

NUEVOS RETOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS FITOSANITARIOS

## Los retos de la distribución según Fedisprove

Xavier Alsina Aubach (Fedisprove).

Vivimos en una situación de globalización que afecta al entorno económico, social, cultural, medioambiental, etc. Existe desde hace varios años un interés especial por parte de la sociedad en la protección del medioambiente y en la salud de las personas, para proteger estos aspectos, los legisladores europeos han establecido marcos de actuación de los cuales dimanar Directivas de obligado cumplimiento por parte de los Estados Miembros.

La Directiva de uso Sostenible que emana del VI Plan de acción medioambiental, ha venido a dar otra vuelta de tuerca al sector de los productos para la protección de las plantas (ppp), incrementando aún más la presión legislativa sobre un sector fuertemente reglamentado.

Hay que tener presente que para el año 2050 hay una previsión de población mundial de 9.000M, y que será necesario producir alimentos en cantidad y calidad suficientes para alimentar esta población, hoy en día es imposible alcanzar los niveles de producción agrícola necesaria para alimentar a la población mundial existente sin el uso de los ppp

El RD que traspone a nuestro ordenamiento jurídico la Directiva de Usos Sostenible, recoge las obligaciones de comercializadores y usuarios de ppp, la mayoría de ellas ya existían en nuestro país dispersas en distintos RDs, Ordenes, etc, la novedad esta por una parte en tener que documentar absolutamente todas estas obligaciones y por otra que transmite a la distribución de ppp la responsabilidad de comprobar que el comprador está habilitado para usar estos productos, hasta el punto de prohibir la venta a personas que no dispongan del preceptivo carné de manipulador, cuando realmente es obligación del usuario disponer de él. Por tanto, un distribuidor de ppp, no es ni mucho menos un simple comercializador, sino que implica un grado de cumplimiento normativo en cuanto a logística, requisitos administrativos, formativos, etc., que hacen de esta figura un sector totalmente profesionalizado y medioambientalmente responsable.

Veamos algunos de estos requisitos relacionados con la comercialización de ppp.

### Logística

#### Almacenamiento

El almacenamiento de los productos fitosanitarios está regulado por legislación general, como el RD de almacenamiento de productos químicos, lo que implica sectorizar el almacén y cumplir con los requisitos de almacenamiento para cada uno de riesgos, las medidas de seguridad establecidas y la correcta señalización de los riesgos y/o peligros.

Y por otro legislación específica, como por ejemplo la que regula el almacenamiento de herbicidas hormonales, que data de 1973 pero que sigue en vigor, y, que esperamos que se derogue en breve, debido a que los adelantos científicos y la tecnología utilizada en la formulación de estos productos permiten poder almacenar estos productos conjuntamente con el resto de los fitosanitarios sin que entrañe ningún riesgo.

Dar una formación específica a cada trabajador no solo en materia de seguridad laboral, sino también cumplir con los requisitos formativos propios de la actividad como carnes de manipulador básico o cualificado, según realicen trabajos auxiliares o realicen la venta de ppp respectivamente.

Hay que tener en cuenta que un distribuidor no solo comercializa productos fitosanitarios, mucho de ellos también comercializan productos biocidas (en muchos casos porque productos registrados anteriormente como fitosanitarios han pasado al registro de biocidas), fertilizantes, zoonosanitarios, productos para JED, semillas, etc., cada uno de ellos con sus propias exigencias legislativas y administrativas.

#### Carga, descarga y transporte

La comercialización de ppp, lleva inherente el transporte de dichas mercancías, por tanto los distribuidores son transportistas privado-complementarios

Los productos fitosanitarios están clasificados como mercancía peligrosa (mmp), lo que implica que su carga, descarga y transporte quede regulado por el ADR y en estos momentos por el RD97/2014, que regula algunos aspectos concretos para la carga, descarga y transporte de mmp en España, así como la LOTT, ROTT...

Cada uno de los intervinientes tiene una serie de obligaciones -y que en un distribuidor se dan los tres casos: carga, descarga y transporte- como docu-

mentos de transporte, comprobación de embalaje, marcado de homologación, etiquetas de peligro y marcas de los bultos, condiciones de los vehículos utilizados en el transporte, formación específica para los conductores, además de la obligación de disponer de una figura, el consejero de seguridad, que tiene una serie de funciones concretas, como la formación de los trabajadores relacionados con las operaciones de carga, descarga y transporte, comprobación de que dichas operaciones se realicen conforme a lo que marca la ley y emitir un informe anual entre otros.

Pero no solo los distribuidores están afectados por esta legislación, los agricultores también deben disponer de un consejero de seguridad como responsables de la descarga de productos fitosanitarios, siempre que dicha operación supere las cantidades establecidas en 1.1.3.6ADR, y que dependerá del tipo y cantidad de los productos en cuestión.

A esta complejidad, hay que añadir que si un bulto reúne una serie de requisitos puede marcarse para quedar exento del ADR, pero es una opción no una obligación y cada fabricante es libre o no de acogerse a esta exención, la dificultad radica en que un distribuidor tiene varios proveedores, cada uno con su criterio, lo que dificulta la logística del transporte.

No hay que olvidar que en esta cuestión cada precepto infringido está cuantificado en 4.001€

## Asuntos administrativos

En cuanto al cumplimiento de las obligaciones administrativas, para estar legalmente establecido, un distribuidor debe tener en cuenta, entre otros los siguientes aspectos:

A efectos de inscripción en la Administración competente:

- Inscripción en el ROPO.
- Licencia municipal de actividades.
- Inscripción en Industria (proyecto técnico, Seguro de RC...).
- Inscripción como PPRs (pequeño productor de residuos).
- Inscripción en el ROESB (si se comercializan biocidas).
- Inscripción en el Registro SANDACH (si procede).

A efectos documentales:

- Trazabilidad: Registro de Transacciones, en el cual se relacionaran todas las operaciones de compra, venta o aplicación con productos fitosanitarios de uso profesional, en el que constará la fecha de la operación, el núm. de registro, el núm. de lote, el nombre comercial, la cantidad y los datos del comprador

o proveedor. La dificultad de este registro radica en uno de los datos, el número de lote, ya que es habitual tener en estocaje varios núm. de lote distintos para un mismo producto, y aquí recuerdo a la industria un petición histórica del sector: implantar el código de barras.

- Registro de transacciones de productos biocidas, si se comercializan.
- Registro de transacciones de determinados fertilizantes.
- Comprobar que el comprador o quien recepciona los ppp dispone del preceptivo carné de manipulador.
- En caso de que quien recepciona los ppp no sea el titular de la explotación, comprobar que dispone de la correspondiente autorización para ello.

## Otros asuntos

### Sigfito

Los distribuidores colaboran voluntaria y altruistamente en la correcta gestión medioambiental de los envases vacíos que han contenido ppp, ya que es una figura clave para facilitar la entrega de estos residuos por parte de los agricultores, que son quienes tienen la obligación de entregarlo en los puntos de recepción según las condiciones del SIG, aunque esta participación conlleva una serie de obligaciones dependiendo de la CCAA, sin contar el coste que supone habilitar un espacio dentro del almacén para recepcionar los envases vacíos, y el coste del personal dedicado a recepcionar los envases, emitir el

# PROMO-VERT

PEOPLE AND RESOURCES FOR TOMORROW'S AGRICULTURE

### PROMOVERT CROP SERVICES (C.R.O.),

Está reclutando para sus oficinas centrales en Sevilla:

**Un Responsable de Registros y Asuntos Reglamentarios para España.**

**En relación con el departamento de registro de la casa matriz en Francia :**

**-El/Ella dará soporte a nuestros clientes sobre asuntos reglamentarios y soporte científico en la evaluación/generación de los datos necesarios para la constitución de los dossiers de autorización de venta tanto para Productos Fitosanitarios o fertilizantes.**

**-El/Ella participará en la preparación de los dossiers de autorización de venta para España y Europa. Será especialmente responsable de la elaboración de los apartados medioambientales/ecotoxicológicos (sección 5 y 6 del DRR).**

**-Estará a cargo de la preparación, presentación y seguimiento de los dossiers ante las autoridades españolas. Estará a cargo de las prospecciones comerciales en España.**

**Perfil : Graduado en Ciencias ambientales / Ecotoxicología / Agronomía, con experiencia o conocimiento en la evaluación de los impactos y riesgos para el medioambiente (conocimiento de los modelos medioambientales, FOCUS, etc ...). Conocimiento de los Asuntos Reglamentarios en España (Ministerio de Agricultura, INIA, etc ...). Gran capacidad de análisis y síntesis. Capacidad relacional y aptitudes para la presentación y la argumentación. Idioma Inglés ESENCIAL, y el Francés sería un Plus recomendable.**

Interesados contactar en: [emilio.fernandez@promovert.com](mailto:emilio.fernandez@promovert.com)

## PHYTOMA

correspondiente albarán y gestionar con SIGFITO y el gestor la logística de la retirada de dichos residuos.

### Estacionalidad

La mayor parte de las ventas se concentran en unos meses del año y laboralmente esto es muy difícil de gestionar ya que el número de trabajadores no puede variar igual que las ventas.

### Registro de productos

Los productos fitosanitarios están sujetos a autorización por parte del MARM para poder ser comercializados, pero el registro no es estático, sino dinámico, un producto puede perder su autorización por diversos motivos, y hay que estar muy atentos a los cambios, que un producto fitosanitario pierda el registro implica que ya no se puede comercializar a partir de determinada fecha, que queden existencia supone un grave perjuicio económico, a la pérdida del coste del producto se suma el coste de gestión de su eliminación a través de un gestor autorizado, sin contar que en el transcurso de una inspección se te haya despistado un producto sin registro vigente, ya que conlleva una sanción

### Asesoramiento

Con la entrada en vigor de la DUS, se hace obligatorio para los agricultores disponer de un "asesor" en función del cultivo y superficies. Como muchas normas y leyes los distribuidores nos hemos encontrado haciendo de portadores de noticias y en este caso no son muy buenas, dado que son más obligaciones y más tiempo que el agricultor tiene que dedicar a hacer el cuaderno de explotación, contratar los servicios de un asesor y guardar toda la documentación acreditativa de las acciones realizadas sobre el cultivo. Por otro lado entendemos que también es una mejora general el tener un buen control sobre los tratamientos realizados, ya sea para optimizar costes, ya sea para reducir el número de tratamientos y su impacto ambiental.

También la obligatoriedad de que el agricultor tenga que tener un asesor según el cultivo y número de hectáreas nos da una importancia y una relevancia que hasta ahora no teníamos, aunque históricamente hemos realizado este asesoramiento. No obstante nos preocupa la responsabilidad que pueda tener este asesor respecto las actuaciones del agricultor.

### Financiación

La ley 15/2010 de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, establece entre otras medidas, que el plazo máximo de pago no sea superior a 60 días o a 30 días en caso de mercancías perecederas, lo que ha obligado a la distribución de ppp a reorganizar su sistema de pago para cumplir con esta Ley, el problema surge al reestructurar los plazos de cobro.

### Visión de futuro

Antes de hacer una reflexión del futuro querría hacer un análisis del pasado al presente, es decir, de dónde venimos y a donde vamos. En mi caso particular que trabajo en un negocio familiar he visto una gran evolución en el sector de la distribución. En cuanto a los puntos que he comentado antes:

- **Financiación:** antes el agricultor cobraba en el mismo momento de vender la cosecha incluso antes de cosecharla. Y cuando venía a comprar los productos ya los pagaba.

- **Transporte:** aparte de que no había tanta legislación ni obligaciones, muchas veces era el mismo agricultor quién lo hacía.

- **Envases:** el agricultor se supone que los destruía, por lo tanto no había que hacer ningún SIG.

- **Almacenamiento:** existían leyes pero no eran tan restrictivos.

- **Trazabilidad:** no existía el registro de transacciones comerciales, sólo el LOM (Libro Oficial de Movimientos) en el cual sólo se inscribían los productos tóxicos y muy tóxicos.

- **Consejero de seguridad:** tampoco existía.

- **Asesoramiento:** siempre ha existido, lo único que no estaba legislado.

Entendemos que todas lo que hace referencia a medidas legales han comportado una profesionalización del sector en todas las partes posibles y que se están haciendo mucho más bien las cosas hoy en día que antes y esto es positivo. Por eso también quiero dar un mensaje de tranquilidad y confianza a la sociedad en general de que las cosas se están haciendo bien, se hace un uso correcto y seguro de los productos fitosanitarios. Productos que son indispensables e insustituibles por el modelo de agricultura hacia el cual andamos. Un modelo que busca maximizar las producciones agrarias para poder alimentar la creciente población mundial y en el mismo tiempo que la agricultura sea rentable. Una agricultura que es motor de crecimiento y que crea muchos puestos de trabajo, tanto directos como indirectos.

Y esto sólo pasará si la Administración también pone su parte. Es decir, es indispensable la profesionalización del sector, por eso toda la legislación, pero esto tiene que ir acompañado de que el agricultor se gane la vida, muchos de los que estamos aquí depende nuestro futuro.

Y para mí este es nuestro futuro: la figura del distribuidor que cada día está en contacto con el agricultor, le atiende, le ayuda, le asesora y lo apoya, es indispensable para conseguir una agricultura profesional, sostenible y rentable.



 **Mohican**<sup>®</sup> 50 SC

+

**Polar** PEC

*Los vallicos ya no son un problema*

