

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° 5 - Diffuso il 6 aprile 2021 (prossimo numero 20 aprile 2021)

[Iscriviti alla newsletter](#)

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



## L'EDITORIALE

\*di Viviana Bardella

### **Covid-19 e gli orfani delle fiere**

Tra gli effetti nefasti di questa pandemia c'è sicuramente lo sgretolamento di tutte quelle abitudini che negli anni abbiamo fatto nostre e consolidato. Merita una riflessione, a questo proposito, il repentino cambiamento

di modalità di approccio con il cliente da parte del mediatore che, negli ultimi decenni, aveva fatto delle Fiere Internazionali il punto di ritrovo e l'occasione clou dell'anno per un confronto ed uno scambio di opinioni, nonché per avviare proficue trattative, con colleghi e operatori del settore provenienti da ogni parte del mondo.

Sial Paris e Anuga a Colonia sono stati, fino al 2019, i punti di riferimento per il food&beverage mondiale, appuntamenti biennali durante i quali produttori, importatori, buyers, mediatori si interfacciavano e si confrontavano su tutto quanto riguardasse il proprio settore. Tale è stato il successo che il modello SIAL è stato esportato nel mondo: dal Canada alla Cina, dall'India ad Abu Dhabi, le fiere agroalimentari sono diventate un must per gli operatori di questi settori.

Mentre Anuga, reduce dall'exploit del 2019 con 7.590 espositori e 170.000 visitatori da tutto il mondo, con una buona dose di ottimismo, prova a confermare il nuovo appuntamento per ottobre di quest'anno, SIAL Paris, dopo la cancellazione obbligata dell'evento nel 2020, ha fissato la ripartenza per l'autunno 2022.

Anche l'Italia, nel suo piccolo, si stava facendo strada tra le grandi fiere agroalimentari europee con due appuntamenti che richiamavano un gran numero di operatori: CIBUS di Parma e TUTTOFOOD di Milano.

Travolti anch'essi dall'onda d'urto del Covid 19, provano a ripartire in autunno. CIBUS si propone, sul proprio sito, come la Fiera della Ripartenza, sperando di poter contare sull'adesione delle circa 3.000 aziende espositrici dell'ultima edizione del 2018.

Nel frattempo, orfani dei loro immancabili appuntamenti fissi in giro per l'Europa e per il mondo, gli operatori del food & beverage e quindi anche i mediatori, devono inventarsi un nuovo modo di interagire e di confrontarsi: video call, video conferenze, webinar...

Tutte soluzioni molto smart e molto social, ma che mettono da parte quella che è da sempre la caratteristica principale dell'attività del commercio: il rapporto personale. Lo scambio di opinioni vis à vis, le trattative nate così per caso, tra una chiacchiera e l'altra, la "conta" dei presenti per verificare che anche questa volta ci siano proprio tutti.

In un mondo globalizzato, senza fiere e senza viaggi in generale, si sta perdendo anche la natura del ruolo del mediatore: il suo essere, appunto, in mezzo tra due parti, adoperando il suo carisma, la sua professionalità, la sua competenza, la sua personalità per raggiungere un accordo.

Cosa succederà in futuro? E' presto per dirlo. Gli ottimisti prevedono un ritorno in Fiera in tempi relativamente brevi e la ripresa delle nostre vecchie, sane abitudini. Altri, invece, ritengono che si sia già messo in moto un processo di ripensamento delle relazioni umane, più in generale e, di conseguenza, commerciali: la consuetudine diventerà incontrarsi on line, parlare in video call, scambiarsi frettolosi messaggi email e whatsapp... fino a quando non ci dimenticheremo di quanto fosse importante il calore di una stretta di mano.

\*mediatore merceologico

---

MONDO

**Cina-Usa, Taiwan e Hong Kong sono il termometro**

C'è solo da sperare che la Cina non voglia sbloccare con la forza i due casi di autonomia (Taiwan e Hong Kong) che “disturbano” il Governo centrale di Pechino e che sono invece considerati dagli occidentali un termometro della democrazia della grande potenza asiatica. Ne uscirebbe un contrasto planetario che complicherebbe ogni rapporto diplomatico, politico e commerciale.

Con pesanti ricadute sulla circolazione delle merci. Soprattutto su Taiwan si infittiscono le voci di unificazione a forza di quella che è una Repubblica indipendente, l'ex Formosa. Per Pechino è parte del possesso storico continentale. Il presidente cinese Xi Jinping ritiene che l'annessione di Taiwan sia giusta e vuole un passaggio identitario forte per il suo terzo mandato.

Gli Stati Uniti sono molto impegnati a difesa dell'autonomia dell'isola e il Congresso americano si è impegnato a difenderla a tutti i costi. La situazione può degenerare e la svolta americana di massima freddezza con la Cina trovare nuovi agganci per tagliare l'interscambio.

C'è poi Hong Kong, teatro di proteste di piazza. L'ex colonia britannica è passata in mani cinesi il primo novembre del 1997. La popolazione ha un'altra cultura e i Paesi occidentali frenano l'integrazione. Nei giorni scorsi Pechino ha reso noto un progetto di riforma elettorale che, in sostanza, assegna a un comitato il controllo sui possibili candidati alle consultazioni. Uno screening a monte che impedirebbe agli oppositori di presentare i maggiori leader della protesta.

Il 17 marzo scorso l'amministrazione Biden ha annunciato sanzioni contro 24 funzionari cinesi, proprio per protestare contro le forzature che stanno avvenendo a Hong Kong. La stessa amministrazione sta isolando le imprese cinesi attive negli Usa e non stupisce che il colosso Huawei abbia subito una riduzione del 24% del suo fatturato in Usa. La società è sospettata di perseguire obiettivi extraeconomici e su tutto il settore tecnologico cinese c'è il sospetto di attività di raccolta di informazioni sensibili. Gli Stati Uniti chiedono all'Europa di fare altrettanto, di rallentare la Via della Seta.

Se scatterà l'escalation anche le materie prime e i commerci entreranno in fibrillazione. Ricordiamo solo che la Cina ha necessità importanti per la nutrizione dei suoi abitanti e per gli allevamenti. E' il più grande consumatore di mais dopo gli Stati Uniti, è carente di cereali da foraggio. Per il 2021 le importazioni di mais potrebbero raggiungere quota 40 milioni di tonnellate contro gli 11 del 2020. Pechino sta orientando gli agricoltori verso alcune produzioni rispetto ad altre per poter garantire quella sicurezza alimentare che è il presupposto per un clima pacifico interno.

---

## EUROPA

### **Ecco dove, nel 2020, l'export UE ha retto il colpo**

Se si guarda l'ultimo rapporto mensile sul commercio agroalimentare pubblicato dalla Commissione Europea verrebbe da dire: "non è andata così male". Indica una crescita stabile del commercio agroalimentare Ue per il 2020 e non era affatto scontato. Le esportazioni hanno raggiunto 184,3 miliardi di euro (una crescita dell'1,4% rispetto al 2019), mentre le importazioni sono aumentate a 122,2 miliardi di euro (+0,5%). La bilancia commerciale risultante per il 2020 si è attestata su un avanzo di 62 miliardi di euro, con un aumento del 3% rispetto al 2019.

Cina, Svizzera e regione del Medio Oriente e del Nord Africa (area denominata Mena) sono state le destinazioni trainanti per la crescita dell'export agroalimentare del Vecchio Continente. Nel caso della Cina, il valore delle esportazioni è aumentato di 3,22 miliardi di euro rispetto al 2019, trainato da carne di maiale, grano e alimenti per l'infanzia. Una vasta gamma di prodotti ha portato a un aumento di 675 milioni di euro nelle esportazioni in Svizzera, mentre cereali e prodotti lattiero-caseari hanno spinto aumenti nella regione Mena, in particolare in Arabia Saudita, Algeria e Marocco. Il valore delle esportazioni è invece diminuito per Stati Uniti, Turchia e Singapore. Le esportazioni nel Regno Unito sono aumentate di 467 milioni di euro rispetto al 2019, con grano, pasta e pasticceria tra i prodotti principali. Tuttavia, il valore delle importazioni Ue dal Regno Unito è diminuito di 1,2 miliardi di euro, con alcolici e liquori particolarmente colpiti.

Il Canada ha registrato una crescita significativa come fonte di importazioni agroalimentari Ue nel 2020, in particolare per la colza e il grano duro. In termini di categorie di prodotti, le esportazioni di carne suina e grano sono aumentate in modo significativo rispetto al 2019. Altre categorie di prodotti che hanno ottenuto buoni risultati nel 2020 sono alimenti per animali domestici, olio per animali domestici, olio per animali domestici, colza e girasole, pasta e dolci. Tuttavia, nel 2020 i valori delle esportazioni sono diminuiti per alcolici e liquori, vino, pelli grezze e cotone.

## ITALIA

### Ismea assicura che l'export agroalimentare rallenta ma non è fermo

Fra i tanti diffusi dall'Ismea, a consuntivo 2020, ce n'è uno che la dice lunga sulla centralità di un settore che tende a essere sottovalutato. Nonostante la pandemia, l'export nazionale di prodotti agroalimentari è riuscito a crescere di poco (+1,7% nel 2019) per un controvalore di 46 miliardi di euro. Il rallentamento c'è stato se ricordiamo che nel 2019 la progressione era stata superiore al 7%. Sono scese le importazioni e ciò ha consentito un saldo positivo di 3 miliardi di euro. Merito dell'industria alimentare che rappresenta l'85% delle esportazioni e il 65% circa delle importazioni di prodotti agroalimentari. Il settore agricolo ha mantenuto anche nel 2020 un deficit di circa 7,5 miliardi di euro, in linea con i valori medi dell'ultimo decennio.

Se si vanno a leggere i dati nel dettaglio (lo potete fare [qui](#)) scoprirete che non tutti i comparti e le aree geografiche si sono mosse all'unisono. Si ragiona molto in ambito Ue con una buona richiesta per 29 miliardi di euro, +1,4% sul 2020), ma è andata ancor meglio nei Paesi Terzi che con 17 miliardi sono cresciuti del 4,4% e sembrano promettere molto. Più in generale le esportazioni dirette verso i paesi extra-UE sono risultate dinamiche con un balzo dell'Ucraina (+32,4% per 373 milioni di euro) e della Cina (+16,3% per 513 milioni di euro). Vanno bene, nonostante qualche tensione sui dazi, le esportazioni di prodotti agroalimentari italiani verso gli USA (+5,4% per 4,9 miliardi di euro. Ma che cosa si è comprato dall'estero?

Piacciono le paste alimentari, i pomodori trasformati, le mele, l'uva da tavola, il kiwi e l'olio di oliva. Rallentano vini e formaggi stagionati. Il report di Ismea spiega che questi andamenti "appaiono coerenti con i cambiamenti delle abitudini di consumo causati dalla pandemia che ha determinato una maggiore domanda di prodotti per il consumo in casa (soprattutto pasta, trasformati di pomodori, ortofrutta e latticini) e la contrazione degli acquisti da parte della ristorazione (spumanti e vini di qualità, formaggi stagionati)". Con la

fine della pandemia e la ripresa del canale Horeca è possibile un riequilibrio nella seconda parte dell'anno. Vedremo

---

## **Fiere, ricominciare a veder gli stand**

Parma, Verona, Milano. Tappe fondamentali per le manifestazioni fieristiche italiane, bloccate in Italia e all'estero dalla pandemia. Buttando il cuore oltre l'ostacolo, che è ancora alto, due manifestazioni di settore hanno fissato le date per una possibile esposizione in presenza tra fine estate e inizio autunno. Anche all'estero, come potete leggere nel nostro Editoriale, si programmano i grandi eventi.

Cominciamo da Cibus 2021 programmata da martedì 31 agosto a venerdì 3 settembre. La XX° edizione conta su un miglioramento generale della possibilità di partecipazione dall'Italia e dall'estero. La valutazione di Fiere di Parma e Federalimentare, dopo aver sentito le aziende espositrici e i buyer, è che si possa ripartire con qualche modifica ma ripercorrendo il tracciato di successo degli anni scorsi. Già i primi mesi 2021 del food&beverage mostrano segnali di ripresa e la manifestazione vuole cogliere il rilancio non appena la copertura vaccinale sarà completata. Sono attese circa tremila aziende espositrici italiane con i protagonisti grandi e piccoli della filiera agroalimentare. Si prevede un'ottima presenza straniera visto anche il ruolo di rappresentanza di Cibus in manifestazioni estere. I convegni saranno organizzati in "Cibus Forum", anche per sottolineare la continuità con il percorso elaborato nello scorso Cibus Forum del settembre 2020.

Un mese e mezzo dopo sarà la volta di Vinitaly Special Edition (Fiera di Verona dal 17 al 19 ottobre) con ingressi riservati ai soli operatori professionali, con attività in presenza e anche molte iniziative in collegamento digitale. Il tutto con la massima attenzione per partecipanti ed espositori. In apertura gli Stati Generali del vino 2021, con la partecipazione dei 50 top manager internazionali del vino chiamati a tracciare uno scenario dei mesi e anni post pandemia. Le esposizioni fieristiche in presenza - secondo un sondaggio effettuato da Veronafiere - saranno ugualmente importanti come in passato e per un 30% degli intervistati saranno "ancora più interessanti che in passato". Sono già previste presenze estere, in particolare da Stati Uniti e Cina.

Tutto FOOD a Milano si è spostata dal 22 al 26 ottobre abbinandosi a HostMilano, appuntamento leader dell'ospitalità. Secondo il ministro delle Politiche Agricole, Stefano Patuanelli, c'è necessità di fiere in presenza per riprendere il cammino interrotto dal Covid.

---

## **Registro telematico cereali? Modificabile**

*Il Ministero ha già definito una bozza di decreto ministeriale (a breve oggetto di confronto con il Tavolo di filiera, al fine di condividere soluzioni finalizzate ad una semplificazione delle procedure previste, armonicamente agli obiettivi indicati dalla citata normativa) che prevede, altresì, un periodo di sperimentazione della durata di un anno, a partire dalla sua pubblicazione. Ciò consentirà di verificare le eventuali criticità che dovessero discendere dagli strumenti che saranno messi in atto ed evidenzierà i punti da modificare". Così ha risposto il Sottosegretario alle Politiche agricole alimentari e forestali, Gian Marco Centinaio, alle interrogazioni a risposta immediata presentate in particolare dai deputati Luciano Cillis (M5S) e Maria Spina (FI). In Commissione Agricoltura della Camera i due deputati avevano sollecitato precisazioni sul nuovo Registro telematico per il monitoraggio dei cereali in grado di rilevare eventuali truffe all'origine,*

registrando operazioni di carico e scarico se la quantità del singolo prodotto supera le 5 tonnellate annue. Per questo (ne abbiamo scritto nella prima Newsletter "Fimaa Commodities") è stato previsto un apposito Registro telematico sul Sian. Il Portale del Ministero. Cillis in replica al Sottosegretario ha auspicato che "nelle future interlocuzioni con i rappresentanti delle categorie possano davvero venire ascoltate le numerose istanze segnalate.

[Ecco il resoconto della seduta del 24 marzo 2021 in Commissione Agricoltura](#)

## Gdo, le tendenze in corso

Più discount, meno ipermercato. Più spesa a casa con l'alimentare al centro dell'attenzione. Il 2021, per gli analisti che seguono la Grande distribuzione organizzata (Gdo), mostrerà segnali di arretramento dopo un 2020 che ha registrato un incremento del 5% delle vendite. Per Mediobanca, che ha analizzato i gruppi europei quotati, le tendenze sono chiare e porteranno alla concentrazione delle catene. Italia e Spagna restano frammentate; in Francia, GB e Germania i primi 5 marchi fanno circa il 75% del mercato e dettano legge su molti prodotti. I prodotti a Marca del Distributore (private label) stanno guadagnando terreno sulla scia di una piena fiducia del cliente. Il mondo della grande distribuzione si presta ad esaminare altri movimenti in corso. Secondo i dati dell'istituto Iri, partner di TuttoFood, gli alimentari sono cresciuti molto nel 2020 perché gran parte dei consumi di mense e ristoranti si è riversata in casa per un totale del 5,5% delle vendite di Food&Beverage. Stanno prevalendo gli acquisti di prodotti freschi e i punti vendita di prossimità, come era prevedibile.

## Settore Zootecnia

### Uno sguardo alle tendenze 2021

di Simone Ruffato\*

L'anno in corso appare inevitabilmente di transizione; troppi i cambiamenti in atto, accelerati dalla pandemia che ancora non accenna ad esaurirsi. Una riflessione dunque sulla zootecnia, settore cruciale per la nostra agricoltura e industria alimentare, va fatta con la lente di chi si trova ancora in mezzo al guado.

Alcune certezze: il 2020, come questo inizio 2021, ha visto una stretta senza precedenti sui consumi fuori casa. Nello stesso periodo i prezzi delle materie prime, globalmente, sono schizzati alle stelle provocando degli aumenti fino all'80% (vedi i semi di soia). Questi aumenti sono in molti casi diventati insostenibili per buona parte degli allevamenti, costretti a vendere la propria merce sottocosto o a dover ridurre la produzione.

Una ridotta disponibilità della spesa alimentare, accompagnata da una asimmetria della stessa nella popolazione, sta già ridisegnando la mappa del consumo nel nostro paese. Alcune conseguenze del Covid 19 si possono già intuire, dettate dalla necessità di evitare il ripetersi di altri disastri virali come quello che stiamo vivendo. Ipotizzare (ed in taluni casi auspicare) un incremento dei controlli e del miglioramento delle condizioni igieniche degli allevamenti, sarà sempre più una necessità, ma con il conseguente aumento dei costi per l'allevatore.

La necessità di una maggiore autosufficienza agricola ed alimentare, almeno continentale, conseguenza di un nuovo assetto della globalizzazione ancora in cerca di equilibrio, e l'aumento di richiesta di proteine vegetali da parte del consumatore sono tendenze che si sono ulteriormente rafforzate in questo periodo, e che sono destinate a creare ulteriore pressione al settore.

Non ultimo per importanza, i diritti degli animali. Oggi quasi inesistenti per la maggior parte di essi, la pandemia in corso ha aperto il vaso di Pandora che nessuno voleva scoprire, e vedere. Il consumatore è sempre più sensibile sulla materia, ed oggi ha mille motivi in più per esserlo.

Tutti questi cambiamenti in atto come si rifletteranno sul consumo di carne, uova, pesce e latticini? Come rischiano di scomparire i voli low cost, sarà così anche per la carne ed il formaggio di basso prezzo?

Possiamo immaginare degli alimenti di maggior qualità, prodotti con maggior etica, ma anche più cari per il consumatore?

Mangiare meno e mangiare meglio, al giusto prezzo, senza sprechi, sarebbe un bene per tutti: animali, allevatori, ambiente e consumatori compresi. Ma siamo veramente pronti a farlo? Sono queste le sfide che il settore zootecnico dovrà affrontare in futuro, e che noi mediatori dovremo essere in grado di accompagnare. Quali collanti tra l'agricoltura, l'industria mangimistica e l'allevamento, il mediatore merceologico dovrà sempre più conoscere la qualità dei prodotti e la loro trasformazione, in modo da affiancare le aziende in un percorso di qualità.

Un nuovo modello di sviluppo sostenibile dovrà partire necessariamente dal settore primario, ovvero dall'agricoltura e dalla prima industria di trasformazione. Non sarà un passo da poco, perché strettamente connesso alle nostre abitudini e alla nostra cultura, in primis come consumatori. Ma se nulla sarà come prima, vediamo allora di migliorare quello che non ha funzionato. Finché siamo in tempo.

\*Mediatore merceologico,  
responsabile organizzativo della consulta dei mediatori merceologici FIMAA

---

## Le Regole

### **MEDIAZIONE, MEDIAZIONE ATIPICA, PROCACCIATORE D'AFFARI, ABUSIVISMO**

avv. Claudia Bellani\*

Secondo l'art. 1754 c.c. è mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di dipendenza, collaborazione o rappresentanza.

In forza della Legge 39/89 l'attività di mediazione può essere svolta soltanto da coloro che sono iscritti nel REA tenuto dalla Camera di Commercio di competenza (ex Ruolo).

Coloro che non posseggono tale requisito svolgono pertanto un'attività abusiva, e quindi illecita, che non dà diritto al sorgere di alcun corrispettivo e comporta sanzioni di natura penale e amministrativa.

Nonostante tale espresso e preciso disposto normativo sono stati frequenti - e lo sono tuttora - casi in cui l'attività di mediazione viene svolta da soggetti che non possiedono tale iscrizione nel REA e che difendono

la propria operatività sostenendo che non si tratti di attività di mediazione, ma di mediazione cd. "atipica" (ovvero che esula dal disposto del codice civile e della Legge 39/89) o altresì di procacciamento d'affari.

A far chiarezza su tali diversi inquadramenti è intervenuta la sentenza della Corte di Cassazione a Sezioni Unite del 2.08.2017, n. 19161, che ha fornito un'indicazione chiara delle diverse qualificazioni giuridiche dei vari istituti, dando così un contributo fondamentale nella lotta all'abusivismo.

I Giudici supremi hanno nella sostanza stabilito che anche l'attività di mediazione cd. atipica, ovvero svolta su conferimento di un incarico da parte di uno dei soggetti contraenti, non è in contrasto e quindi non esula dal disposto del codice civile (assenza di rapporti di dipendenza, collaborazione o rappresentanza) in quanto l'art. 1756 del cod. civ. prevede la possibilità che al mediatore sia conferito l'incarico da una delle parti, vanificando pertanto l'eccezione di coloro che cercavano di far rientrare la loro attività in un ambito diverso dalla mediazione codicistica per il semplice e solo fatto che il mediatore aveva ricevuto un incarico da una delle parti ed agiva quindi nel suo esclusivo interesse e quindi avrebbe dovuto essere considerato un mandatario (o mediatore atipico), e non un mediatore secondo la qualificazione codicistica.

A conferma di tale inquadramento la Corte di Cassazione ha evidenziato che nella stessa Legge 39/89 è previsto che anche colui che opera in qualità di mandatario a titolo oneroso nella compravendita di immobili o di aziende debba essere necessariamente iscritto nel REA tenuto dalla CCIAA.

Ciò premesso, rimane a questo punto da esaminare soltanto la questione del procacciatore d'affari, in particolare con riferimento a un affare che non riguardi compravendita di immobili o aziende perché, come sopra detto, in tale ipotesi, l'obbligo di iscrizione al REA sussiste in ogni caso.

Viene in conto quindi quello che potrebbe essere un affare relativo a merci, di interesse specifico per questa Newsletter.

Gli Ermellini ritengono che possa essere considerato procacciatore d'affari soltanto colui che agisca in maniera assolutamente occasionale, non nell'ambito di un'attività di impresa e relativamente ad un affare di limitata rilevanza economica, ed ovviamente legato soltanto ad una parte (il c.d. preponente).

Soltanto al sussistere di tali requisiti l'attività potrà essere considerata lecita e quindi non sanzionabile anche penalmente. Diversamente, l'assenza di tali requisiti comporterà la violazione dell'attuale dettato normativo e quindi la conseguenza che l'asserito procacciatore d'affari non maturerà alcuna provvigione e dovrà restituire quella eventualmente percepita, incorrendo altresì in tutte le sanzioni amministrative e penali indicate dall'art. 8 della Legge 39/89.

\*Ufficio Legale FIMAA

---

## Educational

---

### **NOZIONI DI TECNICA MERCANTILE**

### **SPIEGHIAMO BENE COSA SONO GLI INCOTERMS**

*(terza e ultima puntata, le prime due nelle Newsletter N°3 e 4 - vedi in fondo ai testi)*

### **- TERMINI PER IL TRASPORTO VIA MARE**

Le seguenti regole possono essere utilizzate esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie d'acqua interne.

### **FAS – Free Alongside Ship**

FRANCO LUNGO BORDO (... porto di imbarco convenuto)

Nel termine "FRANCO LUNGO BORDO" il venditore adempie l'obbligo di consegna col mettere la merce sottobordo della nave (ad es. su una banchina o sopra una chiatta) designata dal compratore nel porto d'imbarco convenuto. A partire da quel momento tutte le spese ed i rischi di perdita o di danni alle merci devono essere sopportate dal compratore. Nel termine FAS l'onere dello sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore.

Il venditore non ha l'obbligo di sdoganare merce all'importazione, pagare eventuali diritti di importazione o espletare eventuali formalità doganali all'importazione.

Questa clausola non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione.

Il termine FAS può essere usato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

### **FOB – Free On Board**

FRANCO A BORDO (... porto di imbarco convenuto)

Nel termine "FRANCO A BORDO" il venditore adempie l'obbligo di consegna mettendo la merce a bordo della nave designata dal compratore nel porto di imbarco convenuto. A partire da questo momento tutte le spese ed i rischi di perdita o danneggiamento della merce sono a carico del compratore.

Il venditore deve provvedere a consegnare la merce a bordo della nave o procurare la merce già così consegnata per la spedizione. Il riferimento a "procurare" qui riguarda le cosiddette vendite multiple a catena.

Il venditore deve provvedere allo sdoganamento della merce per l'esportazione.

Il venditore non ha l'obbligo di sdoganare la merce all'importazione, pagare eventuali diritti di importazione o espletare eventuali formalità doganali all'importazione.

Questa clausola non prevede obblighi per quanto riguarda la stipulazione del contratto di assicurazione.

Il termine FOB può essere utilizzato esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne. Non va pertanto mai usato nei trasporti aerei come talvolta erroneamente avviene.

### **CFR – Cost and Freight**

COSTO E NOLO (... porto di destinazione convenuto)

Nel termine "COSTO E NOLO" il venditore adempie l'obbligo di consegna, come nella precedente clausola FOB, nel momento in cui la merce è a bordo della nave nel porto d'imbarco convenuto. Il venditore deve sopportare tutte le spese necessarie per trasportare la merce fino al porto di destinazione convenuto, ma il rischio di perdita o di danni alla merce, come pure ogni spesa addizionale dovuta per fatti accaduti dopo che la merce sia stata consegnata a bordo della nave, si trasferisce dal venditore al compratore dal momento in cui la merce è a bordo della nave nel porto di imbarco.

Questa regola presenta due punti critici, perché il passaggio del rischio e il trasferimento delle spese avvengono in luoghi diversi. Mentre il contratto specificherà sempre un porto di destinazione, esso potrebbe non specificare il porto d'imbarco, ove il rischio passa al compratore. Se il porto d'imbarco presenta un particolare interesse per il compratore, si raccomanda alle parti di specificarlo il più chiaramente possibile nel contratto. Se il venditore sostiene delle spese previste nel suo contratto di trasporto relative alla scaricazione

in un punto specifico nel porto di destinazione, egli non ha titolo a recuperare tali spese dal compratore, salvo diverso accordo fra le parti.

Nel termine CFR lo sdoganamento della merce all'esportazione è a carico del venditore. Questo termine può essere usato solo nel caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

### **CIF – Cost, Insurance and Freight**

COSTO ASSICURAZIONE E NOLO (... porto di destinazione convenuto)

Nel termine "COSTO ASSICURAZIONE E NOLO" il venditore adempie l'obbligo di consegna, come nel termine CFR, quando la merce è a bordo della nave nel porto di imbarco.

Egli però non solo è tenuto a sopportare i costi relativi al trasporto della merce fino al porto di destinazione convenuto e quelli relativi allo sdoganamento della merce per l'esportazione ma ha anche l'obbligo di fornire una copertura assicurativa minima contro il rischio del compratore di perdita o danneggiamento della merce durante il trasporto. Il venditore pertanto è tenuto a stipulare il contratto di assicurazione e pagare il premio relativo.

Per quanto riguarda invece i rischi di perdita o di danneggiamento della merce e le eventuali spese supplementari, dovute a fatti verificatisi dopo che la merce ha oltrepassato la murata della nave, questi passano dal venditore al compratore. Per concludere nel termine CIF il venditore ha gli stessi obblighi previsti dal termine CFR con la sola aggiunta dell'obbligo di stipulare e pagare i costi di un'assicurazione marittima (con copertura minima) contro i rischi di perdita o di danni alla merce durante il trasporto. Ove il compratore desideri avere una protezione assicurativa più ampia, dovrà accordarsi espressamente con il venditore o provvedere direttamente ad un'assicurazione integrativa.

Questa regola presenta due punti critici, perché il passaggio del rischio e il trasferimento delle spese avvengono in luoghi diversi. Mentre il contratto specificherà sempre un porto di destinazione, esso potrebbe non specificare il porto d'imbarco, ove il rischio passa al compratore. La clausola CIF è utilizzabile esclusivamente in caso di trasporto marittimo o per vie navigabili interne.

**Gli Incoterms (International Commercial Terms)** sono dei termini codificati, pubblicati dalla International Chamber of Commerce (ICC) con lo scopo di definire in ambito globale i termini di pagamento della compravendita di merci. L'attuale versione degli Incoterms: Incoterms 2020, ha aggiornato e sostituito al versione precedente, disciplinando gli 11 elementi utilizzabili per ogni modalità di trasporto.

### **Cosa sono gli Incoterms: i gruppi**

Gli Incoterms sono suddivisibili in 11 gruppi, secondo la lettera iniziale dell'acronimo, cui corrisponde altresì una diversa obbligazione in capo al venditore. In questo modo gli Incoterms riescono a sintetizzare un elenco di facile memorizzazione per l'operatore, che sulla base della lettera dell'iniziale dell'acronimo cui si riferisce, potrà comprendere quale sia la maggiore o minore obbligazione in capo alla parte.

Gli 11 termini disciplinati dall'edizione 2020 degli Incoterms sono:

- Gruppo E: EXW. È il gruppo con le minori obbligazioni in capo al venditore;
- Gruppo F: FCA – FAS – FOB. Il trasporto principale è a carico dell'acquirente;
- Gruppo C: CPT – CIP – CFR – CIF. Il venditore paga il trasporto, ma il rischio rimane a carico dell'acquirente;
- Gruppo D: DAP – DPU – DDP. Il venditore si occupa della consegna fino a destinazione, con la conseguenza che il trasporto e i rischi connessi sono a suo carico.

Cerchiamo dunque di comprendere nel dettaglio quali siano le caratteristiche di ogni singolo termine.

### **EXW – Ex Works**

Con il termine Ex Works (EXW) si intende caratterizzare un'operazione contrattuale nella quale il venditore consegna le merci all'acquirente mettendole a disposizione presso la propria sede, o in altro luogo indicato (tipicamente, un proprio magazzino, o una propria fabbrica). Ne deriva, da quanto sopra, che il venditore non è tenuto a caricare o a sdoganare la merce per l'esportazione. Nel contratto, è fondamentale che le parti individuino correttamente e con precisione quale sia il punto all'interno del luogo di consegna indicato. Di fatti, tutti i costi e tutti i rischi fino a quell'istante saranno a carico del venditore, mentre dal momento in cui la merce viene messa a disposizione nel luogo indicato, i rischi verranno trasferiti a carico dell'acquirente. Si tratta, evidentemente, della formula con le minori obbligazioni per il venditore, che potrà liberarsi da qualsiasi tipo di rischio e di incombenza portando le merci nel luogo indicato.

### **FCA – Free Carrier**

Con il termine FCA – Free Carrier, il venditore consegna le merci all'acquirente in uno dei due seguenti modi:

- se il luogo indicato è la sede del venditore, allora le merci vengono consegnate nel momento in cui vengono caricate sul mezzo di trasporto che viene messo a disposizione dall'acquirente;
- se invece il luogo di consegna è un altro luogo diverso dalla sede del venditore, allora le merci saranno consegnate quando, dopo essere state caricate sul mezzo di trasporto del venditore, raggiungono l'altro luogo indicato e sono pronte per lo scaricamento dal veicolo della parte venditrice, finendo così nella disponibilità del vettore o di un'altra persona nominata dall'acquirente.

È a questo punto che i rischi vengono trasferiti, fuoriuscendo dal novero di responsabilità del venditore, per ricadere su altri soggetti.

### **FAS – Free Alongside Ship**

Il termine si riferisce al caso in cui il venditore si impegna a consegnare le proprie merci lungo il bordo della nave, come ad esempio una banchina o, eventualmente, anche una chiatta. In ogni caso il luogo è indicato dall'acquirente, nel porto di spedizione scelto.

### **FOB – Free On Board**

Altra clausola molto utilizzata all'interno degli Incoterms è quella del FOB, o Free On Board. Come suggerito dallo stesso nome, con questa opzione il venditore si impegna a consegnare le merci posizionandole a bordo della nave indicata dall'acquirente, nel porto di spedizione indicato. Dunque, gli obblighi del venditore si esauriscono solamente con il carico della merce sulla nave indicata dalla controparte.

### **CPT – Carriage Paid To**

Con questo termine il venditore si impegna a consegnare le merci all'acquirente attraverso il passaggio di possesso al vettore incaricato dal venditore. Solamente in questo momento si verificherà il trasferimento del rischio dalla propria sfera di riferimento a quella di un'altra parte (appunto, il vettore). Spetterà al venditore l'onere di stipulare il contratto di trasporto, e pagare le spese di trasporto necessario per poter portare le merci nel luogo di destinazione indicato.

### **CIP – Carriage and Insurance Paid To**

Attraverso il termine CIP il venditore consegna le merci all'acquirente con trasferimento del possesso nelle mani del primo vettore indicato dal venditore. Solamente in questo momento si verificherà il trasferimento del rischio dalla propria sfera a quella di un altro soggetto.

Tuttavia, contrariamente a quanto avviene con il CPT, in questo caso il venditore deve stipulare:

- un contratto di trasporto, con pagamento delle relative spese necessarie per poter trasportare le merci nel luogo di destinazione che è indicato in contratto;
- un contratto per una copertura assicurativa contro il rischio dell'acquirente relativo alla perdita o al danneggiamento della merce durante il trasporto;

- infine, un contratto per una copertura assicurativa che copra i rischi come institute cargo clauses o similari, sulla base – anche – delle modalità con cui avviene il trasporto.

### **CFR – Cost and Freight**

Altra formula piuttosto utilizzata in ambito import – export è quella CFR, sulla base del quale il venditore si impegna a consegnare le merci a bordo della nave. Da quanto appena affermato, ne deriva che il rischio di perdita o di danneggiamento delle merci passa dal venditore ad un'altra parte solamente quando le merci si trovano a bordo della nave.

Ricordiamo che spetta sempre al venditore l'onere di stipulare un contratto di trasporto e di pagamento dei relativi costi per il trasporto della merce nel porto di destinazione indicato in contratto.

### **CIF – Cost, Insurance and Freight**

Con il termine CIF si indica una clausola contrattuale che impegna il venditore a consegnare le proprie merci a bordo della nave. Oltre a ciò è previsto che il venditore stipuli un contratto di trasporto e paghi i relativi costi di trasporto della merce nel porto di destinazione indicato.

Ne deriva che il rischio di perdita o danneggiamento delle merci viene trasferito in capo ad un'altra parte solamente quando le merci si trovano a bordo della nave. Si tenga anche conto che il venditore ha l'obbligo di stipulare un contratto che possa tutelare in termini assicurativi l'acquirente dal rischio di perdita o di danneggiamento durante il trasporto. È inoltre necessario che il venditore stipuli una copertura assicurativa per coprire alcuni rischi, sottoscrivendo clausole come institute cargo clauses o similari. Nell'ipotesi in cui

l'acquirente richieda protezioni assicurative aggiuntive a queste coperture minime, dovrà evidentemente negoziare le condizioni con il venditore.

### **DAP – Delivered at place**

Con il termine DAP si "estende" la responsabilità del venditore, considerato che il trasferimento del rischio da costui ad altra parte avverrà quando la merce, pronta per poter essere scaricata dal mezzo di trasporto in arrivo, viene messa a disposizione dell'acquirente in un luogo di destinazione concordato.

Da quanto sopra dovrebbe dunque essere chiaro che il venditore si assume ogni rischio connesso al trasporto della merce fino al luogo di destinazione indicato e concordato con la controparte.

### **DPU – Delivered at place unloaded**

Con la clausola DPU si aggiunge un altro tassello alle responsabilità del venditore, considerato che costui trasferisce il rischio all'acquirente solamente nel momento in cui la merce viene messa a disposizione della controparte, scaricandola nel luogo di destinazione che era stato concordato contrattualmente. Il venditore assume dunque tutti i rischi fino al luogo di destinazione indicato, assumendosi i pericoli di danneggiamento, distruzione, furto o smarrimento della merce durante il trasporto.

### **DDP – Delivered duty paid**

Attraverso tale termine, infine, il venditore si assume tutti i rischi fino al momento in cui la merce viene giudicata pronta per poter essere scaricata dal mezzo di trasporto in arrivo nel punto concordato all'interno di un luogo di destinazione. Il venditore si accolla dunque ogni rischio legato al trasporto della merce nel luogo di destinazione indicato e, in più e rispetto alla precedente clausola, assume anche l'obbligo di sdoganare la merce, non solo per l'export, ma anche per l'import.

### **Conclusioni**

Da quanto sopra dovrebbe risultare piuttosto comprensibile come gli Incoterms, elencati nelle modalità appena esposte, siano in grado di disciplinare in misura particolarmente precisa gli obblighi di entrambe le parti. E che, proprio in questo ordine, lo facciano con una serie di responsabilità crescenti in capo al

venditore, dalla formula meno onerosa, EXW, fino a quella più complessa. Precisiamo in questa fase conclusiva che tutti i termini sopra esposti tra gli Incoterms 2020, con la sola eccezione di EXW, prevedono che il venditore sia tenuto ad effettuare le operazioni di sdoganamento per l'export.

Ancora, in tutti i termini, con la sola eccezione dell'ultimo DDP, il compratore dovrà effettuare tutte le operazioni di sdoganamento all'importazione.

Infine, in tutti i termini, tranne l'EXW, il venditore sarà tenuto a caricare la merce a bordo del mezzo di trasporto. E, in tutti i termini, con la sola esclusione di DPU, sarà il compratore ad essere tenuto a scaricare la merce.

### **Cosa è cambiato con gli Incoterms 2020**

A questo punto giova altresì cercare di comprendere che cosa sia cambiato con l'ultima evoluzione degli Incoterms, varata sul finire dello scorso anno.

#### **Vendite FCA**

Il primo cambiamento è legato alle vendite FCA che si avvalgono di un trasporto via mare. In queste ipotesi può capitare che il venditore, che magari è altresì beneficiario di un credito documentario, sia interessato a ottenere una Bill of lading con una on board notation.

Tuttavia nel termine FCA la consegna della merce viene perfezionata prima ancora che la stessa sia caricata a bordo della nave. Il vettore sarebbe dunque obbligato a emettere

- o una shipped Bill of lading

- o una received Bill of lading, con una on board notation solamente nel momento in cui la merce viene caricata a bordo della nave.

Al fine di risolvere questo problema, gli Incoterms 2020 hanno parzialmente modificato il termine FCA aggiungendo una nuova opzione. Sulla base di tale aggiunta, le parti commerciali possono negoziare che il compratore sia in grado di istruire il vettore di proprio riferimento a emettere e consegnare una on board Bill of lading al venditore, dopo il carico della merce a bordo nave. Il venditore sarà obbligato a inoltrare tale documento al compratore mediante i consueti canali bancari. Dunque, attraverso tale novità viene riconosciuta l'esigenza del mercato di un procedimento più sicuro e snello, evitando il ricorso ad altri termini come il FOB.

#### **Indicazione costi**

Nei nuovi Incoterms 2020 i costi sono compresi negli articoli A9/B9 di ogni regola. Dunque, attraverso la nuova esposizione gli Incoterms rendono ancora più semplice e immediato comprendere quali siano gli oneri a carico di ogni controparte, rispetto a quanto non avvenisse, invece, con l'edizione precedente dei termini commerciali.

#### **Le coperture assicurative**

Nella precedente edizione degli Incoterms, il venditore era obbligato – nelle ipotesi di vendite con resa CIP o CIF – a sottoscrivere una polizza che abbia una copertura minima C delle Institute Cargo Clauses, le quali coprono un numero definito di rischi. Le clausole A sono invece quelle che coprono all risks.

#### **Incoterms 2020: quali sono i più convenienti per l'esportatore**

Dalle righe di cui sopra dovrebbe essere piuttosto chiaro e comprensibile quali siano i migliori Incoterms per i venditori / esportatori. Tuttavia, a titolo di maggiore trasparenza, proviamo a identificare alcune delle migliori ipotesi, e i motivi correlati.

#### **CFR-CIF: Costo e nolo – Costo, assicurazione e nolo**

In primo luogo, possono risultare convenienti le formule CFR e CIF. Si tratta di opzioni che sono considerate come generalmente molto buone per il venditore perché:

- sono competitive economicamente,
- non comportano troppi rischi.

Con questi Incoterms, infatti, il venditore avrà il controllo dei costi di spedizione internazionale fino al porto di destinazione. Questo offrirà all'esportatore la flessibilità di optare per opzioni di spedizione più convenienti, migliori itinerari, tariffe e tempi di transito.

### **DDP-DAP: Delivered Duty Paid – Consegnato a domicilio**

Ai sensi del DDP e del DAP, il venditore è responsabile della consegna della merce al magazzino o al deposito dell'acquirente nel Paese di destinazione. Ciò significa che, poiché il venditore avrà il controllo di gran parte del processo di spedizione, compreso ciò che accade nel Paese di destinazione, deve assicurarsi di:

- conoscere le leggi;
- i regolamenti del Paese di importazione.

Bene pertanto assicurarsi che il proprio spedizioniere sia presente nel Paese di destinazione per facilitare le cose.

### **FOB: Trasporto a bordo**

L'Incoterm FOB è uno degli Incoterm più utilizzati in una vendita internazionale. Quando si lavora con FOB, infatti, il venditore è responsabile fino a quando la merce non viene caricata sulla nave nel porto d'origine. Ciò significa che ha un controllo molto limitato sui tempi e sui costi di spedizione. Tuttavia, questo può funzionare piuttosto bene per quei fornitori che preferiscono non negoziare le tariffe di trasporto con i loro spedizionieri. O che semplicemente non vedono alcun vantaggio nel tenere traccia della spedizione.

Quando si negozia un Incoterm con il proprio acquirente, è bene ricordare che l'Incoterm che fornisce il maggior controllo darà al proprio acquirente il minor controllo. E viceversa!

Dunque, un fornitore vorrà probabilmente negoziare un Incoterm che sia il migliore per lui come acquirente.

Qualunque Incoterm scegliate, cercate di giungere ad un accordo che sia reciprocamente vantaggioso e assicuratevi di definire correttamente tutti i punti per evitare problemi.

**Pasquale Di Santo**

---

**- Se ve li siete persi -**

- [Centro Servizi Ortofrutticoli](#) -

- [Ansa](#) -

- [Reuters](#) -

- [OlioOfficina](#) -

---

**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](#)

### 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.worlddeconomics.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 metereologiche; 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>

---

