



Intervista a Salvatore Nardo, presidente della cooperativa Britomarti di Crotone, beneficiaria del piano formativo "Ri Work Calabria" presentato dal Consorzio Nazionale Meuccio Ruini e finanziato con l'Avviso 45 - Restart. La cooperativa Brotomarti è associata ad Agci ed è aderente a Fon.Coop dall'aprile 2020

• La vostra cooperativa ha aderito nell'aprile 2020 per partecipare all'Avviso 45 Restart. Può raccontarci il vostro cammino di avvicinamento alla formazione e al Fondo delle cooperative?

Ci siamo costituiti nel 2017, la nostra attività prevalente è la pesca, in particolare del gambero viola, tipico dello Jonio. Nei primi anni abbiamo consolidato la nostra attività, che oggi conta 4 pescherecci e venti soci lavoratori poi, su sollecitazione di Agci, la nostra associazione di categoria, abbiamo cominciato a coltivare il sogno di costituire con le altre cooperative di pescatori di Crotone un consorzio e avere una nostra rete di vendita.

Il nostro intento è riuscire a conferire il nostro pescato, che oggi viene venduto ad intermediari, a Napoli e perché no, a Roma anche con dei magazzini per lo stoccaggio. Un primo passo lo avevamo già fatto proprio su indicazione di Agci, che ci ha fatto partecipare e vincere un bando sul Fondo Sociale Europeo (Feamp 2014-2020) per l'acquisto di un furgone coibentato per il trasporto del pesce. .

• Avevate pensato anche alla formazione?

Sì, ma in un momento successivo. Andare in aula per noi non è molto agevole, lavorando tutti prevalentemente in porto ed in barca, e si rendeva necessaria una nuova organizzazione. L'arrivo della pandemia ha cambiato lo scenario. Abbiamo sentito tante volte che le crisi aprono nuove opportunità, per noi è stato anche così.

• Già, cosa è successo con l'emergenza sanitaria di marzo 2020?

Come tutte le attività della pesca ci siamo fermati, ma non per un divieto. Noi siamo imprese dell'agro-alimentare, uno dei comparti allora considerati essenziali, ma abbiamo dovuto comunque interrompere le uscite in mare perché nel frattempo erano stati chiusi i luoghi di conferimento del nostro prodotto, e cioè i mercati ittici, e siamo stati completamente fermi per i primi 40 giorni. Poi i mercati hanno riaperto, intanto però la domanda era crollata perché i ristoranti hanno a loro volta potuto riaprire solo a maggio. Un periodo veramente difficile! Da metà aprile abbiamo ricominciato le attività di pesca: due o tre volte a settimana invece di cinque e con le turnazioni siamo andati in cassintegrazione.

In tutto questo la proposta di Agci e di Meuccio Ruini di metterci a fare formazione con l'Avviso 45 di Fon.Coop ci ha fatto riconsiderare in modo nuovo la costruzione del Consorzio e della rete di vendita, partendo questa volta dalla formazione. Specialmente in quei mesi infatti la formazione era diventata possibile perché con le turnazioni il personale non era impegnato in barca a tempo pieno e molti corsi sono stati seguiti on line, una "pratica" divenuta consueta "grazie" alla pandemia.

• Di quale formazione avevate bisogno?

Bisogna considerare dei fattori essenziali per la costruzione del Consorzio. Il conferimento del prodotto ittico deve rispondere alle esigenze del mercato: includere la più ampia gamma possibile di pesce del nostro mare ed essere costante nel tempo.

Dovendo noi imprese della pesca rispettare i fermi biologici per il ripopolamento degli habitat marini si sta fermi anche per più mesi all'anno, ma in un consorzio come quello che andremo a costruire, dove ci sono cooperative specializzate ciascuna su un tipo di pescato, il fermo potrà essere a turno e si riuscirà sempre a rifornire i mercati nell'arco dei 12 mesi.

In prospettiva chi non esce in barca si occuperà della vendita e della logistica. La cooperativa ARTEMIDE per esempio, che ha partecipato con noi all'Avviso Re-start fa la pesca con palangaro (detto anche palamito) che non ha particolari restrizioni ed è operativa quasi tutto l'anno anche quando noi siamo fermi per il Fermo Biologico Obbligatorio. La prospettiva è rispettare le regole del ripopolamento ma con una rete vendita sempre efficiente supportata, da tutte le cooperative, dalle competenze interne giuste.

Per rispondere alla sua domanda abbiamo richiesto in fase di progettazione due temi per noi essenziali: la sicurezza Covid-19 e le opportunità di commercializzazione e diversificazione dell'attività di pesca. Questa formazione è stata molto motivante!

Con il Consorzio Ruini abbiamo organizzato la formazione anche in FAD: alcuni si collegavano con il telefonino e, per quelli meno abili nelle tecnologie, abbiamo allestito negli uffici una postazione con computer e connessione per seguire a turno i corsi on line. Devo dire che eravamo tutti interessati ed abbiamo partecipato con coinvolgimento, volevamo imparare, capire e metterci in gioco per far parte della vita della cooperativa e del suo futuro in modo attivo.

• Ma di corsi di formazione ne avevate già fatti?

Sì, sulla sicurezza, e dico subito quello sulla "Sicurezza Covid" è stato molto apprezzato. Sicuramente il contesto pandemico ha avuto un ruolo importante ma l'adesione a Fon.Coop ci ha fatto scoprire un nuovo modo di "usare" la formazione aprendoci nuove strade e rafforzandoci in quello che effettivamente serviva a noi per ripartire.

Il nostro è un lavoro pericoloso, noi non timbramo il cartellino e in mare gli imprevisti sono la normalità. Eppure l'avvento del Covid ci ha messo di fronte ad un evento che abbiamo percepito quasi più pericoloso e destabilizzante di una tempesta perfetta. Con i corsi sulla sicurezza ne abbiamo saputo di più sul virus, abbiamo capito cosa si può fare per proteggere noi e gli altri e quello che invece può nuocere. Abbiamo ricevuto informazioni puntuali, ben spiegate ed argomentate sul virus, sui comportamenti e sul contagio. Abbiamo potuto ricostruire le catene degli eventi e delle notizie più diffuse avendo un nostro metro di giudizio non distorto ed abbiamo potuto capire cosa stesse accadendo, vincendo la tanta disinformazione imperante. Sta di fatto che oggi ci si protegge di più, anche in barca.

• E per la parte dedicata alle competenze commerciali?

Abbiamo fatto un corso sulle tecniche di commercializzazione del pesce anche on line, le più innovative, ma anche più adatte a noi. Abbiamo appreso come costruire le nostre strategie di vendita, come è organizzato il mercato del pesce sia a livello nazionale che locale e poi gli elementi basilari sui processi post vendita. È vero che noi siamo dei pescatori ma abbiamo affrontato e vissuto questa formazione come opportunità in più per valorizzare il nostro lavoro, la nostra cooperativa. Alcuni di noi hanno talenti commerciali innati, saranno utili molto presto.