

di Lorenzo Tosi

Libera vendita addio

Le incognite: pochi patentini e ritardi burocratici sui "non professionali"

La libera vendita degli agrofarmaci va definitivamente in archivio da giovedì 26 novembre. A pochi giorni dalla scadenza (questo numero è chiuso in redazione il 24 novembre) la vendita regolamentata è però ancora inceppata. «È purtroppo - denuncia **Fabio Manara**, presidente Compag - un paradosso tipico italiano: sulla carta produciamo ottime leggi, che diventano inapplicabili per le lentezze e la vischiosità della burocrazia del Belpaese». Il riferimento è al Piano d'azione nazionale sugli usi sostenibili degli agrofarmaci (Pan) che ha introdotto l'obbligo di abilitazione (per tutti i prodotti, non solo per i tossici e nocivi come il vecchio patentino) e di formazione certificata per gli utilizzatori professionali, per i consulenti e per i rivenditori. È una delle sfide dell'agricoltura del futuro (quella più imminente) per le quali Compag ribadisce il ruolo attivo sostenuto dalle rivendite.

La nuova Banca dati

Nel Convegno nazionale che si è tenuto a Bologna lo scorso 20 novembre il direttore **Vittorio Ticchiati** ha infatti elencato i servizi più recenti attivati dalla Federazione nazionale dei commercianti dei prodotti per l'agricoltura: il quaderno di campagna collegato al nuovo database aggiornato dei prodotti fitosanitari, le schede di sicurezza online e, appunto, i corsi di formazione a distanza per l'abilitazione all'utilizzo e alla vendita degli agrofarmaci. Compag è infatti un ente di formazione riconosciuto e autorizzato in Emilia-Romagna e parzialmente o indirettamente in altre regioni (quelle colorate nella mappa-

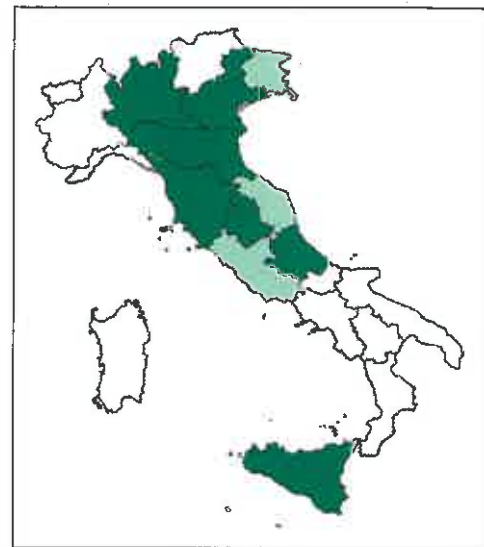


Fabio Manara.

patchwork qui a fianco). Il problema è che a due giorni dall'avvio del nuovo regime di vendita il numero degli operatori abilitati non supera le 300mila unità (poco più alto del numero dei vecchi patentini), e l'inghippo deriva proprio dal ruolo riconosciuto dal Pan alle amministrazioni Regionali e provinciali, a cui spetta la titolarità della concessione dell'abilitazione.

Devoluzione miope

Un'interpretazione un po' miope della devoluzione ha portato di fatto a penalizzare in molte zone chi era pronto a fornire il servizio di formazione (come Compag) ostacolando l'applicazione di una norma di portata nazionale. «Luoghi comuni, pregiudizi, scarsa conoscenza e ostilità dei media - elenca **Andrea Barella**, presidente di Agrofarma - continuano purtroppo a condizionare un settore come quello della difesa fitosanitaria, che invece negli ultimi anni ha conseguito risultati concreti e misurabili in termini di sicurezza alimentare (99,2% dei campioni con residui a norma); innovazione (riduzione del 40% delle molecole disponibili); riduzione dell'impatto (-40% delle quantità impiegate negli ultimi 20 anni)». Un settore che, nonostante la "cattiva immagine" di cui (non) gode, continua a rappresentare un pezzo importante del valore aggiunto dell'agricoltura. Le vendite sono infatti arrivate (al 10 ottobre 2015) a superare i 960 milioni di euro (con previsioni sopra il miliardo per fine anno). Un valore che rischia di essere perduto: nemmeno i prodotti per usi non professionali (ex-PPo) possono infatti rappresentare una valvola di sfogo per i produttori privi di abilitazione. Il D.lgs 150/2012 stabiliva infatti di individuarne l'elenco entro e non oltre il 26 novembre 2013. Una bozza di decreto è circolata tra gli operatori, ma non è mai stata pubblicata. Una carenza che obblighereb-



Le regioni dove Compag ha attivato, direttamente o indirettamente, i corsi di formazione per l'abilitazione all'uso di prodotti fitosanitari.

be a riservare (da giovedì) la vendita anche di questi prodotti ai soli titolari della nuova abilitazione.

L'elenco è in arrivo

«Il ministero della Salute - testimonia **Lorenzo Faregna**, direttore di Agrofarma - si è impegnato a porre rimedio emanando l'elenco dei prodotti non professionali sotto forma di circolare ministeriale, entro la scadenza prevista». Da fine novembre, chi potrà quindi ritirare gli agrofarmaci dalle rivendite? Un familiare può ritirare il prodotto? Come devono essere i magazzini dei fitosanitari, visto che, in base alla normativa Clp, non vi sono più differenze tra classi tossicologiche? I dubbi degli operatori sono numerosi e gli sportelli di vendita sono il primo "fronte" per i chiarimenti. «L'evoluzione in corso è tumultuosa - conclude Manara - le rivendite devono essere pronte e qualificate per fare fronte ai cambiamenti tecnici e normativi». ■