

IL VENDITORE E IL CONSULENTE DEGLI AGROFARMACI



I contenuti della cosiddetta direttiva “*uso sostenibile*”, del decreto legislativo che l’ha adottata in Italia e in parte del *Piano d’Azione Nazionale* (PAN) che applica il decreto di cui sopra ed è in attesa di pubblicazione, sono in gran parte noti perché ne hanno parlato a più riprese i vari organi di informazione.

Per la precisione e per chi volesse fare un approfondimento stiamo parlando della Direttiva CE 128/2009, del Dlgs 150/2012 mentre del PAN non vi sono ancora riferimenti perché non è stato pubblicato.

È noto che questo insieme di norme ha introdotto l’obbligo della formazione per gli utilizzatori, i distributori e i consulenti. Formazione che deve essere certificata attraverso il rilascio di un’*autorizzazione specifica* che volgarmente viene chiamata “*patentino*”.

Tutto questo rappresenta una novità parziale perché l’obbligo della formazione per utilizzatori e distributori esiste in Italia da ben 10 anni.

Tutto questo lo sappiamo ma il fatto che con i nuovi dispositivi sia stata introdotta anche la formazione dei consulenti in molti, anche in tecnici degli organi di controllo, ha fatto sorgere diversi dubbi.

- Dubbio numero uno: con la nuova disposizione si è voluto che chiunque abbia a che fare con gli agrofarmaci ai diversi livelli deve essere formato e deve disporre di una autorizzazione?
- Dubbio numero due: un rivenditore che faccia assistenza post vendita presso l'azienda agricola deve avere l'autorizzazione da consulente?

Sono domande tutt'altro che banali e che temiamo possano in futuro creare qualche problema agli operatori che agiscono sul campo, per questo vogliamo fare alcuni ragionamenti al riguardo senza peraltro avere la pretesa di dare risposte definitive.

- Veniamo allora al punto primo. Dobbiamo dire che abbiamo già avuto delle richieste di chiarimento su questo merito per casi reali verificatisi. Infatti vi sono funzionari delle Usl i quali ritengono che non vi possano essere figure che trattano prodotti fitosanitari al di fuori delle tre oggetto di formazione.

Su questo noi ci permettiamo di dissentire. Pensiamo, infatti, che si possa fare promozione commerciale senza essere venditori e nemmeno consulenti. Prendiamo l'esempio concreto di un agente di una rivendita che vada presso le aziende agricole a promuovere l'utilizzo di certi agrofarmaci piuttosto che di altri. Non è venditore perché amministrativamente la vendita viene realizzata dall'azienda commerciale presso la quale l'agricoltore si recherà per acquistare il prodotto.

Il Dlgs 150/2012 stabilisce che nella rivendita deve sempre essere presente una persona formata e munita di abilitazione in grado, da un lato di gestire il prodotto all'interno dei magazzini e dall'altro di fornire le informazioni, non solo di natura agronomica ma anche sanitaria, all'utilizzatore. Il Dlgs 150 non prescrive altro! Anche le sanzioni sono a carico di chi esegue la vendita, non di coloro i quali fanno promozione commerciale. Nel settore farmaceutico l'informatore scientifico del farmaco non è medico e nemmeno farmacista e nessuno pensa che dovrebbe essere necessariamente una delle due figure. D'altra parte i promotori commerciali esistono in tutti i settori, perché escluderli da quello fitosanitario? L'agricoltore riceverà le informazioni richieste dal Dlgs 150/2012 quando si recherà presso la rivendita.

Si potrebbe però pensare che il nostro agente di vendita fosse o dovesse essere considerato un consulente. Anche in questo caso ci sentiamo di dissentire. Premettiamo che sul Dlgs 150/2012 vi è una definizione di consulente che ci viene in aiuto precisando che il consulente è *una persona in possesso del certificato di abilitazione alle prestazioni di consulenza in materia di uso sostenibile dei prodotti fitosanitari e sui metodi di difesa alternativi*. Analogamente, sulla proposta di PAN si precisa che *il certificato di consulenza costituisce un requisito obbligatorio per svolgere attività di consulenza nell'ambito della difesa fitosanitaria indirizzata alla difesa integrata e biologica, all'impiego sostenibile e sicuro dei prodotti fitosanitari e ai metodi di difesa alternativi*.

Quindi il nostro agente non necessariamente deve essere un consulente nei termini definiti dalle norme di cui sopra. Inoltre per essere consulenti, come spiega la definizione del Dlgs 150/2012, si devono verificare due condizioni, il possesso del certificato e il riconoscimento dell'esercizio della funzione. Il riconoscimento, dal nostro punto di vista non può che derivare da un rapporto di lavoro con una o più aziende agricole formalizzato da un contratto redatto all'uopo.

Noi pensiamo che sia l'azienda commerciale che debba decidere quale tipo di formazione debba avere il proprio agente anche, eventualmente, per non incorrere in contestazioni come quelle descritte. Si faccia presente che le sanzioni variano da 5.000 a 20.000 euro.

Vogliamo anche informare al riguardo che con il nuovo anno (2014) attiveremo un servizio di formazione on line riconosciuto, a costi molto contenuti che potrà essere seguito comodamente da casa senza costi di trasferimento od altro.

- Il secondo quesito trova già una risposta nelle considerazioni fatte per il primo. Il fatto che una persona in possesso del certificato di abilitazione alla vendita possa fornire informazioni adeguate anche al di fuori dell'azienda crediamo non sia contestabile. Anzi riteniamo che svolgere il ruolo di consulente presenti dei rischi di non poco conto nel caso in cui si verificano dei danni per mancato controllo di un'avversità o per fitotossicità. Perché al consulente può essere attribuita una responsabilità sul verificarsi di tali situazioni, al di là del fatto che è sempre complicato individuare le cause. Mentre il rivenditore che fornisce un prodotto con etichetta e con le informazioni della scheda di sicurezza è meno attaccabile, tutt'al più si potrà sostenere il difettoso funzionamento del prodotto. Ma mentre il funzionamento del prodotto è assicurabile essendo un rischio coperto da molte agenzie assicurative, il rischio professionale non è contemplato, almeno nel nostro settore, da nessuna agenzia assicurativa. È un'affermazione che ci sentiamo di fare in seguito ad un'indagine fatta da brokers da noi incaricati che ha dato esito negativo. Non abbiamo trovato nessuna agenzia disposta a proporre un prodotto assicurativo a copertura dei rischi professionali.