

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° 9 - Diffuso il 1 giugno 2021 (prossimo numero 15 giugno 2021)

[Iscriviti alla newsletter](#)

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

Scrivi alla redazione merceologici@fimaa.it



L'EDITORIALE

*di Stefano Pezzoni

Recovery e Mediazione, un'auspicabile sinergia

In queste ultime settimane abbiamo letto di tutto a proposito del Recovery fund, più o meno ciascuna categoria economica ha provato a dire la sua, a fare commenti e proposte; tranne finora i mediatori merceologici ed è quindi ora di colmare questo vuoto poiché altrimenti si rischia di non cogliere qualche opportunità e soprattutto con il silenzio non si aiuta la collettività (anche se a volte è meglio tacere che parlare a vuoto). Per aumentare il PIL nazionale ed aiutare le imprese ad affrontare le prossime sfide commerciali è necessario partire dall'analisi della situazione italiana. Nel settore agroalimentare c'è una grande parcellizzazione di piccole e medie imprese agricole, che a loro volta hanno come interlocutori e clienti poche grandi industrie e molte piccole medie industrie.

Il flusso fisico della produzione e degli approvvigionamenti è molto spesso gestito dall'anello debole della catena, debole poiché poco supportato né dallo Stato né dal mercato e sto parlando dei professionisti del commercio ovvero mediatori, agenzie, agenti e rappresentanti. Categorie che lavorano a stretto contatto con le imprese per trovare e consolidare i canali commerciali necessari alla stabilità e alla crescita dei produttori e degli acquirenti.

Credere in questi professionisti e fornire aiuti in termini di incremento di professionalità, con corsi gratuiti di formazione, di mezzi, di opportunità, sarebbe più saggio investimento che il Governo potrebbe fare. Dare il massimo supporto e contributo a chi di professione svolge il compito di creare valore alle imprese agevolando scambi commerciali, evitando il sorgere di controversie, favorendo l'incontro ed il dialogo fra le parti, veicolando le informazioni sui prodotti e sui prezzi, sarebbe probabilmente la miglior cosa da fare per aiutare il paese a stare al passo col mondo.

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

MONDO

Bielorussia sempre più lontana dalla UE e dall'Occidente

Il dirottamento aereo da film, che le autorità bielorusse hanno architettato per arrestare l'oppositore Roman Protasevich allontana ancora di più Minsk dall'Europa che ha deciso immediate sanzioni sui voli e sospeso aiuti per tre miliardi. Il presidente Aleksandr Lukaschenko si è dovuto ulteriormente schierare con la Russia, scelta che blocca l'evoluzione dei rapporti commerciali con gli Usa con l'economia occidentale, con l'Europa e con l'Italia. La Bielorussia è da mesi in tensione dopo il voto del 2020 che sarebbe stato frutto di brogli.

L'interscambio commerciale con l'Italia valeva 700 milioni nel 2018 con una buona componente agroindustriale, macchinari per far evolvere la produzione locale legata alle coltivazioni di lino e canapa, cereali, ortaggi e patate. I campi sono destinati alla produzione del foraggio per gli animali da allevamento, soprattutto bovini e suini. Un'attività di base con potenzialità soprattutto interne in un Paese da 10 milioni di abitanti, molte foreste, una densità di 45 abitanti per chilometro quadrato. La Germania è il Paese europeo più attivo nel territorio. Sono presenti circa 200 imprese italiane dei macchinari, lavorazione legno, bioenergia e anche settori del Made in Italy.

L'Italia rappresenta il nono partner commerciale mondiale e il sesto fra gli europei. Tutti gli sforzi di avvicinamento sembrano bloccati dall'irrigidimento del regime di Lukashenko, contrario a ogni passaggio di

democratizzazione. I tre miliardi di aiuti, per dare sostegno all'economia ancora improntata all'appartenenza al blocco sovietico, saranno disponibile dopo una vera apertura al dibattito politico interno.

EUROPA

Perché la Svizzera ora è fredda con la Ue

Sette anni di negoziati per dirsi addio, o comunque un arrivederci senza scadenza. Non è una Brexit, spinta da un referendum con un quesito secco, quanto una preoccupazione tutta interna alla politica svizzera. In questa fase basta ad allontanare la Confederazione dalla Ue sebbene oltreconfine tutti siano preoccupati di una rottura traumatica. Si discuteva da tempo di partecipazione elvetica al Mercato Unico Europeo e invece Berna resterà isolata seppure in un rapporto accettabile.

Nessun accordo verrà siglato sui meccanismi di composizione delle eventuali controversie. Una fra tutte, la regolamentazione del lavoro transfrontaliero che riguarda più regioni del Nord. Un'intesa avrebbe favorito una maggiore fluidità nei settori dei viaggi, del reciproco riconoscimento degli standard industriali, dei prodotti agricoli, degli aiuti di Stato, dei dispositivi medici, dell'aviazione civile e del trasporto terrestre. Si andrà avanti con i tanti vecchi accordi bilaterali e si vedrà col tempo se le parti si confronteranno applicando maggiori rigidità.

L'interscambio con la Svizzera non è da sottovalutare. Dopo la Germania, l'industria alimentare italiana è il secondo partner commerciale e il saldo è favorevole. L'insieme dei Paesi Ue ha esportato circa 9 miliardi di euro con un incremento sul 2019 di 675 milioni di euro. Pur nella limitatezza del territorio e della popolazione gli svizzeri sono grandi consumatori di prodotti alimentari in particolare quelli confezionati offerti dalla grande distribuzione. In termini di prodotti agricoli italiani, la Svizzera è il principale acquirente Extra-Ue con il 23% del totale, quota superiore a Stati Uniti ed Emirati Arabi.

Con la Svizzera il flusso di merci passa da trafori e valichi e l'irrigidimento delle posizioni sarebbe un gran danno. Le elezioni federali svizzere si terranno fra un anno.

ITALIA

La nuova Pac? Rinviate a fine giugno. Agricoltura in attesa

La nuova Pac dovrà entrare in vigore il primo gennaio 2023 e quindi apparentemente c'è tempo per rimediare all'improvviso blocco del negoziato a tre (il Trilogo di mediazione tra Parlamento, Consiglio e Commissione europei) che si è fermato venerdì 28 maggio dopo quattro giorni di lavori e che tenterà di riprendere il cammino a giugno. I tempi sono in realtà più stretti del previsto e un blocco prolungato, o un cattivo accordo, potrà avere influenza sul piano decennale Green Deal che la Commissione aveva approvato prima della pandemia.

Si devono definire obiettivi, regole e finanziamenti dal 2023 al 2027. In gioco ci sono 387 miliardi. Nel documento proposto è stata fissata progressivamente al 25% la quota del budget dei pagamenti diretti

riservata ai cosiddetti eco-schemi, cioè le scelte green adottate volontariamente dagli agricoltori. Via libera anche alla redistribuzione senza capping del 10% degli aiuti, che dovranno passare dalle aziende più grandi a quelle più piccole: per l'Italia, che ogni anno riceve 3,5 miliardi di euro di aiuti diretti, significa 350 milioni in più per gli agricoltori di minori dimensioni. L'architettura della Pac deve ancora essere definita e non è una novità che i parlamentari possano rimandare al mittente le proposte dei ministri dell'Agricoltura.

I Ventisette avevano approvato nell'ottobre 2020 la riforma della Politica agricola comune, con un bilancio di 387 miliardi di euro per sette anni, di cui 270 miliardi in aiuti diretti agli agricoltori. I deputati hanno inizialmente chiesto di destinare almeno il 30% dei pagamenti diretti agli agricoltori. Gli Stati erano disponibili ad accettare una soglia del 25%, ma permangono contrasti sul periodo di transizione per metterla in atto. Gli Stati vogliono restare liberi di definire al loro interno il contenuto degli eco-regimi, ma i deputati chiedono un quadro rigoroso e l'allineamento delle politiche nazionali con le strategie ambientali e climatiche europee ('patto verde', obiettivi dell'agricoltura biologica, riduzione quantitativa dei pesticidi').

I Governi non vogliono inoltre subordinare i sussidi agli agricoltori al rispetto degli standard sociali. Il negoziatore per il Parlamento Ue, Norbert Lins, ha spiegato ai giornalisti che *“ci prepariamo a nuovi negoziati e dobbiamo parlare di più tra noi, abbiamo bisogno di scambiarcì temi e argomenti. Penso che tutte e tre le istituzioni Ue vogliano la stessa cosa: una politica agricola ambiziosa che comporti benefici per l'ambiente e contrasti il cambiamento climatico”*. *Quella di oggi sarebbe solo “una piccola pausa per continuare la discussione a giugno, ancora sotto la presidenza portoghese”*. Nuovo tentativo nelle prossime settimane per chiudere entro giugno.

L'uso dei droni in agricoltura, prospettive e questioni aperte

di Viviana Bardella*

Da qualche anno a questa parte sta prendendo piede, nei più svariati settori, l'utilizzo dei droni, apparecchi volanti caratterizzati dall'assenza del pilota, il cui volo è controllato da un computer a bordo oppure da remoto. Se la tecnologia del drone è ormai diventata da diverso tempo elemento imprescindibile nell'organizzazione militare e di difesa nazionale dei nostri Paesi, da alcuni anni si è sviluppato l'utilizzo del RPA (Remotely piloted aircraft) anche in ambito civile.

Un importante campo di applicazione è quello dell'agricoltura, in particolare per il monitoraggio dei campi: attraverso il drone è possibile effettuare un rilievo dettagliato del terreno in modo da poter applicare il trattamento più adatto al singolo appezzamento, se non addirittura alla singola pianta, riducendo quindi i costi e, nel caso di impiego di sostanze chimiche necessarie, diminuendo anche l'impatto ambientale, limitando il trattamento solo alle piante che ne hanno effettivamente bisogno.

I droni in agricoltura vengono usati essenzialmente in fase diagnostica, per dare una valutazione delle capacità del terreno e delle sue aree critiche; per osservare in tempo reale lo stato di salute della coltura e nella prevenzione di malattie. Ne consegue la capacità di programmare interventi mirati e tempestivi in base alle reali esigenze della singola porzione di campo. Altre applicazioni concrete del RPA nell'agricoltura sono rappresentate dal rilevamento dello stress idrico, per intervenire laddove manchi un'idonea irrigazione; dall'osservazione del corretto apporto nutrizionale alle piante, ottimizzando l'utilizzo di fertilizzanti zona per zona o, addirittura, pianta per pianta; l'identificazione di eventuali patologie o attacchi di parassiti.

Le informazioni arrivano all'agricoltore praticamente in tempo reale, consentendogli di intervenire tempestivamente e porre rimedio ai problemi in tempi rapidissimi, oltre che di ridurre notevolmente i costi

relativi alla somministrazione mirata e non più intensiva di prodotti fitosanitari. Attraverso il rilevamento a distanza, si ottengono informazioni sulle coltivazioni senza dover essere fisicamente a contatto con le stesse; attraverso GPS, fotocamere iperspettrali, a raggi infrarossi o termiche si possono ottenere dati non rilevabili dall'occhio umano e determinare la salute delle coltivazioni, pianificare una semina selettiva ove si rilevino le migliori condizioni per ottenere migliori qualità organolettiche o chimiche del frutto; realizzare una mappatura dei terreni in base alla diversa necessità di fertilizzazione e trattamenti fitosanitari e del diverso apporto di acqua.

Un ulteriore utilizzo riguarda la possibilità del drone di intervenire direttamente per svolgere compiti sul campo, per esempio nell'ambito della lotta biologica ai parassiti delle piante. A questo proposito bisogna però ricordare che l'irrorazione aerea ad oggi è vietata, salvo precise e circostanziate deroghe rilasciate dalle regioni. Tuttavia, si apre uno spiraglio alla sperimentazione, alla luce della risoluzione del parlamento europeo del 2019 che riconosce le potenzialità legate alla tecnologia intelligente e dell'agricoltura di precisione per gestire meglio i prodotti fitosanitari.

Per quanto riguarda la regolamentazione sull'utilizzo dei droni, questi sono compresi nel gruppo degli "aeromobili senza equipaggio" e la normativa è piuttosto complessa perché si intersecano disposizioni europee e nazionali. In Italia, la piattaforma D-Flight eroga i servizi per la gestione del traffico aereo a bassa quota dei droni; le mappe che mette a disposizione indicano i limiti all'altezza e all'uso dei droni sul territorio nazionale e, in particolar modo, le aree vietate oppure dove il limite di sorvolo è inferiore a 120 mt da terra, come previsto dalle normative vigenti.

Ad oggi, tra le aree interdette al volo dei droni, risultano i parchi naturali e le zone soggette a protezione faunistica; esistono però particolari coltivazioni le cui condizioni orografiche rappresentano un effettivo impedimento alla meccanizzazione e comportano costi altissimi di gestione: pensiamo per esempio ai vigneti delle 5 Terre, tutti situati in territori estremamente impervi e vincolati paesaggisticamente, dove, seppur nel doveroso rispetto dell'ambiente, l'utilizzo dei droni potrebbe rappresentare un aiuto prezioso per gli agricoltori.

Mentre in altri Paesi, come Giappone e Brasile, per esempio, l'utilizzo dei droni in agricoltura è ampiamente diffuso da decenni, in Italia si tratta di un'applicazione relativamente recente e, come tale, deve affrontare ancora qualche resistenza e, soprattutto, essere regolamentata a dovere. Le prospettive che si aprono sono comunque meritevoli di considerazione, per questo si stanno moltiplicando iniziative volte a promuovere il loro utilizzo.

A Torrazze Costa, per esempio, nell'Oltrepò pavese, un'azienda agricola di proprietà della regione Lombardia, già funzionante e dotata di 54 ettari di terreni coltivati, sarà utilizzata per effettuare ricerche e sperimentazioni nel campo dell'agricoltura, tra cui, appunto, l'impiego dei droni nel settore. Nelle intenzioni degli organizzatori, dovrebbe diventare un incubatore di ricerca ed un'azienda modello da imitare.

**mediatore merceologico*

Le novità nello Standard Value per le assicurazioni dei prodotti

Introdotta quest'anno per la prima volta nel Piano di Gestione dei Rischi in Agricoltura (PGRA), lo Standard Value (il Valore di Produzione Annuo a ettaro) è uno strumento che interviene nella fase di determinazione della spesa assicurativa ammissibile al sostegno, semplificando in maniera significativa il processo

amministrativo e riducendo gli oneri a carico dei beneficiari. Dovrebbe consentire di velocizzare ulteriormente l'erogazione del contributo comunitario per la gestione del rischio.

Lo Standard Value viene determinato per ciascun prodotto assicurabile ed è poi declinato per aree territoriali. Per la componente produttiva si basa su analisi statistiche di serie storiche pluriennali rilevate dai dataset sulle polizze agricole assicurative, su rilevazioni in campo, su valutazioni agronomiche e sui disciplinari di produzione per i prodotti tutelati da marchi DOP e IGP.

I Valori Standard riguardanti le produzioni vegetali sono stati determinati, come previsto dal Piano di Gestione dei Rischi in Agricoltura, anche ai fini dell'adesione delle aziende agricole ai fondi di mutualizzazione nell'anno 2021, strumenti complementari rispetto alle polizze, per lo più mirati alla copertura dei rischi fitosanitari. Il decreto che individua gli Standard Value relativi alle produzioni vegetali, incluse le uve da vino DOP e IGP, per la campagna assicurativa 2021 è stato firmato nei giorni scorsi dal ministro delle Politiche Agricole, Stefano Patuanelli.

Terreni in cerca di futuro

*di Adriano Caramia**



Questa è una immagine di uno delle migliaia di uliveti a sud di Brindisi, annientati dalla Xilella. Davvero, percorrendo le strade del basso Salento, sono poche le proprietà indenni o non del tutto distrutte da questo terribile batterio. La cui opera, che non si riesce ancora del tutto ad arginare, è stata probabilmente favorita da colpevoli responsabilità.

Basse redditività, allentamento delle buone pratiche di conduzione agricola, una agricoltura che non ha saputo rinnovarsi al pari di quella degli altri paesi mediterranei?

Forse, ma con un bene che si vende molto spesso ad un prezzo inferiore al costo per il suo ottenimento è difficile avere la forza di investire nel futuro. I colpevoli ritardi e gli innumerevoli errori degli enti preposti a fornire risposte hanno fatto il resto. Ma questa foto non vuole essere lo spunto per tessere ulteriori, inutili polemiche.

Bensì intende chiedere: Cosa si aspetta per eliminare questi simulacri di morte? Quando si potrà ridare vita e dignità a questi paesaggi? Quando potranno questi terreni tornare a produrre reddito per i loro proprietari?

**mediatore merceologico*

Inquinamento? La zootecnia risponde con i numeri

La zootecnia italiana è accusata di produrre gas serra in gran quantità e periodicamente deve rispondere alle accuse che riguardano allevamenti e mangimi. Vediamo quali numeri sono stati forniti. Secondo l'Ispra (l'Istituto Superiore per la Protezione e la Ricerca Ambientale) *“tutta l'agricoltura italiana impatta per il 7% delle emissioni totali di gas serra, i trasporti per il 24% e l'energia per il 57%. In agricoltura meno del 5% delle emissioni è dovuta alla zootecnia, poco più del 2% alle coltivazioni. La produzione di carni in Italia emette il 3,5% dei gas serra nazionali”. sempre secondo l'Ispra solo il 13% delle PM10 è dovuto al settore agricolo; negli ultimi vent'anni si è ridotta del 23% l'emissione di ammoniaca anche grazie al miglioramento delle tecniche di produzione e allevamento”.*

La zootecnia italiana, ha notato Ettore Prandini, presidente Coldiretti, *“è la più sostenibile a livello mondiale. Il nostro livello di emissioni è inferiore del 50% rispetto a Francia e Germania, nonché molto più basso rispetto a Spagna e Regno Unito. Uno studio dell'Università di Milano evidenzia inoltre come non sussistano legami tra la zootecnia e l'inquinamento delle falde in Lombardia”.*

Assalzo, l'Associazione Nazionale tra i Produttori di Alimenti Zootecnici, da parte sua ha presentato un report su un'indagine condotta su un campione di stabilimenti con una rappresentatività del 30% della produzione nazionale: *“Considerando solo il processo produttivo del mangimificio, la principale fonte di impatto è l'energia e a volte gli imballaggi. Con riferimento all'impatto ambientale di una tonnellata di mangime - emerge dalla rilevazione - il mangimificio contribuisce per il 5% circa, tutto il resto sono materie prime”.*

Il punto di vista

La ciliegia della discordia

*di Ervin Mosca**

In questi giorni di esordio della ciliegia sui mercati si è intensificato il dibattito tra i vari attori della filiera sulle tematiche che influenzano non solo questo frutto simbolo dell'estate imminente, ma tutta la gamma di frutta di stagione. Non si può più sintetizzare semplicemente con il termine "mercato della ciliegia" perché ormai ogni singolo articolo ha una differenziazione molto marcata in termini di periodo di raccolta, areale, varietà, metodo di selezione e tecnica di vendita.

È un discorso molto complesso che porta inevitabilmente a risultati di resa economica che possono essere

molto soddisfacenti o deludenti a seconda dell'impostazione che ogni produttore, confezionatore, commerciante e distributore dà alla propria campagna. Per eccellere ed avere risultati bisogna avere la varietà richiesta dal mercato al momento giusto, ben matura e selezionata nei modi che permettono un'aggiunta di valore e la prevenzione di reclami.

Sulle dinamiche successive alla raccolta, necessariamente brevi e concentrate, c'è poco da opinare. Il consumatore vuole una ciliegia da mangiare subito, che lo soddisfi al palato e giustifichi la spesa. Quando ciò non si realizza perde lo slancio d'acquisto e tutto il mercato ne risente.

**mediatore ortofrutticolo Trento*

- Il settore Cereali -

Le strategie per la valorizzazione della filiera

*di Simone Ruffato**

Oggi la lettura del mercato cerealicolo sembra più un'abilità da chiaroveggente che da esperto tecnico. Veniamo da una stagione rialzista, ma non priva tuttavia di costanti colpi di scena. Dai mercati piatti antecedenti al Covid 19, oggi siamo ancora alle prese con la fame cinese ed il suo ripristino degli stock nazionali dopo la guerra commerciale con gli Usa e la peste suina, il mercato dei titoli azionari al palo ed il conseguente interesse sulle materie prime, l'iniezione di liquidità da parte di governi, banche centrali e privati ed il conseguente aumento delle quotazioni delle commodities, la volatilità aggiunta dei nuovi strumenti di trading democratico, l'incertezza economica, il principio di inflazione. Unica forza contraria agli aumenti, quantomeno in Italia, il calo dei consumi.

In questo scenario qualsiasi notizia, anche se non di rilievo, crea grandi sobbalzi sul mercato proprio perché su quotazioni già molto alte. Ne consegue grande incertezza, specie per i prezzi nuovo raccolto, e la tendenza a comprare solo quanto strettamente necessario sul mercato pronto. Il rischio paese aumentato per l'Italia, causa pandemia e conseguente crisi economica, con dimezzamento del plafond delle assicurazioni sul credito da parte dei fornitori esteri, spinge inoltre molti compratori ad una frammentazione delle partite acquistabili.

Tutte queste dinamiche stanno creando grande pressione sull'intera filiera cerealicola, con ripercussioni non del tutto prevedibili. Per questi motivi, una riflessione su quanto attivamente possiamo fare per non subire il mercato, credo sia doveroso farla. Valorizzazione della filiera, cosa significa? Almeno con la lente di chi segue i mercati. Acquistare bene. È bene farlo sul pronto ma anche sul lungo termine (oggi c'è chi riceve il mais a euro 170/ton franco arrivo Veneto fino a giugno 2021. Con il mais che vale circa 90 euro/ton in più, quale vantaggio competitivo si possiede?).

Ci vuole strategia. Non possiamo pensare di indovinare sempre l'affare migliore, possiamo invece scegliere la migliore strategia di acquisto fatta di mercato pronto, contratti a lungo termine e contratti di filiera. Visione finanziaria, fatta anche di futures e options. Il nostro è un mercato ancora vergine in tal senso, ma è assai probabile che nel prossimo futuro adottare alcuni di questi strumenti farà la differenza. Scelta di varietà sempre più performanti e allo stesso tempo richieste dal mercato, in primis da molini e mangimifici. Definizione con gli agricoltori di un disciplinare da seguire, dalla semina alla raccolta.

Sottoscrizione di contratti di filiera (tra agricoltore e stoccatore e tra stoccatore e consumatore finale), spiegando cosa sono, con quale finalità vanno fatti, quali rischi/vantaggi e impegni comportano per le parti.

Gestione dei rischi. Un mercato turbolento richiede risposte immediate, anche sotto il piano della disponibilità di merce e della logistica. Poter contare su merce sana, non infestata e disponibile nell'immediato è un plus di non poco conto. Flessibilità di impianti e strumenti. Strategie flessibili e di prevenzione nelle analisi, nella separazione dei lotti e nella disinfestazione sono sicuramente preferibili.

**mediatore merceologico, resp. organizzativo Consulta mediatori merceologici Fimaa*

Educational

*di Pasquale Di Santo**

Le certificazioni di qualità nel settore agroalimentare - Seconda parte -

DOP (Denominazione di origine protetta) REGOLAMENTO (CE) N. 510/2006 relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari.

Per «denominazione d'origine», si il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare:

- originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese,
- la cui qualità o le cui caratteristiche sono dovute essenzialmente o esclusivamente ad un particolare ambiente geografico, inclusi i fattori naturali e umani,
- la cui produzione, trasformazione e elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata.

IGP (Indicazione geografica protetta)

Per «indicazione geografica», si intende il nome di una regione, di un luogo determinato o, in casi eccezionali, di un paese che serve a designare un prodotto agricolo o alimentare:

- come originario di tale regione, di tale luogo determinato o di tale paese e del quale una determinata qualità, la reputazione o altre caratteristiche possono essere attribuite a tale origine geografica,
- la cui produzione e/o trasformazione e/o elaborazione avvengono nella zona geografica delimitata.

Il Disciplinare di Produzione

Per beneficiare di una denominazione d'origine protetta (DOP) o di un'indicazione geografica protetta (IGP), un prodotto agricolo o alimentare deve essere conforme ad un disciplinare di produzione. Il disciplinare di produzione è l'insieme delle regole a cui il produttore del prodotto che vuole il marchio deve attenersi. Queste regole vengono stabilite dai produttori e da enti che valutano le domande di certificazione. Il disciplinare di produzione nelle sue caratteristiche generali è lo stesso sia per i prodotti DOP che IGP, ma scendendo nello specifico le regole imposte ai prodotti DOP, che sono molto più ferree rispetto a quelli dei prodotti IGP.

Il disciplinare di produzione per prodotti DOP e IGP deve comprendere:

- Il nome del prodotto agricolo o alimentare DOP o IGP,
- La descrizione del prodotto agricolo mediante indicazione delle materie prime e delle principali caratteristiche fisiche, chimiche, microbiologiche e organolettiche,
- La descrizione del metodo di ottenimento,
- Gli elementi specifici da riportare in etichetta.

La delimitazione della zona geografica indicando il legame del prodotto agricolo o alimentare con la zona geografica di riferimento.

Come si conseguono le certificazioni

Per conseguire una DOP, IGP o SGT, i produttori devono associarsi con un atto pubblico, nel quale ci deve essere la volontà di registrazione del prodotto. L'associazione deve predisporre uno specifico disciplinare di produzione che comprende il nome del prodotto o alimento, il logo, la descrizione (materie prime, caratteristiche chimiche, fisiche, microbiologiche, organolettiche), la delimitazione dell'area geografica, la descrizione del metodo di ottenimento, gli elementi specifici dell'etichettatura.

La domanda deve essere presentata al MIPAF, se viene dato parere favorevole si invia la domanda di registrazione correlata da documentazione alla Commissione Europea. La Commissione Europea procede allora ad esaminare la richiesta e, nel caso in cui le conclusioni siano positive, pubblica sulla Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee gli elementi essenziali della domanda.

- L'associazione proponente deve rappresentare sia una produzione superiore al 50% di quella ottenuta nella zona delimitata, sia una percentuale superiore al 30% delle imprese ora coinvolte nella produzione.
- Tra la documentazione che accompagna la domanda (atto costitutivo, statuto, delibera assembleare, disciplinare di produzione, relazione tecnica, relazione storica) deve essere compresa anche una relazione socio-economica che descriva non solo la produzione e l'offerta attuale ma anche quella potenziale dei prossimi 5 anni.

REGOLAMENTO (CE) N. 509/2006 relativo alle specialità tradizionali garantite dei prodotti agricoli e alimentari STG

L'obiettivo di questa certificazione è quello di tutelare e definire alcune produzioni non legate al territorio, introducendo il concetto di "Specificità di un prodotto alimentare", che ha l'obiettivo di distinguere un prodotto agricolo o alimentare da altri prodotti o alimenti appartenenti alla stessa categoria. Quindi la specificità delle produzioni non è legata essenzialmente alla zona di origine, ma soprattutto alla ricetta o a particolari metodiche di produzione. Una volta approvato il disciplinare di produzione, chiunque, indipendentemente dalla

propria localizzazione nell'Unione Europea, può avvalersi di questa certificazione.

Ai fini del presente regolamento si intende per:

- a) «specificità», l'elemento o l'insieme di elementi che distinguono nettamente un prodotto agricolo o alimentare da altri prodotti o alimenti analoghi appartenenti alla stessa categoria;
- b) «tradizionale», un uso sul mercato comunitario attestato da un periodo di tempo che denoti un passaggio generazionale; questo periodo di tempo dovrebbe essere quello generalmente attribuito ad una generazione umana, cioè almeno 25 anni;
- c) «specialità tradizionale garantita», prodotto agricolo o alimentare tradizionale la cui specificità è riconosciuta dalla Comunità attraverso la registrazione in conformità del presente regolamento;
- d) «associazione», qualsiasi associazione, a prescindere dalla sua forma giuridica o dalla sua composizione, di produttori o di trasformatori che trattano il medesimo prodotto agricolo o alimentare.

Il disciplinare di produzione per le STG deve contenere:

- a) il nome, redatto in una o più lingue;
- b) la descrizione del prodotto agricolo o alimentare, incluse le sue principali caratteristiche fisiche, chimiche, microbiologiche od organolettiche;
- c) la descrizione del metodo di produzione che il produttore deve rispettare, compresi, se opportuno, la natura e le caratteristiche delle materie prime o degli ingredienti utilizzati e il metodo di elaborazione del prodotto agricolo o alimentare;
- d) gli elementi chiave che definiscono la specificità del prodotto ed eventualmente le referenze utilizzate;
- e) gli elementi fondamentali che attestano la tradizionalità del prodotto.
- f) i requisiti minimi e le procedure di controllo della specificità



REGOLAMENTO (CE) N. 834/2007 relativo alla produzione biologica e all'etichettatura dei prodotti biologici e abroga il reg. 2091/92

La produzione biologica è un sistema globale di gestione dell'azienda agricola e di produzione agroalimentare basato sull'interazione tra le migliori pratiche ambientali, un alto livello di biodiversità, la salvaguardia delle risorse naturali, l'applicazione di criteri rigorosi in materia di benessere degli animali e una produzione confacente alle preferenze di taluni consumatori per prodotti ottenuti con sostanze e procedimenti naturali.

Il metodo di produzione biologico esplica pertanto una duplice funzione sociale, provvedendo da un lato a un mercato specifico che risponde alla domanda di prodotti biologici dei consumatori e, dall'altro, fornendo beni pubblici che contribuiscono alla tutela dell'ambiente, al benessere degli animali e allo sviluppo rurale.

Ai fini del presente regolamento si intende per:

- a) «produzione biologica»: l'impiego dei metodi di produzione in conformità delle norme stabilite nel presente regolamento, in tutte le fasi della produzione, preparazione e distribuzione;
- b) «fasi della produzione, preparazione e distribuzione»: qualsiasi fase a partire dalla produzione primaria di un prodotto biologico fino al magazzinaggio, alla trasformazione, al trasporto, alla vendita o fornitura al consumatore finale inclusi, e se pertinente l'etichettatura, la pubblicità, le attività di importazione, esportazione e subappalto;
- c) «biologico»: ottenuto mediante la produzione biologica o ad essa collegato;
- d) «operatore»: la persona fisica o giuridica responsabile del rispetto delle disposizioni del presente regolamento nell'ambito dell'impresa biologica sotto il suo controllo;
- e) «produzione vegetale»: la produzione di prodotti agricoli vegetali inclusa la raccolta di piante selvatiche a fini commerciali;

Gli ORGANISMI DI CONTROLLO:

un esempio nelle aziende biologiche

Gli organismi di controllo autorizzati dal Ministero delle Politiche Agricole sono enti privati a cui la legge assegna il compito di verificare il rispetto dei regolamenti attuativi da parte delle aziende biologiche e concedere il proprio marchio da apporre alle etichette dei prodotti venduti dall'azienda associata. Tali organismi dovrebbero rispettare il principio di "terzietà" non intrattenendo altri rapporti commerciali o di consulenza con le aziende certificate; le Regioni e le Province a statuto speciale sono preposte al controllo di questo

aspetto. Gli organismi di controllo effettuano ispezioni presso le aziende associate con cadenza almeno annuale.

L'ispezione consiste in un sopralluogo di un incaricato dell'organismo certificatore che controlla il rispetto delle normative, la tenuta dei registri e se necessario, in presenza di sospette violazioni, preleva campioni da

fare analizzare in laboratorio presso l'ARPAT o presso un laboratorio accreditato dal SINAL (Sistema Nazionale per l'Accreditamento di Laboratori).

**mediatore merceologico, componente Consiglio Nazionale Fimaa
(La prima puntata nella newsletter n.8, vedi sotto)*

- Se ve li siete persi -

- [Istat](#) -

- [Il Sole 24 Ore](#) -

- [Ansa](#) -

- [HuffPost](#) -

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](#)

[Fimaa Commodities n.7 - 4.05.2021](#)

[Fimaa Commodities n.8 - 18.05.2021](#)

Alcuni link che possono essere utili

www.agea.gov.it

www.ismea.it

www.enterisi.it

www.mise.gov.it

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.camera.it/leg18/1099?shadow_organo_parlamentare=2813

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

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

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>

