

ALLA CONQUISTA DI NUOVI MERCATI

# Diventiamo temporary manager

Le piccole e medie aziende agroalimentari chiedono il supporto di un professionista che diventi parte integrante del “sistema azienda”. Guardiamo ai nuovi scenari. Andiamo oltre l’Haccp.

di Maurizio Ribezzo  
Medico Veterinario, Avellino

**I dati relativi alle prospettive professionali della veterinaria italiana**, confermati peraltro anche dal rapporto Fnovi Nomisma 2010, appaiono a tratti inquietanti. Ai giovani colleghi che si accingono a cimentarsi con la professione al termine del percorso universitario, si prospetta dunque, apparentemente, uno scenario cupo e poco gratificante. I crudi dati statistici indicano come vicoli ciechi le prospettive di esercizio della libera professione ambulatoriale rivolta agli animali d’affezione ovvero l’esercizio dell’attività in ambito zootecnico: scarsi introiti e gratificazione professionale pressoché nulla attendono spesso al varco chi voglia ancora cimentarsi in questi ambiti.

Vien da chiedersi, però, se non valga la pena non cedere alla fa-

cile tentazione di piangersi addosso e non lasciarsi condizionare da questo dilagante pessimismo e guardare invece a nuovi possibili orizzonti, mutuando le positive esperienze



rienze maturate in ambiti non propriamente classici della nostra professione.

Esiste infatti in ambito agroalimentare una forte richiesta di nuove competenze conseguente alle mutate esigenze del mercato ed alla sempre più pressante necessità di ottemperare ai diversificati adempimenti previsti dalla cogente normativa nazionale e comunitaria in materia di sicurezza alimentare e di tutela ambientale. Un ambito al quale la professione veterinaria si è spesso affacciata in passato considerandolo, a torto, quasi come fosse un ripiego, un “parcheggio” in attesa di uno sblocco degli ambiti più classici e consolidati.

Intervistando i giovani colleghi in merito a questi ambiti professionali è frequente ricevere risposte che riducono tali attività al famigerato (ed impropriamente definito) “Haccp” non considerando invece un universo differente di possibili e meglio remunerate prospettive.

Ed è anche a causa di questo particolare approccio che è maturato il sopravvento di altre categorie professionali, probabilmente meno competenti in materia ma decisamente più lungimiranti.

Le piccole e medie aziende agroalimentari richiedono attualmente il supporto costante di un professionista che non si limiti a indicare loro quale siano le norme

da rispettare e gli adempimenti cui ottemperare ma che si ponga nei loro confronti come parte integrante del “sistema azienda”, un vero e proprio *temporary manager* che forte di competenze consolidate possa essere di sup-

porto nelle scelte operative, possa fornire consulenza realmente fruibile nei rapporti con gli *stakeholders*, possa in definitiva fare la differenza nella spietata concorrenza con i competitors.

Gli esempi delle possibili prestazioni professionali attualmente richieste dalle piccole e medie imprese del settore alimentare che non dispongono di un servizio di assicurazione qualità interno sono difficilmente sintetizzabili in un articolo: dall'assistenza, concreta e reale, nel corso degli *audit* di parte seconda e terza effettuati da clienti e da enti di certificazione all'ausilio tecnico-scientifico nel corso delle verifiche effettuate, a vario titolo, dalle competenti Autorità di controllo (sempre più numerose ed eterogenee - si stima che un'attività agroalimentare possa essere "visitata" da ben oltre una ventina di

organi di controllo nei diversi ambiti di attività), dall'elaborazione di documentazione tecnico-commerciale per la commercializzazione, la promozione e la valorizzazione delle produzioni nell'ambito della Grande distribuzione organizzata e del crescente mercato locale (*farm-market*) alla formazione ed all'addestramento degli operatori alla gestione delle attività di monitoraggio, dalla progettazione e realizzazione di sistemi di tracciabilità "evoluti" alla reale implementazione di schemi di certificazione volontaria e di prodotto, sempre più specifici e diversificati (BRC, IFS, ISO22000, ISO22005, Halal, ecc). Ma questi sono solo alcuni degli innumerevoli esempi che potrebbero essere citati. Le stesse aziende richiedono infatti sempre più frequentemente consulenza e servizi in materia di tutela ambientale, dalla gestione dei rifiuti alla ricerca di soluzioni tecnico-produttive a basso impatto, ovvero servizi tecnici diversi per la cui erogazione si presuppone il possesso di competenze in ambiti differenti (es. determinazione del costo del prodotto, determinazione dell'incidenza economica del Piano dei Controlli in un qualunque processo produttivo in *private-label*, ecc).

Ed anche in questo il veterinario, profondo conoscitore dei processi produttivi agroalimentari, non può che assumere il ruolo di interlocutore privilegiato.

D'altro canto non bisogna erroneamente lasciarsi trarre in inganno nel presupporre che tali servizi e tali attività possano essere erogati in maniera approssimativa e grossolana, senza il possesso concreto di competenze

reali, di certo attualmente non sempre fornite nel corso degli studi universitari e, talvolta, nemmeno nel corso della formazione post-laurea.

Capita spesso infatti di confrontarsi con colleghi che, pur se brillantemente formati, non abbiano percezione alcuna di quali possano essere le attuali e reali esigenze delle realtà produttive o, per lo meno, che adottino un approccio non consono al ruolo del consulente o del *temporary manager*.

È auspicabile dunque che queste scarse considerazioni possano attrarre l'attenzione di quanti hanno la responsabilità di progettare e realizzare percorsi formativi, specie post-laurea, a tutt'oggi ancora fortemente vissuti come mera *conditio sine qua non* per un agognato, ipotetico (ed improbabile) inserimento nell'ambito della sanità pubblica e non come reale momento di acquisizione di *skill* spendibili nel moderno mercato. ●

## UN ESEMPIO

Nella provincia di Avellino, L'Ordine, di concerto con l'Istituto Zooprofilattico del Mezzogiorno, ASL territorialmente competenti e liberi professionisti, si è posto l'ambizioso obiettivo di guidare gli allevatori e i casari locali in un percorso di crescita virtuoso per la valorizzazione delle proprie produzioni, promuovendo la creazione di associazioni spontanee. La scelta ponderata di non ricorrere ad alcuna tipologia di finanziamento, di responsabilizzare i produttori stessi e di accompagnarli in questo percorso inizia oggi a dare i suoi frutti anche in termini di prospettive occupazionali per la categoria. L'assunto è semplice: crescono le aziende, crescono le richieste in termini di assistenza tecnico-scientifica veterinaria!

