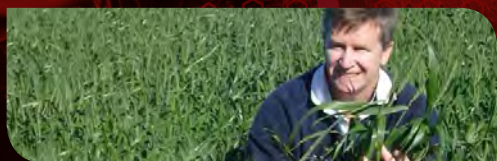


IN QUESTO NUMERO

IL VENDITORE E IL CONSULENTE DEGLI AGROFARMACI

pag. 2



IL PROBLEMA AFLATOSSINE RESTA IRRISOLTO

pag. 4



QUALCOSA SI MUOVE NELLA POLITICA EUROPEA SUGLI OGM

pag. 4



GLI AGROFARMACI SONO UN'OPPORTUNITÀ ANCHE NELLE AREE RESIDENZIALI

pag. 6



ISCRIVITI A COMPAG

Le nostre
iniziative

pag. 7

CEREALI NELLA RETE

fare filiera tra rischi e opportunità del mercato

CONVEGNO

Bologna

Savhotel - Via Ferruccio Parri, 9

Giovedì **17 Ottobre 2013**

Convegno organizzato da

CEREALNET srl

in collaborazione con

CONFAGRICOLTURA



Fondo Est

assistenza sanitaria integrativa
commercio turismo servizi e settori affini

COMPAG INFORMA - N° 7
ANNO 11 Settembre 2013
€ 0,50

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 Pano 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. ●

BOTECTOR

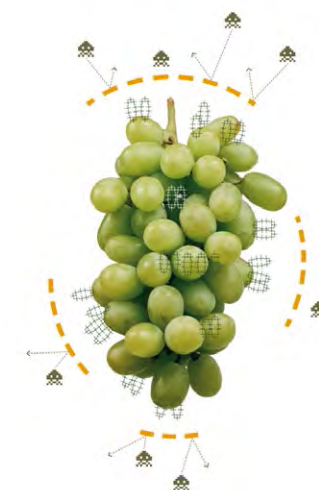
IL FUNGICIDA BIOLOGICO IN MICROGRANULI.

Botector® è un Fungicida microbiologico in granuli idrodispersibili a base di Aureobasidium pullulans ad alta efficacia contro la Botrytis cinerea (muffa grigia) della vite da vino e da tavola.

La sostanza attiva di Botector è l'Aureobasidium pullulans, un Eu-Ascomicete caratterizzato da una forma riproduttiva assuata che si propaga tramite blastospore (simile ai lieviti), normalmente presente nell'ambiente naturale (suolo, superfici vegetali ecc.). Questo principio è resistente alla siccità e alle radiazioni UV (non è fotosensibile).

Botector® è ideale nella lotta integrata e biologica.

Non presenta nessuna fitotossicità sulle parti trattate. Non è necessario attende-



re un intervallo di sicurezza pre-raccolta, non lascia residui di natura chimica sulle uve e nei vini e non influenza negativamente né le fermentazioni né i mosti o i vini. Non è dannoso per gli animali o per l'uomo.

L'esperienza dei clienti Manica conferma l'elevata efficacia del prodotto e la possibilità di usare il Botector® anche per i trattamenti immediatamente precedenti alla raccolta poiché non lascia alcuna traccia nei vini e nei mosti.

Link video:

http://www.manica.com/video-gallery/esperienza-sul-campo-manica-il-botector/?link_da_newlster=video_zenato_le_morette



Manica S.p.A.

Via all'Adige,4 - 38068 Rovereto TN
Tel. 0464 433705 - info@manica.com

www.manica.com



Sappiamo prendere nel modo giusto anche la merce più pericolosa.



servizio
consegnato
o
rimborso
Garantito

Con Palletways anche la merce ADR viaggia espresso e in sicurezza!

Palletways offre un servizio ideale a chi ha necessità di spedire piccole quantità di merce palletizzata in tutta Italia, attraverso tre Hub, e soprattutto grazie ad una copertura capillare garantita da un network di Concessionari di eccellente qualità abilitati al trasporto ADR. Durante tutte le attività svolte, trasporto e movimentazione, il network Palletways Italia si attiene strettamente alle norme vigenti.

*Unico obbligato e responsabile nei confronti del Cliente per l'adempimento del servizio garantito è il Concessionario Palletways che ha stipulato il contratto di trasporto. Per maggiori informazioni concernenti le condizioni di applicazione del servizio, consultare le condizioni generali di contratto sul sito www.palletways.com.



Copyright Palletways Europe GmbH



Il Network espresso per merce palletizzata

Desideri che la tua merce arrivi sicura e puntuale a destinazione? Trova il tuo Concessionario di zona su

www.palletways.com

Il problema aflatossine resta irrisolto

Conosciamo tutti bene il problema che si è verificato nel 2012, quando abbiamo valutato che in seguito alla siccità, la produzione media nazionale aveva subito un danno del 36% in quantità e che il 50% di quanto raccolto presentava contaminazioni da aflatossine. Più volte abbiamo divulgato informazioni circa le nostre azioni attraverso il coordinamento cereali per indurre le istituzioni italiane ad assumere



iniziative per proteggere un mercato che rischiava di subire conseguenze gravissime. Il concetto proposto era di accettare, solo per il periodo di



eccezionalità, limiti diversificati per i diversi animali in funzione del loro grado di sensibilità e tenendo nel dovuto conto gli effetti sull'uomo. È quanto sappiamo viene fatto negli Stati Uniti d'America.

Il risultato, però, è stato nullo perché il muro di gomma istituzionale è risultato insuperabile.

Ma se le nostre istituzioni sono state cieche, sorde e mute, a Livello europeo la Direzione

Generale della Sanità (DG SANCO) ha intrapreso un'iniziativa che potrebbe portare ad una modifica dei limiti posti dal Reg. CE 1831/2003, nei periodi di eccezionalità climatica. Per il momento sono in corso consultazioni con i portatori di interesse e pensiamo che i tempi non saranno brevi. Ma non possiamo essere ciechi, sordi e muti nel valutare la diversità di comportamento delle nostre istituzioni.

Qualcosa si muove nella politica europea sugli ogm

"...Credo sia giunto il momento di avviare una approfondita discussione sulle potenzialità delle colture geneticamente

modificate in un ampio contesto di valutazione degli effettivi rischi e delle effettive opportunità che queste colture possono attivare.



modificate. Una discussione che nei propri approfondimenti deve essere in grado di mettere le colture geneticamente modi-

Mentre sono consapevole dei significativi benefici in ambito economico, ambientale e delle relazioni internazionali che le

colture geneticamente modificate capisco anche i timori che queste suscitano nella pubblica opinione che necessita, pertanto di essere rassicurata ed informata in maniera propria e scevra da ogni forma di pregiudizio. Per questi motivi credo che noi - il governo, l'industria, la comunità scientifica - abbiamo il dovere di adottare gli strumenti per far comprendere che gli OGM costituiscono un'innovazione sicura e provatamente utile. Ma dobbiamo anche riuscire a spiegare non solo cosa sono gli OGM, soprattutto come possono essere utili all'intera comunità..."

Quanto sopra costituisce parte di un lungo discorso che trae origine dalle considerazioni riguardanti le prospettive dell'agricoltura e della capacità di produrre alimenti in una comunità mondiale destinata a vedere accrescere in maniera rapida e significativa la domanda alimentare. Tale discorso è stato pronunciato da un membro del parlamento inglese, Owen Paterson



(Segretario di Stato per le Politiche Ambientali, Alimentari ed Agricole), che rappresenta un elemento di rottura nel conformistico atteggiamento dell'opinione prevalente in Europa relativamente agli ogm. L'importanza di questo discorso nasce dalla considerazione che la tradizione agricola europea è strettamente legata all'innovazione anzi, la più profonda caratteristica del nostro sistema produttivo e che è alla base del suo successo sui mercati internazionali vi è proprio la capacità di innovare e di applicare le innovazioni tecnologiche al sistema produttivo. Chi non riuscirà a fare questo nel futuro come nel passato non sarà in grado di competere sui mercati internazionali ed interni.

Altroche Favole

La Zucca Senza la Fata

La qualità dei prodotti agroalimentari non è solo apparenza. E' soprattutto sostanza. Una pianta sana produce frutti che appagano vista, tatto, olfatto, gusto e ricchi di sostanze nutritive importanti per la salute dell'uomo. L'uso razionale e responsabile degli agrofarmaci Chimiberg contribuisce al mantenimento e miglioramento dello stato di salute della pianta e quindi alla produzione di cibo dalle migliori caratteristiche organolettiche, favorendo la massima espressione delle potenzialità che la natura già racchiude in sé. Niente trucchi o magie, dunque. La qualità non si tocca, parola di Cenerentola.

Chimiberg® - Marchio di Diachem S.p.A.

www.chimiberg.com

chimiberg

Gli agrofarmaci sono un'opportunità anche nelle aree residenziali

Cresce la passione per il giardinaggio: gli agrofarmaci per uso hobbistico ottimi alleati per proteggere al meglio il proprio verde

Nel nostro Paese la passione per il giardinaggio e la cura dell'orto è un fenomeno molto radicato, tanto che negli ultimi anni queste attività sono entrate a far parte degli hobby più diffusi nella nostra Penisola. Ben il 37% degli italiani, infatti, dedica parte del proprio tempo libero alla cura delle piante, del giardino e dell'orto e sono più di 10 milioni le famiglie coinvolte in questo tipo di attività. Ciò è possibile in quanto la maggior parte della popolazione italiana vive in località di provincia, dove spesso è più facile avere a disposizione piccole superfici di terreno nelle quali coltivare appieno questa passione. Sempre più frequentemente però, anche chi vive in città non rinuncia a questo hobby: in continua crescita sono le case che ospitano al loro interno, o su terrazze e balconi, piante ornamentali, aromatiche e piccoli orti. Per poter difendere al meglio la salute di fiori, ortaggi e alberi, questi appassionati possono contare sul supporto degli agrofarmaci per uso hobbistico, ovvero una categoria di prodotti pensata appositamente per chi si dedica al giardinaggio e alla

piccola coltivazione, non finalizzata alla commercializzazione professionale. Questi agrofarmaci rappresentano quindi un'importante risorsa per tutti gli hobbisti che, in quanto amanti del verde e del rapporto con la natura, spesso non si limitano alla sola cura di giardini, fiori sul balcone, ortaggi, piante da frutto, cortili e vialetti, ma si spingono fino a prendersi cura anche delle aree incolte circostanti. Il mer-



cato degli agrofarmaci per uso non professionale, come vengono chiamati a livello normativo i prodotti destinati agli hobbisti, presenta dimensioni e caratteristiche interessanti ed è parte di una consolidata tradizione dell'industria italiana, nonché della distribuzione ad essa collegata. Tali agrofarmaci si possono distinguere in diverse categorie, quali i prodotti contro le lumache che infestano le orticole, le erbe aromatiche e le piante da giardino, i prodotti contro i parassiti (insetti, acari) che infestano le piante da fiore, da orto e da frutto, i prodotti contro le malattie fungine che infestano le piante da fiore, da orto e da frut-

to e i prodotti contro le erbe infestanti che deturpano i tappeti erbosi e che sono presenti nelle aree incolte, nei vialetti dei giardini, nei cortili e negli altri spazi circostanti le abitazioni. In particolare, da quando il garden care è arrivato in Italia negli anni '70, anno dopo anno è aumentato il numero degli hobbisti e di conseguenza l'offerta di prodotti per la cura delle piante si è fatta sempre più ampia. Oggi il mercato è arrivato a valere circa 70 milioni di euro e presenta ancora importanti margini di crescita. Inoltre va sottolineato come negli ultimi decenni gli investimenti in ricerca e sviluppo in questo settore siano stati notevoli e abbiano consentito di sviluppare prodotti

sempre più efficaci, sicuri e innovativi. Sempre alla ricerca di nuove informazioni, consigli e suggerimenti, gli appassionati della cura delle piante hanno anche stimolato i punti vendita ad erogare servizi e assistenza di livello sempre più elevato, acquisendo in questo modo competenze specifiche che gli permettano di stare al passo con le richieste degli hobbisti. La crescita del mercato del garden care ha inoltre



FEDERCHIMICA

AGROFARMA

Associazione nazionale imprese agrofarmaci

portato con sé anche un'evoluzione e una modernizzazione dei canali distributivi tradizionali, oggi riassumibili in consorzi e negozi per l'agricoltura rivolti anche all'hobbista, e ha determinato anche una moltiplicazione sul territorio di nuovi soggetti distributivi, prima quasi assenti in Italia, come la grande distribuzione specializzata (ad esempio i brico e le catene fai da te) e i garden center (dove si vendono le piante ornamentali e i prodotti per la loro cura). A questi si sono poi aggiunti anche nuovi spazi appositamente dedicati all'interno dei supermercati tradizionali e nelle ferramenta, seppur limitatamente ad alcune tipologie di agrofarmaci (prodotti per piante e fiori da balcone, da appartamento e da giardino domestico, definiti legalmente "P-PO"). Il garden care è dunque un mercato vivace e in costante evoluzione, con ampie possibilità di sviluppo, a maggior ragione se rivolgiamo il nostro sguardo oltralpe, dove il mercato francese vale oggi 200 milioni di euro, ovvero quasi tre volte quello italiano. Queste opportunità di crescita potrebbero sicuramente essere maggiormente sfruttate attraverso la completa attuazione della normativa italiana sugli agrofarmaci che, confermando ovviamente gli attuali elevati livelli di sicurezza, pone maggiormente le aziende nella condizione di sviluppare prodotti ancora più rispondenti alle specifiche esigenze degli hobbisti.

Nasce la rubrica dedicata al settore degli agrofarmaci per uso hobbistico Con questo primo appuntamento nasce la rubrica dedicata al settore degli agrofarmaci per uso non professionale, ovvero la categoria di prodotti destinati agli appassionati di giardinaggio, prato, piante, fiori e piccola coltivazione non finalizzata alla commercializzazione professionale, realizzati in collaborazione con Agrofarma - Associazione nazionale imprese agrofarmaci. L'obiettivo è di tenere informato e aggiornato il lettore sulle novità, curiosità e andamenti del mercato degli agrofarmaci ad uso hobbistico, alleati indispensabili per la cura e la difesa del proprio verde. Agrofarma è una delle 17 associazioni di Federchimica (Federazione Nazionale dell'Industria Chimica facente parte di Confindustria) e rappresenta le imprese del comparto degli agrofarmaci, i prodotti chimici per la difesa delle colture dai parassiti animali e vegetali. L'Associazione sostiene gli interessi comuni del comparto anche diffondendo nell'opinione pubblica la cultura dell'agrofarmaco: un alleato della natura, indispensabile quanto lo sono gli altri fattori che concorrono a fare una buona e produttiva agricoltura. Nello specifico, però, qui daremo spazio ad argomenti riguardanti il settore degli agrofarmaci per uso hobbistico, soffermandoci sulle novità del mercato, dei canali distributivi e della normativa vigente in Italia e in Europa.

ISCRIVITI A COMPAG

Le nostre iniziative

L'azione presso la Commissione Europea contro la legge emanata nel luglio 2009 che attribuisce ai consorzi agrari la condizione di mutualità prevalente indipendentemente dal fatto che rispettino i requisiti previsti dal codice civile. Sappiamo infatti che per la stessa natura dei consorzi agrari tali requisiti non sono rispettati. In queste settimane il Governo dovrà dare ragione del vantaggio, inquadrabile in un aiuto di stato attraverso consistenti sgravi fiscali, che di fatto ha deciso di dare a questo gruppo di aziende.

Azione contro le revoche retroattive degli agrofarmaci.

I Servizi forniti

Informazione puntuale ed aggiornata in linea con la pubblicazione in gazzetta ufficiale sulle disposizioni europee ed italiane relative alla revoca, sospensione, proroga e modifiche d'impiego degli agrofarmaci.

Servizio di controllo degli elenchi dei prodotti giacenti in magazzino per verificare la presenza di prodotti scaduti o sospesi

Informazione puntuale ed aggiornata in linea con la pubblicazione in gazzetta ufficiale sulle disposizioni europee ed italiane relative alla revoca, sospensione, proroga e modifiche d'impiego dei biocidi

Informazione settimanale sul mercato dei cereali con notizie dai principali mercati europei e americani.
servizio a pagamento

LE ATTIVITÀ SVOLTE

- Azione sindacale sulle norme riguardanti l'immissione in commercio degli agrofarmaci ed i problemi sulle importazioni parallele a livello nazionale ed europeo.
- Azione sindacale sulle norme riguardanti l'utilizzo sostenibile degli agrofarmaci.
- Informazione ed assistenza sulle revoche dei prodotti fitosanitari e fertilizzanti.
- Informazione ed assistenza su variazioni di etichetta

- per fitosanitari e fertilizzanti.
- Intervento e relative informazioni agli associati sulle modifiche della legge che regolamenta l'immissione sul mercato dei fertilizzanti.
- Supporto per i servizi di assistenza al cliente quali l'organizzazione dei corsi per il rinnovo/rilascio del patentino degli agricoltori.
- Informazioni e consigli pratici sul tema della sicurezza alimentare.
- Informazioni e consigli pratici sul tema della sicu-

- rezza sui luoghi di lavoro.
- Iniziative verso le istituzioni e l'industria di trasformazione per le problematiche legate agli accordi di filiera.
- Manuale sul modello HACCP (Reg. 183/2005 e Reg. 852/2004) per le rivendite di mangimi e lo stoccaggio di cereali e oleaginosi (servizio a pagamento)

La quota associativa di 400 € potrà essere versata mediante bonifico presso la CASSA DI RISPARMIO spa in BOLOGNA, filiale Fiera - Bologna, IBAN: IT49 R063 8502 4611 0000 0003 490 intestato a Compag.

LA QUOTA DI INGRESSO PER I NUOVI SOCI È SCONTATA
CHIEDI INFORMAZIONI 051 519306



FEDERAZIONE NAZIONALE COMMERCianti
PRODOTTI PER L'AGRICOLTURA

COMPAG
informa

Direttore responsabile:
Vittorio Ticciati

Editore:
Compag Servizi s.r.l.
Via Cesare Gnudi, 5
40127 - Bologna

ROC
Prot. n. 14270 del 12/04/2012

Redazione:
Via Cesare Gnudi, 5
40127 - Bologna,
Tel. 051 519306
Fax 051 353234
info@compag.org

Impaginazione
Alberto Barbon
Cerea (VR)

Stampa
Grafiche Stella
S. Pietro di Legnago (VR)

Periodicità
Anno 11 - settembre 2013
Numero 7



abbiamo il piacere di invitarVi al **CONVEGNO**

CEREALI NELLA RETE

fare filiera tra rischi e opportunità del mercato

L'evento si svolgerà
giovedì 2013
17 ottobre

alle ore 10,00
presso il Savhotel
Via Ferruccio Parri, 9
BOLOGNA

Convegno organizzato da

CEREALNET srl

in collaborazione con



LE TEMATICHE

- **Il mercato mondiale dei cereali: come va e come sta cambiando**
- **La PAC tra il 2014 e il 2020 – meno aiuti all'agricoltura ma più opportunità per iniziative contrattuali nelle filiere agroalimentari**
- **Il nuovo Quadro strategico di Sviluppo Rurale 2014-2020: sostegni e incentivi allo sviluppo di progetti nelle filiere agroalimentari**
- **Reti d'impresa nel settore agroalimentare: a che punto siamo**
- **Cerealnet: una rete di filiera tra rivendite agricole, agricoltori e molini**

per informazioni
è possibile chiamare Cerealnet allo 051 519306