

# Programa de Capacitação das Boas Práticas de Comercialização de Saneantes Desinfestantes

# Programa de Capacitação das Boas Práticas de Comercialização de Saneantes Desinfestantes

Conteúdo

## 1. Produto Saneante Desinfestante

- a) Uso
- b) Definição
- c) Apresentação

## 2. Comercialização

- a) Boas Práticas
- b) Erros mais comuns
- c) Tendências
- d) Roteiro AFE

## 3. Informações complementares

- a) Contatos
- b) Programa Ambiente Saudável – Logística Reversa
- c) Bibliografia



# Para que servem

Têm o intuito de matar, controlar ou repelir seres vivos indesejáveis como por exemplo mosquitos, moscas, baratas, cupins, roedores, formigas, traças, aranhas, escorpiões e lesmas.



## Área Urbana

1. Residências
2. Apartamentos
3. Condomínios
4. Edificações urbanas
5. Ambientes coletivos\*



## Área Rural

1. Residências
2. Armazéns
3. Vilas de Moradores
4. Edificações rurais
5. Ambientes coletivos\*



\*Mercados, Hospitais, Escolas, Restaurantes, Clubes etc.



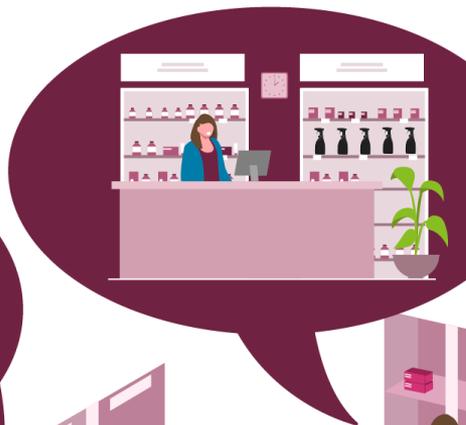
# Como se apresentam

Característica	Produto de Venda Livre	Produto de Venda Restrita
Formulação	Produto diluído para pronto uso (controle de vetores e pragas) e dose única para diluição em até 1 litro (jardinagem amadora)	Produto concentrado para diluição antes do uso
Tamanho da embalagem	Até 1 litro	Mais comum - 1 litro até 200 litros
Armazenamento depois da compra	Livre acesso para consumidor	Alcance restrito
Manipulação	Mínima	Para diluição
Registro	Anvisa	Anvisa

# Frente de Loja



Insetidas ou rodenticidas de venda livre podem estar localizados em gôndolas de autosserviço.



Insetidas ou rodenticidas de venda restrita devem estar atrás do balcão de atendimento e necessitam o acompanhamento de um responsável técnico.



Como armazenar os produtos nas prateleiras:



Misturados na mesma prateleira com outros tipos de produtos



Em uma prateleira apenas com produtos da mesma categoria

Atividade	Produto de Venda Livre	Produto de Venda Restrita
I Acompanhamento de Responsável Técnico	Aconselhável	Necessário
II Apresentação - frente de loja	Livre (acesso direto)	Restrito (alcance indireto)
III Estocagem - fundo de loja	Área delimitada	Área delimitada
IV Licenciamento*	Alvará Sanitário	Alvará sanitário e AFE
V Orientação EPI**	Necessária	Necessária
VI Leitura do rótulo**	Necessária	Necessária
VII Orientação técnica**	Começa no Canal de vendas > Distribuidor > SAC Fabricante	Começa no Canal de vendas > Distribuidor > SAC Fabricante
VIII Atendimento Intoxicação**	Realçar fone de emergência	Realçar fone de emergência
IX Compra	Pessoa física	Pessoa jurídica***
X Rastreabilidade	Não necessária	Necessária (*) e (****)
XI Logística reversa embalagens vazias*	Programa não específico	Necessária ↷

\* Informações que dispostas na nota fiscal promovem as boas práticas.

\*\* Informações dispostas na rotulagem do produto, FIPSQ e Ficha de Emergência.

\*\*\* Pessoa Jurídica: Entidades especializadas (prefeitura e controlador de pragas), MEIs com registro, Instituições e produtores rurais.

\*\*\*\* Vendedor: CNPJ, alvará, nº RT e CPF entregador do produto; comprador CNPJ ou nº de produtor, nº RT e CPF de quem retira o produto.

# Erros mais comuns

1. Venda online de produtos de venda restrita sem controle de quem está comprando.
2. Transporte de produtos de venda restrita sem ser com transportadora licenciada.
3. Venda de produto sem registro.
4. Venda de produto para produção agrícola ou animal onde circulam pessoas.
5. Venda de produto saneante desinfestante para aplicação em animais e áreas de cultivo.
6. Venda de produto de venda restrita para empresa ou pessoa física sem responsabilidade técnica.
7. Deixar produto de venda restrita com acesso direto ao consumidor.

# Tendências

1. Boas práticas na comercialização de produtos saneantes desinfestantes.
2. Capacitação e esclarecimento de conceitos técnicos.
3. Evolução contínua da logística reversa.
4. Promoção da venda segura de produto saneante desinfestante.

1. Autodiagnóstico: contrato social, CNAE atacadista, responsável técnico e demais itens previstos no Art. 28 da RDC nº 16/2014.
2. Solicitar à VISA local: inspeção e geração de relatório de inspeção.
3. Peticionamento Anvisa com o Relatório de Inspeção satisfatório.
4. Pagamento de taxa e recebimento do número de protocolo.
5. Análise do setor de licenciamento Anvisa (2/3 semanas – prazo oficial: 60 dias).
6. Resultado do peticionamento com a publicação no DOU.
7. Conclusão do licenciamento pela VISA local.

Informações Complementares > Uso Seguro

## Fale com o Fabricante

- Orientação para o uso
- Palestra Técnica
- Orientação em caso de intoxicação
- [ABRASSAM.org.br](http://ABRASSAM.org.br) > Associados



Informações Complementares > Uso Seguro

# Fale com a ABRASSAM

- Programa mensal de capacitação
- Perguntas mais frequentes
- Canal de denúncia





- a **Saneantes** (moradia, trabalho, deslocamento e lazer)  
**Lei 6360 de 1976**  
Venda livre e restrita
- b **Comercialização de saneantes**  
**RDC 16 de abril de 2014**  
Atacado e varejo
- c **Entidade especializada**  
**RDC Anvisa 682 de maio de 2022**  
Empresa e instituição com RT
- d **Empresa especializada**  
**RDC Anvisa 622 de 2022**  
Logística reversa para empresa especializada
- e **Produto para jardinagem amadora**  
**RDC Anvisa 709 de 2022**  
Caracterização dos produtos
- f **Logística Reversa BR**  
**LNRS 12.305 de 2010**  
Responsabilidade compartilhada encadeada

# Programa de Capacitação das Boas Práticas de Comercialização de Saneantes Desinfestantes