

IL SETTIMANALE DELL'AGRICOLTURA

Terra e vita

WWW.AGRICOLTURA24.COM WWW.TERRAEVITA.IT

AGRITECNICA
MECCANIZZAZIONE
ACQUISIZIONI
E NOVITÀ

ZOOTECNIA
LATTE,
PRESIDI A
OLTRANZA

RINNOVABILI
LA VIA ITALIANA
AL "BIOMETANO
AVANZATO"

DEALER E AGRICOLTORI

COMPAG SCENDE IN CAMPO

■ NOVITÀ INPS: Disoccupazione agricola compatibile con i voucher ■ LAVORO: Nasce il Registro unico dei controlli ispettivi ■ CATASTO: Il ravvedimento operoso è meno caro

SPECIALE
39

Terreni difficili
la sfida del momento



DEALER Appuntamento a Bologna e Sabaudia (Lt), per rafforzare la filiera agricola

di **Alessandro Maresca**

Così Compag risponde alle sfide del mercato



Fabio Manara, presidente di Compag.

Rivenditori di mezzi tecnici e agricoltori di fronte a Pan, Pac, Clp. Dai Psr nuova linfa per il settore

Il 2015 è un anno di grandi sfide e cambiamenti per tutta la filiera agricola. Cambiamenti che si vanno a sommare ai problemi di redditività e competitività che già attan-

nagliano il settore. Innanzitutto l'avvio della nuova Pac, ma anche il Piano d'azione nazionale sull'uso sostenibile dei pesticidi (dal 26 novembre 2015 sarà indispensabile il patentino per acquistare i preparati per uso professionale), nonché l'entrata in vigore, dal 1° giugno, del regolamento Clp, che prevede nuove indicazioni su classificazione, etichettatura e imballaggio degli agrofarmaci.

Importanti novità anche per quanto riguarda le contrattazioni delle materie prime agricole. È del luglio 2015 la norma che introduce

«Il commerciante sostiene l'innovazione»

«Per i rivenditori il 2015 non è stata un'annata positiva – ammette Fabio Manara, presidente di Compag –. La siccità infatti ha notevolmente ridotto l'impiego dei fitofarmaci; senza contare che molti dei nostri associati sono impiegati anche nella fase della raccolta del prodotto che quest'anno ha visto un calo di produzione di circa il 30-40%. Al contrario, il prolungarsi del bel tempo sta portando a un'ottima campagna per i cereali vernini che permetterà, almeno in parte di recuperare i fatturati persi».

Il Governo parla di inizio della ripresa. Dal suo punto di vista si comincia a vedere?

«Non direi, l'agricoltura è lega-

ta a un mercato internazionale, poco influenzata dalle manovre economiche del Governo. Siamo costretti a guardare a una dimensione sovranazionale, a un mercato internazionale che negli ultimi 10 anni ha dimostrato di essere fortemente variabile. Oggi stiamo toccando il punto di minima, e dobbiamo sperare in una ripresa dei prezzi».

Come sembra presentarsi, al momento, il 2016? Sarà un anno nel quale si potrà ricominciare a respirare?

«Spero proprio di sì, ma il 2016 sarà anche l'anno in cui entreranno a pieno regime le normative ed emergeranno i primi problemi. Ad esempio per

quanto riguarda la formazione le Regioni hanno la delega alla formazione ma non hanno recepito ancora tutti gli strumenti necessari».

Com'è il rapporto oggi tra rivenditori e produttori di mezzi tecnici? Si parla sempre più di arrivare a una partnership. Ritiene che questo obiettivo sia stato raggiunto?

«È evidente che il percorso intrapreso, almeno dai grandi distributori, è quello di una partnership con i produttori. Le società della chimica cercano sempre di più un rapporto di collaborazione con la distribuzione andando a condividere progetti di sviluppo

professionale sul territorio». **È il rapporto con gli agricoltori? L'agricoltore si fida del commerciante e delle sue proposte?**

«Non è, e non è mai stato, un semplice rapporto commerciale quello tra rivenditore e agricoltore. Il più delle volte si tratta di un lavoro fianco a fianco. In fondo il rivenditore è l'anello di collegamento tra chi produce e chi utilizza i prodotti, colui che porta l'innovazione nell'azienda agricola: attraverso di lui passano la novità del mercato. Tanti problemi dell'agricoltore alla fine ricadono anche sul rivenditore. Per fare due esempi semplici il quaderno di campagna e il patentino».

le Commissioni Uniche Nazionali (Cun) per singola filiera che avranno sede presso la borsa merci o le borse merci di maggiore rilevanza economica della filiera specifica. Il 2015 è l'anno in cui il pilastro della Pac, riconducibile ai Piani di Sviluppo Rurale, troverà applicazione. I vari dispositivi regionali sono infatti stati definiti nei dettagli e vi è attesa solo per l'emanazione di tutti i bandi regionali. Tutto questo avrà un impatto rilevante sulle aziende agricole e di riflesso sulle rivendite agrarie.

Un dubbio che attanaglia rivenditori e agricoltori e che spesso trova un ulteriore elemento di confusione nelle interpretazioni personali di qualche organo di controllo è il quesito su chi debba avere il patentino per l'acquisto e l'utilizzo e che il rivenditore deve controllare annotandosi gli estremi.

È evidente che le problematiche che emergeranno non potranno essere affrontate autonomamente dalle diverse categorie o addirittura in contrasto, ma si sente l'esigenza di trovare delle soluzioni comuni secondo il concetto di individuare modelli di sviluppo su basi territoriali o di specifiche categorie o filiere.

A tutti questi interrogativi, così come a molti altri, cercheranno di dare concrete risposte due convegni che la Compag ha organizzato per il 20 novembre a Bologna e il 4 dicembre a Sabaudia (Lt).

Compag, chi è e che cosa fa



Qr-code per accedere al sito di Compag tramite smartphone.

Compag è la "Federazione nazionale dei Commercianti di prodotti per l'Agricoltura".

Nata nel 1980 a Bologna, Compag è un'associazione di categoria aderente a Confcommercio che ha come soci molte delle aziende commerciali fornitrici di mezzi tecnici e servizi per l'agricoltura (agrofarmaci, fertilizzanti, sementi, mangimi, prodotti per orto e giardino, stoccaggio e

commercializzazione di cereali, consulenza e assistenza tecnica).

Per dare un'idea del "peso" di Compag è sufficiente dire che i soci di Compag rappresentano più del 60% del fatturato nazionale delle rivendite, esclusi Cap e coop.

La Compag promuove la valorizzazione della professionalità dei commercianti attraverso un codice di autoregolamentazione.

Fornisce inoltre le informazioni per il rispetto delle normative riguardanti l'immissione in commercio e l'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 patentino per l'acquisto degli agrofarmaci, così come la realizzazione di sistemi informativi sull'impiego corretto e sicuro di agrofarmaci e fertilizzanti.

Fatturato commercio prodotti per l'agricoltura

| Settore | Miliardi | % |
|----------------------|----------|------------|
| Servizi e hobbistica | 0,74 | 37 |
| Agrofarmaci | 0,56 | 28 |
| Fertilizzanti | 0,40 | 20 |
| Sementi | 0,30 | 15 |
| TOTALE | 2 | 100 |

Numero totale commercianti qualificati: - poco meno di **4.000**.

Fonte: Compag.

Comunicazione a tutto campo

Per cercare di dare risposte concrete ai nuovi adempimenti previsti dalla normativa Compag ha organizzato non il solito incontro nazionale ma ben due convention. Ne abbiamo parlato con **Vittorio Ticchianti**, direttore di Compag.



«In realtà – ha spiegato Ticchianti – quella di organizzare due incontri è stata una scelta praticamente obbligata visto il crescente interesse dei commercianti per la nostra associazione.

Il convegno è uno dei momenti più importanti per l'associazione e ci sembrava corretto fare uno sforzo in più per far partecipare il maggior numero di persone possibile. La scelta delle località inoltre è stata fatta apposta per coinvolgere e abbracciare tutta l'Italia. Negli incontri che nel 2015 hanno attraversato l'Italia da nord a sud, oltre 10, ci siamo inoltre resi conto che quelli che si sono svolti al sud hanno avuto più

partecipazione. C'è infatti una sottile differenza tra nord e sud anche nel campo delle rivendite agrarie: mentre al sud le rivendite sono più numerose ma più piccole al nord prevalgono le grandi realtà aziendali».

Quale opportunità offre Compag ai suoi associati per rimanere aggiornati?

«Molto abbiamo cercato di sviluppare in questi anni, soprattutto sfruttando le nuove opportunità di comunicazione prendendo spunto da altri settori di business e riportandoli alle nostre esigenze. Tutte le attività e i servizi che svolge Compag li condividiamo attraverso il sito e i social network. Inoltre siamo sempre presenti

con articoli su quella che consideriamo la rivista principale per i rivenditori, il mensile "Agricommercio e garden center". La vera forza di Compag, tuttavia, è ancora il rapporto umano e la disponibilità che la nostra segreteria mette a disposizione degli associati. È possibile alzare il telefono e chiedere delucidazioni in merito ai vari quesiti: il commerciante troverà sempre qualcuno disposto ad aiutarlo».



Qr-code per scaricare i programmi dei convegni.