

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° 3 - Diffuso il 2 marzo 2021 (prossimo numero 16 marzo 2021)

[Iscriviti alla newsletter](#)

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



Visioni che diventano realtà

*Cari Amici e Colleghi,
quando Stefano Pezzoni mi ha chiesto di scrivere un saluto su questo numero della Newsletter dei merceologici, sono stato felice ed orgoglioso.*

Questa iniziativa rappresenta infatti un vero "fiore all'occhiello" per il settore degli agenti merceologici e per gli associati Fimaa in particolare. Da sempre rappresentiamo tutto il mondo della mediazione come Fimaa, ma in effetti alla grande attività associativa svolta da noi agenti immobiliari negli organi direttivi

per la nostra categoria specifica, per tantissimi anni sulla bilancia non pesava un pari contributo da parte dei rappresentanti dei mediatori merceologici per la loro stessa categoria.

Così in passato mi feci l'idea che ciò che giustificava questo, forse era una minore presenza di problematiche da affrontare per il settore merceologico.

Devo dire però che mi sembrava nel contempo strano, visto che questo settore, in cui avvenivano scambi su ogni tipo di merce, acquistata all'origine o magari durante il suo trasferimento intercontinentale in molti casi, proprio per la delicatezza e la complessità del tipo di attività, non avesse problematiche da affrontare e risolvere.

Io ero affascinato, e tuttora lo sono, da questi miei colleghi che è chiaro che svolgono la loro attività di mediatori merceologici dove le caratteristiche peculiari che le contraddistinguono, si possono riassumere nelle tre C e cioè: Conoscenza, Competenza, Credibilità.

Altra riflessione che mi venne palese da fare fu a seguito della nascita della prima Borsa Immobiliare nata a Roma nel 1989, seguita poi da quella di Milano e da tutte le altre, mentre le Borse Mercè invece erano già ben consolidate e rappresentavano una realtà operativa estremamente importante. Questo mi fece pensare all'epoca, che quella fosse un'altra dimostrazione che quel settore, fosse già evoluto e organizzato molto bene.

Tutto questo che ho ripercorso è per dire che il Rispetto che personalmente ho sempre riservato ai colleghi mediatori merceologici, è sempre stato molto grande.

Ed è proprio per questo che sono felice e plaudo all'importante lavoro che la Consulta dei merceologici sta svolgendo, ricoprendo un ruolo primario per il settore rappresentato, nell'ambito della Fimaa Italia.

Consentitemi per tutti i componenti della Consulta di ringraziare in maniera particolare, il caro Pasquale Di Santo, che definisco il "Visionario" che ha visto nella sua testa ciò che si doveva fare ed ha sollecitato gli organi direttivi in maniera continua, proponendo azioni nel mandato precedente, chiedendo di essere seguito nelle sue richieste, nelle sue visioni, convincendo tutti della loro bontà.

Poiché nulla però si può costruire da soli, oltre che tutta la Squadra, l'altro collega che mi sento di ringraziare in particolare è Stefano Pezzoni, attuale coordinatore della Consulta merceologica, che prima coadiuvando con competenza il Visionario ha contribuito valentemente a mettere in moto il meccanismo ed ora, con uno scambio di ruoli, sta concretizzando con la Consulta tutta i progetti che sono in cantiere.

Questo è l'obiettivo e la Newsletter ne è una tangibile testimonianza.

Complimenti naturalmente anche al collega Simone Ruffato per l'organizzazione e per come è stato sul pezzo recentemente nel reagire con equilibrio e determinazione ad un valente giornalista che aveva usato impropriamente la definizione di mediatore, abbinandola a dei faccendieri senza scrupoli che avevano lucrato smisuratamente e in maniera deprecabile in questo momento di emergenza sanitaria, sulla vendita di mascherine; bravo Simone, non si possono accomunare trafficanti a professionisti con un percorso abilitativo, formativo e di aggiornamento continuo sulle spalle, che svolgono il proprio compito e ruolo con diligenza e correttezza e tu lo hai fatto notare opportunamente.

Un Sincero Augurio di continuare su questa strada ben tracciata e grazie per far parlare finalmente della vostra grande categoria merceologica, che è parte importante e fondamentale della grande Famiglia Fimaa.

L'EDITORIALE

*di Riccardo Aledda

Passato? Il mediatore merceologico è il futuro

Quella del mediatore merceologico è una figura professionale che viene da molto lontano. E, non da oggi, guarda lontano. I cambiamenti che le economie mondiali hanno sostenuto nell'ultimo secolo e soprattutto il progresso tecnologico e digitale degli ultimi 20 anni, hanno permesso al mediatore di mettere in pratica la sua naturale capacità di adattarsi agevolmente ad una progressiva e costante evoluzione. Traendo maggior profitto dall'ausilio tecnologico che ne è derivato.

Il mediatore ha seguito, se non talvolta anticipato, l'evolversi dei mercati, collocandosi nel suo ambito d'azione come un attore fondamentale. E' il suo ruolo che impone l'aggiornamento costante sugli sviluppi dei processi produttivi e delle più avanzate strategie nell'esecuzione delle transazioni commerciali. Grazie alle capacità di adattamento, caratteristica imprescindibile dalle sue competenze professionali, il mediatore si pone nel mercato come riferimento primario.

Ieri come oggi è una figura professionale alla quale fare affidamento in ogni singola fase della trattativa commerciale. Le qualità professionali permettono al mediatore di mantenere l'imparzialità propria del suo ruolo, portando le parti ad una soluzione soddisfacente per tutti.

La primaria importanza non si ferma però alla mediazione. Grazie alla conoscenza approfondita del tessuto produttivo dell'intero territorio nazionale, diventa centrale anche nel determinare il futuro di un prodotto, oppure nello scegliere quale varietà sarà più facile vendere o trovare. Guarda al futuro. Con la sua attività di monitoraggio quotidiano dei mercati nazionali e globali, il mediatore mette a disposizione la sua rete di contatti e relazioni, anticipa le tendenze, ricerca nuove opportunità e, certo, facilita il buon esito delle compravendite.

Ciò che rende il mediatore sempre giovane è la voglia di mettersi quotidianamente in gioco. Tutto ciò, unito alla sua curiosità, gli impone di studiare costantemente per tenersi sempre aggiornato. Chi incarna con passione questo ruolo professionale, chi lo interpreta come stimolo alla crescita collettiva e personale, restituisce ogni giorno un "valore di lungimiranza" che va ben oltre la chiusura di un contratto.

*mediatore merceologico

Il nostro grazie ad Antonio Catricalà (1952-2021)



La Consulta Interassociativa della Mediazione Creditizia (AMA – ASSOMEA – ASSOPROFESSIONAL – FIAIP – FIMAA) esprime il cordoglio ai familiari per la dolorosa notizia della morte del **Presidente Antonio Catricalà**, Presidente OAM negli ultimi 6 anni.

[Leggi la nota stampa congiunta](#)

"Il lavoro degli agenti e mediatori iscritti all'Oam fa la differenza"

"In questi mesi durante i quali il web ha rappresentato per molti cittadini l'unica finestra sul mondo, gli sforzi della vigilanza Oam si sono concentrati proprio sull'abusivismo finanziario che "aggancia" l'utente in rete. E abbiamo portato avanti una campagna di comunicazione straordinaria per far capire ai consumatori che "i prestiti non sono tutti uguali": il lavoro degli agenti e dei mediatori iscritti all'Oam fa la differenza per chi vuole contrarre un debito, sostenibile nel tempo, in modo consapevole, avendo a disposizione il set completo di informazioni chiare ed esaustive".

Estratto dall'Editoriale di Antonio Catricalà, Oamagazine, agosto 2020

Luchetti: "Catricalà ha valorizzato la professione"

"Antonio Catricalà - ha ricordato commosso Federico Luchetti, direttore generale dell'Organismo agenti e mediatori (Oam) - era convinto che il consumatore poteva essere tutelato solo se avesse raggiunto la consapevolezza che esistono dei professionisti in grado di aiutarlo a individuare il prestito più idoneo. Dall'altra parte, a suo avviso, gli intermediari dovevano capire che per migliorare il proprio livello professionale e la propria reputazione dovevano offrire al meglio le loro professionalità, proponendo il prodotto più idoneo per il consumatore. Solo attraverso questa sintesi, attraverso questo equilibrio, si poteva ottenere un mercato funzionante per la soddisfazione di tutti gli operatori".

Effetto Cina, merci senza container, confusione e costi

Capire la Cina non è mai facile. Interpretare la Cina post-Covid, e più isolata politicamente, è tanto difficile quanto indispensabile per anticipare come si muoveranno i flussi e i prezzi delle merci alimentari. La storia ci dice che nel passato remoto (quattordicesimo secolo) le carestie provocarono stragi. E nella memoria recente le carenze di alcune fasi maoiste (1959-1961) non sono state dimenticate.

Si spiega anche così, con le paure collettive, la corsa agli acquisti di grano che Pechino ha effettuato negli ultimi mesi del 2020. Ha comprato grano per riempire un vuoto di produzione, ma ha anche importato molto mais per ricostituire la presenza di maiali dopo la peste suina africana. La Cina ha valutato gli effetti internazionali della pandemia e il timore di non poter più operare liberamente nei mesi successivi. Sarò più produttore o importatore?

Per ora le due scelte non sono alternative e garantiscono la sicurezza degli approvvigionamenti con acquisti massicci in Brasile, Argentina e Australia. Con 1,4 miliardi di cinesi da nutrire soltanto un accenno di restrizioni potrebbe mettere in moto una rivolta.

Per questo le autorità spingono la costruzione dei porti, l'acquisto di porti esistenti e affermano il loro ruolo commerciale negli oceani. Con alcuni riflessi sgraditi. C'è una carenza di container, i prezzi aumentano e incidono sul costo finale. Tutto nasce dalle maxi-importazioni di Pechino, più di 100 milioni di tonnellate di soia e 20 milioni di tonnellate di mais tanto per dare un ordine di grandezza.

Cina e pandemia (porti inaccessibili, blocco al largo senza poter svuotare e riempire) hanno portato il prezzo unitario dei container a circa 5mila dollari per utilizzo. Più del doppio del normale, con punte anche superiori. I noli fra Cina ed Europa sfiorano gli 8mila dollari per i 40 piedi.

Tutto ciò nonostante i flussi delle merci risultino rallentati un po' in tutte le aree. Se ne producono meno di nuovi e lo stock del circolante delle "scatole" è valutato in circa 180 milioni di pezzi. Il mix di esigenze asiatiche e porti a scarto ridotto sta squilibrando la logistica del va e vieni delle navi commerciali portando costi aggiuntivi, vuoti con navi semivuote o merci in attesa di un contenitore. L'aumento dei costi introduce un elemento di disturbo nei flussi con possibili ricadute su un'inflazione mondiale che tende a rialzare la testa. Secondo i principali analisti è improbabile che la Cina riduca importazioni ed esportazioni per giocare una partita interna. Dominerà i traffici per alcuni anni.

EUROPA

Tarvisio, Brennero. Altri costi aggiuntivi pagati dall'Italia

Tarvisio è storicamente aria di confini e di transiti, Friuli e Veneto si aprono verso Vienna e l'Europa. E' confine per i transiti in Slovenia con quello che ne consegue. E' invece diventato più impraticabile e non certo per gli 850 metri spesso innevati. La pandemia ha fatto la sua parte imponendo restrizioni sanitarie. Il resto

ce lo hanno messo i vincoli commerciali e le furbizie che in questo momento bloccano il traffico Sud-Nord Europa.

E' necessario per gli autotrasportatori in transito presentare un tampone negativo Pcr (molecolare) o antigenico, ottenuto nelle 48 ore precedenti. Su "Viabilità Italia" anche la scorsa settimana è scattato l'alert sugli intasamenti nel NordEst. "a causa del consueto blocco della circolazione per i mezzi pesanti del fine settimana vigente in Austria, è verosimile che già nel corso della mattinata di domani, sabato 27 febbraio 2021, le aree di sosta e di parcheggio presenti lungo la A22, compreso l'interporto di Verona Nord, possano saturarsi velocemente, come accaduto lo scorso week-end.

Si rammenta ai conducenti professionali che il divieto di circolazione in Austria vige dalle ore 15.00 del sabato alle ore 05.00 del lunedì successivo e di mantenersi informati sulla situazione della viabilità. Ciò in quanto, nell'ipotesi in cui sulla A/22 non dovesse essere più possibile assorbire il traffico dei mezzi pesanti, già dal prossimo sabato mattina coloro i quali saranno diretti in Austria, allo svincolo di Verona verranno deviati lungo la A/4 per prendere la A/23 verso il confine di stato di Coccau- Tarvisio, dove potranno attendere il termine del divieto di circolazione Austriaco nelle aree di sosta presenti lungo quel tragitto".

Complica molto il vincolo sanitario cioè "le limitazioni di accesso in territorio tedesco con la necessità per chi attraversa il Tirolo di giungere al confine munito di un certificato attestante la negatività al virus Covid-19 effettuato non più di 48 prima dell'ingresso". Quest'area è considerata dalle autorità tedesche ad altissimo rischio Covid. I rallentamenti, e se vogliamo anche i 40 euro del tampone, finiscono per incidere sui costi in un momento di confusione nell'interscambio di merci, molte delle quali di origine alimentare, che di tutto avrebbero bisogno meno di costi aggiuntivi a valle della produzione. E' un danno segnalato dagli autotrasportatori che ripropongono il caso Brennero e dei valichi al nuovo Governo Draghi.

«Bene che il ministro dei Trasporti scriva lettere e chiedi il rispetto del principio della libertà di circolazione delle merci, ma, anche di fronte a quest'ennesima beffa imposta all'Italia da un altro Paese comunitario, scrivere non basta più - protesta il presidente di [Conftrasporto-Confcommercio](#), Paolo Uggè -. L'Italia deve immediatamente dislocare Unità mobili di controllo sanitario e di sicurezza all'entrata del nostro Paese per coloro che provengono dalla Germania e dall'Austria attraverso il Tirolo. Da anni l'Austria ci impone il contingentamento dei mezzi pesanti, danneggiando pesantemente le nostre imprese e l'intera economia italiana. L'asse del Brennero garantisce l'integrazione dell'Italia con il mercato unico europeo. E' il principale valico alpino per volumi di merci in transito. L'obbligo del tampone aggiunge un altro ostacolo alla libera circolazione delle merci, un danno ingentissimo al nostro sistema economico, già duramente provato. Un danno al quale, da oggi, si aggiunge la beffa dei 40 euro che gli autotrasportatori dovranno sborsare per effettuare il test a Vipiteno».

ITALIA

Il nuovo vertice Mipaaf del Governo Draghi

Il Ministro

Stefano PATUANELLI

E-Mail: ministro@politicheagricole.it
PEC: ministro@pec.politicheagricole.gov.it

(potranno essere prese in considerazione, come disciplinato dalla legge, solo e-mail provenienti da caselle di posta certificata).

I Sottosegretari

- Francesco Battistoni
- Gian Marco Centinaio

Il Capo di Gabinetto

Francesco Fortuna

Settore

La soia detta ancora la linea per l'intero settore

La soia è un legume largamente usato per l'alimentazione umana e zootecnica. Con circa 361 milioni di tonnellate, ad oggi è uno dei prodotti alimentari più coltivati nel mondo.

Stati Uniti, Brasile, Argentina assieme producono l'82% della produzione globale di soia. L'Unione europea produce meno dell'1%. L'Italia, insieme a Francia e Romania, è fra i principali produttori europei ed i prezzi globali previsti in aumento potrebbero far crescere le produzioni, fino ad un massimo nel nostro Paese di 1,2-1,3 milioni di tonnellate.

La volontà di incrementare i volumi di soia coltivata ha più spiegazioni: il costante aumento di richiesta da parte degli allevamenti di farine proteiche, la possibilità di migliorare la qualità dei suoli e contenere le emissioni ambientali, rispondere alle esigenze del mercato sempre più attento ai prodotti a base di proteine vegetali.

Dato ancor più importate, le tensioni registrate nell'ultimo anno fra i grandi blocchi geopolitici del pianeta (Stati Uniti, Unione Europea, Russia, Cina) giocano un ruolo di spicco sul prezzo del prodotto, e di conseguenza sulla scelta dell'agricoltore.

Nel 2020 il mondo agricolo ha subito l'impatto del Covid ma non solo, stock di prodotto drammaticamente bassi ed allentamento della guerra commerciale fra Cina e USA hanno avuto delle conseguenze ben più importanti. I mercati "piatti" degli ultimi anni hanno lasciato spazio a mercati molto più turbolenti e di difficile previsione.

Sul Chicago, il seme è passato dagli 870 punti del 31 luglio 2020 ai 1407 punti del 26 febbraio 2021, un aumento del 62%! Da notare che il record storico del Chicago degli ultimi 10 anni non è poi così distante, con i suoi 1695 punti raggiunti nell'agosto del 2012.

Il perché di tali aumenti ha diverse spiegazioni, fra tutte le stime di stock USA previste ad agosto 2020 (16,59 milioni di ton) e quelle di febbraio 2021 (3,25 milioni di ton). Anche i dati sull'Export USA son passati da 57,83 milioni di ton ad agosto 2020, a 61,24 milioni di ton di febbraio 2021, innescando quindi un aumento dei prezzi ancora in atto.

Dato interessante è l'arresto della crescita delle importazioni in Italia di cereali e leguminose avvenuta l'anno scorso, stabilendosi al 56% del 2019. Il dato rimarca la forte dipendenza del nostro paese verso le materie prime estere, ma il fatto che questa tendenza si sia arrestata fa ben sperare per la nostra agricoltura.

Simone Ruffato

EDUCATIONAL - nozioni di tecnica mercantile

GLI INCOTERMS – Introduzione

Nonostante siano una parte così integrante della pratica professionale degli operatori commerciali che operano nelle transazioni internazionali, la maggior parte delle persone non sa molto di merci e tanto meno il gergo ad esso associato. Ma se stai spedendo merci, conoscere il tuo Incoterm è essenziale per capire chi è responsabile di cosa nella catena di fornitura.

Questo è il motivo per cui in quest'articolo la consulta dei Mediatori merceologici di FIMAA ITALIA offre una illustrazione completa degli Incoterms, spiegandoli chiaramente in modo che chiunque possa capire. Seguiteci anche nei prossimi numeri.

Incoterms

Innanzitutto i termini di resa (Incoterms) rappresentano una codificazione, universalmente nota e riconosciuta, della Camera di Commercio Internazionale di Parigi che ha lo scopo di stabilire il significato preciso di undici termini commerciali di consegna usati nelle vendite internazionali.

Gli Incoterms indicano chiaramente quali sono gli obblighi ed i rischi a carico del venditore e del compratore e forniscono quindi regole internazionali uniformi per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci da inserire nei contratti di compravendita.

Le prime regole furono pubblicate nel 1936 come "Incoterms 1936".

Successive modifiche sono state apportate nel 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010. L'edizione 2020 si è resa necessaria per mantenere queste regole sempre in linea con le attuali pratiche del Commercio Internazionale.

Gli Incoterms si applicano al contratto di vendita e NON al contratto di trasporto come talvolta erroneamente si ritiene.

Gli Incoterms NON dispongono in ordine a tutti gli obblighi che le parti possono volere includere in un contratto di vendita.

Scopo fondamentale degli Incoterms è sempre stato quello di disciplinare la resa delle merci nei contratti che implicano il passaggio della frontiera.

In considerazione delle modifiche apportate agli Incoterms, è importante fare sempre un espresso riferimento all'edizione in vigore degli Incoterms stessi (es. Incoterms® 2000; Incoterms® 2010). Non fare riferimento all'edizione in corso può dar luogo a controversia relativa alla questione se le parti abbiano inteso incorporare tale edizione o una versione

anteriore come parte del loro contratto.

Gli operatori che desiderano utilizzare gli Incoterms® 2020 devono pertanto indicare chiaramente che il loro contratto di compravendita è regolato dagli "Incoterms® 2020".

Pasquale Di Santo

(Tutte le voci ben spiegate nei prossimi numeri di Fimaa Commodities)

Se ve li siete persi

Ministero politiche agricole - cereali

Ministero politiche agricole - albo agenti vigilatori prodotti

Crea - Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria

Il Sole 24 Ore

Bloomberg

Ministero politiche agricole - Decreto sui nuovi programmi di sostegno al comparto olivico-oleario nazionale

Vinitaly

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.worlddeconomics.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/>

Cosa abbiamo inserito nei precedenti numeri

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

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

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.

[Visita il nostro sito](#)

