

[CONTOTERZISMO] La visione di Silvano Ramadori, da tre mesi presidente nazionale di Unima

Agromeccanici da valorizzare

[DI GIANNI GNUDI]

Dopo il doppio mandato di Aproniano Tassinari, inizia in Unima, l'Unione nazionale di imprese di meccanizzazione agricola, l'era di **Silvano Ramadori**. Marchigiano, da molti anni nel mondo dell'associazionismo e del contoterzismo.

Ecco la sua visione.

Quali sono i punti chiave della sua presidenza?

«Avendo svolto in Unima, l'attività di Consigliere Nazionale per oltre tre mandati, credo di aver contribuito, a fianco di Tassinari nei suoi otto anni di amministrazione, allo sviluppo della politica sindacale e professionale. Pertanto, nei prossimi anni si darà senz'altro continuità a quelle azioni portate avanti con efficacia ed efficienza.

A ciò dovrà essere aggiunta una politica di valorizzazione e di equilibrio territoriale, coinvolgendo le realtà locali con le proposte che emergono dalla base, attraverso una concertazione de-

«Il ruolo delle nostre imprese è strategico e il settore agricolo può solo trarne vantaggio». Riparte il dialogo con Confai

mocratica coordinata a livello centrale.

Dovranno altresì essere rafforzati i rapporti con le altre organizzazioni e rappresentanze sociali ed economiche, agricole e non, comunque protagoniste nell'attività primaria, senza perdere di vista il necessario coinvolgimento del mondo politico e istituzionale, che hanno incidenza sia a livello locale che centrale.

Da qui parte il nostro ruolo, da reinterpretare e valorizzare nel mutato complesso contesto socio-economico del settore. Ruolo che deve "sfruttare" al meglio il nuovo periodo di programmazione economico-finanziario dell'Unione europea e i



[Silvano Ramadori.

fondi strutturali 2014-2020».

Si parla spesso di contoterzisti strategici per l'agricoltura. Poi ci si dimentica di inserirli nelle politiche agricole.

«Già negli ultimi anni si è fatto molto per coinvolgere i contoterzisti nel "Sistema Agricolo". C'è comunque ancora tanto da fare per ridefinire, in chiave moderna, il ruolo strategico che gli agromeccanici svolgono nel settore primario. Con la loro funzione sanno interpretare e svolgere quei compiti strategici individuati dalla nuova Pac. Per essere più espliciti, è bene rimettere al centro del "Sistema Agricolo" il contoterzista forte di un ruolo efficace, professionale e intriso di

razionalità economica. Del resto lo sviluppo del contoterzismo in agricoltura negli ultimi lustri è una dimostrazione tangibile proprio del connubio fra professionalità e razionalità economica. Pertanto, con un contoterzismo sempre più inserito nel sistema agricolo e, considerato che l'agroindustria già da decenni beneficia dei fondi comunitari previsti per il settore primario, non si comprende il motivo del mancato inserimento dell'agromeccanico tra i beneficiari della Pac.

È l'agromeccanico il vero partner dell'agricoltore. Solo alcuni "ciechi" non si sono accorti forse per interessi campanilistici o per difesa di interessi di posizione - del fatto che un contoterzista beneficiario di fondi comunitari porta comunque vantaggi all'intero comparto agricolo.

È giunto il momento di considerare il contoterzista figura strategica per il progresso agricolo: aumenta la competitività, ab-

[SCENARIO Agricolo o artigiano?

Uno dei punti chiave della storia del contoterzismo italiano è il suo inquadramento: agricolo o artigiano?

Il presidente Unima la vede così.

«Non ci sono differenze fra l'una e l'altra collocazione, anche se l'attuale ordinamento

fa delle distinzioni sostanzialmente inutili. Dico subito il perché:

- il contoterzista titolare di una grande azienda agricola, economicamente prevalente rispetto all'attività di servizi, è un agricoltore, e come tale usufruisce di tutti i benefici previsti per gli imprenditori agricoli professionali;

- il contoterzista titolare di un'azienda agricola, con attività non prevalente rispetto a quella di servizi, è artigiano e non ha diritto ad

alcuni benefici del settore agricolo, pur operando al servizio esclusivo dell'agricoltura;

- il contoterzista che non ha organizzato un'azienda agricola, ma svolge l'attività di agromeccanico per conto terzi con qualsiasi volume d'affari, non può trarre alcun beneficio riservato alle imprese agricole, pur svolgendo attività di supporto alla produzione agricola, impiegando macchine agricole ed essendo un pilastro dell'economia agricola.

Considero tutto ciò un'aberrazione e discriminazione sociale che crea anche condizioni di concorrenza sleale: perché qualcuno si ostina ancora (in un periodo di grave crisi economico-finanziaria) a sostenere queste distinzioni pretestuose, compromettendo un ordinato ed equo sviluppo?». ■

bassa i costi e garantisce maggiore professionalità».

Inquadramento dell'agromeccanico: novità sul fronte normativo?

«Dopo il "buon" periodo della scorsa legislatura nel quale le proposte di legge nelle commissioni si trovavano in un iter avanzato, ora siamo costretti a dover riproporre i testi, concertandoci necessariamente con tutti i gruppi parlamentari. Vale la pena riiniziare subito il lavoro con un governo in bilico, del quale è difficile prevedere la durata? Restiamo ancora un po' in attesa di "bel tempo". Poi riproveremo.

Comunque, il mancato recepimento della normativa di riconoscimento dell'attività agromeccanica o di contoterzista agricolo frena il doveroso sviluppo del settore e appare discriminatorio fra le categorie».

[REVISIONE SÌ, MA SENZA AGGRAVI ALLE IMPRESE

Dovrebbe partire nel 2014 la revisione delle macchine agricole: come la giudica?

«Ogni innovazione normativa, in particolare quando ha l'obiettivo di aumentare il grado di sicurezza, richiede tempi di applicazione sopportabili, accompagnati da una scrupolosa organizzazione dei servizi necessari a consentirne l'applicazione, senza traumi o difficoltà operative.

Resta comunque positivo il giudizio di massima, anche se si dovrà curare - come ci stiamo impegnando a fare - che il nuovo adempimento non comporti aumenti incontrollati dei costi per le imprese interessate».

Si parla spesso di unità, ma l'Unima ha avuto qualche problema a livello territoriale: qual è l'attuale situazione?

«La situazione è in movimento e vede comportamenti a volte inopportuni di alcune associazioni territoriali. Che, peraltro,

danneggiano l'intera categoria. Sto battendo il territorio per parlare a tutte le associazioni, anche a quelle che hanno comunicato di voler uscire da Unima, sia recentemente che in tempi passati. Ancora non sono in grado di valutare i risultati di questo lavoro che presidenza e consiglio direttivo stanno svolgendo.

Comunque, in ogni situazione, vale la pena rispettare sistemi democratici, evitando personalismi o interessi privati. Le organizzazioni sono rappresentanti della categoria e non dei dirigenti e, per definizione, devono fare gli interessi della categoria stessa.

Mi preme sottolineare che un contoterzismo polverizzato e depotenziato non può avere incidenza in nessun contesto. A volte, per il bene della categoria, si fa molto di più svolgendo il ruolo di controllo o sprone proprio di una minoranza piuttosto che rompere le righe.

[UNITÀ E DIFESA DELLA CATEGORIA

Il riavvicinamento con Confai è già reale, probabile, possibile o inesistente?

«Come da nostro documento programmatico e per quanto sopra detto, ci stiamo adoperando per ripristinare una rappresentanza unitaria per la categoria in modo da rendere efficaci le azioni di politica sindacale e professionale di categoria.

Per cui ben venga ogni rapporto di collaborazione e magari di riconsolidazione sindacale. Sono comunque azioni idonee per il raggiungimento dell'obiettivo per cui siamo nati: la tutela e la rappresentanza della categoria con la difesa dei legittimi interessi così come cita lo statuto che bisogna sempre ricordare.

Sono fiducioso, in quanto gicoforza dobbiamo tornare a difendere al meglio i nostri soci contoterzisti». ■

[ATTREZZATURE] Imponente lancio di novità **Kverneland, obiettivo 1 miliardo nel 2018**

[DI FRANCESCO BARTOLOZZI

Grandi investimenti da parte del gruppo norvegese. Intanto arrivano le nuove presse Gallignani

Kverneland finisce in grande stile il 2013 e alla IV edizione della Corporate Convention organizzata in Italia dalla filiale italiana si presenta più carica che mai. «Dopo l'acquisizione da parte di Kubota - ha spiegato **Ingvald Løyning**, presidente e Ceo di Kverneland Group a 80 concessionari invitati alla convention - abbiamo ereditato una solidità finanziaria superiore, oltre a un accesso al credito più facile rispetto ad altri (Kubota ha un rating finanziario AA) che ci offre importanti vantaggi in termini di costo del denaro e di interessi. Di conseguenza le nostre ambizioni sono notevoli: 1 miliardo di fatturato da qui al 2018 (il che significa un incremento annuale del 15% dagli attuali circa 500 milioni di euro), 15% di quota mercato in Europa, grande incremento in Nord America e in Russia e mantenimento delle posizioni in tutto il resto del mondo». A proposito di Nord America, Løyning ha svelato la strategia di crescita in quel mercato nel 2014. «Lanceremo una gamma di piccole attrezzature per la fienagione a marchio Kubota che si adattano perfettamente ai trattori giapponesi (e che occupano una buona fetta di quel mercato). Predisporre una gamma Kubota di attrezzature ci fornisce la flessibilità strategica per entrare in aree e mercati ritenuti approcciabili».

La rete distributiva rimane il partner fondamentale per rag-

giungere questi obiettivi. «Ci concentreremo sui nostri tre marchi di riferimento - ha continuato **Arild Gjerde**, presidente di Kverneland Group Italia - ovverosia Kverneland, Vicon e Gallignani, e sui loro dealer. Allo stesso tempo manterremo le partnership con Agco (distribuzione rotopresse Fendt e Massey Ferguson) e con Same Deutz-Fahr (distribuzione linea foraggio DF), così come il contratto Oem con John Deere (per la fornitura di grandi seminatrici)».

Tanti gli investimenti fatti dal gruppo negli ultimi anni, dai 20 milioni nello stabilimento di Klepp (Norvegia, aratri) agli altrettanti 20 milioni in quello di Soest (Germania, seminatrici) fino allo stabilimento di Russi (Ra) dove ha sede la Kverneland Group Ravenna (ex-Gallignani). «Il nostro obiettivo è arrivare a vendere 250 rotopresse in Italia» hanno rimarcato **Eleonora Benassi**, amministratore delegato di Kvgi, e **Sandro Battini**, direttore commerciale di Kvgi, nel lanciare proprio le ultime rotopresse Gallignani.

Ben 54 le novità che Kverneland presenterà alla prossima Agritechnica di Hannover e che descriveremo in uno dei prossimi numeri di Terra e Vita. ■