industria in un settore difficile come quello dei fertilizzanti, abbiamo imparato che ogni obiettivo raggiunto è solo una tappa di un cammino che deve continuare, avendo però sempre ben chiari alcuni principi fondamentali che devono servire a "dare la rotta". Perché l'innovazione:

- deve puntare alla chimica verde e alle risorse sostenibili;
- deve servire a portare vantaggi produttivi e qualitativi agli agricoltori;
- deve consentire di meglio aderire ai Disciplinari di Produzione e alle Misure Agro-Ambientali;

- deve aiutare a produrre derrate alimentari igienicamente pulite e gratificanti per le filiere (NO metalli pesanti, radionuclidi, contaminanti microbiologici);
- deve semplificare la vita degli operatori, sia nell'ambito della catena distributiva (logistica, stoccaggio) che a livello di applicazione in campo (tempi, modalità);
- deve rispondere al concetto di efficienza, intesa come inferiore dispersione nell'ambiente e massimo effetto sulla pianta a bassi dosaggi;
- deve consentire ai prodotti di andare nel mondo con un'impronta specifica, non replicabile.

CONCLUSIONI

Per esprimere in un concetto di sintesi la mia idea del *Made in Italy*, vorrei concludere con le parole di un amico agronomo, espresse in occasione del Congresso a Pisa della Società Italiana di Agronomia nel settembre 2001, uno dei momenti più bui della recente storia mondiale:

- se sei innovativo non è essenziale essere competitivo,
- se ti appiattisci devi necessariamente essere competitivo.

(*Strategie agronomiche al servizio della moderna agricoltura*, «Riv. Agronomia», XXXVII, 2, pp. 173-206)