

**Clicca qui sotto per andare all'articolo originale**

<https://agronotizie.imagelinenetwork.com/agrimeccanica/2025/09/15/trattori-i-costruttori-chiedono-incentivi-strutturali/88065>



### **Trattori, centrali nell'acquisto i bandi pubblici - Agrimeccanica - AgroNotizie**

15 settembre 2025 Agrimeccanica Trattori, i costruttori chiedono incentivi strutturali Tommaso Cinquemani All'evento FinanzAgricoltura, i produttori di macchine agricole e i loro partner finanziari hanno sottolineato la necessità di una maggiore lungimiranza riguardo ai finanziamenti al settore. Servono aiuti strutturali, certi e pluriennali, per evitare distorsioni di mercato FinanzAgricoltura, un evento a cura di Image Line e AgroNotizie moderato da Michela Lugli, coordinatrice della sezione di Agrimeccanica di AgroNotizie - Fonte foto: AgroNotizie Il 2025 si concluderà, probabilmente, con una stagnazione del numero delle trattatrici vendute in Italia, dopo un 2024 che aveva registrato un forte calo. Finita l'ondata di ordini provocata dal Credito d'imposta 4.0, gli agricoltori sono meno propensi all'acquisto di nuove macchine, anche perché il Credito 5.0 non è stato accolto con molto entusiasmo. Leggi anche Ultimi aggiornamenti su Credito 4.0 e 5.0 Oggi gli interventi pubblici rappresentano uno dei principali driver dell'acquisto di macchine nuove, ma questi sostegni provocano distorsioni di mercato che mettono in difficoltà le case costruttrici. Anche perché i trattori stanno diventando sempre più tecnologici, efficienti, produttivi, ma anche costosi. Di tutto questo si è parlato durante FinanzAgricoltura, un evento a cura di Image Line® e AgroNotizie® che - moderato da Michela Lugli, coordinatrice della sezione di Agrimeccanica di AgroNotizie - ha chiamato a raccolta costruttori e player del settore finanziario. L'identikit dell'agricoltore che compra e di quello che rinuncia Ad aprire il confronto è stato Denis Pantini, responsabile agroalimentare di Nomisma, che ha presentato i risultati di un'indagine condotta su oltre 360 aziende agricole italiane. L'obiettivo? Comprendere meglio cosa guida (o frena) la scelta di acquistare una nuova macchina agricola. Il primo elemento emerso è la trasformazione del tessuto produttivo italiano. Negli ultimi vent'anni il numero di aziende agricole si è quasi dimezzato, mentre la superficie agricola utilizzata è rimasta pressoché stabile. Il risultato è un'agricoltura più strutturata e professionale, nella quale cresce anche il ricorso al contoterzismo, non solo tra le piccole realtà ma anche nelle grandi aziende. Pantini ha poi illustrato il "paradosso tecnologico": se da un lato le macchine agricole più evolute attraggono per efficienza, sicurezza e risparmio energetico, dall'altro possono spaventare chi teme di non saperle usare. In particolare, tra le aziende più piccole, la tecnologia può diventare un ostacolo, e non un incentivo all'investimento. "C'è chi sceglie il trattore usato non solo per il prezzo più basso, ma perché meno tecnologico e quindi più gestibile" ha spiegato. Fattori determinanti per l'acquisto di nuove macchine agricole (Fonte: Nomisma) (Clicca sull'immagine per ingrandirla) Dalla survey è emersa anche una fotografia chiara delle motivazioni che guidano l'acquisto: versatilità, tecnologia e assistenza post vendita sono le caratteristiche più ricercate, seguite dal brand (che però pesa di più tra i piccoli agricoltori). Al primo posto, come fattore decisionale, rimane la marginalità aziendale: senza una redditività soddisfacente, l'investimento resta congelato. Ecco allora che tornano protagonisti gli incentivi. Gli agricoltori, più che alle banche, guardano agli aiuti pubblici. Il credito bancario, secondo Pantini, ha faticato a stare al passo con la crescita degli investimenti: tra il 2015 e il 2023, lo stock di prestiti bancari è andato diminuendo, mentre gli acquisti di macchine aumentavano. Leggi anche Il punto di vista degli agricoltori sull'acquisto di trattori La fotografia

del parco macchine nazionale evidenzia un altro problema strutturale: una vetustà preoccupante. Circa un terzo dei mezzi in uso ha più di vent'anni, con implicazioni evidenti in termini di sicurezza ed efficienza. Eppure, il desiderio di investire c'è: un'azienda su due si dice pronta ad acquistare nuove macchine nel prossimo futuro, ma il 37% non ha le risorse per farlo. A soffrire maggiormente sono le aziende più piccole, quelle sotto i 10 ettari. Incertezza e velocità: il nuovo contesto agricolo Dopo l'analisi di Denis Pantini, Angelo Frascarelli, docente dell'Università di Perugia, ha delineato il quadro evolutivo e strategico in cui si muove oggi l'agricoltura italiana. Lo scenario descritto è quello di un settore caratterizzato da velocità e incertezza, due forze che, sommate, generano un "caos sistemico" in cui programmare gli investimenti è sempre più complesso. "Non è vero che l'agricoltura è un settore anticiclico" ha spiegato Frascarelli. "Oggi anche gli agricoltori vivono una volatilità estrema: dei prezzi, delle politiche, del clima. E l'incertezza cresce alla stessa velocità con cui cambiano le regole del gioco". Una condizione che rende fragile persino chi, in apparenza, sta andando bene. "Oggi molte stalle da latte guadagnano, ma non sanno se l'anno prossimo sarà ancora così". Angelo Frascarelli, professore all'Università di Perugia, descrive il settore agricolo italiano (Fonte foto: Tommaso Cinquemani - AgroNotizie) A fronte di questo scenario complesso, l'unica bussola affidabile sembra essere l'innovazione non fine a sé stessa, ma utile a coniugare produttività e sostenibilità, due imperativi ormai inseparabili. "Non c'è agricoltura senza sostenibilità e non si può essere sostenibili senza essere anche produttivi. È un equilibrio possibile solo grazie all'innovazione" ha sottolineato Frascarelli. In questo contesto bisogna sempre essere molto attenti ai costi. "L'acquisto di una macchina agricola dovrebbe essere la conseguenza di una strategia aziendale e non un impulso legato alla disponibilità di un bando" ha ammonito il docente. Secondo Frascarelli, gli incentivi non spariranno, ma saranno meno generosi. Le imprese dovranno abituarsi a programmare gli investimenti in modo autonomo, senza attendere ogni volta l'uscita di un bando. Anche perché il fabbisogno di macchine resta elevato, complici la necessità di compensare la mancanza di manodopera e la diffusione di pratiche come l'agricoltura rigenerativa, che richiedono macchine più leggere e specializzate. Un parco macchine obsoleto e un mercato in cerca di equilibrio A fare il punto sulla situazione europea e internazionale è stata Federica Tugnoli, responsabile dell'Ufficio statistico di FederUnacoma e membro del Cema, l'associazione dei costruttori europei di macchine agricole. Tugnoli ha evidenziato come una parte dell'agricoltura europea stia vivendo una fase di transizione delicata, ancora segnata da un parco macchine vetusto e poco allineato alle esigenze della moderna agricoltura. In Italia, ad esempio, a fronte di circa 15.500 trattrici nuove immatricolate nel 2024, ne sono state vendute oltre 57mila usate (+8% rispetto al 2023), con un'età media di 22 anni. "È una dinamica che rispecchia la difficoltà di accesso al nuovo e conferma l'urgenza di rinnovare il parco mezzi per aumentare produttività e sostenibilità" ha spiegato Tugnoli. Crescita del mercato delle macchine agricole usate (Fonte foto: Cema) (Clicca sull'immagine per ingrandirla) Il sentiment dell'industria, monitorato dal Cema, riflette questa incertezza. Dopo un timido ottimismo registrato nei primi mesi del 2024, a luglio l'indice è tornato in territorio neutro, segno di instabilità diffusa nel settore. Un dato comune a molti paesi europei, Germania inclusa, dove il governo ha introdotto strumenti selettivi per sostenere gli investimenti in macchinari di precisione. Innovazione non come stimolo, ma come necessità A chiudere la sessione

introduttiva è stata Simona Rapastella, direttrice generale di FederUnacoma, che ha invitato a riflettere sul senso autentico dell'innovazione tecnologica in agricoltura. "Non è una leva commerciale, ma una necessità strategica e ambientale. Senza innovazione, non possiamo affrontare le sfide globali come la sicurezza alimentare, il cambiamento climatico o la transizione energetica". Rapastella ha messo in luce anche le difficoltà strutturali dell'industria della meccanizzazione italiana, che affronta costi più alti rispetto ai competitor internazionali. Dal 2018 a oggi, i listini sono cresciuti in media del 25-27%, spinti da rincari su materie prime, energia, logistica e dazi, ma anche da un'intensa attività normativa: nove dossier europei negli ultimi dieci anni hanno richiesto continui adeguamenti tecnici e progettuali. Leggi anche Il punto di vista dei costruttori sui rincari dei trattori Il 2024 si è chiuso con un calo del 14,5% della produzione italiana di macchine agricole, con una contrazione dell'export del 15% e un crollo del 29% delle immatricolazioni di trattori. "È stato uno degli anni peggiori dal 1970 e anche il 2025, nonostante una lieve ripresa nei primi sette mesi, resta incerto" ha sottolineato Rapastella. A preoccupare, oltre ai dazi e alle tensioni geopolitiche, è anche la crescente competizione dei paesi emergenti, in primis Cina, India e Turchia, che pur offrendo tecnologie meno evolute, sono molto più competitivi sui costi e aggressivi nelle strategie di marketing. Sempre più centrale il ruolo dei consulenti Per avere un'azienda agricola in salute, che produce e genera utili, è necessario che ogni agricoltore scelga la macchina più adatta alle proprie esigenze e che l'acquisto avvenga nella forma più conveniente (leasing, prestito bancario, accesso ad incentivi pubblici e, perché no, anche noleggio). Da questo scenario emerge come il consulente, sia sul fronte meccanico che finanziario, sia sempre più importante. "Non siamo dei semplici cliccatori, utili solo nel click day" ha spiegato Annalisa Imbimbo, team manager di SA Finance. "Con il nostro lavoro noi aiutiamo gli agricoltori a individuare gli strumenti giusti per l'acquisto delle macchine agricole, ma non è sempre facile far capire la complessità di certi strumenti, nonché gli oneri a essi connessi". Michele Bertrandi, general manager BU ELS di BNP Paribas Leasing Solutions, ha evidenziato come oggi l'80% delle richieste di finanziamento sia soddisfatta con il leasing, mentre nel passato era preponderante il credito agrario, che tuttavia comporta molti vincoli. L'importante "è non fare il passo più lungo della gamba e acquistare le macchine giuste per la propria realtà aziendale". Da sinistra a destra: Davide Galeotti ([Tinexta](#) Innovation Hub), Annalisa Imbimbo (SA Finance), Michele Bertrandi (BNP Paribas Leasing Solutions), Fabio Garavelli (Gruppo AGCO Fendt), Mario Danieli (Argo Tractors), Sandro Battini (Kverneland Group Italia) (Fonte foto: Tommaso Cinquemani - AgroNotizie) Concetto che ha trovato d'accordo anche Fabio Garavelli, sales director di AGCO Fendt per il Sud Europa, e Sandro Battini, sales director di Kverneland Group Italia. Garavelli ha sottolineato come sia necessario tenere conto del costo di esercizio di un mezzo, considerando anche manutenzioni e ricambi. Secondo Battini, ogni agricoltore dovrebbe valutare il ritorno sull'investimento che una nuova macchina può portare e basare la sua scelta di acquisto su questo elemento e non sulla presenza degli incentivi. Mario Danieli, country manager Italia di Argo Tractors, ha invece fatto un'analisi del mercato dei trattori, sottolineando come le difficoltà economiche abbiano spostato le scelte di acquisto degli agricoltori verso prodotti "più poveri", sia in termini tecnologici che di allestimento. Un elemento critico, soprattutto se si considera la concorrenza che proviene dai produttori extraeuropei, in grado di competere sul fronte dei

costi di produzione. Infine, Davide Galeotti, corporate finance advisor di Tinexta Group, ha fatto una riflessione sul fattore tempo: aspettare l'incentivo significa sprecare una risorsa preziosa, il tempo, che potrebbe essere valorizzata acquistando, anche senza incentivi, la macchina che ti permette di essere più efficiente. In rappresentanza dei concessionari ha preso la parola Andrea Borio, presidente di Federacma, che ha rivendicato il ruolo del rivenditore come consulente "ma solo per la parte che ci compete, quindi le macchine. Non possiamo essere consulenti finanziari o assicurativi". Borio ha anche sottolineato la necessità che si forniscano ai concessionari le competenze per vendere al meglio le macchine, che talvolta sono dei gioielli tecnologici complessi da utilizzare, e per ripararle. La riparazione è, infatti, un altro punto dolente a causa della scarsità di manodopera. © AgroNotizie - riproduzione riservata Fonte: AgroNotizie Autore: Tommaso Cinquemani Argomenti trattati in questo articolo: Premi il Add icon e filtra le notizie per argomento all'interno della tua Area personale Aziende e Enti AGCO Italia :: Fendt Argo Tractors BNP Paribas CEMA - European Committee of Associations of Agricultural Machinery FederUnacoma S.u.r.l.- Federazione Nazionale Costruttori Macchine per l'Agricoltura Kverneland Group Italia :: Kverneland Group Italia S.r.l. Nomisma - Società di Studi Economici S.p.A. Tinexta InnovationHub Università degli Studi di Perugia Temi bandi finanziamenti macchine agricole mercati