



12/06/2018

Codice di Autoregolamentazione degli operatori della filiera della Canapa

NATURAL HERB GROUP
VIALE ZARA, 59 - 20124 MILANO -
INFO@NHGROUP.IT
INFO@MAGICALWEED.COM

TITOLO I

PRINCIPI GENERALI

L'Ordinamento italiano e comunitario permette la produzione e la vendita nel territorio dell'Unione di una particolare varietà di Canapa contenente una percentuale di THC non superiore allo 0,2 per cento. Ciascun paese aderente all'Unione stabilisce nel proprio Ordinamento interno le caratteristiche che devono possedere i prodotti ricavati dalla Canapa e ciò a seconda che il prodotto sia destinato a scopi alimentari, cosmetici, farmaceutici o di svago.

Tutti gli operatori della filiera della Canapa che collaborano con la nostra Società, sono tenuti all'osservanza ed al rispetto dei principi, nel rispetto delle norme vigenti nazionali e comunitarie, del codice del consumo e delle norme previste da questo Codice che integra, nei suoi principi generali e particolari, le condizioni di produzione e cessione sia all'ingrosso che al dettaglio di Canapa e dei suoi derivati.

Le norme applicabili

Ai fini del presente Codice, le norme applicabili alla produzione ed alla vendita di Canapa sono:

- il regolamento UE 1307 art. 32
- il regolamento UE 1308 art. 189
- la Legge 242/2016
- la circolare MIPAF dell' 8.5.2009
- la circolare MIPAF del 22.5.2018

TITOLO II

GLI OPERATORI DELLA FILIERA DELLA CANAPA

Capo I

I Produttori

Sono produttori di Canapa le imprese agricole in ogni forma costituite nell'ambito del territorio dell'Unione Europea, che coltivano piante di Canapa Sativa con le caratteristiche genetiche previste dall'articolo 2 della Legge 242/2016.

Sezione I

Obblighi dei Produttori

Identificazione dei Lotti di Prodotto

I produttori, oltre al rispetto delle norme tempo per tempo vigenti in materia di coltivazione di Canapa Sativa, per ogni singolo raccolto devono provvedere all'identificazione dei Lotti di produzione, intendendo per Lotto di Produzione il raccolto di piante appartenenti allo stesso ceppo genetico e con caratteristiche

identiche di THC e CBD che hanno compiuto contemporaneamente il medesimo ciclo vitale.

Ogni Lotto deve essere identificato da un codice univoco e non replicabile se non posteriormente rispetto alla scadenza del Lotto di almeno un anno, che andrà riportato sulle singole confezioni e che deve indicare una data di scadenza del prodotto oltre la quale il prodotto stesso, mantenuto con idonee caratteristiche di confezionamento, perde le proprietà originariamente possedute.

Certificazione delle quantità di THC e CBD

Al momento della produzione del Lotto di Prodotto, il Produttore farà effettuare analisi chimiche e organolettiche su un campione rappresentativo che evidenzino la quantità di THC e di CBD presenti, secondo gli standard attualmente in uso

La Certificazione dovrà essere effettuata da un Ente pubblico o Privato riconosciuto dallo Stato di appartenenza del Produttore.

Confezionamento del lotto

Al momento del confezionamento del Lotto nel caso di vendita del prodotto grezzo, ovvero delle singole confezioni destinate alla vendita al dettaglio qualora al produttore sia affidato anche il compito di procedere a tale attività, dovranno essere rispettati i più alti standard qualitativi e sanitari utili al mantenimento delle stesse caratteristiche organolettiche del prodotto presenti al momento del raccolto fino al termine di scadenza che sarà poi indicato sulla confezione al dettaglio.

Data di Scadenza

Su ogni lotto di prodotto, sia grezzo sia confezionato, dovrà essere indicata una data di scadenza.

Capo II

Le Imprese di Trasformazione

Sono considerate imprese di trasformazione della filiera della Canapa, tutte le aziende che, partendo dal prodotto grezzo, procedono al confezionamento del prodotto destinato alla vendita al consumatore finale, ovvero partendo dal prodotto grezzo ne trasformano il contenuto in altro prodotto destinato alla vendita per gli scopi previsti dalla Legge 242/2016.

Sezione I

Obblighi per le Imprese di trasformazione

Il confezionamento

Nelle attività di confezionamento del prodotto per la vendita al dettaglio, le Imprese di Trasformazione dovranno procedere con sistemi automatizzati che permettano di identificare la materia prima come proveniente da un unico Lotto di Prodotto.

Il materiale utilizzato e la tecnica di confezionamento dovranno avere analogie con le norme di confezionamento dei prodotti alimentari.

L'etichettatura

L'impresa di trasformazione che procede all'etichettatura del prodotto, dovrà rispettare gli standard previsti da NHG, utilizzando esclusivamente il layout e le avvertenze predisposte da NHG apponendo su ciascuna confezione il codice a barre che permetta di risalire al Lotto di Produzione.

Trasformazione del materiale grezzo in altri prodotti destinati al consumo

Nel caso in cui l'Impresa di Trasformazione sia incaricata di procedere alla realizzazione di prodotti destinati al consumo oggetto di trasformazione dal prodotto grezzo come Oli o prodotti cosmetici o fitoterapici, dovranno essere rispettate tutte le norme vigenti relativamente alle caratteristiche previste per ogni singola tipologia di prodotto.

Capo III

I distributori

I distributori della filiera della Canapa utilizzati da NHG sono distinti in Distributori Nazionali e Distributori Locali.

I Distributori Nazionali sono imprese che operano in regime di esclusiva per singola tipologia di rete vendita i quali possono anche avvalersi, per la e vendita e consegna del Prodotto sul punto vendita, di agenti o subdistributori del cui operato rispondono direttamente.

I Distributori Locali sono imprese che, su incarico diretto di NHG, provvedono alla vendita e consegna alla rete vendita del prodotto destinato alla vendita al dettaglio il regime di esclusiva territoriale per tipologia di rete vendita.

Sezione I

Obblighi dei Distributori

I Distributori dovranno sempre provvedere alla verifica ed al controllo della regolarità del prodotto immesso sulla rete di vendita relativamente alla presenza e coerenza della documentazione ricevuta con il prodotto ricevuto.

Essi in particolare dovranno controllare la presenza della certificazione del lotto di prodotto e conservarne la documentazione fino alla scadenza indicata sui prodotti immessi sulla rete di vendita.

In caso di ritiro del lotto di prodotto per qualsiasi ragione, le imprese di distribuzione provvederanno al ritiro a semplice richiesta di NHG senza addebito di spese alla rete vendita, conformemente con gli accordi contrattuali sottoscritti

Capo IV La Rete vendita

La rete vendita è costituita dai singoli esercizi commerciali serviti dai Distributori NHG i quali provvedono alla vendita al consumatore finale delle singole confezioni di Prodotto.

Sezione I Obblighi e divieti della Rete Vendita

La rete vendita di prodotti NGH dovrà attenersi alle regole previste dal presente Codice. Ogni violazione determinerà l'automatica esclusione dalla rete vendita e la conseguente impossibilità di richiedere ed ottenere prodotti NHG come previsto alla Sezione II del presente Capo.

Obbligo di vendita a maggiorenni

La rete vendita si obbliga a vendere i prodotti NHG esclusivamente a consumatori che abbiano compiuto i 18 anni. In caso di dubbio sull'età del consumatore, il responsabile del punto vendita chiederà l'esibizione di un documento di identità e ne annoterà gli estremi.

Obbligo di vendita del prodotto confezionato

I prodotti NHG potranno essere venduti al consumatore finale solo nelle confezioni fornite dal Distributore, integre e perfettamente conservate ed entro il periodo di scadenza indicato sulla confezione.

Modalità di vendita

Il punto di vendita dovrà procedere alla vendita dei Prodotti prestando particolare cura ed attenzione al consumatore finale, evitando acquisti in quantità anomale ad uno stesso consumatore tali da ingenerare il dubbio di una dipendenza patologica all'acquisto dei Prodotti.

In ogni caso, anche la rete vendita è tenuta a conoscere tutte le implicazioni derivanti dall'utilizzo dei prodotti per scopi diversi rispetto a quelli consentiti dalle leggi attuali, invitando il consumatore a leggere le avvertenze e le modalità di uso del prodotto.

È vietato l'acquisto di prodotto per la ulteriore rivendita all'ingrosso a terzi.

Sezione II
Sanzioni

In caso di accertata violazione da parte di un punto vendita delle norme contenute nel presente Codice, è fatto divieto espresso al Distributore di continuare la vendita e consegna di prodotti NHG al punto vendita.

TITOLO III
NORME DI COMPORTAMENTO COMUNI A TUTTI GLI OPERATORI DELLA FILIERA

Compliance

L'intera filiera di produzione, distribuzione e vendita della Canapa NHG si impegna a garantire anche all'interno delle rispettive pratiche e politiche aziendali, il rispetto di tutte le normative vigenti, in materia di salute, sicurezza sul posto di lavoro e tutela del lavoro nonché di tutte le norme previste dal Codice del Consumo.

Rispetto ed attenzione verso il Consumatore

Il Consumatore finale deve sempre essere posto nella condizione di conoscere le caratteristiche del prodotto che acquista, anche relativamente ad un uso personale diverso rispetto a quelli stabiliti dalle norme attuali. A tal fine NHG allega ai propri prodotti delle avvertenze che, pur non previste da alcuna norma o regolamento, indicano tutti gli effetti derivanti da un uso atipico del prodotto e le conseguenze anche sanzionatorie in cui possono incorrere i consumatori per l'uso dei Prodotti come ad esempio nel caso di guida di autoveicoli o natanti.

Responsabilità post vendita

Tutti gli Operatori della Filiera si impegnano a trattare e risolvere le eventuali contestazioni che dovessero insorgere con i clienti finali relativamente alla qualità dei prodotti o al rispetto delle caratteristiche previste dal presente Codice, tenendo sempre in massima considerazione l'interesse comune alla soddisfazione del Consumatore finale ed al rispetto delle norme vigenti.

Rapporti con la Pubblica Amministrazione

Nei rapporti con la Pubblica Amministrazione e Pubblica Autorità, gli Operatori della Filiera si impegnano a mantenere la massima trasparenza e collaborazione, comunicando direttamente a NHG tutte le possibili implicazioni osservate nella vendita dei prodotti sia a livello locale che nazionale.