

DA UNA NORMA GIUSTA UN PASTICCIO BUROCRATICO

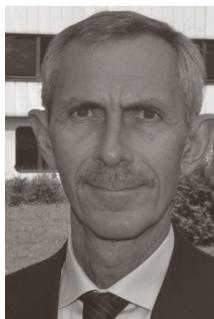


Condividiamo appieno la nuova normativa e riteniamo un principio giusto che chi utilizza i fitofarmaci abbia una formazione adeguata, perché una maggiore regolamentazione non potrà che portare vantaggi alla salute delle persone e dell'ambiente. Di una norma giusta però si è fatto un pasticcio burocratico che ha creato

incertezza e confusione nel mondo agricolo. In particolare l'obbligo per l'agricoltore di avere il patentino per l'acquisto e l'utilizzo degli agrofarmaci è stata una questione sottovalutata e mal gestita. Si stima infatti che tra il milione e mezzo di aziende agricole in Italia solo il 16% abbiano il patentino e che ci siano 7 milioni e 200 mila hobbisti che addirittura non sanno nemmeno di doverlo avere o quali sono le modalità corrette per ottenerlo. A tutta questa confusione si sono aggiunte norme regionali che hanno, secondo noi, leso le libertà del cittadino di decidere come svolgere la propria formazione, impedendo l'accesso ai corsi online o organizzando la formazione in modo inadeguato o insufficiente. Insomma, ad oggi, nonostante l'entrata in vigore della normativa molti dei nostri clienti si trovano senza questo strumento essenziale per il loro lavoro rendendo impossibile a noi commercianti il nostro. In quanto associazione ci siamo impegnati a trovare la soluzione attraverso l'istituzione di corsi online. In questo modo quando un agricoltore o un hobbista si trova di fronte il problema nelle nostre rivendite possiamo offrirgli la soluzione, ma non è sempre così facile, spesso siamo costretti, a combattere regione per regione per l'approvazione di questi corsi e ad aspettare i tempi della burocrazia italiana.

• **Fabio Manara**
Presidente Compag

ADEGUARSI AL CAMBIAMENTO



Il settore degli agrofarmaci è uno dei più regolamentati del comparto industriale. L'impianto normativo esistente è estremamente puntuale e garantisce la salvaguardia della salute dei cittadini e dell'ambiente. I prodotti che finiscono sulle nostre tavole, secondo i dati del Ministero della Salute, sono tra i più sicuri al mondo. Queste consapevolezze sembrano purtroppo faticare ad attecchire nell'opinione pubblica e il nostro settore è ancora spesso ostaggio di atteggiamenti allarmistici che ne deprimono la competitività. Le imprese non temono le richieste del legislatore e vi si attengono scrupolosamente, ma non possono più sostenere elementi di incertezza che scaturiscono da posizioni preconcepite, disinformazione o scarsa conoscenza del settore. Per quanto riguarda la nuova normativa, che prevede l'obbligo di conseguire il patentino per l'acquisto e l'utilizzo degli agrofarmaci, condividiamo a pieno l'intento di formare adeguatamente gli operatori; l'Associazione è infatti impegnata da anni in un'opera di sensibilizzazione sull'utilizzo sicuro dei prodotti. Agrofarma ha anche redatto un libretto intitolato 'La classificazione e l'etichettatura degli agrofarmaci - Le nuove regole', per fornire agli attori della catena di distribuzione uno strumento di facile lettura sulle caratteristiche e sugli adempimenti riportati dal Regolamento (CE) 1272/2008. Ciò che auspichiamo è un progressivo miglioramento della comunicazione e dell'organizzazione dei corsi, poiché è evidente il ritardo nell'allineamento alla nuova norma tra gli operatori. Allo stesso modo ci auguriamo che si possa giungere in tempi brevi a regolamentare efficacemente anche la condizione degli utilizzatori non professionali.

• **Andrea Barella**
Presidente Agrofarma-Federchimica





Una squadra vincente al servizio del cliente

La Leo Group di Fondi (Lt) affianca e sostiene l'agricoltore collaudando, nell'azienda Muccete, i mezzi tecnici commercializzati. Un'assistenza tecnica di elevato livello

Un'unica realtà con tante anime, tutte integrate per risolvere al meglio i problemi in campo degli agricoltori. Questa è la fotografia di Leo Group, una rivendita che oltre alla commercializzazione di mezzi tecnici affianca gli agricoltori con una consulenza di grande qualità fatta soprattutto di ricerca e sperimentazione diretta in campo.

A tenere le fila di queste anime **Leone Faiola**, il titolare di Leo Group, che con la sua trentennale esperienza in campo guida un team di agronomi e tecnici che fanno del servizio e della soddisfazione del cliente la loro mission principale.

Il vero plus di LeoGroup è proprio un'assistenza tecnica di altissimo livello raggiunta con una formazione pratica, in campo.

Grazie proprio a queste innumerevoli esperienze dirette in campo, la Leo Group è in grado di collaudare nuovi prodotti, nuove linee strategiche di produzione e standardizzare i processi produttivi, estendendoli così ad altre aziende agricole.

Uno strumento fondamentale a supporto dell'atti-

ività di ricerca è l'azienda agricola Muccete, di cui sono soci i titolari di Leo Group dove i tecnici possono effettuare le sperimentazioni testando con mano dati reali e concreti e andandosi a confrontare direttamente con il campo.

Dal 2001 la Leo Group ha conseguito la Certificazione di qualità Iso 9001, lo standard in grado di assicurare la qualità dei processi, garantendo alle organizzazioni un vantaggio competitivo e il successo del business. Inoltre grazie all'attività di consulenza e assistenza continua, è in grado di accompagnare le aziende all'ottenimento e mantenimento delle varie certificazioni.

Prima di Leo Group l'azienda nasceva con il nome Curagricola Muccete. Che significato ha questo nome?

«Curagricola Muccete era il primo nome dell'azienda, nata ormai nel lontano 1984 – ci spiega Leone Faiola –. Muccete è semplicemente la frazione di Fondi nella quale è situata mentre il nome Curagricola si rifà alla filosofia di creare un grande centro

di cura e benessere per le piante basato sulla sperimentazione e la ricerca.

Secondo noi infatti le migliori soluzioni produttive nascono proprio dal confronto costruttivo con il produttore, che diventa per noi la piattaforma di interscambio di informazioni, di dati e di esperienze. Siamo convinti che il miglior risultato si ottenga agendo non solo nel nostro interesse, ma anche nell'interesse degli altri.

Cerchiamo, in questo modo, di instaurare rapporti win-win (dall'inglese: si vince tutti insieme) con i nostri clienti e fornitori, in quanto crediamo che sia l'unico modo per poter creare un'efficiente rete aziendale basata sulla cooperazione e la circolazione delle idee. Il tecnico agrario diventa quindi, per l'azienda il suo medico di fiducia, al quale poter esporre le problematiche, le difficoltà e qualsiasi tipo di osservazione».

Qual è il plus che pensate di offrire ai vostri clienti?

«Per noi sono fondamentali l'analisi e l'assistenza tecnica di tutti i processi produttivi, dal seme, alla raccolta, alla vendita, così come è importante seguire e tracciare l'intera filiera produttiva, informatizzando il percorso.

Negli anni Leo Group si è arricchita di servizi che hanno reso completo il servizio al cliente non so-

lo relativo alla commercializzazione degli agrofarmaci.

Cerchiamo di sfruttare al meglio il nostro *know-how*, sviluppato negli anni, per offrire sempre maggiore qualità ed efficienza in tutto ciò che facciamo. Attraverso la divisione Gmf euroservice e Sagim servizi, interne a LeoGroup, disponiamo di un ufficio tecnico e di un ufficio commerciale in grado di sostenere i produttori sia dal punto di vista agronomico che da quello commerciale individuando e sviluppando nuovi accordi, programmi produttivi e canali di vendita».

Qual è la filosofia che guida Leo Group nella sua attività di sperimentazione?

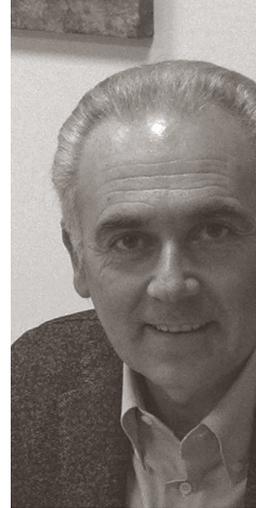
«Per avere piante sane è necessario creare un equilibrio tra difesa, nutrizione e ambiente.

Può essere fatto un paragone con le diete alimentari.

Ogni persona ha delle caratteristiche diverse, così come ogni pianta ha delle esigenze diverse.

Ecco perché la consulenza deve essere basata su una perfetta conoscenza della varietà, delle sue caratteristiche.

Ma siamo anche convinti che tale conoscenza può essere basata solo su una esperienza pratica in



«Per avere piante sane è necessario creare un equilibrio tra difesa, nutrizione e ambiente. Ecco perché la consulenza deve essere basata su una perfetta conoscenza della varietà, delle sue caratteristiche. Ma siamo anche convinti che tale conoscenza può essere basata solo su una esperienza pratica in campo»

LEONE FAIOLA,
titolare di Leo Group



Negli anni Leo Group si è arricchita di servizi che hanno reso completo il servizio al cliente. La ditta cerca di sfruttare al meglio il *know-how* sviluppato negli anni per offrire sempre maggiore qualità ed efficienza

Angelo Faiola,
tecnico di Leo Group,
con un cliente



UN CONTINUO ADDESTRAMENTO INTERNO

«La nostra impresa dispone di personale esperto - afferma con orgoglio **Leone Faiola** - ma allo stesso tempo giovane ed elastico. Un singolo miglioramento al giorno, anche se piccolo, permette di fare una grande differenza; questo ci insegna il Kaizen (filosofia manageriale giapponese). Non si smette mai di migliorare e tale pensiero, per noi, deve coinvolgere l'intera struttura aziendale. Siamo fieri soprattutto del fatto che le persone che lavorano nel nostro gruppo vengano tutte da un "addestramento" interno. L'azienda agricola Muccete è per noi quindi anche una palestra dove formare i nostri tecnici che preferiamo liberi da preconcetti tecnici e aperti ai cambiamenti. Riteniamo che i giovani tecnici siano un punto di forza e permettano di crescere e proseguire nella ricerca di nuove soluzioni. In LeoGroup è importante il lavoro di squadra, ognuno deve mettere il suo lavoro a servizio degli altri, sfruttando le capacità che possiede».

Leone Faiola
con la moglie
Rosanna
Martelli



I titolari della
Leo Group sono
anche soci
dell'azienda
agricola
Muccete srl,
nella piana di
Fondi-Sperlonga
che produce
ortaggi in serra
e in pieno campo



campo. Partendo da una buona nutrizione la pianta può esprimere il massimo delle sue potenzialità produttive. Il concetto è quello di ridurre al minimo il numero di interventi fitosanitari, andando così in linea con gli standard richiesti dalla gdo e dai nostri clienti sia nazionali che esteri. L'obiettivo è quello di raggiungere il più basso impatto ambientale garantendo l'efficacia e la sicurezza sia per l'ambiente che per l'operatore, anche con combinazioni di prodotti di aziende diverse».

Come avviene concretamente questa sperimentazione?

«I titolari della Leo Group, da 12 anni, sono anche soci dell'azienda agricola Muccete Srl, nella piana di Fondi-Sperlonga che produce ortaggi in serra e in pieno campo quali lattughe, indivia riccia, scarola, cicoria pan di zucchero, sedano, melanzana, ravanella, cetriolo, zucchino - spiega Faiola -. L'azienda ha un magazzino di lavorazione che consente lo stoccaggio, la lavorazione e la conservazione dei prodotti ma soprattutto è utile per la ricerca e la sperimentazione in campo di nuove tecnologie e nuovi prodotti. In questo modo possiamo creare le linee tecniche interne alla nostra impresa che poi possiamo condividere con i nostri clienti. Negli appezzamenti di terreno dell'azienda agricola possiamo fare confronti a livello varietale, valutare il livello dei principi attivi per valutare tecniche

DICONO DI LEO GROUP

SIRO RICCI

titolare dell'omonima azienda agricola di Anzio (Roma)



Da Latina a Roma. «Inizialmente si trattava solo di un supporto tecnico per il controllo delle coltivazioni ma negli anni Leo Group ha messo in campo altri servizi che ci hanno legato sempre di più a loro - ha spiegato Siro Ricci, dell'omonima azienda agricola di Anzio (Roma) -. In particolare seguono la parte tecnico-qualitativa occupandosi egregiamente delle certificazioni, del quaderno di campagna e di tutta la documentazione a livello legislativo. Dal momento che lavoriamo principalmente con la gdo, gli standard qualitativi e le certificazioni richieste devono essere molto dettagliate e ben compilate, per questo ci affidiamo a esperti esterni e le documentazioni che presentiamo sono apprezzate. Per noi che non siamo vicini territorialmente, inoltre Leo Group ci da la possibilità di avere tutti i dati online, disponibili all'interno del loro portale, una specie di carta d'identità dell'azienda. Noi gli mandiamo i dati dei trapianti, dei trattamenti o altri e loro si preoccupano di inserirli e tenere aggiornate tutte le documentazioni e le certificazioni».

produttive e sistemi di produzione sempre più efficienti, sperimentando in campo nuovi prodotti. Ci serve insomma per testare in anticipo i prodotti, anche anni prima della loro uscita, conoscerli a fondo, capirne le caratteristiche e farci un'idea accurata delle potenzialità in aggiunta alle informazioni tecniche e commerciali fornite dalle società produttrici.

Poter fare libera ricerca in campo ci permette inoltre di seguire protocolli sicuri.

Quando abbiamo stabilito un trattamento siamo sicuri che venga fatto seguendo le modalità e le tempistiche corrette e quindi possiamo valutarne gli effetti con certezza».

Internet e informatica. Che futuro vedete in azienda per queste applicazioni?

«Penso che l'impresa oggi sia sempre più da intendere come un network di relazioni, tecnologie e conoscenze; una rete non solo interna ma anche esterna formata da legami socio-economici, che inevitabilmente porti la stessa ad interfacciarsi con il mondo.

Un sistema di consulenza così accurato si basa sulla raccolta e l'elaborazione di una grandissima quantità di dati e per questo il nostro sistema informatico deve essere il più possibile efficace.

Attraverso l'utilizzo costante e metodico delle nuove tecnologie riusciamo a ottimizzare i tempi sia

all'interno che all'esterno dell'azienda. Provvediamo a creare una sorta di carta d'identità dell'azienda dove annotiamo i rilievi in campo, la programmazione colturale, i trattamenti fatti e altre importanti informazioni.

A breve puntiamo a migliorare ancora questo servizio.

Da un lato andando ad utilizzare gli strumenti informatici direttamente in campo, dotando i nostri tecnici di tablet in modo da consentire l'inserimento direttamente in campo dei dati, dall'altro lato vorremmo riuscire a mettere questi dati subito a disposizione dei clienti.

Questo inoltre ci permette di creare una sorta di storia a disposizione dell'azienda per fare delle valutazioni nel tempo.

Un database che fornisce a chiunque arrivi in azienda un quadro certo di quello che è stato e sarà in campo.

In questo un ruolo fondamentale lo avrà il nostro sito internet (www.leogroupsrl.it), dove grazie ad un semplice login, i nostri clienti potranno avere tutte le informazioni di cui necessitano.

Servizi, questi di cui possono già usufruire alcune grandi aziende del nostro territorio, come Cooperative e organizzazioni di produttori tra cui la Op La Flacca, Op Futuro, Op Eurocirce, Ilpo ed aziende individuali come la Ricci Siro e figli».

LE PAGINE COMPAG



Comitato Tecnico Pagine Compag
Fabio Manara, *presidente Compag*
Vittorio Ticchiati, *direttore Compag*
Alessandro Maresca, *coordinatore Agricommercio*
e *Garden Center*
Greta Portinari

L'associazione dei commercianti risponde alle sfide dei mercati

di Greta Portinari

72

Un'associazione profondamente radicata nel territorio

di Greta Portinari

75

Corsi per il patentino on-line

di Greta Portinari

77

L'associazione dei commercianti risponde alle sfide dei mercanti



Compag ha chiuso il 2015 con due incontri, a Bologna e a Sabaudia (Lt), nel corso dei quali si è parlato delle nuove sfide che i commercianti devono affrontare e dei mezzi messi a disposizione dell'associazione

La vita delle associazioni funziona se c'è partecipazione e azione, ed è quello che ha dimostrato Compag con i suoi due convegni nazionali che hanno radunato oltre 400 associati in tutta Italia.

Dopo l'esito positivo degli 11 convegni regionali l'associazione dei commercianti ha infatti deciso di duplicare il grande evento annuale che coinvolge e riunisce tutti i suoi associati.

Un doppio appuntamento, a Bologna e a Sabaudia (Latina), che ha significato per Compag una maggiore capillarità sul territorio, e anche una doppia opportunità di confronto con i maggiori attori dello scenario del mondo agricolo attuale.

Attorno al tavolo dei convegni infatti erano presenti tutti gli attori della

filiera a partire dalle istituzioni, con la presenza del Ministero, dell'industria con Agrofarma, e degli agricoltori con Confagricoltura.

Confermando così il ruolo dei rivenditori nella filiera: snodo cruciale tra produttori e consumatori.

I DUE INCONTRI

I convegni infatti, dal titolo **“Le rivendite agrarie nel mercato del futuro”** sono stati entrambi l'occasione per fare il punto sulla situazione del mercato alla luce delle imminenti normative uscite alla fine del 2015 ma anche per rispondere alle più frequenti domande che si trovano ad affrontare quotidianamente le rivendite italiane. «Lo scopo del Convegno – ha dichiarato



3



4

Fabio Manara, presidente Compag – è dare le chiavi di lettura per capire il 2016, un anno in cui entreranno in vigore una serie di normative che cambieranno radicalmente il modo di fare impresa. È vero che i cambiamenti portano spesso a problemi, ma in questi noi ci sforziamo di vedere delle opportunità.

Non basta solo lavorare a testa bassa, dobbiamo avere un quadro chiaro di tutto quello che gira attorno alle nostre attività.

Redigere una norma non è solo scriverla ma bisogna anche mettere il cittadino in condizione di applicarla e anche questa volta siamo cascati nella classica storia all'italiana: dopo aver fatto una bella norma rischiamo di aver fatto un pasticcio amministrativo burocratico che rischia di compromettere un settore importante dell'economia nazionale. Sulla carta produciamo ottime leggi che poi, per banalità burocratiche, diventeranno inapplicabili».

Una giornata formativa in primis quindi che accanto agli interventi istituzionali ha voluto soprattutto rispondere alle più pressanti questioni quotidiane affrontando a 360° i problemi e le sfide che i rivenditori affronteranno nell'immediato prossimo, toccando i temi che interessano rivendite e agrofarmaci, ma anche puntando l'attenzione sui cambiamenti in atto nelle aziende agricole e la situazione in divenire delle borse merci italiane e del mercato europeo.

SERVIZI PER ASSOCIATI E AGRICOLTORI

Manara e **Vittorio Ticchiati**, direttore Compag, si sono soffermati a rispondere alle domande degli associati.

In particolare sono stati elencati i servizi più recenti attivati dalla Federazione: il *quaderno di campagna* collegato al nuovo database aggiornato dei prodotti fitosanitari e 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.

Tra gli interventi attesi a Bologna anche quello di **Paolo De Castro** che in un videomessaggio dal parlamento europeo si è interrogato sul futuro degli scambi commerciali con l'America affrontando il tema del Ttip, l'accordo di libero scambio tra Europa e l'America, grande esportatrice di prodotti finiti dall'Italia. Per il Bel paese, insomma, il trattato rappresenta la concreta prospettiva di poter aumentare l'export verso gli Stati Uniti mentre si prevedono sofferenze per l'import. Sul tema dei prezzi dei prodotti agricoli è intervenuto invece nei due incontri **Giuseppe Gasparri**, esponente del Ministero, che ha spiegato che il percorso verso le Cun, commissioni uniche nazionali, «sarà un percorso forse non facile visti i precedenti ma ormai segnato.

Le borse merci locali cederanno inevitabilmente il passo alle Cun».



1. Il Convegno di Bologna
2. Vittorio Ticchiati
3. Il Convegno di Sabaudia (LT)
4. Fabio Manara



Andrea Barella

AGROFARMA, LE SFIDE DEL SETTORE NEL NUOVO CONTESTO REGOLATORIO

La panoramica sullo scenario del mercato degli agrofarmaci nell'ambito del convegno Compag non poteva fare a meno dell'intervento dell'industria.

Durante i convegni infatti sono intervenuti **Andrea Barella** e **Lorenzo Faregna**, rispettivamente presidente e direttore di Agrofarma.

«Siamo soddisfatti di questa collaborazione con Compag perché quando siamo uniti il nostro peso è maggiore, e possiamo farci sentire maggiormente nei tavoli di lavoro e nei confronti dell'opinione pubblica. Luoghi comuni, pregiudizi, scarsa conoscenza e ostilità dei media - ha detto Barella - condizionano fortemente un settore, quello della difesa fitosanitaria, che invece negli ultimi anni ha conseguito risultati concreti e misurabili in termini di sicurezza alimentare (il 99,2% dei campioni sono in linea con i parametri normativi); innovazione (riduzione del 40% delle molecole disponibili) e riduzione dell'impatto sull'ambiente (-40% delle quantità impiegate negli ultimi 20 anni). Un settore che, nonostante la "cattiva immagine" di cui gode, continua a rappresentare un pezzo importante del valore aggiunto dell'agricoltura.

Le vendite infatti sono arrivate a superare i 960 milioni di euro.

L'aspetto regolatorio è uno dei più importanti all'interno delle industrie, che occupa buona parte del tempo e delle risorse e fare ricerca diventa sempre più dispendioso.

Quello degli agrofarmaci è un settore estremamente regolamentato, come, e forse più che quello farmaceutico, abbiamo a che fare con molti ministeri, della salute, dell'ambiente, economico ai quali dobbiamo rendere conto».

«L'evoluzione in corso è forte, e cambierà profondamente il modo di fare impresa - ha concluso Manara -.

Le rivendite devono essere pronte per far fronte a questi cambiamenti tecnici e normativi e Compag sarà al loro fianco».

INVESTIRE SUL FUTURO

Anche l'associazione degli agricoltori non ha voluto mancare all'incontro Compag, per completare la filiera. A parlare a Latina in videoconferenza il presidente di Confagricoltura **Mario Guidi** che ha raccontato le sfide di un'agricoltura che non deve vergognarsi della sua capacità di innovare e guardare al futuro, superando l'immagine romantica fin qui portata avanti. «Con Compag abbiamo avviato un percorso per comprender meglio il futuro dell'agricoltura.

Un futuro che ha luci ed ombre e che vive un grande paradosso. Quello che vedo è un'agricoltura che è sempre più agli onori della cronaca (soprattutto dopo Expo) ma che soffre molto. È vero, siamo in un paese pieno di burocrazia con un modello di sviluppo imprenditoriale sbagliato ma ci sono anche problemi

interni, dobbiamo cambiare l'approccio e avere un atteggiamento diverso.

Rappresentiamo il nostro settore in modo sbagliato, siamo legati ad un modello

di agricoltura romantica e tutelata mentre la nostra agricoltura fatta di eccellenze, innovazione, tecnologia e e

saper fare non viene raccontata nel modo giusto». «Quando entri al Ministero - ha

raccontato ai presenti - ci sono grandi pannelli che rappresentano un campo di grano, un campo di erba medica con i bambini, una risaia, e altre foto in bianco

e nero, che raccontano la storia degli anni '50 '60, un'agricoltura di fatica, con i primi trattori e i buoi con gli aratri. È questo il modo con cui ci presentiamo?

E quindi mi chiedo, perché abbiamo vergogna dell'innovazione, della nostra

agricoltura moderna che usa la tecnologia, il gps, la genetica? È necessario cambiare il modo con cui siamo visti».

Anche alla luce degli ultimi numeri che riguardano le aziende agricole che sono sempre più grandi e sempre più imprenditoriali con persone più esperte, sia da un punto di vista tecnico che imprenditoriale. ♦

Un'associazione profondamente radicata nel territorio

Alla presidenza di Compag è stato confermato Fabio Manara che ci spiega come ha rilanciato la Federazione nazionale commercianti di prodotti per l'agricoltura, categoria che aderisce a Confcommercio



Fabio Manara
presidente di Compag

FINE DELLA LIBERA VENDITA?

«Sono in pochi in Italia a sapere che il 70% dei prodotti che erano a libera vendita fino a pochi mesi fa oggi si possono acquistare solo con il patentino - avverte Fabio Manara -. Su chi avrà influenza questa normativa? Secondo noi non si limiterà a chi si occupa di agroalimentare in modo professionale, ma colpirà quei piccoli produttori locali che sono l'eccellenza del made in Italy, e sugli hobbisti.

Si stima che gli hobbisti siano circa 7 milioni e 200 mila in Italia, persone che non sono informate o che lo sono molto poco su quello che una decisione presa a tavolino comporterà nelle loro attività».

Dopo quattro anni alla guida di Compag **Fabio Manara** è stato rieletto alla presidenza dell'associazione di categoria. La sua rielezione, a cavallo tra il 2015 e il 2016, si sovrappone temporalmente a una delle trasformazioni normative che più hanno colpito il settore della distribuzione e dell'utilizzo degli agrofarmaci negli ultimi anni.

«Si tratta di una norma giusta, della quale approviamo contenuti e intenti ma, come troppo spesso accade, di una buona norma si è fatto un pasticcio burocratico amministrativo che ne rende difficile l'applicazione e complica il modo di lavorare di produttori, rivenditori e consumatori» ha commentato.

Com'era Compag quattro anni fa e cosa è cambiato?

«Molto è cambiato in Compag negli ultimi anni - ci spiega -. Abbiamo lavorato per ampliare gli obiettivi dell'associazione immaginandola non più solo come rappresentante sindacale dei commercianti, ma anche come fornitrice di servizi per la categoria con una maggiore attenzione anche per quei soggetti che attorno alle nostre rivendite gravitano e lavorano: consulenti, agricoltori e hobbisti ma anche semplici cittadini che non hanno rapporti diretti con il mondo degli agrofarmaci ma che ne subiscono indirettamente le decisioni sulle loro tavole. Il distributore privato è infatti colui che assieme all'agricoltore progetta la produzione agricola, gli fornisce la consulenza sul corretto utilizzo dei prodotti chimici e trasmette l'innovazione all'azienda.

Il più delle volte i suoi problemi sono anche i nostri e quando viene nelle nostre rivendite spera di trovare la soluzione. Come associazione di categoria abbiamo cercato di mettere le rivendite nelle condizioni di offrire gli strumenti agli agricoltori per essere in grado di dare risposte chiare ai suoi clienti».

Partendo dall'attività sindacale, rimane comunque il vostro obiettivo principale. Quali sono state le sfide affrontate in questi anni?

«Quando sono arrivato quattro anni fa ho trovato un'associazione snella e flessibile ma poco rappresentata e conosciuta, poco presente insomma nei luoghi dove si prendono le decisioni e la cui voce contava relativamente rispetto alle altre associazioni della filiera. Attraverso un lungo lavoro però oggi i rapporti con le istituzioni si sono consolidati e la presenza di Compag è richiesta come voce di rilievo ai tavoli tecnici per l'applicazione delle normative.

Un rappresentante per regione

A confermare questo è stata la necessità di trovare una figura all'interno dell'associazione in grado di svolgere questo compito. A partire dal 2015 abbiamo individuato in *Piero Cattelani* il responsabile per i rapporti istituzionali che rappresenta Compag in tutti i tavoli tecnici. Tutto questo infine ha reso necessaria l'apertura di un ufficio a Roma».

E sul territorio come vi muovete?

«Una piccola rivoluzione è stata fatta anche all'interno del consiglio stesso portando a 21 i consiglieri, cercando

COMPAG, UN RIFERIMENTO IMPORTANTE

Compag - Federazione nazionale commercianti di prodotti per l'agricoltura - è un'associazione di categoria che aderisce a Confcommercio.

Nata a Bologna 40 anni fa, nel periodo di fallimento della Federconsorzi, rappresenta la distribuzione privata di mezzi tecnici e servizi per l'agricoltura: fitofarmaci, concimi, sementi, mangimi, prodotti per orto e giardino.

«Per dare un'idea del peso di Compag è sufficiente dire che la distribuzione privata in Italia rappresenta quasi il 70% del

fatturato nazionale, l'altro 30% è composto dagli altri canali distributivi quali Consorzi agrari e cooperative, - spiega il presidente Manara - e se si considera che il mercato degli agrofarmaci, dati certi alla mano, è di circa 1 miliardo ci si può rendere conto che si tratta di un settore importante per la nostra economia».

di avere un rappresentante per ogni regione d'Italia. In questo modo è più semplice cogliere in modo uniforme gli stimoli che vengono dal territorio e gli effetti delle nostre azioni.

I consiglieri devono essere per noi le terminazioni del cuore pulsante di Compag ma devono soprattutto catalizzare i problemi, le informazioni e le specificità del territorio dove operano per riportarle all'attenzione dell'associazione nazionale».

Nel 2015 Compag ha organizzato anche 11 convegni regionali per raggiungere i suoi associati.

«Le conferenze regionali sono state organizzate in primo luogo per informare gli associati dei cambiamenti normativi, ma anche per confrontarci con le singole istituzioni regionali sull'applicazione della nuova norma. Ci troviamo infatti a dover combattere regione per regione confrontandoci con norme regionali che spesso disattendono e vanno in conflitto con quella nazionale. L'ultimo fatto è accaduto in Toscana, dove, una semplice circolare di chiarimento inviata dalla Regione al Ministero ha suscitato il panico tra i rivenditori che ancora una volta si sono trovati nell'incertezza di poter vendere i fitofarmaci, e questa volta paradossalmente anche a chi era in possesso del patentino. Ogni giorno insomma ci troviamo di fronte a situazioni paradossali

in cui comprendiamo l'importanza di partecipare ai singoli tavoli regionali nel tentativo di uniformare l'interpretazione della norma e mantenere».

RISOLUZIONE DI PROBLEMI

Tra le nuove attività di Compag ha parlato anche di servizi per il rivenditore. Ci spiega meglio di cosa si tratta e a chi si rivolgono?

«Innanzitutto credo che sia giusto precisare che i servizi messi in piedi in questi anni sono pensati per affrontare i problemi che hanno i rivenditori che quotidianamente si trovano a dover fornire risposte a quelle categorie che vivono e lavorano attorno alle nostre rivendite: per primi gli agricoltori.

Vivendo a contatto con l'azienda agricola i suoi problemi diventano inevitabilmente anche i nostri. L'introduzione dell'obbligo del patentino per l'acquisto di fitofarmaci o l'obbligo di compilare il quaderno di campagna ad esempio condiziona il nostro modo di lavoro e per questo dobbiamo farci trovare pronti e dare le giuste risposte ai clienti, oltre ad essere presenti a quei tavoli dove vengono prese le decisioni normative più importanti, ma di questo abbiamo già parlato».

Concretamente quali sono i servizi messi a punto da Compag?

«Oltre alla normale attività di

informazione tramite manuali e newsletter per i nostri associati, negli anni passati siamo partiti con la formazione online per il patentino. Consci della difficoltà di formare e di organizzare corsi per un numero così grande di persone siamo partiti con la messa a punto di corsi on line per rivenditori, agricoltori e consulenti, facili da consultare.

Abbiamo messo a disposizione una banca dati dei fitofarmaci facilmente consultabile e che può essere utilizzata anche per il controllo dei magazzini per i prodotti fuori commercio e per i dosaggi».

Dopo il rafforzamento sindacale, l'istituzione dei servizi per rivenditori e agricoltori, quali nuovi obiettivi si è proposta Compag nei prossimi anni?

«Crediamo di poter rappresentare sempre più, in modo completo la distribuzione dei fitofarmaci italiana, coinvolgendo, in un futuro ormai prossimo, anche le forme cooperativistiche. Inoltre dal 2016 Compag si è dotato di un ufficio stampa che lavora per coinvolgere di più l'opinione pubblica e far vedere tutto il lavoro che agricoltori, rivenditori e produttori svolgono per portare sulle nostre tavole un prodotto alimentare sano e sulle conseguenze che un cambiamento normativo mal gestito può portare». ♦

Corsi per il patentino on-line

A partire dal 26 novembre è divenuto uno strumento fondamentale per l'attività agricola. Tutti i corsi sono disponibili sul web



Tutti gli operatori, agricoltori, consulenti e rivenditori sono obbligati per legge a possedere il patentino se vogliono acquistare, vendere o utilizzare un agrofarmaco. Una situazione particolarmente critica che difficilmente può essere colmata con i metodi tradizionali.

Per queste ragioni Compag ha deciso di sfruttare tutte le potenzialità del web mettendo a punto un progetto formativo online rivolto ad agricoltori, rivenditori e tecnici.

Formazione a distanza dunque che si propone come un'alternativa ai corsi in presenza e che garantisce libertà di tempo e di spazio, di scegliere gli orari e i luoghi da dedicare alla propria formazione.

«Come presidente Compag, e operatore nel settore dell'agricoltura da molti anni, so bene che il tempo è denaro ma anche che il patentino è uno strumento essenziale per il nostro lavoro - ha commentato Fabio Manara, presidente Compag - per questo ci siamo impegnati a creare uno strumento facile e per tutti».

I CORSI

Le lezioni, tenute da docenti scelti da Compag esperti e competenti, in quanto provenienti dagli istituti pubblici specializzati nelle materie oggetto di formazione, saranno sempre disponibili sul sito www.compag.org, accessibili da qualsiasi dispositivo (computer, tablet, ipad) e attivabili in qualsiasi momento. I corsi Compag inoltre sono totalmente automatizzati, a partire dall'acquisto on-line, alla possibilità di seguire interamente le lezioni via web, fino all'emissione dell'attestato di frequenza da presentare assieme alla domanda per il rinnovo del patentino o la richiesta di partecipazione all'esame per il rilascio. Quattro i moduli in cui si articola il corso: sicurezza alimentare, sicurezza sui luoghi di lavoro e le tecniche fitosanitarie oltre a moduli riguardanti la gestione dei magazzini, la taratura delle attrezzature, l'utilizzo dei dispositivi di protezione individuale, tutte le tematiche insomma previste dal Pan. Lungo il percorso sono previsti inoltre test di esercitazione per verificare il livello di apprendimento.

PALETTI BUROCRATICI

Paletti burocratici tuttavia fermano lo sviluppo dei corsi in alcune realtà regionali che in fase di recepimento del Pan hanno aggiunto complicazioni non previste.

«Disposizioni nazionali stabiliscono infatti i contenuti e le modalità di svolgimento dei corsi, per renderli omogenei su tutto il territorio nazionale.

Alcune regioni però, si sono riservate il diritto di indicare limitazioni che impediscono la diffusione della formazione online - ha spiegato Manara.

Riteniamo che venga lesa una libertà del cittadino impedendogli di scegliere liberamente le modalità e i tempi in cui intende formarsi, impedendogli di sfruttare tutte le opportunità che gli offre il mercato».

Compag si sta battendo per difendere questo diritto e nel frattempo si è attrezzato per l'assistenza di chiunque abbia dubbi legati alla formazione a distanza. ♦



Federazione Nazionale Commercianti
Prodotti per l'Agricoltura

La **COMPAG** - Federazione Nazionale Commercianti di Prodotti per l'Agricoltura - nata nel 1980 a Bologna, è un'associazione di categoria che aderisce alla Confcommercio. In essa si riconosce la maggior parte delle aziende commerciali fornitrici di mezzi tecnici e servizi per l'agricoltura: fitofarmaci, fertilizzanti, sementi, mangimi, prodotti per orto e giardino, stoccaggio e commercializzazione di cereali, consulenza e assistenza tecnica.

La Compag promuove la valorizzazione della professionalità e dell'impegno dei commercianti di prodotti per l'agricoltura, nell'ambito dell'agricoltura italiana, attraverso un codice di autoregolamentazione dei comportamenti, e il suo obiettivo principale è il coordinamento e l'efficace tutela dell'intera categoria.

SETTORE IL NOSTRO RUOLO

Complessivamente, il numero di operatori che agiscono nel settore è di poco inferiore alle 4000 unità.

La quota di mercato supera il 60% nel segmento degli agrofarmaci ed è attorno al 50% nei segmenti dei fertilizzanti e della raccolta di cereali e oleaginose.

Il fatturato è stimato in circa 2 miliardi di euro secondo la seguente segmentazione:

- 28% Agrofarmaci
- 19% Fertilizzanti
- 16% Sementi
- 37% Servizi (stoccaggio) ed hobbistica

Compag si occupa della difesa degli interessi della categoria presso le istituzioni a livello nazionale e locale.

Fornisce le informazioni alle aziende commerciali per il rispetto delle normative riguardanti immissione in commercio ed impiego di agrofarmaci, fertilizzanti, sementi, sicurezza alimentare e sui luoghi di lavoro.

Offre un supporto alle aziende commerciali per la realizzazione di servizi al cliente, quali l'organizzazione dei corsi per il rilascio o il rinnovo del patenino per l'acquisto degli agrofarmaci, così come la realizzazione di sistemi informativi sull'impiego corretto e sicuro di agrofarmaci e fertilizzanti.

Per maggiori informazioni: **COMPAG SERVIZI**

Via Cesare Gnudi 5 - 40127 Bologna - TEL.: 051 519306 Fax: 051 353234 - E-MAIL: info@compag.org

AgriCommercio

& Garden Center

www.agricommerciogardencenter.it

terroevito
WWW.AGRICOLTURA.COM

AgriCommercio
& Garden Center

ColtureProtette
ORTICOLTURA E FLOROVIVAISMO

Conto•terzista
IN AGRICOLTURA

IZ
INFORMATORE
ZOOTECNICO

MMA
MACCHINE E MOTORI AGRICOLI

OlivoeOlio

rivista di
FRUTTICOLTURA
e di ortofloricoltura

RIVISTA DI
Suinicoltura

VIGNEVINI



Edagricole - Edizioni Agricole di New Business Media s.r.l.

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. Edagricole - Edizioni Agricole di New Business Media s.r.l. non potrà comunque essere ritenuta responsabile per eventuali malfunzionamenti e/o danni di qualsiasi natura connessi all'uso dell'opera.

edagricole