



COMPAG  
Federazione Nazionale Commercianti Prodotti per l'Agricoltura  
Via Cesare Grudi, 5 - 40128 Bologna [www.compag.org](http://www.compag.org)  
[info@compag.org](mailto:info@compag.org) - [compagfederazione@pec.it](mailto:compagfederazione@pec.it)

# COMPAG *informa*

N° 8

**IN QUESTO NUMERO**

**CEREALNET IL PRIMO CONVEGNO NAZIONALE** pag. 7



**IL COMMERCIO DEI FERTILIZZANTI ORGANICI DI ORIGINE ANIMALE, N-ESIMA PUNTATA** pag. 9



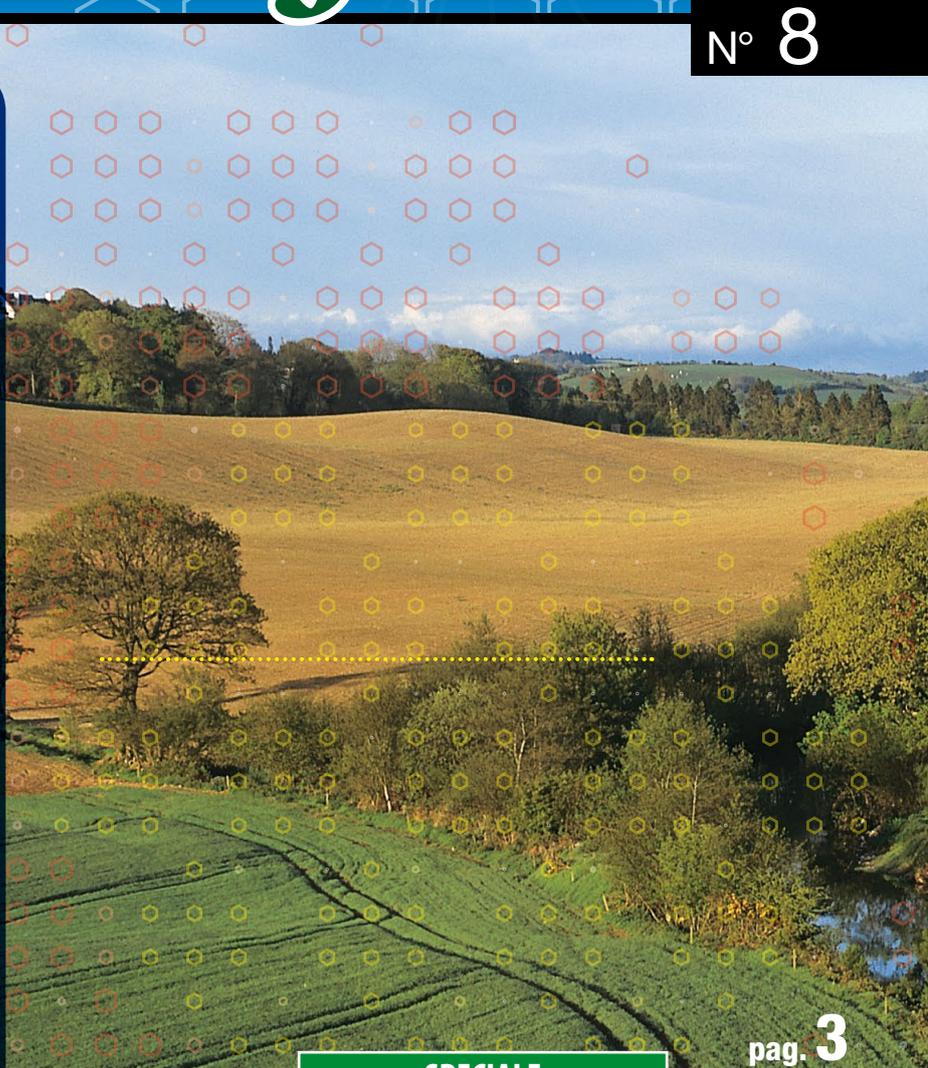
**IL CONTRIBUTO AMBIENTALE CONAI** pag. 8



**I RIFIUTI AGRICOLI** pag. 10



**L'ANDAMENTO DEL MERCATO DEGLI AGROFARMACI PER GLI AMANTI DELLA CURA DEL VERDE** pag. 13



**SPECIALE**

pag. 3

**CONVEGNO NAZIONALE COMPAG**

**LE NUOVE SFIDE PER LE RIVENDITE E LA FILIERA AGRICOLA**

giovedì 5 dicembre 2013

Savoia Hotel Regency  
Via del Pilastro, 2 - BOLOGNA



Tariffa R.O.C. - Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (convertito in Legge 27/02/2004 n° 46) art. 1, comma 1, NE/VR

Porta il sole  
nei tuoi cereali

Zantara

Fungicida innovativo  
per la difesa  
di grano e orzo

Bayer CropScience



Carissimi,  
abbiamo il piacere di invitarVi al

**CONVEGNO NAZIONALE COMPAG**

# LE NUOVE SFIDE PER LE RIVENDITE E LA FILIERA AGRICOLA

L'evento si svolgerà

**giovedì** 2013  
**5 dicembre**  
alle ore 10,00

presso:  
Savoia Hotel Regency  
Via del Pilastro, 2 - BOLOGNA



FEDERAZIONE NAZIONALE  
COMMERCianti PRODOTTI  
PER L'AGRICOLTURA

Via Cesare Gnudi, 5 - 40127 Bologna  
Tel. 051 519306 - Fax 051 353234  
info@compag.org - compagservizisrl@pec.it

## PROGRAMMA

- ▶ **ore 10.00 Apertura dei lavori**  
*Fabio Manara - Presidente Compag*
  - ▶ **Macrodinamiche dello sviluppo del settore agricolo sullo sfondo della PAC: le conseguenze sul reddito e sull'impiego dei mezzi tecnici**  
*Angelo Frascarelli - Docente di Economia e Politica Agraria Università di Perugia*
  - ▶ **Lo sviluppo dei mercati internazionali delle commodities agricole e le ricadute sui mercati nazionali**  
*Stefano Serra - Info Granarie e Servizi srl*
  - ▶ **Le nuove tecnologie applicate alla realizzazione di servizi per la filiera degli agrofarmaci**  
*Fabio Manara - Presidente Compag*
  - ▶ **La formazione online**  
*Anita Peserico - Consulente Compag*
  - ▶ **Il quaderno di campagna**  
*Fabio Manara - Presidente Compag*
  - ▶ **La dichiarazione dei dati di vendita**  
*Vittorio Ticchiati - Direttore Compag*
  - ▶ **Le linee strategiche per il rilancio dell'attività agricola**  
*Mario Guidi - Presidente Confagricoltura*
  - ▶ **Il futuro del settore degli agrofarmaci: il punto di vista dell'industria e il suo impegno per la sostenibilità**  
*Andrea Barella - Presidente Agrofarma*
- ore 13.00 Discussione**  
**Buffet**

Speciale CONVEGNO 2013

# LE NUOVE SFIDE PER LE RIVENDITE E LA FILIERA AGRICOLA

## Come cambia la politica agricola

- » Minori risorse.
- » Rimodulazione degli aiuti alle imprese.
- » Vincoli ambientali
- » Selezione delle imprese (aziende piccole e aziende attive)
- » Minori interventi sul mercato e maggiore concorrenza
- » Aiuti alle aggregazioni (filiere e reti di impresa)

**LA SFIDA DELLE RIVENDITE  
RISIEDE NELL'ADEGUARSI AL  
MONDO AGRICOLO CHE CAMBIA**

## CAMBIA LA POLITICA AGRICOLA

### Come si possono adeguare le imprese agricole

- » Aumentano le superfici .
- » Si affidano alle op
- » Ricercano nuovi strumenti di aggregazione (filiere e reti di impresa)
- » Ricercano nuove forme assicurative (fondi mutualistici)

**LE RIVENDITE AGRARIE  
POSSONO RICERCARE FORME  
DI COLLABORAZIONE  
NELLA FILIERA**

## I MERCATI INTERNAZIONALI

### Come si possono adeguare le imprese agricole

- » Forte crescita della domanda dai paesi emergenti
- » Limitatezza delle risorse e del potenziale produttivo
- » Presenza di pochi player mondiali
- » Principali flussi di prodotto verso i paesi emergenti

**EVOLUZIONE VERSO MERCATI SPECIALISTICI  
(ORGANIZZAZIONI DI FILIERA)**



# Chemia

*In campo al  
tuo fianco*

Da 50 anni per  
l'Agricoltura,  
*Chemia*  
è cresciuta  
insieme a VOI

CHEMIA S.p.A.

Via Statale n. 327 - 44047 DOSSO (FE)

Tel. 0532 848477 - Fax 0532 848383

info@chemia.it - www.chemia.it

Speciale CONVEGNO 2013

# LE NUOVE SFIDE PER LE RIVENDITE E LA FILIERA AGRICOLA

## Cambiano le imprese agricole QUALI OPPORTUNITA' PER LE RIVENDITE AGRARIE

- » MIGLIORARE IL PRESIDIO DEL MERCATO
- » INCENTIVAZIONE DEI SERVIZI
- » Assistenza sull'impiego agronomico dei mezzi tecnici (utilizzo dei sistemi di monitoraggio, dei dati previsionali, dei disciplinari di produzione ecc., conoscenza delle richieste della trasformazione ecc.)
- » Assistenza amministrativa sull'impiego dei mazzi tecnici (quaderno di campagna, gestione del magazzino ecc.)
- » Supporto sulla formazione
- » MIGLIORAMENTO DELL'EFFICIENZA DISTRIBUTIVA
- » MIGLIORAMENTO DEI SERVIZI FINANZIARI

## IL RUOLO DELL'INDUSTRIA

- » Forte supporto tecnico selettivo presso le aziende agricole
- » Mirato impegno sulla sostenibilità
- » Impegno sistematico verso gli enti ufficiali
- » Eroga un forte supporto finanziario alla distribuzione
- » Richiede rapporti collaborativi con la distribuzione
- » Opera con complesse organizzazioni commerciali
- » Evoluzione verso mercati specialistici (organizzazioni di filiera)

# CEREALNET il primo convegno nazionale

Le aggregazioni sotto varie forme, sia verticali rappresentate dalle filiere sia orizzontali o entrambe rappresentate dalle reti di impresa, sono lo strumento riconosciuto a tutti i livelli per garantire lo sviluppo nei vari settori dell'economia compreso quello cerealicolo, in particolare in un paese come il nostro caratterizzato da piccole imprese molto specializzate. Questi sono i concetti alla base della nascita di Cerealnet, società consortile costituita da 24 imprese commerciali sotto l'egida di Compag e Confagricoltura, e questi sono stati gli argomenti affrontati nel convegno tenutosi a Bologna il 17 ottobre 2013. L'obiettivo del convegno era di



illustrare le criticità del settore dei cereali e quanto fatto e realizzato da Cerealnet dalla propria nascita. Tutte le singole relazioni possono essere scaricate dal sito [www.compag.org](http://www.compag.org). Tutti nel nostro paese sentono la mancanza di dati ufficiali resi disponibili in tempo reale o quanto meno in tempi abbastanza rapidi. Per le attività produttive e commerciali, per l'orientamento degli operatori, la conoscenza dei dati sulle semine, sulle quantità prodotte, sulla qualità dei raccolti sono



elementi di grande rilevanza nella programmazione della attività produttive. Questo in altri paesi accade. In Italia solo parzialmente.

Per questo motivo, come ha sottolineato il presidente di Cerealnet Pietro Ceserani, le aziende aderenti a Cerealnet hanno deciso di partecipare al bando del Ministero delle Produzioni Agricole Alimentari e Forestali che va sotto il nome di Rete Qualità dei Cereali sulla base del quale le aziende sono tenute a comunicare al momento della trebbiatura i quantitativi e la qualità rilevata delle colture messe in rete. È questo anche il motivo che ha spinto Cerealnet a programmare la realizzazione di un software per la raccolta dei dati agronomici sulla base del quale si può predire con un'alta approssimazione probabilistica la salubrità della coltura. Un dato utilizzabile dagli operatori - agricoltori, stoccatrici, trasformatori di primo e secondo livello - riuniti in rete per organizzare l'attività e garantire uno standard qualitativo del prodotto di alto livello. <http://compag.org/Apps/>

[WebObjects/Compag.woa/wa/viewFile?wantContent=true&id=1079&lang=ita](http://www.compag.org/Apps/WebObjects/Compag.woa/wa/viewFile?wantContent=true&id=1079&lang=ita)

Lo studio delle condizioni del mercato internazionale che si basa sulla valutazione delle

[woa/wa/viewFile?wantContent=true&id=1076&lang=ita](http://www.compag.org/Apps/WebObjects/Compag.woa/wa/viewFile?wantContent=true&id=1076&lang=ita)

**GLI ARGOMENTI TRATTATI Riforma della PAC "verso il 2020".**

potenzialità produttive in funzione anche delle variabili ambientali, e sull'analisi dell'andamento dei consumi e del commercio internazionale, è il punto di partenza per l'elaborazione delle strategie e della programmazione delle attività produttive. Sono queste forme di analisi che permettono di individuare la struttura del mercato e le sue evoluzioni e che hanno permesso di comprendere le ragioni della forte volatilità a livello globale che è conseguenza della concentrazione delle masse di prodotto, della crescente domanda mondiale e della elevata competizione tra pochi grandi paesi esportatori. Sono queste forme di analisi che stanno alla base delle politiche adottate dalle amministrazioni pubbliche (<http://compag.org/Apps/WebObjects/Compag.woa/wa/viewFile?wantContent=true&id=1080&lang=ita>) per favorire le aggregazioni e gli accordi tra gli operatori. Politiche che hanno visto la Regione Emilia Romagna agire a livello nazionale in maniera pionieristica. <http://compag.org/Apps/WebObjects/Compag>.

**Nuove opportunità e nuovi scenari per i seminativi**  
Vincenzo Lenucci – Direttore Area Economica, Confagricoltura  
Presentazione del Gruppo Rabobank  
Evert Jan Breman – Direttore Generale per l'Italia  
Rabobank International, Filiale di Milano - Italia

**11:00 Il mercato agroalimentare: previsioni per cereali e semi oleosi ed implicazioni sulla filiera**  
Vito Martelli – analista di mercato dei cereali e dei semi oleosi  
Rabobank International, Dipartimento di ricerca e consulenza agroalimentare Utrecht, Paesi Bassi

**Sostegno e incentivi allo sviluppo di progetti nelle filiere agroalimentari: il ruolo dei programmi di Sviluppo Rurale**  
Regione Emilia Romagna  
**Cerealnet: una rete di filiera tra rivendite agricole, agricoltori e mulini**  
Mario Salvi – Area economica di Confagricoltura  
Fabio Manara – Presidente di Compag

# Il commercio dei fertilizzanti organici di origine animale, n-esima puntata

## PAT, FOA, SOA1 e compagnia

È uscita la circolare esplicativa del Ministero della Salute per l'applicazione del Regolamento CE 1069/2009 (protocollo del 11 ottobre 2013) indirizzata agli Assessorati della Sanità Regionali e delle Province Autonome di Trento e Bolzano ed avente come oggetto i fertilizzanti organici e gli ammendanti (FOA). Era attesa perché dopo l'emanazione del Regolamento CE

1069/2009, del regolamento applicativo il n.142/2011 e dell'Accordo tra lo Stato e le Regioni del 7 febbraio 2013 rimanevano ancora parecchi dubbi.

Era attesa ma non è detto che sia l'ultima. Infatti, non tutti i punti oscuri sono stati chiariti nonostante i diversi mesi di confronto tra i portatori di interesse guidati da Assofertilizzanti e le istituzioni.

Con la circola suddetta l'impatto di questa complessissima normativa sul commercio dei

fertilizzanti organici di origine animale è stato leggermente limitato rispetto alle prospettive iniziali, ma, come dicevamo, sono ancora da chiarire alcuni aspetti importanti il cui chiarimento, appunto potrebbe portare ulteriori semplificazioni. Per il momento gli organi di controllo stanno facendo opera di informazione in attesa, pro-



babilmente che arrivino tutti i chiarimenti del caso.

### Quali gli adempimenti previsti dal regolamento 1069/2009

Concentrandoci solamente sulle rivendite:

» La registrazione presso l'USL di competenza territoriale dello stabilimento, nel nostro caso la rivendita/magazzino

» La presentazione assieme alla notifica di registrazione di una planimetria redatta da un tecnico abilitato.

» La tenuta di un registro con il carico e lo scarico e l'elenco dei fornitori e dei clienti che

garantisca la tracciabilità del fertilizzante e che sia compilato entro 10 gg dalla fine del trasporto

» La registrazione presso la USL del mezzo utilizzato per il trasporto

» L'emissione del documento

commerciale per il trasporto nel formato previsto dall'allegato VIII, capo III del Regolamento CE 142/2011 in triplice copia: l'originale per il destinatario e una coppia ciascuno per il trasportatore e lo spedite.

### Quali le esenzioni sulla base della Circolare dell'11.10.2013

» La registrazione dello rivendita è necessaria solamente nel caso di vendita di fertilizzanti organici e ammendanti (FOA) contenenti almeno uno dei seguenti prodotti derivati: proteine animali trasformate, farine di carne ed ossa e proteine idrolizzate. La registrazione comporta che alla notifica sia allegata una relazione strutturale e una planimetria in scala 1:100 dei locali, ove si svolge l'attività, datata e sottoscritta dal legale rappresentante.

### Sono esentate

» La vendita in confezioni inferiori o uguali a 50 kg



» La vendita di stallatico trasformato, di residui della digestione di impianti di fermentazione (digestato) e di compost

» La vendita dei concimi organo-minerali la cui componente organica è costituita dai FOA indicati al punto precedente

» La vendita di concimi organo-minerali la cui quota di azoto organico derivante anche da proteine animali trasformate, farine di carne ed ossa e proteine idrolizzate è inferiore o uguale al 4%.

Non è ancora stato chiarito se gli impianti non soggetti a registrazione sono tenuti agli adempimenti riguardanti la tracciabilità e il trasporto. Su questo esistono opinioni contrastanti, infatti, vi è una logica nel ritenere che tali operazioni siano escluse ma questo non è scritto in maniera chiara ed esplicita su alcun documento. Un ulteriore elemento su cui si sta dibattendo è la possibilità di estendere l'esenzione della registrazione alla vendita delle confezioni fino a 1000 kg.

È necessario sottolineare che sull'etichetta dei fertilizzanti contenenti FOA deve essere riportato il numero di riconoscimento dell'impianto di produzione. È importante porre attenzione su questo aspetto per non essere coinvolti in situazioni poco edificanti e sanzionabili come succedrebbe

nel caso in cui si immettesse sul mercato un fertilizzante uscito da uno stabilimento non regolarmente riconosciuto. Un'ultima osservazione riguarda il rapporto con il fornitore perché sull'etichetta non è obbligatorio indicare le materie prime che costituiscono i componenti del fertilizzante,

pertanto è consigliabile richiedere al fornitore una dichiarazione che sulla base della circolare di cui sopra la vendita del fertilizzante fornito non richiede/richiede la registrazione della rivendita.

Berto Donati

SPECIALI	CONCIMI SEMPLICI GRANULARI	CONCIMI COMPLESSI GRANULARI	GROSTART
<b>Linea Inibitori N-Goo</b> N 26 + 44 50; 30 + 36 50; 32 + 32 50; NP 12.28.00 20.10.00 + 32 50; NK 18.00.24 + 22 50; NPK 15.05.25 + 10 50; 14.06.16 B.T.C. + 3 MgO + 36 50 + 0,18	<b>Azotati</b> pratiKo 20,6 N + 58 50; uniKo 25,5 N + 44 50; energiko 33,5 N + 28 50; <b>Fosfatici</b> eKoPhos 26 P205 + 11 50; eKoPhos 36 P205 <b>Potassici</b> Kappa 40 + 6 MgO Kappa 5 28 B.T.C. + 8 MgO + 34 50;	<b>Binari</b> NP 5.25.0. + 3 MgO + 6 50; 10.25.0. 10.30.0. NK 16.0.30. + 20 50; 20.0.20. + 28 50; PK 0.14.28. + 2 MgO 0.20.20. 0.24.12. <b>Ternari</b> NPK 5.15.30. 6.12.24. + 14 50; 7.14.21. + 10 50; 8.16.20. + 2 MgO + 6 50; 8.24.24. 13.5.20. + 28 50; 15.15.15. + 10 50; 20.10.10. + 16 50; NPK B.T.C. 8.24.20. B.T.C. + 24 50; 11.22.16. B.T.C. + 20 50; 20.10.10 B.T.C. + 22 50;	<b>Grostart Cereali</b> NG000 NP 10,40 Semina Cereali + 0,5 Cu + 0,5 Fe + 0,8 Zn <b>Grostart (microgranulo)</b> NP 8,41 + 0,2 B + 0,5 Cu + 0,5 Fe + 0,8 Zn NG000 NP 14,24 + 2 Zn + 20 50 + 0,8 Fe NP 8-38+ 5% Acidi Umidici + 0,2 B + 0,5 Cu + 0,5 Fe + 0,8 Zn NPK 8-32-6 BTC + 0,5 Cu + 0,2 B + 0,5 Fe + 0,8 Zn <b>K-GREEN</b> K-Green 11.20.15. BTC + 20 50; K-Green Ngeo 14.5.16. BTC + 3 MgO + 36 50 + 0,18 K-Green 06.10.22. BTC + 2 MgO + 25 50; K-Green 18.6.8. BTC + 2 MgO + 26 50 + 0,18 K-Green K-ferro 12% Fe + 6% MgO + 34 50 + 0,6 Mn <b>K FERRO</b> Miscela di Microelementi 12% Fe - 6% MgO - 34 50 - 0,6 Mn <b>K-SOL</b> <b>Idrosolubili</b> NPK 30.10.10 NPK 10.40.10 NPK 10.52.10 NPK 12.5.35 NPK 20.20.20

**ADRIATICA SPA**  
Sivada Dogada 300 / 19-21 - 45017 Loreo (Rovigo) Italia  
Ufficio commerciale Italia  
Italian sales department  
Tel. +39 0426 669618  
e-mail: sabrina.rondina@k-fert.it

Logistica spedizioni  
Logistics and forwarding  
Tel. +39 0426 669650  
Fax +39 0426 669655

Ufficio commerciale estero  
Foreign sales department  
Tel. +39 0426 669616  
e-mail: arianna.birolo@k-fert.it  
ilaria.frigato@k-fert.it

**ADRIATICA DUNAV D.O.O.**  
Vinkovacka 56 - 32000 Vukovar - Croazia  
adriaticadunav@k-fert.it

Logistica spedizioni  
Logistics and forwarding  
Tel. +385 32432826  
Fax +385 32432841

**ADRIATICA SPA**  
Sivada Dogada 300 / 19-21 - 45017 Loreo (Rovigo) Italia  
Ufficio commerciale Italia  
Italian sales department  
Tel. +39 0426 669618  
e-mail: sabrina.rondina@k-fert.it

Logistica spedizioni  
Logistics and forwarding  
Tel. +39 0426 669650  
Fax +39 0426 669655

Ufficio commerciale estero  
Foreign sales department  
Tel. +39 0426 669616  
e-mail: arianna.birolo@k-fert.it  
ilaria.frigato@k-fert.it

**ADRIATICA DUNAV D.O.O.**  
Vinkovacka 56 - 32000 Vukovar - Croazia  
adriaticadunav@k-fert.it

Logistica spedizioni  
Logistics and forwarding  
Tel. +385 32432826  
Fax +385 32432841



## La Mela Senza la Strega

Altro che Favole

La sicurezza alimentare è un tema sempre più importante e dibattuto. E nel contesto di una agricoltura moderna e di qualità, l'industria agrochimica si impegna a fornire strumenti il cui uso sia sicuro e sostenibile, contribuendo all'incremento della disponibilità di frutta e verdura fresche. I formulati Chimiberg rispettano le rigorose normative del settore per garantire al consumatore finale cibo sano e sicuro, nel pieno rispetto della salute dell'uomo e dell'ambiente.

www.chimiberg.com

# Il contributo ambientale conai

**Un adempimento obbligatorio la cui applicazione sta lentamente procedendo**

Sta procedendo l'operazione di adesione al conai di tutte le aziende che immettono sul mercato imballi a vario livello. Diverse aziende che rivendono mezzi tecnici hanno già aderito ma un po' alla volta tutte dovranno farlo periodicamente, pertanto torniamo sull'argomento per ricordare in cosa consiste.

Si tratta di una questione vecchia, risale al 99 (legge 426/98 e legge n. 35/99), di cui probabilmente si è persa memoria, ma deve sorprendere solo per il ritardo con cui avviene l'applicazione. Un ritardo probabilmente legato al tempo necessario per rintracciare tutte le aziende che rientrano nell'accordo. In ogni caso ci preme dare una spiegazione dettagliata del sistema per fugare ogni dubbio.

## Il Conai

È il Consorzio Nazionale Imballaggi di diritto privato senza scopi di lucro, istituito da dlgs 22/97, ora dlgs 152/2006 ed è costituito da tutti i produttori e utilizzatori di imballaggi al fine di attuare un sistema integrato di gestione basato sul recupero e sul riciclo dei rifiuti di imballaggio.

Per "produttori" si intendono i produttori e gli importatori di materie prime destinate ad imballaggi, i produttori-trasformatori e importatori di semilavorati destinati ad imballaggi, i produttori di imballaggi vuoti, gli importatori-rivenditori di imballaggi vuoti.

Per "utilizzatori" si intendono gli acquirenti-riempitori di imballaggi vuoti, gli importatori di imballaggi pieni (cioè di merci imballate), gli autoproduttori che producono imballaggi per confezionare le proprie merci, i commercianti di imballaggi i vale a dire gli acquirenti-rivenditori di merci imballate, i commercianti di imballaggi vuoti che acquista-



no in Italia e rivendono questi imballaggi senza effettuare alcuna trasformazione.

## L'adesione al Conai e il contributo ambientale

Produttori e utilizzatori devono aderire al Conai. La quota di partecipazione è costituita da un importo fisso di 5,16€ più un importo variabile in funzione dei ricavi complessivi dell'impresa. L'importo variabile riguarda solo le aziende che superano i 500.000€ di fatturato. La quota di partecipazione viene versata soltanto una volta e può essere adeguata successivamente a discrezione del consorzio. L'obbligo di iscrizione per le aziende già in attività scadeva il 28 febbraio 1999.

I produttori/importatori di imballaggi vuoti e gli importatori di merci imballate oltre all'adesione al Conai devono anche versare un contributo ambientale annuale che viene calcolato sulla base dei quantitativi di imballaggio ceduti o importati nel territorio nazionale e quindi devono dichiarare periodicamente al Conai tali quantitativi secondo una cadenza annuale, trimestrale o mensile in funzione dell'entità del contributo dovuto per ciascun materiale. Il valore unitario del contributo varia in funzione del materiale di cui è costituito l'imballaggio.

forniti; il valore unitario del contributo ambientale per ogni materiale; il valore totale del contributo ambientale. La documentazione inerente all'adempimento degli obblighi consortili deve essere conservata sotto forma di registrazione cartacea o su supporti magnetici che devono corrispondere ai documenti amministrativi e deve essere resa disponibile su richiesta.

La quota di adesione variabile per le aziende con ricavi superiori a 500.000 € corrisponde allo 0,015% del valore

## Gli adempimenti per gli importatori di imballaggi pieni

Rientrano in questa categoria gli importatori di merce imballata ad esempio gli importatori di fertilizzanti imballati. Ogni azienda che acquista all'estero, immette sul mercato italiano anche l'imballaggio che contiene la materia oggetto dell'importazione e viene considerato quanto un produttore perché genera dei rifiuti di imballaggio.

Questi soggetti oltre a doversi iscrivere al Conai sono tenuti alla dichiarazione periodica e al versamento del contributo ambientale per singolo materiale<sup>1</sup>. Inoltre devono indicare in fattura:

il peso unitario per ogni tipo di materiale degli imballaggi

d'acquisto degli imballaggi e/o dei materiali di imballaggio

## Gli adempimenti per i commercianti di imballaggi pieni

È l'operatore che acquista in Italia merci imballate e le rivende, deve iscriversi al Conai ma non deve versare il contributo ambientale. In fattura deve essere indicata la dicitura: "Contributo ambientale assolto". La quota di adesione variabile per le aziende che superano i 500.000€ di ricavi è pari allo 0,00025% dei ricavi complessivi derivati dalle vendite e dalle prestazioni al netto delle vendite e prestazioni estere.



Eccellente attività collaterale antibottrica

## IL SISTEMA D'ATTACCO A TRE PUNTE PER VINCERE LA PERONOSPORA



**FUNGICIDA**  
sistemico e di contatto per il controllo della peronospora della vite

Electis® Trio:  
Zoxamide 4% + Cimoxanil 2,5% + Fosetil Alluminio 32,5%  
Electis® marchio registrato Gowan CIS



- Elevata attività biologica contro la peronospora
- Prolungata e totale protezione della vite
- Ideale nei programmi di gestione della resistenza

Via Morgagni, 68  
48018 Faenza (RA)  
Tel. 0546 629911 - Fax 0546 623943  
gowanitalia@gowanitalia.it  
www.gowanitalia.it



## I rifiuti agricoli

**Gli agricoltori non devono più iscriversi all'albo dei trasportatori per trasportare i rifiuti prodotti nella propria azienda presso il centro di raccolta.**

Si potrebbe parlare di un ritorno alle origini ma in un caso come questo l'ironia è fin troppo facile, perché dall'entrata in vigore del dlgs 205/2010 siamo passati da una situazione consolidata e che funzionava egregiamente permettendo agli agricoltori di consegnare autonomamente i propri rifiuti presso il centro di raccolta senza doversi iscrivere all'albo dei trasportatori, alla situazione opposta che ha so-

stanzialmente rimesso in gioco tutto il sistema di raccolta previsto dai cosiddetti accordi di programma.

Dal 2010 è pertanto iniziato un periodo di incertezza che in molti casi ha costretto le aziende agricole ad accumulare i rifiuti nei propri magazzini in attesa di un minimo di chiarezza. Nel frattempo le normative si sono susseguite con deroghe per il conferimento del rifiuto presso la cooperativa del socio, aumentando la confusione e con l'aberrazione costituzionale che sanciva una differenza di trattamento tra cittadini.

Insomma un pasticcio di seguito all'altro. Ora speriamo di tornare alla normalità, grazie all'emanazione del dlgs 101/2013 avvenuta anche per la nostra pressione attraverso la casa madre



Confcommercio. Infatti, tale decreto, convertito nella legge 125/2013, all'art. 11 stabilisce che:

"Sono esclusi dall'obbligo di iscrizione all'Albo nazionale gestori ambientali gli imprenditori agricoli di cui all'articolo 2135 del codice civile, pro-

ducenti iniziali di rifiuti, per il trasporto dei propri rifiuti effettuato all'interno del territorio provinciale o regionale dove ha sede l'impresa ai fini del conferimento degli stessi nell'ambito del circuito organizzato di raccolta."

**Palletways**  
We Deliver

**Sappiamo prendere nel modo giusto anche la merce più pericolosa.**

servizio consegnato o rimborsato Garantisito

### 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](http://www.palletways.com).

**Palletways**  
We Deliver

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](http://www.palletways.com)

## L'andamento del mercato degli agrofarmaci per gli amanti della cura del verde: dall'evoluzione dei canali distributivi ai servizi offerti dalle aziende

Il mercato degli agrofarmaci per gli appassionati della cura del verde rappresenta un comparto industriale di consolidata tradizione in Italia, così come lo è l'organizzazione distributiva ad esso collegata. Il trend delle vendite delle diverse categorie di prodotti del settore è direttamente influenzata dall'andamento climatico stagionale: ad esempio negli ultimi 2 anni l'impiego di alcune tipologie, come quelle contro i parassiti ed erbe infestanti, è stato in proporzione superiore a quello degli agrofarmaci fungicidi e contro le lumache.

Di recente, dopo anni di continua crescita, il mercato ha però iniziato a mostrare segni di rallentamento, ciò a causa della difficile situazione macroeconomica che sta caratterizzando l'economia a livello non soltanto italiano, ma anche internazionale. Nonostante,



FEDERCHIMICA

AGROFARMA

Associazione nazionale imprese agrofarmaci

infatti, il numero di italiani che con passione si dedicano alla cura di giardini, orti e frutteti continui ad aumentare, la riduzione del potere d'acquisto, che sta colpendo in particolar modo le fasce di popolazione in età più avanzata e di reddito medio-basso, ha portato ad un rallentamento delle vendite. Situazione questa fortunatamente in parte controbilanciata dalla sempre maggiore diffusione degli hobby legati al giardinaggio e all'orticoltura, anche fra un pubblico più giovane.

Nel nostro Paese, infatti, la passione per la cura del verde arriva a coinvolgere il 37%

degli italiani e più di 10 milioni di famiglie. 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: lo dimostra il fatto che sono in continua crescita le case che ospitano al loro interno, o su terrazze e balconi, piante ornamentali, aromatiche e piccoli orti.

Questi appassionati della cura del verde possono oggi contare sull'importante supporto fornito da quegli agrofarmaci pensati apposta per gli utilizzatori non professionali, i quali sono sempre più efficaci, sicuri e innovativi grazie ai continui investimenti per l'innovazione di prodotto da parte delle aziende del comparto, che investono mediamente il 6% del proprio fatturato, pari a 48 milioni di euro, in attività di ricerca e sviluppo. Grazie a questa sempre più ampia offerta di prodotti, il mer-

cato del garden care è quindi cresciuto anno dopo anno fino a presentare oggi dimensioni e caratteristiche di tutto rilievo, toccando un valore di circa 70 milioni di euro e con importanti margini di crescita ancora da sfruttare.

Questa progressiva espansione del mercato del garden care ha inoltre portato al moltiplicarsi sul territorio di nuovi soggetti distributivi, quali ad esempio i garden center, prima quasi del tutto assenti in Italia, in cui è possibile acquistare piante ornamentali e prodotti per la loro cura, nonché la grande distribuzione specializzata, come



il brico e le catene fai-da-te. Questi nuovi canali di distribuzione sono quindi andati ad affiancarsi alle tipologie tradizionali già presenti, come consorzi e negozi per l'agricoltura, che dal canto loro hanno subito un processo di evoluzione e ammodernamento. Infine, anche supermercati tradizionali e ferramenta si sono attrezzati attraverso la creazione di spazi dedicati alla vendita di alcune categorie di agrofarmaci, come i prodotti per piante e fiori da balcone, da appartamento e da giardino domestico. Per poter restare al passo con le richieste degli hobbisti, i quali sono sempre più curiosi

di conoscere approfonditamente tutto ciò che riguarda giardinaggio, fiori, piante, piccoli orti e frutteti, i punti vendita devono necessariamente organizzarsi per offrire un livello di servizi e assistenza sempre più elevato, acquisendo competenze specifiche che permettano di affiancare il cliente nella fase di acquisto e di supportarlo anche nella fase post vendita.

All'interno di questo panorama, è oggi proprio il canale specializzato tradizionale a risentire maggiormente del rallentamento dei consumi dovuto alla difficile situazione economica, mentre i nuovi soggetti distributivi, ad esempio le catene di garden center, sono in grado di gestire meglio la complessità del mercato, continuando a crescere per volume d'affari. Infatti, solo i punti vendita più organizzati e attenti agli aspetti di vendita moderna, come le attività promozionali e di comunicazione in store, possono essere in grado di rispondere al meglio alle richieste sempre più esigenti degli appassionati della cura delle piante, contrastando al contempo la difficile situazione economica.

Dal canto loro, le aziende produttrici di agrofarmaci per uso non professionale, come vengono chiamati a livello normativo i prodotti destinati agli appassionati della cura delle piante, supportano i punti vendita offrendo servizi di formazione tecnica sulle caratteristiche dei prodotti e delle malattie che curano. Attività di affiancamento queste, che comprendono anche la formazione per quanto riguarda la gestione dello scaffale e delle leve di vendita, attraverso, ad esempio,

l'organizzazione con i clienti di attività di promozione di vario tipo, che vanno da giornate promozionali sul punto vendita alle cosiddette "offerte speciali" al consumo. Tutto ciò supportato da espositori e materiali informativi, come volantini, locandine, manuali, led scaffale, forniti al punto vendita e utili ad aumentare la rotazione dei prodotti.

Le aziende produttrici di agrofarmaci inoltre, non mancano di offrire suggerimenti per il miglioramento dell'esposizione della merce a scaffale, intensificando attività di category management anche nei negozi più tradizionali e formando il personale di vendita che lavora a diretto contatto con gli amanti della cura del proprio verde.

Tale supporto si estende poi anche a questioni di carattere più tecnico e giuridico, come l'aggiornamento costante dei rivenditori sull'evoluzione normativa relativa agli agrofarmaci per uso non professionale e sui trend della legislazione riguardante l'intero comparto.

Infine, un ulteriore sostegno viene offerto anche per favorire una migliore e più efficace gestione del magazzino, incentivando quindi una corretta rotazione delle scorte, che permetta di far uscire sempre per prima la merce presente da più tempo in magazzino (il cosiddetto first in/first out), un'attenta selezione dei prodotti referenziati e una migliore programmazione degli acquisti sulla base degli impieghi stagionali. Queste, infatti, sono tutte pratiche che consentono di gestire al meglio le proprie scorte, ottimizzando tempi, spazi e costi.

Il garden care è dunque un mercato vivace e in costante

evoluzione, che riserva ancora ampie possibilità di sviluppo se paragonato ad altri mercati europei, come quello d'Oltralpe, che vale oggi 200 milioni di euro, quasi tre volte quello italiano. Il numero sempre crescente di persone che si dedicano al giardinaggio e alla cura dell'orto e la sempre maggiore sensibilità da parte degli italiani a un approccio di vita più vicino alla natura, costituiscono dei solidi presupposti per una continua crescita del mercato degli agrofarmaci per uso hobbistico, prodotti

indispensabili per chi vuole prendersi cura con successo del proprio verde.

Tali opportunità di crescita potrebbero inoltre essere maggiormente sfruttate attraverso la completa attuazione della normativa italiana sugli agrofarmaci, la quale, confermando naturalmente gli attuali elevati livelli di sicurezza, pone maggiormente le aziende nella condizione di sviluppare prodotti ancora più rispondenti alle specifiche esigenze degli amanti della cura del proprio verde.



## 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, inquadabile 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 - Novembre/Dicembre 2013  
Numero 8



Dow AgroSciences

Solutions for the Growing World



# CONTROLLO MAGAZZINI AGROFARMACI E DICHIARAZIONE DATI DI VENDITA

**ATTENZIONE**

**ALLE SANZIONI**

Immissione sul mercato  
di prodotti non autorizzati  
da 15 a 90 mil. di lire (dlg 194/95)

**MINORI  
RISCHI DI  
INFRAZIONE**

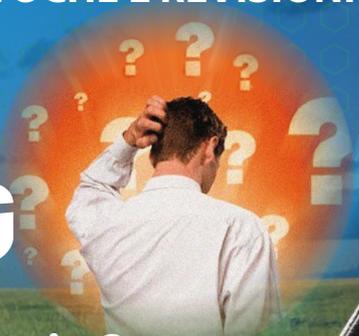
**MINORI  
COSTI DI  
GESTIONE**



**GESTIONE SEMPLIFICATA  
DI REVOCHE E REVISIONI**



## I SERVIZI DI COMPAG



**Verifica delle giacenze di magazzino  
Produzione del file nel formato  
ministeriale con le  
vendite effettuate**

**Contattaci**  
**051 519306**  
info@compag.org



**FEDERAZIONE NAZIONALE COMMERCianti  
PRODOTTI PER L'AGRICOLTURA**

Via Cesare Gnudi, 5 - 40127 Bologna  
Tel. 051 519306 - Fax 051 353234 - info@compag.org - compagservizisrl@pec.it