

Newsletter periodica online.  
Viene pubblicata ogni primo e terzo martedì del mese.

Le notizie e le analisi di settore, i mercati, i punti di vista dei mediatori merceologici.

Con il supporto dell'Ufficio studi F.I.M.A.A. Italia

N° 7 - Diffuso il 4 maggio 2021 (prossimo numero 18 maggio 2021)

Iscriviti alla newsletter

Per maggiori informazioni sulla mediazione merceologica e su Fimaa clicca [qui](#)

Scrivi alla redazione: [merceologici@fimaa.it](mailto:merceologici@fimaa.it)



## L'EDITORIALE

\*di Simone Ruffato

### Ora la mediazione vincere-vincere

Quante volte è capitato a noi mediatori di sentirvi dire: "la prossima volta, vedi di favorire me!" oppure "gli affari buoni li fai fare solo all'altro..." "e così via.

Spesso si è portati a pensare che in una negoziazione vi sia sempre una parte vincitrice a discapito dell'altra. Operiamo in un mercato in cui le regole ignorano i sentimentalismi, ed in passato questa condotta molte volte era la prassi. La paura della scarsità prendeva il sopravvento, fosse stata la materia prima trattata, la notizia di prima mano non ancora in piazza, l'affare da concludere.

Se pensiamo a soli 20 anni fa, quando internet era ancora poco diffuso, quale vantaggio competitivo avevano coloro in possesso delle informazioni, fossero state anche solo le notizie di borsa, non ancora divulgate alla massa?

Tutto vero, ma nel mercato di oggi dove le notizie in tempo reale sono disponibili per tutti, dal piccolo agricoltore al grande industriale, ha ancora senso far leva sul primato dell'informazione, o sull'handicap dell'ignoranza? E se anche fosse possibile, quale rapporto di lungo corso potrebbe instaurarsi tra mediatore e cliente?

In parole più spicce, ha senso parteggiare per un singolo interlocutore? E a chi conviene?

Una negoziazione più audace, e più efficace, ci dà una risposta a questo quesito ed è la negoziazione vincere-vincere (win-win per gli anglofoni). Ciascun attore ottiene un beneficio (mediatore compreso, con la sua commissione e la fedeltà del cliente), nessuno escluso.

È un modo di operare più difficile, più profondo, dove il mediatore è chiamato non solo ad accrescere il proprio bagaglio tecnico, ma anche doti sottili e profonde quali obiettività, coraggio e creatività.

L'imperatore Marco Aurelio diceva che la felicità è intrinsecamente legata all'aspettativa. Sparare un prezzo civetta per poi non raggiungerlo o mantenerlo, è il primo passo verso l'insuccesso. Tornare poi con un prezzo diverso, ma comunque buono, difficilmente conquisterà i favori dell'interessato. Per evitare questo ci vuole obiettività, e coraggio nel professare la verità.

Nei mercati piatti, come quelli precedenti al Covid 19, ci vuole creatività per fare la

differenza. Sì, perché per fare gli affari vincere-vincere, non basta solo dosare le aspettative, ma serve anche tirar fuori creatività e strategia, cosa difficile ma anche affascinante.

Passare dal prendere al dare. Passare dall'egoismo al cooperare, è questo infine l'atteggiamento basilare della negoziazione vincere-vincere.

Uno studio condotto da Antony Grant conclude che i venditori che puntano a fornire ai clienti servizi concreti guadagnano di più di quelli che si preoccupano solo del proprio guadagno. La ricerca suggerisce inoltre che l'azione di dare funziona perché incrementa la probabilità che qualcun altro faccia qualcosa di buono per te.

In una approfondita simulazione di negoziati, diretta dallo psicologo olandese Carsten De Dreu, i negoziatori più abili risultano essere coloro che adottano un approccio cooperativo che cerca di andare incontro alle necessità di entrambe le parti.

Liberarci dalla paura della scarsità e ad abbracciare la politica della cooperazione, è questa dunque la sfida verso cui siamo chiamati ad agire. E più che una buona condotta, oggi suona come una necessità.

\*mediatore merceologico, responsabile organizzativo Consulta mediatori merceologici Fimaa

---

## MONDO

### Myanmar, sanzioni fino all'aprile 2022

Myanmar (ex Birmania) resterà sotto pressione fino al 30 aprile 2022 e la Ue ha confermato le misure mirate nei confronti di soggetti apicali coinvolti nel colpo di Stato militare di febbraio e nelle successive repressioni con centinaia di morti. Gli interventi saranno su più fronti e colpirà singoli soggetti.

Fra questi gli alti esponenti di due realtà economiche (Mehl-Myanmar Economic Holding e Mec-Myanmar Economic Corporation) cui fanno capo attività agricole comprese le lavorazioni di riso indica. Il mix di misure di Bruxelles, accompagnate da iniziative analoghe di altri Paesi, cerca di mettere in difficoltà il regime militare senza penalizzare la popolazione già impoverita, spaventata e con problemi alimentari. Le Nazioni Unite hanno calcolato che in un anno l'effetto combinato di pandemia, colpo di Stato e riduzione degli approvvigionamenti abbia aumentato il numero dei poveri (cioè con un solo dollaro disponibile al giorno) del 31% o anche di più.

Quindi l'intervento deciso nei giorni scorsi mira ad alti gradi delle Forze armate, esponenti della polizia di frontiera e alti funzionari dell'amministrazione civile, interrompe il flusso di armi e di addestratori militari. Nello stesso tempo vengono confermati aiuti umanitari per un totale di circa 20,5 milioni dall'inizio del 2021. Da parte loro, gli Stati Uniti hanno previsto sanzioni contro le società statali produttrici di gemme e pietre preziose (Gems Enterprise), altra attività che porta ricche entrate allo Stato. Le transazioni verranno sospese e nessuna attività potrà essere effettuata con il regime.

In precedenza era stato ritirato parte del corpo diplomatico statunitense. Il Governo militare birmano può contare su pochi alleati nel mondo e l'isolamento potrebbe favorire il ritorno alla democrazia. La Cina ha preso le distanze e solo alcuni Paesi hanno mantenuto un atteggiamento neutro pur con i massacri in corso.

---

## EUROPA

### La nuova Pac è pronta, gli ultimi dubbi

La nuova Pac nascerà ufficialmente nelle prossime settimane. Gran parte dell'accordo europeo è stato definito nei giorni scorsi nel "trilogo" che ha dettagliato quanto era stato concordato dai ministri dell'Agricoltura Ue sulla base di una mediazione della presidenza di turno portoghese.

La ministra Maria do Ceu Antunes ha proposto di destinare un 25% dei fondi di aiuti diretti all'adozione di pratiche colturali più rispettose dell'ambiente. E' una posizione in linea con le scelte Ue pre-pandemia, confermate nei mesi successivi. Il target di ripartizione dovrebbe essere raggiunto nel 2025 e si discute ancora di quanto dovrà distribuito centralmente o su basi più territoriali. Una flessibilità che dovrebbe riguardare anche la costruzione degli ecoschemi, che ogni Stato membro deve approvare, di modo che i fondi possano essere modellati sulle esigenze anche future. Gli eventuali fondi non assegnati potrebbero essere girati allo sviluppo rurale.

La posizione italiana, espressa dal ministro Stefano Patuanelli, ha spinto sull'utilizzo dei fondi anche per sostenere le assicurazioni e altri strumenti finanziari in grado di coprire meglio il rischio. E ha puntato su una definizione più precisa di cosa si intende per "agricoltore attivo". La discussione sulla nuova Pac al 2027 si è incrociata con la necessità di far fronte ai danni provocati dal gran gelo delle scorse settimane che ha provocato danni in più Paesi, soprattutto Francia e Italia.

Restano passaggi delicati sulla revisione dei principi di "benessere animale" e la Commissione si è impegnata a presentare una sua proposta entro il 2023. La definizione della nuova Pac vivrà nelle ultime ore anche di sfumature fra chi vuole una conferma del ruolo prioritario di sostegno agli agricoltori e chi ne allarga i confini ad aspetti più complessivi di vantaggi collettivi.

---

## ITALIA

### **Così cambieranno i prodotti Bio**

di Viviana Bardella\*

Dopo anni di discussioni e di lavori, ha preso forma il Regolamento UE 2018/848 che modifica la legge sulla produzione e importazione di prodotti biologici del 2007. L' applicazione del Regolamento, prevista per il 1° gennaio 2021, è slittata al gennaio del prossimo anno, ma vale comunque la pena capire quali siano i punti più rilevanti di questa normativa.

Innanzitutto, si tratta di una "legge quadro", che si limita quindi a fissare i principi fondamentali; avrà bisogno di ulteriori atti giuridici che ne definiscano le procedure di applicazione per le singole categorie di prodotti. Le nuove norme investono tutta la filiera agroalimentare: dalla produzione alla preparazione, alla lavorazione, allo stoccaggio, fino alla distribuzione al consumatore finale.

**I due principi di fondo che ispirano il nuovo Regolamento sono i seguenti:**

- Si incoraggia l'utilizzo di tecniche di produzione che riducano al minimo l'utilizzo di sostanze non naturali;
- Si tende a limitare al massimo l'utilizzo di fattori di produzione esterni all'agricoltura biologica.

Sono banditi OGM, radiazioni ionizzanti e clonazione animale, oltre ai nanomateriali ingegnerizzati. Idealmente un'azienda bio dovrebbe produrre solo alimenti biologici, in quanto la certificazione riguarda il metodo di produzione e non i singoli alimenti; tuttavia è ammessa anche una produzione mista, a patto che le due unità di produzione siano chiaramente distinte e distinguibili.

Per la produzione di vegetali è ammesso l'impiego di concimi e pesticidi autorizzati, mentre per quanto riguarda la produzione animale, il mangime deve provenire per almeno il 60% dall'azienda stessa oppure, ove ciò non sia possibile, dalla stessa regione. Non è ammesso l'uso di stimolanti per la crescita e amminoacidi sintetici; sì ai farmaci veterinari, preferibilmente omeopatici e fitoterapici e persino agli antibiotici, se necessari, ma sotto stretto controllo del veterinario.

Con la vecchia normativa, tutti gli aromi naturali erano ammessi; con il nuovo Regolamento, un aroma è considerato naturale e quindi utilizzabile solo se almeno il 95% dei componenti aromatizzanti sono ottenuti dal materiale di base a cui si fa riferimento. Importanti sono le norme che riguardano gli alimenti trasformati, cioè ottenuti dalla modificazione sostanziale dei prodotti agricoli; questi possono essere considerati biologici se risultano composti in misura superiore al 50% del loro peso (esclusi acqua e sale) da ingredienti di origine agricola. Di questi, il 95% devono provenire da coltivazioni bio mentre il restante 5% può essere composto da prodotti non bio ma comunque autorizzati.

I produttori biologici saranno sottoposti ad una verifica annuale di conformità; faranno eccezione coloro che vendono prodotti già confezionati direttamente al consumatore e le aziende che rientrano nella categoria delle attività a bassa probabilità di rischio, per le quali la verifica può avere cadenza massimo biennale. Interessante l'introduzione della Certificazione di Gruppo, prima consentita solo ai Paesi in Via di Sviluppo.

Ciò significa che un gruppo di piccoli agricoltori può chiedere di essere certificato come singola entità. Gli agricoltori, la cui adesione al Gruppo è disciplinata da criteri specifici, potrà vendere i propri prodotti solo attraverso il Gruppo stesso.

Per quanto riguarda l'import, la nuova normativa incide sul regime di equivalenza. Questo sistema prevedeva che gli operatori dei Paesi Terzi, la cui normativa sulla produzione biologica fosse ritenuta equivalente a quella Europea, potessero esportare verso l'UE semplicemente presentando alle Autorità competenti una certificazione di ispezione rilasciata dall'organismo di controllo locale.

Con il nuovo Regolamento 848/2018 La Commissione Europea ha stabilito che gli alimenti biologici provenienti dai Paesi Terzi potranno essere immessi nell'U.E. solo se conformi a regole di produzione e di controllo del Paese non membro che siano riconosciute da un accordo internazionale come equivalenti a quelle in essere, nell'Unione europea oppure se accompagnate da un certificato emesso dall'autorità o organismo di controllo nel Paese non membro che confermi che il prodotto è conforme agli standard dell'UE.

Come abbiamo detto nella scorsa Newsletter, l'Italia ha adottato, con un proprio Decreto Ministeriale, una normativa più severa rispetto a quella Europea, in particolare riguardo ai controlli sui prodotti biologici in entrata; controlli che rischiano di rallentare l'attività degli importatori italiani oltre a rappresentare un ulteriore onere per le spese relative ad analisi e controlli. Si discute sulla compatibilità della normativa nazionale con quella europea e quale delle due debba prevalere sull'altra. Per il momento, in attesa di ulteriori chiarimenti e in attesa che il Regolamento UE entri in vigore, si procede come sempre, cercando di carpire informazioni ed aggiornamenti utili per i mesi a venire.

\*mediatore merceologico

---

## **Stop al doppio ribasso, era una pratica sleale**

Dopo quattro anni si è arrivati a un passo dal traguardo che è a portata di mano perché è ormai una delega al Governo dopo il via libera di Camera e Senato. Pratiche di concorrenza sleali verranno eliminate a vantaggio un maggior equilibrio nella distribuzione di valore fra produzione e distribuzione.

Arriva a destinazione la legge di Delegazione europea contro le pratiche commerciali sleali nei rapporti tra imprese delle filiere agricole e alimentari. In pratica si cerca di evitare che l'eccessivo ricorso alle offerte promozionali di settori della Gdo possa essere scaricato sui prezzi di chi produce che è già in difficoltà per le condizioni di mercato.

Le vendite sottocosto dovranno ora rispettare una serie di parametri a partire dal semplice superamento dei costi medi di produzione elaborati dall'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare (Ismea). Ricordiamo che nel 2016 la UE aveva istituito una task force (Amf) per valutare tutti i passaggi della catena di approvvigionamento. Ne erano emerse necessità di correzione.

Fra gli interventi principali c'è il divieto dell'asta a "doppio ribasso" attraverso "gare e aste elettroniche" ma anche la vendita a prezzi palesemente inferiori al prezzo di acquisto. Con la seconda asta dal prezzo minimo ottenuto con la prima venivano schiacciati i produttori,

ma anche la remunerazione dei lavoratori e c'erano rischi per la qualità del prodotto. Verranno scoraggiati i ritardi nei pagamenti dei prodotti particolarmente deperibili, si chiede il contratto scritto, si tutelano le denunce su casi di irregolarità, si prevedono meccanismi di risoluzione dei contenziosi e altre misure a tutela del produttore.

---

### **Nelle Università nascono nuove figure professionali**

Una nuova laurea magistrale in Agricultural Engineering arricchirà l'offerta formativa del Politecnico di Milano a partire dal prossimo anno accademico. Un innovativo corso di studi, dedicato al settore agricolo e agroalimentare, finalizzato a formare figure professionali indispensabili per affrontare le sfide future di un settore fondamentale e distintivo per l'Italia e per l'Unione Europea.

*"Un progetto che nasce dall'interazione con centinaia di aziende che negli ultimi anni hanno partecipato alle ricerche portate avanti nell'ambito del Politecnico di Milano" - spiega Filippo Renga, direttore dell'Osservatorio Smart Agrifood. "Sempre più attori del settore, in tutte le posizioni della filiera, hanno evidenziato la necessità di nuove competenze in grado di affrontare e coniugare le sfide future del settore: innovazione tecnologica, sostenibilità e collaborazione. Oltre il 90 % delle aziende di riferimento del settore che abbiamo coinvolto per progettare questa laurea ha dichiarato che è necessario investire nella creazione di una nuova figura professionale ingegneristica in agricoltura".*

---

### **Private label: le ragioni di un successo**

di Viviana Bardella\*

Negli ultimi anni sempre più spesso al supermercato ci capita di scegliere di acquistare prodotti con la marca del punto vendita, un po' per curiosità, un po' perché effettivamente più convenienti dei prodotti di marca: si tratta dei cosiddetti prodotti "Private label": prodotti venduti con il marchio del nostro punto vendita di fiducia ma realizzati da società terze.

Esenti dal costo di marketing, tipico dell'industria di marca e sovente prodotti da aziende locali, il che consente di bypassare anche il grossista e quindi il relativo costo, permettono al consumatore di acquistare un prodotto di qualità assimilabile a quelli di marca ma di prezzo più contenuto.

Ci sono imprese di produzione esclusivamente vocate alle private label, denominate copacker, che non posseggono un marchio proprio e producono solo per conto terzi, ma anche aziende di marca decidono di produrre volumi aggiuntivi per la marca privata: in questo modo riescono a saturare le linee di produzione realizzando grossi volumi, pur accontentandosi di margini di guadagno ben più bassi.

Non è detto che comprare un prodotto Private label equivalga sempre ad acquistare lo stesso prodotto di marca: in alcuni casi potrebbero variare la percentuale e la qualità degli ingredienti. Ma bisogna dire che negli ultimi anni la marca del distributore ha concentrato sempre più la propria attenzione sulla qualità dei prodotti, avvicinandosi agli standard delle aziende leader, anche differenziando l'offerta con prodotti premium, bio, ecc.: una gamma di alimenti sempre più variegata, favorita anche da politiche di sconti e di accumulo punti che fidelizzano il consumatore e mettono in difficoltà le grandi marche.

Secondo un rapporto NOMISMA presentato durante l'ultima edizione del 2019 di MARCA, la fiera di Bologna dedicata alla Private label, il 23% dei responsabili di acquisto intervistati ha dichiarato di scegliere il punto vendita per i prodotti a marchio proprio che propone. Addirittura, il 40% degli intervistati ha dichiarato che sarebbe disposto a cambiare negozio se questo non vendesse più prodotti private label.

In Italia il settore della Marca del Distributore ha raggiunto il 20% della quota di mercato e incide sulla crescita dell'industria alimentare italiana per un buon 30%. Numeri ancora lontani da quelli di alcuni Paesi del Nord Europa che sfiorano, il 50 % ma che danno un'idea e confermano l'importanza che questo fenomeno sta guadagnando in tutta la filiera: dalle aziende produttive, alla distribuzione, fino al consumatore finale.

## Il punto di vista

### Per la Banca Mondiale prezzi al rialzo

Secondo la Banca Mondiale, nell'edizione infrannuale del Commodity Markets Outlook, i mercati internazionali sono orientati a un mantenimento del trend al rialzo delle commodity agricole. Scenario favorito da politiche di tassi bassi e dai vari piani di rilancio presentati da più parti. In particolare sui prezzi delle materie prime alimentari l'orientamento è spinto da una debole posizione d'offerta dei fornitori sudafricani cui fa da contrappunto una maxirichiesta cinese, a sua volta spinta dalla ripresa generale in corso.

Gli analisti mantengono un atteggiamento di prudenza e ritengono si possa presentare una stabilizzazione dei prezzi perché la crisi pandemica non è affatto finita. E aggiungono che la ripresa sarà fortemente asimmetrica sia per il virus sia per difficoltà nella catena di approvvigionamento.

Sui prezzi, le commodity agricole dovrebbero incrementare del 14% per poi stabilizzarsi nel 2022, l'incertezza oltre che sanitaria è legata a fattori climatici con danni alle coltivazioni e quindi con ricadute sulla prevedibilità di scorte e magazzini.

Per i frumenti la Banca Mondiale prevede "quotazioni ancora elevate" in un mercato attivo e stimolato da maggiori consumi. Proprio in questa prospettiva, il Grain Price Index (indicatore sintetico della World Bank) si posizionerebbe nel 2021 al +14% a fronte del +29% dell'indice delle oleaginose e delle farine proteiche.

Anche l'agricoltura contribuirebbe alla ripresa dell'inflazione per un rincaro soprattutto dei fertilizzanti, certamente meno utilizzati laddove prendono corpo pratiche agricole ecosostenibili. Ma i fertilizzanti sono in correlazione con i prezzi del barile di greggio e quindi esposti a variazioni geopolitiche dei Paesi produttori.

## Educational

di Stefano Pezzoni\*

### Riconoscimento dei titoli professionali

La normativa non è cambiata ma a volte è sempre bene ricordare certe disposizioni.

Si ricorda che i cittadini (comunitari ed extra comunitari) che richiedono il riconoscimento dei propri titoli/esperienza professionale per le attività di:

- Agente di affari in mediazione – legge 3 febbraio 1989, n. 39 e s.m.i.
- Agente e rappresentante di commercio – legge 3 maggio 1985, n. 204 e s.m.i.
- Commercio alimentare e somministrazione alimenti e bevande, d.lgs. n. 59/2010 art. 71, comma 6 e s.m.i.
- Spedizioniere – legge 14 novembre 1941, n. 1442 e s.m.i.
- Mediatore marittimo – legge 12 marzo 1968, n. 478 e s.m.i.

### Devono presentare i seguenti documenti

SE CITTADINO COMUNITARIO con titolo conseguito in Paese comunitario:

- a) Copia del passaporto o della carta d'identità in corso di validità;
- b) Per beneficiare del riconoscimento automatico delle qualifiche professionali in base all'esperienza professionale di cui agli articoli da 16 a 19 della Direttiva 2005/36/CE (artt. da 27 a 30 del d.lgs. 206/2007) il titolo e l'esperienza professionale devono essere documentati con Certificato UE rilasciato dall'autorità competente dello Stato membro d'origine (\*);

c) Copia del titolo di formazione o professionale specifico per l'attività richiesta, corredato dall'elenco delle materie oggetto di studio per ciascun anno di corso, nonché la durata della formazione ricevuta e con l'indicazione degli esami sostenuti (documentazione necessaria per determinare l'eventuale esistenza di differenze sostanziali rispetto alla formazione richiesta a livello nazionale);

d) Copia del titolo di abilitazione specifico per l'attività, qualora previsto dal Paese in cui il titolo è stato conseguito;

e) Copia dell'iscrizione all'Albo professionale del Paese in cui il titolo è stato conseguito, solo se previsto nel Paese stesso;

f) Copia di certificati e attestati dai quali risulti descritta in dettaglio l'attività lavorativa eventualmente svolta nel Paese d'origine e/o di provenienza, successivamente al conseguimento del titolo di cui si chiede il riconoscimento (inclusi i periodi di tirocinio pratico svolti). Per maggiori dettagli sulla documentazione da inviare, circa l'esperienza professionale maturata, si rimanda al punto n. "4 – Documentazione relativa all'esperienza professionale";

g) Documenti rilasciati da competenti autorità dello Stato membro di origine o dello Stato membro da cui proviene il cittadino comprovanti la sussistenza dei requisiti dell'onorabilità e della moralità, dell'assenza di dichiarazione di fallimento, dell'assenza di sospensione o divieto per gravi mancanze professionali o condanne penali.

#### **SE CITTADINO EXTRACOMUNITARIO con titolo conseguito in Paese comunitario**

Oltre ai documenti sopra elencati, aggiungere:

h) Copia del permesso di soggiorno in corso di validità.

#### **SE IL TITOLO E' STATO CONSEGUITO IN PAESE EXTRACOMUNITARIO**

oltre ai documenti sopra elencati, aggiungere:

i) Dichiarazione di valore in loco (in luogo della Dichiarazione dell'Autorità competente di cui al punto c).

#### **IMPORTANTE**

- Nel caso in cui la professione non sia regolamentata nel Paese di origine, il richiedente deve dimostrare il possesso di almeno un anno di esperienza professionale (maturata negli ultimi dieci anni), con l'adeguata documentazione di cui al punto n. 4

Per ulteriori approfondimenti si veda MISE - Riconoscimento delle qualifiche professionali estere: documentazione.

Chi non è in regola con le seguenti disposizioni, non può operare e non può neppure aver diritto alle provvigioni.

Un mediatore deve sempre ricordarsi che se non è in regola con la normativa in generale, non ha diritto al compenso oltre ad essere altresì soggetto a multa.

\*mediatore merceologico, coordinatore Consulta mediatori merceologici e componente il Consiglio nazionale Fimaa

---

### **- Se ve li siete persi -**

- [Federchimica Assobiotec](#) -

- [Fondazione Enpaia](#) -

- [CREA](#) -

- [Centro Servizi Ortofrutticoli](#) -

---

### **Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri**

[Fimaa Commodities n.1 - 2.02.2021](#)

[Fimaa Commodities n.2 - 16.02.2021](#)

[Fimaa Commodities n. 3 - 2.03.2021](#)

[Fimaa Commodities n.4 - 16.03.2021](#)

[Fimaa Commodities n.5 - 6.04.2021](#)

[Fimaa Commodities n.6 - 20.04.2021](#)

---

### Alcuni link che possono essere utili

[www.agea.gov.it](http://www.agea.gov.it)

[www.ismea.it](http://www.ismea.it)

[www.enterisi.it](http://www.enterisi.it)

[www.mise.gov.it](http://www.mise.gov.it)

[www.granariamilano.org](http://www.granariamilano.org)

<http://www.fimaa.it/mediatori-merceologici.html>

<https://www.politicheagricole.it>

<https://www.worldeconomics.com/WorldPriceIndex/FoodPriceIndex.aspx>

[https://www.senato.it/3584?shadow\\_organo=1180009](https://www.senato.it/3584?shadow_organo=1180009)

[https://www.camera.it/leg18/1099?shadow\\_organo\\_parlamentare=2813](https://www.camera.it/leg18/1099?shadow_organo_parlamentare=2813)

<http://www.ismea.it/istituto-di-servizi-per-il-mercato-agricolo-alimentare>

<http://www.cunsuini.it/>

---

**E' consentita l'utilizzazione dei testi a scopi non commerciali  
previa citazione della fonte.**

---

### Chi siamo

Questa newsletter è uno strumento di comunicazione che la Consulta dei Mediatori Merceologici, supportata dall'ufficio studi di F.I.M.A.A. Italia, ha creato per dare voce e visibilità alle attività della Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, aderente a Confcommercio-Imprese per l'Italia, nel settore della mediazione merceologica. F.I.M.A.A. è l'associazione nazionale che rappresenta la mediazione immobiliare, del credito e merceologica. Le notizie riportate vogliono essere lo spunto per un approfondimento comune di importanti tematiche, il richiamo su determinati argomenti di carattere generale attinenti il variegato mondo dell'agricoltura, della zootecnia e dell'agroalimentare e una voce autorevole su argomenti attinenti il settore della mediazione merceologica.

Il mediatore merceologico è l'esperto dei prodotti del proprio settore merceologico, nonché delle tecniche industriali e mercantili attinenti alla produzione e alla distribuzione dei prodotti stessi, attraverso una particolare conoscenza delle norme che disciplinano il settore. Ne consegue una profonda conoscenza del prodotto, del mercato e del territorio sia di produzione che di trasformazione.

La professione del mediatore merceologico richiede un'esperienza approfondita del mercato di riferimento, con particolare riguardo: al continuo aggiornamento dei prezzi; alla conoscenza costante delle disponibilità attuali e delle previsioni future sulla consistenza delle derrate in rapporto alle situazioni meteorologiche; all'incidenza che nuove leggi o decreti possano avere sul comparto; alle previsioni sui consumi interni ed internazionali rapportate alle previsioni sui raccolti; ad una continua ed attenta vigilanza circa la solvibilità delle parti cui viene proposto l'affare. Il mediatore merceologico svolge peraltro una funzione peritale talmente importante da divenire il vero ago della bilancia del mercato in cui opera.

<http://www.fimaa.it/mediatori-merceologici.html>

---

