



IN QUESTO NUMERO:

Immissione in commercio e vendita dei fertilizzanti: come cambia la normativa



I corsi di formazione manageriale

Il Centro Studi

BREVI:

- Immissione in commercio degli agrofarmaci
- Biocarburanti in Ungheria
- Previsioni su produzioni cereali nella CEE
- La sicurezza alimentare
- Piani di sviluppo rurale

IMMISSIONE IN COMMERCIO E VENDITA DEI FERTILIZZANTI: COME CAMBIA LA NORMATIVA

In un convegno organizzato a Roma da Assofertilizzanti, il 21 giugno, esattamente il giorno dopo la pubblicazione del decreto legislativo sulla Gazzetta Ufficiale, si sono approfondite le parti salienti della nuova normativa.

Aspetti "formali" ed introduzione

Stiamo parlando del Decreto Legislativo 217 del 29 aprile 2006, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 141 del 20 giugno 2006, supplemento ordinario n. 152. Per chi avesse una qualche curiosità in merito, diciamo che l'occasione per iniziare il percorso per modificare la vecchia Legge 748/84 e adeguarla alle nuove esigenze del mercato, era stata offerta dall'emanazione del Regolamento CE 2003/2003 che aveva richiesto agli Stati Membri di pronunciarsi direttamente su alcune questioni legate, in particolare modo, alle sanzioni, ai controlli, alla tracciabilità dei prodotti e ad alcune dichiarazioni di

etichetta. Il processo è poi stato avviato dalla legge comunitaria del 2004 che ha delegato il Governo ad adottare un decreto legislativo di riordino del settore entro il maggio di quest'anno. I termini sono stati rispettati, in quanto, il 27 aprile u.s. il provvedimento è stato firmato dall'ultimo Consiglio dei Ministri del Governo Berlusconi e, il 29 aprile, dal Presidente della Repubblica C.A. Ciampi.

Le parti di maggiore interesse per la vendita

Diciamo prima di tutto che l'attività di vendita è solo leggermente toccata dagli adempimenti previsti da questa legge, diversamente dall'immissione in commercio vale a dire produzione ed



importazione. Bisogna però sottolineare che vi sono alcune novità i cui effetti, riteniamo, potranno essere positivi per il settore, se applicati opportunamente, perché potranno portare maggiore trasparenza e chiarezza. Mi riferisco in particolare alla definizione di imballaggio, all'obbligo di regi-

continua a pag. 2

I PROGRAMMI DI SOSTEGNO AL SETTORE

I corsi di formazione manageriale

È iniziato il programma di supporto all'attività delle rivendite che prevedrà dei corsi formativi e delle indagini per acquisire conoscenze sull'efficienza del settore e aiutare alla crescita di un'analisi autocritica.

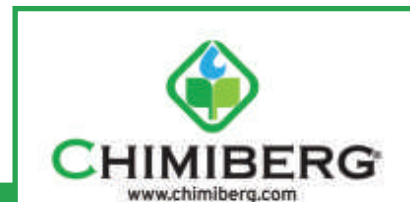
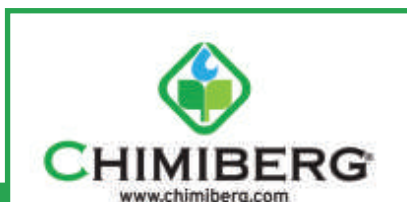
Il primo corso è già stato programmato e si svolgerà il 9 e 10 novembre nel Veneto e sarà aperto a tutti i commercianti del Nord Est la sede è Occhiobello (RO). In seguito ne saranno organizzati altri in altre aree con stesse finali-

tà e struttura.

Le finalità, appunto. Consistono nel fornire alle rivendite delle nozioni fondamentali per la gestione e lo sviluppo del mercato, attraverso un confronto con esperti di settore e funzione che

portino allo sviluppo di una coscienza critica delle proprie capacità manageriali per affrontare i mutamenti imposti dal mercato.

continua a pag. 3



strazione dei fabbricanti (i responsabili per l'immissione in commercio) e dei prodotti e alle sanzioni. Sebbene in quest'ultimo ambito vi siano degli elementi che riteniamo di scarsa equità.

La definizione di imballaggio e le conseguenze per i sacconi o "big bag"

Nella norma abrogata era ammesso che nel caso di imballaggi contenenti quantità di concime superiore a 100 kg le indicazioni relative all'identificazione figurassero solamente sui documenti di accompagnamento, allo stesso modo della merce sfusa, con le conseguenze che tutti sappiamo per la facilità con cui operatori poco onesti potevano frodare commercianti, agricoltori ed in qualche caso i fabbricanti.

Nel decreto legislativo 217, invece, viene espresso in maniera chiara che tutti gli imballaggi fino a 1000 kg devono essere chiusi ermeticamente e le indicazioni relative alla merce, riportate su etichette indelebili, apposte sul sacchetto in modo che siano facilmente visibili e fissate al sistema di chiusura dell'imballaggio.

La legge prevede, inoltre, che la chiusura ermetica una volta aperta, lo sia in maniera irreversibile e che se questa è costituita da un piombo o da un sigillo deve riportare il contrassegno specifico del fabbricante.

Al riguardo bisogna fare una digressione sui concimi CE, la cui immissione in commercio è normata dal Regolamento CE 2003/2003 il quale non precisa che sul dispositivo di chiusura debba esservi il contrassegno del fabbricante, sancendo una differenza rispetto ai concimi nazionali che potrebbe creare un minimo di confusione. È chiaro, inoltre, in questo caso che un operatore disonesto potrebbe facilmente sostituire il dispositivo di chiusura con un altro anonimo, con lo scopo, naturalmente di alterare il contenuto. Ma, come ha voluto sottolineare il responsabile dell'Ispettorato Centrale Repressione Frodi nel suo intervento al convegno di Assofertilizzanti, è interesse di tutti i fabbricanti personalizzare il dispositivo di chiusura anche dove non vi sia un obbligo normativo. Quest'ultimo aspetto, pertanto, deve essere riconosciuto come un elemento di garanzia sulla qualità del concime ed un elemento discriminante nella scelta dei propri fornitori.

Il Registro dei Fabbricanti e dei Prodotti

L'art.8, denominato tracciabilità, obbliga la registrazione dei fabbricanti e dei prodotti presso il Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali (MIPAAF) prevedendo dei periodi transitori per le aziende e i prodotti già presenti sul mercato.

Pertanto entro il 5 gennaio 2007 (sei mesi

dopo l'entrata in vigore) dovranno essere registrati sia i fabbricanti che già operano sul mercato sia i fertilizzanti. Dal momento della presentazione della domanda di registrazione di un fertilizzante, poi, il MIPAAF ha 90 giorni di tempo per esaminare la correttezza delle informazioni ricevute. Pertanto sembrerebbe che, al fine di avere i prodotti registrati entro il 5 gennaio, si debba presentare richiesta di registrazione almeno 90 giorni prima di tale scadenza. Sarà forse necessaria un'ulteriore precisazione da parte del Ministero.

Riteniamo che tale adempimento avrà un impatto non trascurabile per i fabbricanti e l'operazione, almeno nella fase di partenza, presenterà delle grandi difficoltà organizzative anche e soprattutto per il Ministero ma, nonostante questo, non ci nascondiamo che il risultato, in termini di trasparenza e responsabilizzazione, potrebbe essere molto positivo, dando garanzie a tutti gli operatori a valle.

Dico questo perché il registro dei produttori sarà pubblicato annualmente e spiace, per quanto sto per dire, che non sia stata prevista anche la pubblicazione del registro dei prodotti, perché commercianti ed agricoltori avranno l'opportunità di verificare che i propri fornitori siano sugli elenchi del Ministero, e questi ultimi si sentiranno maggiormente responsabilizzati per questo.

Affinché il sistema funzioni, però, è necessario che sia efficiente e capillare. Efficiente, perché deve essere realizzato ed aggiornato in maniera tempestiva e i sei mesi che ci separano dall'avvenuta registrazione di produttori e prodotti già presenti sul mercato è un banco di non poco conto; capillare perché dovrà coinvolgere tutti gli operatori ed a questo riguardo la conoscenza e quindi l'informazione assumono un ruolo di primo piano.

Per questo i controlli eseguiti dagli organi deputati ed individuati dallo stesso decreto legislativo, dovrebbero essere indirizzati ad individuare eventuali operatori e/o prodotti non registrati.

Il rischio è che se il sistema di registrazione non dovesse essere ben organizzato, gli effetti potrebbero essere opposti a quelli auspicati, con pochi operatori virtuosi operanti da procedure burocratiche e controlli, secondo quanto previsto, e tanti operatori che agiscono indisturbati al di fuori delle regole, facendo una concorrenza sleale ai primi.

Il sistema sanzionatorio

In una nostra recente indagine avevamo raccolto l'opinione tra i commercianti che il sistema sanzionatorio non fosse sufficientemente severo per costituire un deterrente alle frodi e agli atti illeciti che si verificano nel commercio dei fertilizzanti.

Nella nuova norma, non perché noi lo avessimo richiesto, le nuove sanzioni sono state considerevolmente aumentate anche in funzione della gravità dell'atto illecito.

Allora tutto bene?

Non proprio.

In sede di commissione consultativa, alle riunioni indette per raccogliere le opinioni circa le modifiche da apportare e con ripetute comunicazioni scritte al Ministero, avevamo espresso la nostra contrarietà ad un punto che prevede la responsabilità dei venditori per le irregolarità riguardanti le caratteristiche estrinseche del concime. Caratteristiche che sono sostanzialmente riconducibili a non conformità delle indicazioni sulle etichette, anche nel caso in cui le etichette stesse non abbiano subito alterazioni. Sanzioni che sono anche piuttosto severe andando dai 2500 ai 6000 euro.

La nostra contrarietà nasce dal fatto che i rivenditori non necessariamente conoscono e riteniamo non debbano conoscere tutti gli allegati e le loro modifiche della legge. Contrarietà che nasce dal fatto che è stato introdotto un atto regolativo che comporta una verifica, anche da parte dell'ente pubblico, delle indicazioni presenti sull'etichetta. Contrarietà che tiene anche in considerazione che in nessun altro settore, nemmeno per i fitosanitari, è prevista una tale responsabilità.

In definitiva da parte del Ministero e in particolare della Repressione Frodi si è voluto mantenere, come espresso dal Responsabile dell'Ispettorato Centrale Repressione Frodi al convegno di cui sopra, la facoltà di valutare la presenza di connivenze nella filiera su errori non casuali di etichettatura.

Speriamo che questo comporti una effettivo approfondimento degli organi di controllo ogni qualvolta verifichino delle irregolarità e che applichino delle sanzioni solo nei casi evidenti di volontà fraudolenta, perché nel passato si sono verificati diversi casi di sanzioni a commercianti per evidenti errori "innocenti" del fornitore.

Un'ultima cosa, sono lasciati 12 mesi, fino al luglio 2007, per smaltire le confezioni con le diciture non più a norma, senza distinzioni tra produzione, commercio, utilizzo. Una insensibilità incomprensibile che non riusciamo a sradicare tra le abitudini degli organi ministeriali.

Vittorio Ticchiati

La sostanza

Il contenuto dei corsi si svilupperà attraverso un programma che sarà così articolato:

A) Area Gestionale

Lettura e comprensione del bilancio

Parametri ed indicatori del risultato economico

Parametri ed indicatori del risultato finanziario

Organizzazione dell'azienda commerciale

B) Area Pianificazione

Elementi di costruzione del budget

Piano a medio termine e piano annuale

C) Area Commerciale

Mantenimento e sviluppo della clientela

Fidelizzazione

Comportamento ed attenzione alla clientela

Tecniche di negoziazione

D) Area Marketing

Il piano di marketing

Marketing di prodotto

- tecniche di valorizzazione del prodotto

- i servizi complementari come parte integrante del prodotto

- il valore aggiunto (formazione del prezzo)

Mercato e distribuzione

- Metodologie di analisi della clientela attuale

- Corretto orientamento degli investimenti sul cliente

- Individuazione della clientela potenziale ed azioni conseguenti

Analisi della concorrenza

Il primo anno, quindi nelle giornate del 9 e 10 novembre saranno sviluppate l'area gestionale e la pianificazione, le altre aree avranno luogo nei prossimi 2 anni. Il numero minimo di partecipanti per corso è 20.

Il dettaglio del primo modulo

▪ L'ammissione del punto di vendita: specialista o "generalista"? Centro di acquisto o centro di vendita?

▪ Il potenziale di mercato (l'informazione e la conoscenza): quali settori, quali clienti, quale bacino di utenza. La ricerca mirata al mercato, alla coltura o al prodotto. La ricerca mirata a fini comunicazionali o promozionali.

▪ La posizione attuale del punto di distribuzione nel mercato: punti di forza e di debolezza.

▪ L'analisi dei concorrenti

▪ Organizzazione di vendita e presidio del territorio

▪ L'analisi dei clienti: la loro fidelizzazione, le motivazioni di acquisto, i servi-

zi offerti, il turnover dei clienti.

▪ Analisi dei fornitori: i leaders del mercato, la scelta dei fornitori chiave, fornitori o partners, i rischi dell'obsolescenza.

▪ La pianificazione delle attività del punto di vendita nel tempo (il piano a medio termine): il fatturato da realizzare, il tasso di crescita delle vendite, la massimizzazione delle quote di mercato, il cash flow generato ed il profitto da conseguire, la coerenza ed il ritorno degli investimenti, il controllo dei costi di struttura, la difesa nei confronti delle strategie messe in atto dai concorrenti.

▪ Le nuove regole del gioco commerciale: la pianificazione commerciale, il rapporto con il cliente nel tempo, l'attività di vendita, la realizzazione pratica e quotidiana del piano di vendita.

▪ Il processo di gestione commerciale: l'elaborazione del processo di pensiero commerciale strategico, la necessità di un

sistema di pianificazione e gestione commerciale innovativo, l'organizzazione della redditività. La ricerca del giusto equilibrio sforzo/risultato: il presidio del margine.

▪ Proattività e guida del mercato: un nuovo cliente da gestire, guidare il rapporto con il cliente, la personalizzazione dell'offerta sul cliente, la costruzione di una organizzazione commerciale "proattiva".

▪ Il "portafoglio" clienti: analisi della clientela, la scoperta dei suoi bisogni, la capacità di creare e proporre valore al cliente, i clienti decisionali.

▪ Il servizio totale al cliente

▪ La pubblicità e la promozione: la pubblicità sul punto di vendita e la pubblicità diretta; le campagne promozionali, come elaborare una campagna di promozione.

Per informazione sui corsi contattaci ai riferimenti in copertina.

I PROGRAMMI DI SOSTEGNO AL SETTORE

Il Centro Studi

Servirà all'acquisizione di dati dalla cui elaborazione si potranno trarre consigli e parametri di riferimento utili al miglioramento dell'efficienza gestionale.

La prima indagine è partita e tutti sono chiamati a collaborare compilando e ritornandoci il questionario.

Lo scopo è di mettere in luce il risultato economico e quindi l'efficienza delle aziende del nostro settore, attraverso il confronto e l'analisi di dati economici, in una prospettiva un po' diversa da quella del bilancio per fini fiscali.

Ottenere il risultato economico di un'azienda tipo che verrà pubblicato e che, pertanto, potrà costituire un riferimento per chiunque volesse confrontare il livello di efficienza della propria azienda, individuando, eventualmente, gli aspetti di miglioramento, sarà l'obiettivo finale.

Ci teniamo poi a sottolineare che questi dati ci potranno essere utili per richiedere

un adeguamento, più vicino alla realtà, dei parametri su cui si basano gli studi di settore. Potrebbe anche essere uno strumento di prova per coloro che abbiano la necessità di dimostrare, per fini fiscali, che la propria attività non si rispecchia negli studi settore.

Il questionario dovrebbe essere compilato tenendo separati i dati relativi alle singole attività di vendita (fitosanitari, fertilizzanti..., stoccaggio), come è riportato nel questionario stesso.

Il periodo di riferimento sarà l'anno solare precedente a quello di compilazione.

Inoltre non vanno indicate né la ragione sociale né l'indirizzo perché riteniamo di dover garantire la massima riservatezza. Per questo motivo vi chiediamo di inviare

le vostre risposte al FERMO POSTA SUCCURSALE BOLOGNA 35, presso il quale un funzionario delle poste stesse procederà all'apertura delle buste, consegnandoci il contenuto sul quale non dovrete mettere alcun segno di riconoscimento. Pertanto l'indirizzo esteso è il seguente:

COMPAG, FERMO POSTA SUCCURSALE BOLOGNA 35, P.zza Costituzione 8, 40128 Bologna. L'affrancatura è quella ordinaria di 0,6 , il costo del servizio sarà a totale carico nostro.

Vista la difficoltà della compilazione vi chiediamo la massima attenzione ed eventualmente di contattarci per chiarimenti.

INDAGINE: IL CONTO ECONOMICO DELLA RIVENDITA TIPO

- 1) Qual'è il RICA VO NETTO della sua azienda? (a- b) euro
 - a. Vendite lordeeuro;
 - b. Rettifiche alle vendite (abbuoni, sconti e resi)euro;
 - i. Fitosan.%; Fertilizz.%; Sementi%; Hobbistica%;
- 2) Indicare il valore delle RIMANENZE DI PRODOTTI a inizio anno euro¹
 - i. Fitosan.%; Fertilizz.%; Sementi%; Hobbistica%;
- 3) Indicare il valore delle MERCI ACQUISTATE durante l'anno solare euro
 - i. Fitosan.%; Fertilizz.%; Sementi%; Hobbistica%;
- 4) COSTI ACCESSORI di acquisto (a+ b) euro
 - a. Spese di trasporto (ricezione merce)euro;
 - b. Diritti doganali (per importatori)euro;
 - i. Fitosan.%; Fertilizz.%; Sementi%; Hobbistica%;
- 5) Indicare le RETTIFICHE SU ACQUISTI (a+ b) euro
 - a. merci rese a fornitori euro;
 - b. premi di quantità euro;
 - i. Fitosan.%; Fertilizz.%; Sementi%; Hobbistica%;
- 6) Indicare le RIMANENZE FINALI euro
 - i. Fitosan.%; Fertilizz.%; Sementi%; Hobbistica%;
- 7) Calcolo del COSTO DEL VENDUTO (2+ 3+ 4+ 5+ 6) euro
- 8) Calcolo del PRIMO MARGINE (1 - 7) euro
- 9) Indicare le PROVVIGIONI PASSIVE (tecnici, promotori commerciali; a+ b) euro
 - a Provvigioni euro;
 - b Contributi Enasarco euro.
- 10) Indicare i COSTI PER IL TRASPORTO² nei casi di consegna al cliente (a+ b) euro
 - a) carburante euro, b) costi di manutenzione euro.
- 11) Calcolo del MARGINE LORDO (8 - 9 - 10) euro
- 12) Calcolo del COSTO DEL PERSONALE (a+ b+ c+ d) euro
 - a. stipendi e gratifiche euro;
 - b. collaborazioni coordinate e continuative euro;
 - c. contributi previdenziali euro; d. TFR euro.
- 13) Calcolo del COSTO DEI SERVIZI (a+ b+ c+ d+ e+ f+ g ... K) euro
 - a. fitti passivi euro;
 - b. assicurazioni euro;
 - c. manutenzioni euro;

¹ Compresi gli eventuali acquisti anticipati

² Se il dato non è rilevante includerlo al punto 13 nelle voci carburanti e manutenzioni

d. carburanti (riscaldamento, essiccazione ecc.)	euro;
e. canoni leasing	euro;
f. spese telefoniche	euro;
g. pulizia locali	euro;
h. spese bollo automezzi	euro;
i. cancelleria e stampati	euro;
j. emolumenti amministratori	euro;
k. postali e valori bollati	euro;
14) Calcolo delle spese AMMINISTRATIVE (a+ b+ c)	euro
a. consulenze legali	euro;
b. consulenze amministrative	euro;
c. spese per recupero crediti	euro.
15) SPESE DI VENDITA	euro
(spese viaggio per partecipazione convegni ecc.; carburanti per spese viaggio ecc.)	
16) AMMORTAMENTI (per strutture e attrezzature)	euro
17) SVALUTAZIONE CREDITI (0,5% all'anno. Vanno considerati per intero	
i crediti inesigibili; ad esempio nei casi di fallimento)	euro
18) MARGINE NETTO (11 - 12 - 13..... 17)	euro

ASPETTI FINANZIARI

19) Calcolo degli ONERI FINANZIARI (a+b)	euro
a. spese bancarieeuro; b. interessi passivi euro.	
20) Calcolo dei PROVENTI FINANZIARI (a+b)	euro
a. interessi bancari attivi euro;	
b. interessi clienti attivi euro.	
21) UTILE LORDO (18 - 19 - 20)	euro
22) Sopravvenienze passive (mancati ricavi, spese ed oneri relativi a precedenti esercizi)	euro
23) Sopravvenienze attive (equivalenti alle sopravvenienze passive ma con segno positivo).....	euro
24) Minusvalenze da alienazione di beni dell'azienda	euro
25) RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE (21 - 22 - 23 - 24).....	euro
26) IMPOSTE E TASSE (a+b+c+d)	euro
a) IRESeuro; b) IRAP euro; c) ICI euro;	
d) tassa rifiuti euro.	
27) UTILE NETTO/PERDITA (24- 25)	euro

CAMPAGNA ALBO 2007

LA SICUREZZA IN AGRICOLTURA

Un manuale per le aziende agricole

- **PER TUTTI E SOLAMENTE I SOCI SOSTENITORI DI COMPAG**
- **UN APPROFONDIMENTO SULLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO IN AGRICOLTURA**
- **CONSIGLI UTILI E PRATICI PER GLI UTILIZZATORI DI AGROFARMACI SU IMPIEGO,**
- **TRASPORTO E CONSERVAZIONE**

TUTTI I SOCI SOSTENITORI RICEVERANNO 10 COPIE DEL MANUALE, DA UTILIZZARE COME GADGET PROMOZIONALE PRESSO I PROPRI CLIENTI

BREVI

Regolamento per l'immissione in commercio degli agrofarmaci

Il prossimo 12 luglio, la Commissione dovrebbe presentare una proposta di Regolamento per l'immissione in commercio degli agrofarmaci, in sostituzione della direttiva 91/414 CE adottata in Italia dal d.lgs. 194/95 che verrà poi sottoposta al Consiglio e al Parlamento; una procedura che richiederà circa 2 anni. Sempre il 12 luglio è in programma la pubblicazione della Strategia Tematica sull'impiego degli Agrofarmaci. Tra gli aspetti fondamentali della proposta di Regolamento vi sono:

L'autorizzazione per zone

Fino a questo momento erano le singole aziende produttrici che dovevano dimostrare che l'autorizzazione ottenuta in un Paese poteva essere valida anche per un altro con condizioni climatiche simili. Ora l'idea della Commissione è di individuare delle aree omogenee entro le quali possa valere il mutuo riconoscimento di un'autorizzazione tra Stati diversi.

Le valutazioni comparative

Lo scopo è quello di spingere alla sostituzione degli agrofarmaci con altri disponibili che presentino un minor rischio per l'uomo e l'ambiente. Questo principio era stato escluso nella normativa degli anni 90, ma oggi il Parlamento è fortemente favorevole.

Ungheria: probabilmente il surplus produttivo di cereali sarà convertito a biocarburanti.

Secondo la Reuters, 1,5 milioni di ettari saranno utilizzati per la coltivazione di colture energetiche una volta che gli incentivi per la coltivazione di mais e frumento saranno rimossi nel nuovo piano agricolo 2008-2009. Secondo il Presidente dell'Associazione Ungherese sulle Biomasse, la maggior parte del mais che oggi finisce nei magazzini dell'intervento UE sarà utilizzata per produrre etanolo. Inoltre, dal 2008, il Governo ungherese ridurrà il prelievo fiscale per la produzione di biodiesel.

Micotossine

Il 20 luglio pv si riunirà, presso la Commissione Europea, il Comitato degli Esperti sulle "Sostanze Indesiderabili" con la presenza dei rappresentanti delle organizzazioni professionali. L'incontro è stato voluto dalla Commissione stessa la quale vorrebbe aumentare il monitoraggio e la raccolta di dati sulle micotossine allo scopo di meglio comprendere le variazioni di dati di anno in anno si verificano nei prodotti agricoli e

l'incidenza di queste avversità nei derivati industriali che saranno utilizzati nella mangimistica. L'Italia sarà rappresentata dal Gruppo di Lavoro Micotossine attraverso Gian Franco Pizzolato di A.I.R.E.S.

Previsioni sulle produzioni di cereali nel 2006

Di seguito riportiamo le previsioni del

Coceral sulle produzioni di cereali nell'Europa a 25, sottolineando che secondo i dati Ismea, da noi pubblicati sul numero 3 di CompagInforma, le superfici investite a frumento duro sono, in queste tabelle, sovrastimate di circa 200.000 ha, quelle a frumento tenero leggermente sottostimate.

area 1000 ha prod 100 t/ha total 100 t	France	Germany	Italy	Poland	Spain	Denmark	Greece	Portugal	UK
area	284	272	215	210	880	870	181	215	4.875
prod	48.8	51.4	54.2	52.7	71.8	72.9	33.2	23.0	76.9
production	1.387	1.402	1.808	1.772	6.282	6.289	59.9	49.8	67.8
area	16	13.0	10	10	448	432	13	11	380
prod	58.5	48.5	51.8	50.8	50.8	50.8	50.8	50.8	50.8
production	941	631	518	508	2.269	2.202	65	56	194
area	206	102	54	52	673	739	188	184	1.818
prod	43.8	41.8	41.8	41.8	52.7	52.7	52.7	52.7	52.7
production	905	426	225	216	3.546	3.890	985	972	9.822
area	142	119	4	4	328	388	328	348	1.177
prod	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5
production	835	698	235	235	1.928	2.269	1.928	2.046	6.885
area	170	168	23	23	1.543	1.834	427	442	1.170
prod	103.1	103.1	88.8	88.8	52.7	52.7	52.7	52.7	52.7
production	1.752	1.711	203	203	81.2	96.8	22.6	23.3	61.5
area	31	43	1	1	27	27	27	27	27
prod	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5
production	183	252	58.5	58.5	1.578	1.578	1.578	1.578	1.578
area	35	35	8	8	82	82	82	82	82
prod	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8
production	142	138	39	39	398	415	113	113	398
area	34	34	11	11	31	31	31	31	31
prod	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5
production	112	109	52	52	148	158	42	42	148
area	142	138	39	39	398	415	113	113	398
prod	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8
production	6.935	6.935	1.905	1.905	19.157	20.005	5.405	5.405	19.157

area 1000 ha prod 100 t/ha total 100 t	France	Germany	Italy	Poland	Spain	Denmark	Greece	Portugal	UK
area	284	272	215	210	880	870	181	215	4.875
prod	48.8	51.4	54.2	52.7	71.8	72.9	33.2	23.0	76.9
production	1.387	1.402	1.808	1.772	6.282	6.289	59.9	49.8	67.8
area	16	13.0	10	10	448	432	13	11	380
prod	58.5	48.5	51.8	50.8	50.8	50.8	50.8	50.8	50.8
production	941	631	518	508	2.269	2.202	65	56	194
area	206	102	54	52	673	739	188	184	1.818
prod	43.8	41.8	41.8	41.8	52.7	52.7	52.7	52.7	52.7
production	905	426	225	216	3.546	3.890	985	972	9.822
area	142	119	4	4	328	388	328	348	1.177
prod	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5
production	835	698	235	235	1.928	2.269	1.928	2.046	6.885
area	170	168	23	23	1.543	1.834	427	442	1.170
prod	103.1	103.1	88.8	88.8	52.7	52.7	52.7	52.7	52.7
production	1.752	1.711	203	203	81.2	96.8	22.6	23.3	61.5
area	31	43	1	1	27	27	27	27	27
prod	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5
production	183	252	58.5	58.5	1.578	1.578	1.578	1.578	1.578
area	35	35	8	8	82	82	82	82	82
prod	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8
production	142	138	39	39	398	415	113	113	398
area	34	34	11	11	31	31	31	31	31
prod	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5
production	112	109	52	52	148	158	42	42	148
area	142	138	39	39	398	415	113	113	398
prod	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8
production	6.935	6.935	1.905	1.905	19.157	20.005	5.405	5.405	19.157

area 1000 ha prod 100 t/ha total 100 t	France	Germany	Italy	Poland	Spain	Denmark	Greece	Portugal	UK
area	284	272	215	210	880	870	181	215	4.875
prod	48.8	51.4	54.2	52.7	71.8	72.9	33.2	23.0	76.9
production	1.387	1.402	1.808	1.772	6.282	6.289	59.9	49.8	67.8
area	16	13.0	10	10	448	432	13	11	380
prod	58.5	48.5	51.8	50.8	50.8	50.8	50.8	50.8	50.8
production	941	631	518	508	2.269	2.202	65	56	194
area	206	102	54	52	673	739	188	184	1.818
prod	43.8	41.8	41.8	41.8	52.7	52.7	52.7	52.7	52.7
production	905	426	225	216	3.546	3.890	985	972	9.822
area	142	119	4	4	328	388	328	348	1.177
prod	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5
production	835	698	235	235	1.928	2.269	1.928	2.046	6.885
area	170	168	23	23	1.543	1.834	427	442	1.170
prod	103.1	103.1	88.8	88.8	52.7	52.7	52.7	52.7	52.7
production	1.752	1.711	203	203	81.2	96.8	22.6	23.3	61.5
area	31	43	1	1	27	27	27	27	27
prod	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5	58.5
production	183	252	58.5	58.5	1.578	1.578	1.578	1.578	1.578
area	35	35	8	8	82	82	82	82	82
prod	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8
production	142	138	39	39	398	415	113	113	398
area	34	34	11	11	31	31	31	31	31
prod	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5	47.5
production	112	109	52	52	148	158	42	42	148
area	142	138	39	39	398	415	113	113	398
prod	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8	48.8
production	6.935	6.935	1.905	1.905	19.157	20.005	5.405	5.405	19.157

Le norme sulla sicurezza alimentare

I regolamenti 183/2005 sulla sicurezza dei mangimi e 862/2004 sulla sicurezza alimentare, hanno stabilito che tutti gli operatori del settore alimentare, a partire dalla produzione primaria devono essere registrati/riconosciuti. Si richiede la registrazione o il riconoscimento in funzione del livello di trasformazione che si opera sull'alimento. La data ultima per la registrazione/riconoscimento inizialmente era il 31.12.2005, poi prorogata al 30 giugno 2006 per il settore dei mangimi (Reg. CE 183/2005) e al 31 dicembre 2007 per gli alimenti (Reg. CE 852/2004). Non è ancora chiaro se sarà necessaria la doppia registrazione per chi rifornisce sia le industrie alimentari che mangimistiche. In ogni caso entro il 30 giugno 2006 anche le aziende agricole dovevano presentare il modulo di registrazione/riconoscimento elaborato da ogni Regione in applicazione al Reg. CE 183/2004 (nel 99% dei casi si tratta di semplice registrazione). Nei mesi scorsi abbiamo inviato le informazioni utili per il settore commerciale.

Alla luce di questa norma, tutte le aziende commerciali che operano il commercio di prodotti agricoli, ad esempio attraverso lo stoccaggio di materie prime destinate alla produzione di mangimi o che effettuano una vera e propria trasformazione, potranno richiedere ai loro fornitori di essere registrati presso l'autorità sanitaria locale. Questa è una prassi che non è direttamente richiesta, ma che deriva dalla ragionevole conseguenza dell'applicazione delle norme sulla sicurezza alimentare e potrà dare una garanzia minima all'azienda commerciale. Infatti le aziende agricole, a partire dal 1 gennaio 2008, come tutti gli altri operatori, saranno tenute alla valutazione del rischio alimentare, tenendo registrazione dei vari parametri produttivi che possono in qualche modo influire sulla salubrità delle proprie produzioni: ad esempio i trattamenti che possono essere la causa di eventuale presenza di residui, la diffusione di malattie o fitofagi che possono favorire lo sviluppo di micotossine, le tipologie di sementi utilizzate per dare la garanzia di mancanza di ogm ecc. Quando l'intero sistema sarà a regime, dal 2008, la registrazione responsabilizzerà l'azienda agricola che dovrà aver fatto l'autovalutazione e quindi adottato le misure necessarie per ottenere un prodotto adeguato alle esigenze minime di igiene, conservando anche gli strumenti per dimostrarlo nel caso di allarme alimentare.

Inoltre, le stesse aziende agricole saranno soggette, nei limiti della capacità operativa della Pubblica Amministrazione, a visite ispettive per verificare il rispetto delle norme sulla sicurezza alimentare che si inquadrano, nel caso più semplice di un'azienda con produzioni esclusivamente estensive, nella registrazione dei trattamenti e di altri mezzi tecnici (fertilizzanti e sementi), nella registrazione dell'insorgenza di fitofagi e malattie e di eventuali potenziali fattori

inquinanti.

I piani di sviluppo rurale

Le Regioni stanno elaborando i Piani di Sviluppo Rurale regionali, fra non molto saranno pronti i documenti quadro cui seguiranno i bandi applicativi per ogni misura. Il tutto dovrebbe essere operativo per l'autunno. Due sono gli aspetti che potrebbero riguardare più o meno direttamente il commercio di mezzi tecnici e lo stoccaggio di cereali e oleaginose:

1. la nomina del consulente aziendale da parte delle aziende agricole

2. l'introduzione di aiuti per favorire l'integrazione lungo la filiera all'interno delle misure di valorizzazione delle colture

1. sul consulente aziendale diverse erano le aspettative ed al tempo stesso i timori perché poteva essere una figura deputata alla fornitura di assistenza tecnica per la difesa delle piante. In realtà la funzione del consulente probabilmente sarà più complessa ma soprattutto facoltativa: l'azienda agricola lo potrà nominare a propria discrezione per le funzioni che riterrà utili, ad esempio per migliorare i risultati economici della propria azienda ottimizzando le pratiche gestionali, oppure per rispettare delle norme obbligatorie comunitarie o per ottenere delle produzioni certificate ecc. Inoltre viene attribuito un finanziamento dell'80% sul costo affrontato entro un tetto massimo che sarà definito in maniera autonoma da ogni Regione.

Il consulente potrà essere scelto per specifiche aree di attività, ad esempio per la valutazione del rischio sui luoghi di lavoro, per l'elaborazione dei piani di produzione di prodotti certificati, nel caso di adozione di sistemi di tracciabilità o di certificazione di processo che possono essere richiesti in situazioni quali gli accordi di filiera dall'industria di trasformazione ecc.

Rimane un qualche dubbio sul fatto che il consulente aziendale possa essere nominato per la condizionalità, misura necessaria per accedere agli aiuti PAC, sebbene le misure di condizionalità richieste fino ad ora rientrano nelle tecniche ordinarie di gestione del terreno. Difficilmente il consulente andrà ad interferire sull'acquisto di mezzi tecnici e sarà nominato in casi molto particolari.

Inoltre la sua scelta potrà avvenire solo all'interno di un elenco istituito dalle Regioni in base a dei criteri di ammissibilità. Infatti oltre alle competenze tecniche che dovranno essere dimostrate sulla base di un percorso formativo e di esperienze professionali, non vi potrà essere conflitto di interessi. Ad esempio i Centri di Assistenza Agricola che predispongono le richieste per gli aiuti PAC sono considerati organismi in conflitto di interessi così come le rivendite di mezzi tecnici.

2. Le filiere sono considerate uno strumento di valorizzazione delle produzioni agricole, ad esempio per ottenere grandi masse di prodotto con caratteristiche qualitative omogenee, è il caso dei cereali. Per raggiungere questi obiettivi potranno essere concessi contributi in conto capitale e/o conto interessi per investimenti strutturali e/o attrezzature.

una buona
CONCIA
per un seme
di QUALITÀ



PIÙ QUALITÀ

PIÙ PRODUZIONE

una concia industriale a tutela dell'Agricoltore:

- indicazione del prodotto impiegato
- chiarezza nelle dosi utilizzate
- analisi effettuate da laboratori accreditati
- "percorso qualità" attestato dal Marchio



Qualità controllata da:



Piazza della Costituzione, 8
40128 Bologna
tel. 051.519306 - fax 051.5193070
e-mail: convase@tin.it

CompagInforma

Direttore responsabile

Vittorio Ticciati

Direzione, Amministrazione, Redazione, Pubblicità, Abbonamenti

Piazza Costituzione, 8 - 40128 Bologna

Tel. 051 519306 - Fax 051 5193234

E-mail: fed.compag@tiscali.it

Proprietà

Compag - Federazione Nazionale
Commercianti Prodotti per l'Agricoltura
Piazza Costituzione, 8 - 40128 Bologna

Editore

IN.edit sas - Castel S. Pietro Terme BO

Impaginazione e Stampa

IN.edit sas - Castel S. Pietro Terme BO

Autorizzazione Tribunale di Bologna

N. 7296 del 28/02/03

Periodicità

ANNO 4 - GIUGNO/LUGLIO 2006

NUMERO 6/7

Agenzia Pubblicitaria:

Advercom - Ponte dell'Olio - PC

Solfato tribasico Chimiberg:

il rame nella forma che fa la differenza



IDRORAME FLOW
*formulazione classica 193 g/l**

KING
*elevata concentrazione 360 g/l**

- **Equilibrato rapporto tra prontezza e persistenza d'azione**
- **Elevata selettività anche per le applicazioni più delicate**
- **Formulazione flowable di qualità superiore**
- **Classificazione favorevole**

*Solo 3 gg di intervallo di sicurezza su Fragola,
Patata, Pomodoro e tutti gli altri ortaggi.*



Agrofarmaci autorizzati dal Ministero della Salute, leggere attentamente le istruzioni.
*Composizione espressa come rame metallo.