

**ANID**  
Associazione Nazionale  
delle Imprese di Disinfestazione

# disinfestare & dintorni

21

## Disinfestando 2013

A Rimini il Pest Control Italiano  
incontra l'Europa

pag 4  
**Innovazione  
tecnologica  
e disinfestazione**

pag 6  
**Strategie  
commerciali  
e approccio alla clientela**

pag 13  
**Formazione  
professionale:  
i corsi ANID 2013**

# INIZIATIVE EDITORIALI SINERGITECH

sono ordinabili presso la cooperativa i seguenti volumi:



Roberto Romi - Sergio Urizio

## CIMICI DEI LETTI

(MANUALE OPERATIVO PRATICO)  
MARKETING E RAPPORTI  
CON LA COMMITTENZA



Chartered Institute of  
Environmental Health

## PROCEDURE PER IL CONTROLLO DEGLI INFESTANTI NELLA INDUSTRIA ALIMENTARE



Mauro Pagani - Sara Savoldelli - Alberto Schiaparelli

## MANUALE PRATICO PER IL MONITORAGGIO E IL RICONOSCIMENTO DEGLI INSETTI INFESTANTI LE INDUSTRIE ALIMENTARI

2 volumi + CD con galleria fotografica

Edizioni SINERGITECH Soc. Coop.

## CEDOLA DI ORDINAZIONE

(una volta compilata inviare via fax a Sinergitech - Fax 0543.26134)

TITOLO	N.	PREZZO
		€
		€
		€

ALLEGRO COPIA DELL'AVVENUTO BONIFICO. INVIARE FATTURA A:

DITTA	VIA
CAP LOCALITA'	PARTITA IVA



## in questo numero:

<b>Innovazione tecnologica,</b> molta strada ancora da fare .....	pag. .... 4
<b>Aperta la caccia al cliente,</b> strategie per il new business .....	pag. .... 6
<b>Disinfestando 2013,</b> il Pest Control Italiano incontra l'Europa.....	pag. .... 9
<b>Il calendario completo</b> dei corsi di formazione 2013.....	pag. ...13
<b>IVA per cassa,</b> interessante beneficio per le imprese .....	pag. ...14
<b>Palermo, la disinfestazione</b> a tutela dei beni culturali.....	pag. ...16
<b>Rubrica "Ad alta voce",</b> pensieri in libertà .....	pag. ...18

N. 21 - Marzo 2013 - Anno IX



Bimestrale di informazioni tecniche, economiche, ambientali e scientifiche sulle tematiche della disinfestazione

**Proprietà, direzione ed amministrazione:**

Sinergitech Soc. Coop., via Benelli, 1 - 47122 Forlì

**Direttore Responsabile:** Sergio Urizio

**Comitato di redazione:** Ciro D'Amicis,

Pierluigi Mattarelli, Giovanni Mami

**Fotografie:** archivio ANID - archivio Graficamente

**Grafica e impaginazione:** Graficamente srl

**Stampa:** Litografia Ge.Graf. (FC)

Iscr. Reg. St. Trib. di Forlì n. 15/05 del 22 marzo 2005

## CRESCERE INSIEME L'IMPORTANZA DEL LAVORO DI SQUADRA

La prossima Assemblea generale dell'A.N.I.D sarà la mia prima in veste da Presidente. Voglio fare una breve analisi sui primi sei mesi del mio mandato, ringraziando tutti i membri del Consiglio direttivo, che mi hanno dato la loro fiducia per guidare l'associazione verso nuove sfide e si sono impegnati in prima persona nelle rispettive commissioni.

Credo molto nel lavoro di squadra e per questo ho creato diverse commissioni che hanno lavorato molto, portando avanti alcuni progetti. Durante questi sei mesi ci sono stati anche momenti in cui ci siamo scontrati, ma sono serviti per conoscerci meglio e per portare idee nuove.

In questi sei mesi siamo riusciti a portare avanti molti progetti ambiziosi. Il primo riguarda il fatto che dal 9 gennaio 2013, l'A.N.I.D si è dotata di una sede propria, senza essere così più ospite di nessuna azienda: per questo un mio personale ringraziamento va a Rita e Francesca, le nostre due segretarie che hanno seguito ed eseguito il trasloco e tutti i lavori di sistemazione.

Il secondo progetto è quello di un restyling dell'immagine di A.N.I.D., la costruzione di un nuovo sito Internet e di una brochure di presentazione, per migliorare la comunicazione tra gli associati e per far conoscere ancora di più A.N.I.D. in tutte le sedi istituzionali.

Il terzo progetto, che sta volgendo al termine, è la conclusione, entro il 2013 o al massimo entro i primi mesi 2014, del progetto CEN TC 404. Per questo risultato un sentito ringraziamento va alla commissione, in particolar modo a Elisabetta Lamberti e Paolo Guerra che si sono resi disponibili a muoversi per conto di A.N.I.D. in tutte le riunioni.

Il quarto è l'organizzazione della nostra fiera "Disinfestando 2013", che quest'anno si terrà a Rimini, sperando che si riesca ad ottenere gli stessi successi delle edizioni precedenti.

Questi sono i progetti su cui abbiamo lavorato e stiamo continuando a lavorare, per cercare di migliorare e far conoscere il più possibile la nostra associazione. Per i prossimi mesi che ci porteranno alla fine del nostro mandato, continueremo a impegnarci portando in ogni sede la voce dei disinfestatori. Per questo credo che ogni disinfestatore possa portare un contributo attivo nella crescita dell'associazione, fornendoci suggerimenti, idee, critiche (costruttive), perché non bisogna mai dimenticare che l'associazione non è solo formata dai membri del direttivo, ma è di tutte le imprese di disinfestazione iscritte. Con questo rinnovo il mio invito a partecipare a tutte le iniziative che faremo e vi auguro un buon 2013.



# INNOVAZIONE TECNOLOGICA: MOLTA STRADA ANCORA DA FARE

Riflessioni sul rapporto fra il settore della disinfezione e l'innovazione: parlano i distributori di software gestionali

- *L'era tecnologica e digitale è pienamente entrata nelle corde del Pest Control Italiano? Da questo interrogativo nasce il nostro approfondimento per misurare il grado di interesse della tecnologia nell'intero settore. Parlare di innovazione e digitale significa abbracciare un ventaglio ampio di applicazioni, attrezzature, programmi, modalità di comunicazione: per approcciare il problema abbiamo ristretto l'analisi ad alcuni software di gestione e, fatta una veloce analisi delle funzionalità, abbiamo chiesto ai responsabili di tali piattaforme che quadro emerge del settore alla luce delle loro relazioni quotidiane sul territorio italiano.*

**“SmartCheck”** - spiega **Giuseppe Cazzato**, responsabile commerciale di **2000Net** - è una App che trasporta il lavoro quotidiano degli interventi di manutenzione e installazione remoti su un sistema centralizzato con lo scopo di verificare, gestire e ottimizzare in modo semplice ed efficace le attività legate ad un intervento. Usando Apple (iPod - iPhone - iPad) garantisce un elevato grado di usabilità, semplicità di trasporto e interfacce molto semplici per raccogliere i dati di intervento presso il

cliente. Le informazioni vengono inviate alla sede centrale senza dover generare supporti cartacei e, in sede, elaborate e gestite”.

“La nostra azienda - afferma **Maurizio Martinez Bazan**, titolare di **Mandsons** - commercializza **Hamelin**, software di gestione tecnico/contrattuale, personalizzato per le aziende di disinfezione. Sviluppato in ambiente Windows, prevede modulo preventivi, contratti, pianificazione interventi, gestione rapportini visita, ddt e fatturazione, moduli contabilità e gestione magazzino. La struttura del software garantisce un servizio tempestivo per ottimizzare l’attività dei tecnici, monitorare il rapporto con la clientela e assolvere alle operazioni di monitoraggio e documentazione: Hamelin è una soluzione studiata per singolo posto di lavoro, ma può crescere, in funzione delle esigenze aziendali, fino a 100 postazioni”.

“**Byron**, software progettato nel 2009 - precisa **Paolo D’Intino**, responsabile commerciale di **EKommerce** - oggi è un potente strumento a servizio della disinfezione, che integra funzioni anagrafico/contabili e tecniche: è accessibile tramite internet (Byronweb) e pienamente compatibile con i sistemi operativi più diffusi (Windows, Mac, Linux) e ultimamente conta anche una versione per dispositivi mobili (Byronmobile). Oltre alle funzioni tradizionali comprende la gestione Alert (configurazione di valori soglia, raggiunti i quali, si genera un alert) e nella versione Mobile anche

l'e-monitoring con la raccolta e la trasmissione dei dati riscontrati in tempo reale".

*Fin qui, dunque, i prodotti: ma quale è la risposta del settore verso questi applicativi e, più in generale, verso l'innovazione?*

"Il settore - è il pensiero di **Giuseppe Cazzato** - non sembra particolarmente attento alla novità espressa dal nostro prodotto, forse anche per una gestione "troppo nuova", con tecnologie "consumer" ma che di fatto sono più che sufficienti per svolgere il lavoro necessario e dotate di funzionalità e potenzialità molto elevate. Rimangono poi gli aspetti legati ai costi: le resistenze che mi vengono riferite sono anche quelle legate all'attuale congiuntura economica".

"Il comparto della disinfezione - afferma **Maurizio Martinez Bazan** - non è molto diverso dagli altri: le nuove generazioni di imprenditori sono più sensibili alla tecnologia e all'innovazione. C'è da dire che le aziende di disinfezione certificate hanno la necessità di investire nel proprio sistema di gestione per offrire ai propri clienti, oltre alla propria professionalità, un servizio tempestivo ed or-

ganizzato. C'è un altro problema: le aziende che ricercano soluzioni informatiche hanno poca capacità di spesa, per cui il prezzo è il primo freno per la diffusione dell'informatica gestionale".

"Il settore non è avulso alla tecnologia - afferma **Paolo D'Intino** - l'assenza di un'offerta di software ha portato alcune aziende verso soluzioni su misura, molto onerose che rischiano di ritorcersi contro l'azienda stessa che sarà costretta ad investire continuamente in sviluppi in alcuni casi non convenienti o non ampliabili a causa delle tecnologie in uso. L'utenza è alla ricerca di tecnologia applicata al settore, lo dimostrano le crescenti richieste di moduli GPS, Track, sistema alert e sistema di monitoraggio a distanza.

Credo, poi, che le principali resistenze all'innovazione sono di carattere psicologico: cambiare il sistema di lavoro è un po' un trauma sia per il PCO che per il cliente finale. Il lato economico è secondario, in molti casi il tempo risparmiato è di gran lunga superiore, in termini di valore economico, rispetto al costo del sistema. ● ●

## La disinfezione con il calore

LA TECNOLOGIA PIÙ ALL'AVANGUARDIA AL SERVIZIO DEI MIGLIORI DISINFESTATORI PROFESSIONISTI



Sempre più grande il successo del sistema **HT ECOSYSTEM** progettato e realizzato interamente in Italia per i disinfestatori. Le sue qualità specifiche come, ad esempio, la distribuzione del calore per il controllo degli insetti e il contrasto della migrazione, il calore prodotto in modo puntiforme, la scelta vincente ed ecologica dell'alimentazione elettrica lo rendono un sistema unico e di sicura efficacia.



**HT ECOSYSTEM** di Lorenzo Margotta:  
costruzione impianti elettrici elettronici

Via Dell'Artigiano, 39 - 20040 Noveglio (Co)  
Tel. / Fax +39 031 791734  
E-mail: [Lmargotta@htecosystem.it](mailto:Lmargotta@htecosystem.it) - [www.htecosystem.it](http://www.htecosystem.it)





## APERTA LA CACCIA AL CLIENTE, STRATEGIE PER IL NEW BUSINESS

Quali i meccanismi con cui le imprese di disinfezione approcciano i clienti? Ne parlano alcuni imprenditori soci

- Una massima popolare recita che il buon andamento di un'azienda dipende da tre punti cardine: "trovare il lavoro, farlo bene e farselo pagare".

L'ovvietà di questa affermazione racchiude - certamente in maniera semplicistica - i concetti di qualità commerciale, gestionale e amministrativa di un'impresa. Il nostro obiettivo, dunque, è quello di avviare un viaggio all'interno del settore della disinfezione per capire i meccanismi del flusso produttivo, proprio a partire dalla prima affermazione contenuta nel detto popolare in questione: "trovare il lavoro", ossia comprendere le strategie che le imprese associate mettono in campo per approcciare il proprio cliente e per avviare un dialogo proficuo, che produca possibilmente un contratto.

Una prima considerazione riguarda indubbiamente la dimensione aziendale: le imprese famigliari, di cui è ricca la base sociale ANID, non adottano certamente strategie simili ad aziende più strutturate, per cui il vecchio e caro "passaparola" rimane il meccanismo più

incisivo per avviare collaborazioni e stipulare contratti.

"Non abbiamo una rete commerciale - afferma **Daniela Roveda**, titolare di **Verbano Tecnica Ambientale** di Dormeletto (Novara) - il nostro valore aggiunto è la qualità del servizio e l'affidabilità che dimostriamo ogni giorno: per questo gli albergatori (l'impresa opera nell'area turistica del Lago Maggiore) si "passano" il nostro numero di telefono e noi abbiamo la possibilità di lavorare. Questo avviene anche con i privati: insomma il passaparola è la nostra risorsa. Abbiamo anche un sito internet, ma i contatti che ci provengono sono rari, come sono sporadiche le partecipazioni a gare, limitate, comunque a quelle dove siamo invitati".

Un approccio alla commessa del tutto simile è quello di **Giemme**, impresa veronese, guidata da **Loris Zenari**: "I lavori entrano - afferma - perché abbiamo una buona reputazione e chi ci contatta si fida di noi per i buoni risultati ottenuti in precedenti attività, di cui il nostro referente si è adeguatamente informato prima di interpellarcici. Non credo molto nella pubblicità, né tantomeno in quella sul web: abbiamo comunque un sito internet, dove è possibile conoscere le nostre attività. Per quanto concerne le gare d'appalto, mi rifiuto

di parteciparvi, in quanto si tratta di una lotta forsennata al ribasso, dove, per forza di cose, si rischia di penalizzare la qualità del servizio e, in definitiva, la propria credibilità".

Con tutt'altro spirito guida **Sogea** (Roma) **Ercole Alberto Bruni**: "Ho mediamente 14 dipendenti (diventano oltre 20 nel periodo estivo) e il mio fatturato proviene per un 75% da commesse pubbliche, per cui presto molta attenzione a gare e bandi: sono abbonato a portali telematici come Consip/Mepa (Mercato elettronico della Pubblica Amministrazione) e Imprendo, dai quali desumo informazioni preziose per concorrere a tali gare. Mi preoccupo inoltre, ogni anno, di confermare l'iscrizione all'Albo Fornitori di diverse amministrazioni del Centro-Sud, nostra naturale area di competenza. Non dispongo di una rete commerciale, ma in prima persona curo un'attività di new business verso imprese private, che produce discreti risultati. Il passaparola mi è servito, invece, per fidelizzarmi una fascia di clientela particolare: il settore della ristorazione cinese. Una volta stretti rapporti con un esercizio, le referenze spese dai titolari sono state preziose per poter allacciare nuovi rapporti di lavoro".

Crede molto nella comunicazione **Daniele Mibrabilio**, amministratore di **Tecnica e Servizio** di Spoltore (Pescara). "Il nostro sito internet - afferma - è indubbiamente uno strumento valido per nuovi contatti, come sono valide altre forme di pubblicità che facciamo sul web; mi riferisco a Pagine Gialle e Pagine Bianche, per esempio, che risultano essere ottimi veicoli di segnalazione. In ambito locale la conoscenza diretta della nostra azienda è senza dubbio valore aggiunto per stringere nuovi contratti, come lo è l'appartenenza all'ANID, grazie alla quale mi sono giunti interessanti contatti e richieste commerciali".

Sempre sulla comunicazione verde l'attività di marketing di **Dorta Spa**, impresa con sede a Pozzuoli (Napoli) che opera sull'area inter-regionale Lazio, Campania e Puglia: "Sulla pubblicità ci credo - afferma il titolare **Giulio Cesare Capone** - ma preferisco quella tradizionale: giornali e quotidiani, taxi, sponsorizzazioni di eventi e manifestazioni sono tutte opportunità che ci garantiscono visibilità e di conseguenza contatti: la redemption del nostro sito web, mi sembra molto, molto minore. Il passaparola, poi, ha sempre un valore importante: secondo me rappresenta il termometro che misura la qualità dei nostri interventi". ● ●



## TOTAL BOX

Contenitore di sicurezza per esca topicida  
Permette il monitoraggio degli insetti intrusivi  
in condizioni di uso normale.



NOVITA' 2013

## Insetticidi liquidi concentrati

Utilizzabili anche nel verde pubblico o privato



Deltametrina 2.5%  
Tetrametrina 3%  
Pip. butossido 0.0%



Deltametrina 2.5%  
Pip. butossido 1%



Permetrina 15.2%  
Tetrametrina 2.5%  
Pip. butossido 5.2%



ORMA srl - Via U. Saba, 4 - 10028 Trastevere (To) Italy  
TEL: +39 011.64.99.064 - FAX: +39 011.64.04.102  
[www.ormatorino.it](http://www.ormatorino.it) - e-mail: [aircontrol@ormatorino.it](mailto:aircontrol@ormatorino.it)

# SPRAY TEAM, ATTREZZATURE NEL SEGNO DELLA QUALITÀ'



- **Spray Team** è un'azienda specializzata nella costruzione di macchine per la disinfezione urbana e per il trattamento del verde pubblico e privato. Tutti i prodotti sono stati pensati per venire incontro alle esigenze degli operatori tenendo sempre conto di 3 fattori fondamentali: **efficacia, praticità e sicurezza d'impiego.**

L'elemento che le accomuna tutte è la **qualità** che parte dalla scelta dei materiali, attraversa tutto il ciclo produttivo e arriva ad un prodotto finale di elevate prestazioni e di sicura durata, facendo di queste macchine dei veri pezzi unici.

Infatti **Spray Team**, in quanto ditta certificata, intende applicare e migliorare costantemente il proprio Sistema di Gestione della Qualità Aziendale, in riferimento alla norma UNI EN ISO 9001:2008.

Queste macchine sono in grado di effettuare interventi di disinfezione, disinfezione e sanificazione in aree urbane quali viali al-

berati, parchi, giardini, canali, capannoni, allevamenti, discariche, fognature etc. e questo grazie anche ai molteplici accessori di cui dispongono:

- **rulli avvolgitubo** manuali o elettrici da 50, 80 o 100 m. e lancia mitra;
- **pompa dosatrice** per consentire all'operatore di mantenere sempre l'acqua pulita nel serbatoio e di utilizzare più prodotti contemporaneamente grazie all'iniezione che arriva direttamente al circuito in uscita.

#### **Alcune novità:**

- Conta Litri Digitale per una lettura immediata dei litri di acqua in uscita al minuto ed inoltre i totali litri erogati, con dispositivo elettronico per impulso di accensione diretto alla pompa dosatrice.
- Kit Termonebbiogeno per la disinfezione a saturazione d'ambiente.
- Kit per Carica Elettrostatica per assicurarsi il massimo di copertura e la minima dispersione nell'ambiente, riducendo la dispersione per deriva o per gocciolamento.
- Automatismo per movimento continuo del terminale flessibile sia in orizzontale che in verticale in grado di regolare l'angolo di lavoro desiderato in meno di 3 secondi!
- Radiocomando per la gestione a distanza dei movimenti del terminale orientabile.
- Kit per trattamenti ad ULV (Ultra Low Volume)
- Telecamera a raggi infrarossi che permette all'operatore di controllare il cannone in modo preciso stando comodamente seduto in cabina, anche durante il lavoro notturno. Permette una visibilità notturna fino a 100 m.

**Hamelin il software per la Gestione di Aziende di Disinfestazione ed Igiene ambientale**



**Non è una favola ma una soluzione completa  
per il vostro lavoro**

***Hamelin la soluzione ideale per le aziende di disinfezione***



## DISINFESTANDO 2013, IL PEST CONTROL ITALIANO INCONTRA L'EUROPA

**La 3a edizione della expo-conference, organizzata da ANID, si svolgerà a Rimini, il 6 e 7 marzo prossimo**

- Un mix dirompente di argomenti e prospettive che coinvolge circa un migliaio di imprese di disinfezione: questa è Disinfestando 2013, la 3a edizione dell'Expo-Conference della Disinfestazione che A.N.I.D. organizza con cadenza biennale e che quest'anno si svolge al Palacongressi di Rimini, il 6 e 7 Marzo 2013.

“La manifestazione - spiega il presidente ANID **Francesco Saccone** - costituisce un evento in forte espansione sia a livello nazionale che europeo e mette in relazione gli operatori del settore, le imprese di servizio, le aziende sanitarie, consulenti e ricercatori, oltre ai quality manager delle imprese alimentari.

Ma l'aspetto forse più interessante di questa terza edizione è l'internazionalizzazione dell'evento, grazie alla presenza di qualificati espositori europei con particolare riferimento ai Paesi dell'Est europeo, compresa la stessa Russia. Un fatto, questo, che conferma ancora una volta quanto sia strategico per l'intero settore il confronto di esperienze e professionalità nell'ottica di una crescita comune. In più, il forte interesse manifestato

da paesi europei verso il Pest Control Italiano sta a dimostrare che il nostro settore sta raggiungendo un'ottima credibilità sul panorama internazionale, segno che anche l'attività della nostra associazione in ambito europeo sta portando buoni frutti”.

I raggardevoli numeri della passata edizione, svoltasi a Riccione nel 2011 (oltre 1.000 presenze di operatori della disinfezione, di cui 872 disinfestatori in rappresentanza di 547 imprese), dalle stime e dalle conferme pervenute, verranno sicuramente migliorati, a conferma dell'interesse generale verso la manifestazione, che, oltre all'ampia area espositiva (vedi mappa nelle pagine successive), prevede una serie di approfondimenti di carattere tecnico-scientifico, con la partecipazione di relatori di prestigio (vedi il programma completo a pag. 12). All'elaborazione di tale programma hanno collaborato l'Istituto Superiore di Sanità, il Ministero dell'Ambiente, FISE-Confindustria, a cui l'Associazione aderisce e con la quale è firmataria del C.C.N.L. di categoria.

Infine la location: terra accogliente, vivace, ospitale e bellissima dal punto di vista culturale, ambientale e turistico, la Romagna ancora una volta è il valore aggiunto per suggerire il successo della manifestazione. L'ingresso a Disinfestando, come in passato, è totalmente gratuito sia per l'accesso alla sezione espositiva, che per la partecipazione ai convegni.



35

33

32

31

25

41

43

45

40

42

44

23

14

18

18bis

17

16

15

13

12

11

10

9

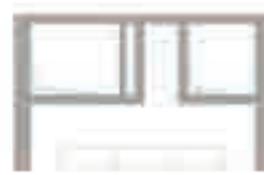


39

38

3

37



1		7		14		20
2		8		15		21
3		9		16		22
4		10		17		23
5		11		18		25
6		12		18 bis		27
6 bis		13		19		28










29  Entostudio

30  GEA

31  PestWest

32  eco SISTEMA

33  Vital

35  ECOTRADE

36  MediCIP

37  SALVADITRI

38  NEWPHARM

39  ICTE

40  smart garden

41  GSA

42  S.E.

43  BIO

44  SAGEA

45  Bell



mappa aggiornata al 20/02/2013

# CONVEGNI E APPROFONDIMENTI: IL PROGRAMMA COMPLETO

## MERCOLEDÌ 6 MARZO 2013

ore 9,30  
Inaugurazione dell'Esposizione

ore 14,30  
**PRIMO CONVEGNO:**

*Illustrazione del nuovo Regolamento Biocidi*  
**Maristella Rubbiani**

Responsabile Unità di valutazione del rischio di preparati e formulati - Istituto Superiore di Sanità

*L'evoluzione e le possibili conseguenze dell'attuazione del nuovo Regolamento Biocidi*

**Laura Romano**

Responsabile Servizio Tecnico-Normativo di FEDERCHIMICA-ASSOCASA

*Il prossimo futuro degli standard CEN sui servizi di Pest Control: un'opportunità?*

**Paolo Guerra**

Mirror Group italiano ai meeting CEN

*La resistenza agli anticoagulanti in Italia: proposta operativa per un primo monitoraggio del fenomeno*

**Dario Capizzi, Riccardo Castiglia, Paolo Colangelo**

Ricercatori dell'Università di Roma

*L'esperienza del Comune di Roma nella lotta alla Aedes albopictus*

**Rita Di Domenicantonio**

Dipartimento Tutela Ambientale e del Verde-Protezione Civile U.O. Valorizzazione Risorse Ambientali e Biodiversità

Presiedono:

**Francesco Saccone** presidente ANID

**Michele Maroli** commissione Formazione ANID

## GIOVEDÌ 7 MARZO 2013

ore 14,00  
**SECONDO CONVEGNO:**

*Il nuovo Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro del settore e le novità della riforma del Lavoro: problematiche ed opportunità*  
**Donatello Miccoli**

Responsabile Ufficio Sindacale di FISE – CONFINDUSTRIA

*Gli appalti pubblici: il ruolo dell'Autorità di Vigilanza sui Contratti Pubblici AVCP*

**Giuseppe Gherardelli**

Responsabile ANIP Area Mercato ed appalti pubblici.

*La ricerca nella Disinfestazione: l'efficacia del Bacillus thuringiensis israel e del Bacillus sphaericus nel controllo larvicida delle zanzare*  
**Roberto Barbolini**

Prodotti biorazionali VBC di Sumitomo Chemical Italia

*La gestione dei rifiuti del Pest Control: criteri, proposte, ipotesi*

**Fabio Bravi**

Esperto del settore e consulente ANID

*Nuovo D. LGS 192/2012: cosa cambia realmente nei termini di pagamento nel pubblico e nel privato*

**Caterina Di Lernia** Avvocato

Presiedono:

**Maria Triassi** Università Federico II di Napoli

**Francesco Colamartino** pres. Sinergitech



L'accesso all'area esposizione e la partecipazione ai convegni è del tutto **gratuita**. Per l'ingresso alla manifestazione è comunque **obbligatorio registrare** la propria presenza alla **Segreteria organizzativa** presso il Pala Congressi di Rimini o anche **online**, collegandosi al sito web [www.disinfestando.it](http://www.disinfestando.it)

## CALENDARIO CORSI DI FORMAZIONE 2013

ANID ha definito la programmazione dell'attività formativa prevista per il 2013. Di seguito riportiamo il calendario completo. Per ulteriori informazioni e iscrizioni, rivolgersi alla segreteria organizzativa (sig.ra Rita Nicoli, tel. 0543.1900870 - e mail: [rita@disinfestazione.org](mailto:rita@disinfestazione.org))

<b>20-21-22 febbraio 2013</b>	Corso 1° Livello	Bologna
<b>21 marzo 2013</b>	Corso Office	Bologna
<b>27-28-29 marzo 2013</b>	Corso Beni Culturali - 1a parte	Piacenza
<b>17-18-19 aprile 2013</b>	Corso Beni Culturali - 2a parte	Piacenza
<b>16-17-18 ottobre 2013</b>	Corso Standard Alimentari	Bologna
<b>6-7-8 novembre 2013</b>	Corso 1° livello	sede da definire
<b>27-28-29 novembre 2013</b>	Corso 2° livello	Bologna o Piacenza

## Lo "Stato dell'Arte e dell'Eccellenza" per i Professionisti della Disinfestazione



Posenti Termonebbiogeni  
(brevettati) da pianale



Termonebbiogeni  
(brevettati) portatili



Nebulizzatori a cannone (13 a 140 CV)  
con ULV, Termonebbiogeno e canna  
Elettrostatica delle goccioline integrate



Nebulizzatori dorsali con ULV -  
Kit Polveri e canna elettrostatica  
delle goccioline integrate



**Martignani s.r.l.**

Via Fermi 63 - Zona Industriale Lugo 1 - 48020 S. Agata sul Sant'Elmo (RA) ITALY  
Tel. +39 0545 23077 - Fax +39 0545 30664  
[www.martignani.com](http://www.martignani.com) - [martignani@martignani.com](mailto:martignani@martignani.com)

Visitate il nuovo Sito [www.disinfestazionemartignani.com](http://www.disinfestazionemartignani.com)

# IVA PER CASSA, INTERESSANTE BENEFICIO PER LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

**Roberto Mambelli (Confartigianato Forlì)**  
spiega il nuovo regime IVA, disposto  
dal Decreto Legge 83/2012 - art. 32-bis

- Con il D.M. 11/10/2012, è stata data attuazione all'IVA per cassa, introdotta con l'art. 32-bis D.L. 83/2012. Il nuovo regime, in vigore dal 1/12 2012, presenta le seguenti caratteristiche:

- Regime facoltativo.
- Riguarda **tutte** le operazioni attive e passive poste in essere dal soggetto (che sceglie l'IVA per cassa).
- Il regime può essere adottato da soggetti **con volume di affari non superiore a 2 milioni di euro**.
- Per il **cedente** che opta per l'applicazione del regime, l'IVA sulle cessioni diviene esigibile all'atto del pagamento del corrispettivo e sugli acquisti è detraibile al momento del pagamento del corrispettivo.
- Per il **cessionario o committente** l'IVA è detraibile al momento di effettuazione dell'operazione, a prescindere dal momento del pagamento del corrispettivo.
- Sono **esclusi** i soggetti che si avvalgono di regimi speciali di applicazione dell'IVA e quelli che operano con il reverse charge.
- L'IVA diviene comunque **esigibile decorso un anno** dal momento di effettuazione dell'operazione (salvo il caso in cui il cessionario o committente sia stato assoggettato a **procedure concorsuali**).

## L'opzione

Il nuovo regime ha carattere opzionale e riguarda le operazioni eseguite, attive e passive (tranne le operazioni espressamente escluse, quali quelle

rese nei confronti di privati consumatori o rese a soggetti in regime di reverse charge). L'opzione, e la relativa revoca, saranno disciplinate da un apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate, ancora non emanato. Come previsto dall'art. 6, l'opzione ha effetto dal 1° gennaio dell'anno in cui è esercitata, ovvero in caso di inizio attività nel corso dell'anno, dalla data di inizio dell'attività. La relazione di accompagnamento al decreto chiarisce che limitatamente al 2012 l'opzione ha effetto per le operazioni effettuate a partire dall' 1/12/2012.

## Profili Soggettivi

Il regime si applica nell'ipotesi in cui sia il cedente che il cessionario/committente agiscano nell'esercizio d'impresa, arte o professione. Sono escluse dal regime le cessioni di beni e le prestazioni di servizi effettuate nei confronti di soggetti che non agiscono nell'esercizio d'impresa, arti e professioni.

## Il Limite di volume d'affari

Il cedente deve aver realizzato un volume di affari non superiore a 2 milioni di euro, che deve essere riferito al precedente anno solare. Inoltre, in caso di inizio attività, il soggetto passivo deve prevedere di realizzare nell'anno in corso un volume di affari non superiore al predetto limite.

## I casi di esclusione dal regime

Il cedente, per poter applicare il regime, non deve avvalersi di regimi speciali di applicazione

dell'IVA. Può ritenersi valido il chiarimento già fornito nella circolare n. 20/E/2009, secondo cui i regimi speciali di applicazione dell'IVA esclusi sono i seguenti:

- regime monofase;
- regime del margine per beni usati;
- regime delle agenzie di viaggio e turismo.

Si ritiene che l'IVA per cassa possa invece essere applicato in regimi quali agricoltura, agriturismo, intrattenimenti e associazioni non lucrative.

Inoltre, il regime non si applica alle cessioni effettuate nei confronti dei soggetti che assolvono l'imposta mediante il meccanismo del reverse charge, né agli acquisti di beni o servizi soggetti ad IVA con il metodo dell'inversione contabile.

Analogamente, sono esclusi:

- gli acquisti intracomunitari di beni
- le importazioni di beni
- le estrazioni di beni dai depositi IVA.

#### **Limite temporale al differimento dell'esigibilità**

E' stato introdotto un termine massimo di sospensione all'esigibilità dell'IVA, stabilendo che, dopo il decorso di un anno dall'operazione, l'IVA si intende comunque esigibile. Il termine, che corre dal "momento di effettuazione dell'operazione" da determinare secondo l'art. 6 del D.P.R. n. 633/72, è costituito, per le cessioni di beni im-

mobili dal momento della stipula dell'atto di cessione, per i beni mobili dal momento di consegna e le prestazioni di servizi si considerano effettuate all'atto del pagamento del corrispettivo. Se prima di tali momenti è emessa fattura, l'operazione si considera effettuata alla data della fattura.

Il limite annuale non si applica con riguardo alle operazioni effettuate nei confronti di cessionari o committenti assoggettati, prima del decorso di un anno, a procedure concorsuali. La nuova versione del regime non prevede che l'assoggettamento a procedure esecutive possa comunque far permanere la sospensione dell'esigibilità anche oltre un anno.

#### **Decadenza e rovoca dell'opzione**

Nel caso in cui il cedente superi il limite dei 2 milioni di euro in corso d'anno, il regime IVA per cassa cessa a partire dalle operazioni attive e passive effettuate dal mese successivo a quello di superamento: in tal senso, dispone l'art. 7, c.1. In tal caso il soggetto interessato deve computare a debito, nella liquidazione periodica relativa all'ultimo mese di applicazione dell'IVA per cassa, l'ammontare di imposta relativa alle operazioni effettuate i cui corrispettivi non sono stati ancora incassati. Nella stessa liquidazione sarà possibile detrarre l'IVA a credito relativa agli acquisti non ancora pagati. ● ●

**3 Buoni motivi per utilizzare 3Waytrap e la Cover innovativa!**

- Monitorare semplicemente ed economicamente
- Proteggere da insetti invasori
- Risparmiare denaro, riducendo l'utilizzo di pesticidi

**3WAYTRAP+COVER**

**Monitorare, Catturare, Eliminare in modo Ecologico con un semplice clic!**

**Caratteristiche:**

- Trap accattivante
- Trappola ecologica
- Ricaricabile
- Protegge la casa da insetti invasori
- Garantisce l'efficienza della cattura
- Utilizzabile senza alcuna attrezzatura
- Non serve di materiali plastic, diametralmente riciclabile, proteggi la casa da insetti invasori, garantisce l'efficienza della cattura, utilizzabile senza alcuna attrezzatura.

**INSETTI TARGA:** Scimmietta, Ornitotrofe, Rane, Formiche, Vespa.

**P-01054 INSETTIVIO MULTIPLO efficace contro tutti gli insetti invasori!**

**PRODOTTO ITALIANO:**

**GEA**

Vista il nuovo sito [www.geaitaly.com](http://www.geaitaly.com) Lo staff di GEA è a Vostra disposizione

A PROVA I 15 113



# PALERMO, LA DISINFESTAZIONE A TUTELA DEL PATRIMONIO CULTURALE

**Uno splendido organo a canne del '600, che, senza una puntuale disinfestazione, rischia di andare distrutto**

- Dalla stampa apprendiamo una notizia che fa riflettere sullo stretto rapporto che può esistere fra il settore della disinfestazione e la conservazione di opere d'arte e, per di più, quanto siano strategici, anche in questo ambito, non solo interventi di disinfestazione quando la situazione è degenerata, quanto un attento monitoraggio e un'assistenza periodica per il futuro di patrimoni che tutto il mondo ci invidia.



*Lo storico organo a canne conservato nella Chiesa della Gancia a Palermo*

E' il caso dell'allarme lanciato dalla stampa siciliana in merito ad un bene culturale di grande valore - l'organo che si trova all'interno della Chiesa di S. Maria degli Angeli di Palermo (o della Gancia) - che sta cadendo a pezzi. L'organo venne re-

alizzato nel 1615 da Raffaele La Valle, successivamente riassemblato nel 1772 da Giacomo Andronico e infine elettrificato alla fine degli anni Sessanta: si tratta dunque di un bene artistico che rappresenta tre epoche diverse, una sorta di crocevia dell'arte organaria, unico al mondo.

Lo strumento, che pare sia in "silenzio" da oltre due anni, da quando nel 2010 ha terminato di funzionare per un guasto ai mantici dell'aria, è assalito dai tarli e dall'umidità e rischia di diventare totalmente inservibile.

Esiste già un progetto di restauro e un preventivo analitico di spesa, realizzato da una ditta specializzata che esegue importanti interventi di restauro sugli organi, che, dopo aver effettuato il sopralluogo, conferma che sono state rilevate quantità enormi di segatura, sintomo di un pesante attacco di parassiti xilofagi, su tutto il manufatto.

L'interno dello strumento è gravemente compromesso e anche la facciata non versa in buone condizioni, in quanto presenta parti lignee intaccate dagli animali e le canne di stagno e piombo che cadono a pezzi. Dal tale rapporto, quindi, emerge la necessità non solo di un restauro conservativo all'intera cassa ed un ripristino delle canne, ma anche di un'approfondita disinfestazione, in mancanza della quale l'antico organo della Gancia potrebbe essere danneggiato in modo irrecuperabile.

## PALERMO, I TOPI BLOCCANO LE STAMPANTI E L'UFFICIO POSTALE

E' circa un mese fa la notizia, secondo la quale alcuni topi sono stati trovati nascosti dentro le stampanti, fra i pacchi da spedire e nei cassetti delle scrivanie in ambienti pieni di escrementi di roditori. È accaduto al centro di distribuzione postale "Palermo Orleans" di via Porta Mazara, dove postini e impiegati hanno incrociato le braccia per protesta. È la seconda sede delle Poste che chiude, dopo quella di piazza Gino Zappa allo Zen, vietata al pubblico qualche giorno prima, anche qui per la presenza di topi fra casse e sportelli. Il tutto è nato quando un'impiegata dell'ufficio stava cambiando la carta della stampante e dal cassetto è saltato fuori un topo. A quel punto i dipendenti sono fuggiti e i fattorini che stavano per cominciare la distribuzione della corrispondenza nel centro storico si sono fermati. «Sono giorni - hanno affermato gli impiegati dell'ufficio - che segnaliamo la situazione. Non si può lavorare in queste condizioni». Pare che la situazione si sia riattivata con l'intervento di un'impresa di pulizie, grazie alla quale l'operatività dell'ufficio sia stata ripristinata. Da Poste Italiane fanno sapere che è in fase di assegnazione a una ditta specializzata l'incarico per una derattizzazione straordinaria dell'ufficio postale Zen, rimasto chiuso. "Non sappiamo ancora - dicono da Poste Italiane - la data della riapertura, ma stiamo procedendo".

Fatti come questi impongono una duplice riflessione. La prima: può un'impresa di pulizia essere adeguata alla soluzione di un problema come quello riscontrato all'Ufficio Postale Orleans? La seconda: una derattizzazione straordinaria risolve il problema alla radice? Sappiamo che in entrambi i casi, per diversi motivi si tratta di palliativi, in primis perché l'impresa di pulizie non è titolata per interventi di disinfezione, in secondo luogo perché una derattizzazione serve a poco, se manca un progetto complessivo di monitoraggio.

## SICUREZZA E DESIGN



**S**pecializzata nella costruzione di macchine per la disinfezione urbana e per il trattamento del verde pubblico e privato, SPRAY TEAM propone una vasta serie di macchine che permettono di far fronte ai piccoli e grandi interventi come la saturazione d'ambiente con termo nebbia o UV nebbia fredda.

**G**razie ad un controllo completo del processo produttivo è in grado di garantire ai propri clienti la massima affidabilità su tutta la gamma dei prodotti.

**S**PRAY TEAM essendo una ditta certificata, intende applicare e migliorare costantemente il proprio Sistema di Gestione della Qualità aziendale, in riferimento alla norma UNI EN ISO 9001:2008.



SPRAY TEAM di Bergamini Biassi & C. snc

Via Cesco, 420 44049 Vigonovo-Mazzanella FA

Tel. 0532-737013 Fax 0532-730189 PI. 01301490387

E-mail: info@sprayteam.it Sito Internet: www.sprayteam.it

# AD ALTA VOCE

## *pensieri in libertà*

Prosegue il nostro viaggio all'interno delle imprese associate per misurare il grado di soddisfazione, per cogliere suggerimenti e critiche costruttive, al fine di un'azione sempre più efficace e incisiva.



**Giuseppe Braiato**  
Tecno Ambiente (Rovigo)



**Cipiccia Ferrero**  
Ecodrago (Terni)



**Carmine Faiella**  
Faiella Nicola (Pozzuoli)



**Domenico Liotta**  
So.Ge.Man. (Messina)



una realtà come quella della disinfezione. Essere associato vuol dire essere sempre all'avanguardia e alla ricerca di nuovi stimoli professionali: chiunque si occupa di disinfezione dovrebbe sentire l'esigenza di aderire.

### Che benefici ha ottenuto per la sua azienda dall'associazione?

**Giuseppe Braiato** I benefici direttamente alla mia azienda non sono tangibili: direi che si tratta più di benefici per l'intero settore.

**Cipiccia Ferrero** Credo che i benefici più interessanti vengano dalle informazioni e dagli approfondimenti ricevuti nei tanti simposi e convegni curati da ANID.

**Carmine Faiella** L'ANID ha fatto grandi progressi da quando siamo associati (ndr, 3 anni): si sta facendo conoscere non solo in tutt'Italia, ma anche in Europa e ultimamente, dopo la partecipazione al PestWorld, anche in tutto il mondo.

Il marchio ANID circola bene e anche noi lo abbiamo adottato nella nostra comunicazione cartacea e web: il beneficio, quindi, che ne traiamo, è la fiducia che il cliente ci dimostra in termini di riconoscimento di professionalità proprio perché facciamo parte di ANID: in sostanza, essere parte di ANID aumenta la nostra credibilità sul mercato.

**Domenico Liotta** La nostra azienda ha competenze per gestire diverse situazioni in ambito di disinfezioni: i risultati ottenuti ci aiutano a riflettere su una gestione condivisa anche da altri colleghi in grado di raggiungere risultati duraturi. Le esperienze degli associati aiutano il processo lavorativo dell'associazione e da qui nasce la volontà di stimoli aumentando la propria visibilità e credibilità. Essere in ANID vuol dire restare al passo con i tempi per realizzare nuove iniziative e ricevere un contributo per incrementare la propria conoscenza professionale. Ogni associato ha alle spalle l'esperienza di tanti colleghi, che possono incrementare la sua cultura grazie alla quale determinare il proprio successo.

### 3 ambiti operativi fino ad oggi trascurati in cui l'associazione dovrebbe lavorare...

**Giuseppe Braiato** Un ambito su cui è opportuno lavorare è quello del mercato della Pubblica Amministrazione, dove, erroneamente, continuano ad accomunare i servizi di pulizia con quelli della disinfezione.

**Cipiccia Ferreo** Sicuramente il riconoscimento dei corsi di formazione da parte di organi competenti come il Ministero e le aziende sanitarie: in secondo luogo avrei piacere che fosse più attiva e rigorosa nel pretendere il rispetto del Codice Deontologico.

**Carmine Faiella** Ogni anno partecipo e mando anche diversi collaboratori a seguire i corsi ANID, che trovo interessanti, ma con pochi risvolti pratici.

Abbiamo bisogno di informazioni teoriche e quelle che riceviamo vanno benissimo: servirebbe un'attività pratica più sviluppata in modo che i nostri operatori possano imparare nuove tecniche ed acquisire ulteriore professionalità proprio sull'attività in campo. Mi riferisco, per esempio, agli interventi nelle industrie alimentari, dove sarebbe auspicabile ricevere informazioni pratiche, specie sulla sicurezza.

**Domenico Liotta** Secondo il mio parere maggiori occasioni di aggiornamento e confronto fra tutti gli associati porterebbero a un'unione di professionisti nelle vari regioni che, unendosi, potrebbero dare vita ad una comunità di intenti volti alla crescita professionale di tutti.

### Cosa critica dell'operato dell'associazione, per migliorarne l'efficacia operativa?

**Giuseppe Braiato** Mi sento di fare una critica precisa: nell'ultimo corso organizzato a Bologna il servizio reso agli iscritti non è stato proporzionale alla spesa.

**Cipiccia Ferrero** Prima di tutto i corsi hanno tariffe troppo onerose, in secondo luogo vorrei poter accedere al controllo del bilancio, specie in merito alle spese.

**Carmine Faiella** La parola "critica" la metto fra virgolette, parliamo piuttosto di un mio contributo per il futuro dell'ANID.

Mi piacerebbe ci fossero più sinergie e collaborazioni fra gli associati. Vorrei che l'associazione fosse un gruppo forte, quasi un consorzio di imprese della disinfezione, a

cui ogni associato può rivolgersi per risolvere problemi pratici legati all'attività operativa di tutti i giorni. Noto invece un distaccamento fra Nord, Centro e Sud: sarebbe auspicabile, invece, la realizzazione di incontri periodici, magari anche per aree territoriali, per guardarsi in faccia e stringere collaborazioni professionali, che ritengo possano essere utili a tutti.

**Domenico Liotta** Mi sono associato da poco e non sono in grado di fare critiche propositive: so per certo che vorrei dare il mio contributo, qualora ce ne fosse la possibilità, per innovare e diffondere al meglio la cultura di questa associazione, diventando membro effettivo di un collegio che ha poteri.



### IL PRESIDENTE RISPONDE La parola a Francesco Saccone

Anid ha stretto, da due anni, un rapporto di collaborazione con un consulente per la tematica rifiuti, che risponde a ogni quesito posto dalle aziende associate. E' sufficiente inviare una mail alla segreteria, tramite la quale le risposte arriveranno in tempi molto ristretti.

Stiamo cercando di armonizzare la gestione dei rifiuti per l'intero settore, redigendo un documento con tutti i possibili codici CER in merito alle varie tipologie di smaltimento.

Nel mese di ottobre scorso Anid ha realizzato un corso sugli standard alimentari, al fine di conoscere problematiche e aggiornarsi sulle nuove versioni delle procedure, iniziativa che verrà riproposta anche nel corso del 2013 (vedi pag. 13).

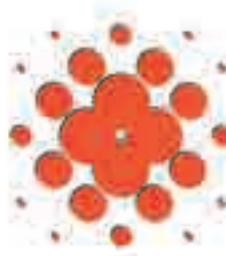
In merito ad alcune sollecitazioni da parte di nostri soci (alcune delle quali pubblicate qui a fianco), vorrei precisare che, per quanto concerne la gestione amministrativa dell'associazione, nel corso dell'annuale assemblea di bilancio ogni socio può accedere ai dati economici dell'ANID ed al bilancio stesso.

Per le obiezioni in merito ai costi elevati dei corsi di formazione, ci tengo a precisare che, nel corso del 2012, proprio per venire incontro a questo problema, ANID aveva proposto l'adesione al Fondo Professioni che mette a disposizione risorse economiche per la formazione: l'accesso a tale Fondo è stato limitatissimo, tanto che per il 2013 abbiamo deciso di non procedere più in tale direzione.

In ogni modo aspetto tutti i soci martedì 5 marzo a Rimini in occasione dell'assemblea, per poter continuare il dialogo e approfondire qualsiasi tipo di argomento.



**la professionalità  
nella disinfezione non si improvvisa  
A.N.I.D. è la migliore garanzia**



**A.N.I.D.**

Associazione Nazionale  
delle Imprese di Disinfestazione