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° 60 - Diffusa il 5 dicembre 2023 (prossimo numero 19 dicembre 2023)

Iscriviti alla newsletter

Per maggiori informazioni sulla mediazione merceologica e su Fimaa clicca qui

Scrivi alla redazione merceologici@fimaa.it

L'EDITORIALE

*di Viviana Bardella **

Signor Ministro, nel settore olio non ci sono solo Dop e Igp

Martedì 28 novembre si è tenuta a Roma, presso il ministero dell'Agricoltura, la conferenza dal titolo 'Olio Extravergine d'Oliva: il fattore IG', organizzata da Origin Italia (Associazione Italiana Consorzi Indicazioni Geografiche). In questa occasione si è dibattuto su come il fattore dell'Indicazione geografica possa trasformarsi nella chiave di rilancio della filiera italiana, attraverso la valorizzazione e della crescita delle filiere DOP e IGP e il consolidamento dei Consorzi di Tutela.

Pur trovandomi d'accordo con il Ministro Lollobrigida secondo cui l'olio di oliva italiano è "una filiera di grande territorialità, qualità ed espressività del nostro made in Italy", ritengo che non si possa non tener conto del fatto che negli ultimi anni stiamo assistendo a una progressiva contrazione dei consumi, dovuta essenzialmente ai forti rincari dell'olio.

Quindi la mia domanda è: non sarebbe il caso di promuovere, oltre al prodotto premium, rappresentato appunto dalle nostre DOP e IGP e destinato comunque ad un mercato di nicchia, anche l'olio che non si fregia di particolari blasoni ma è dotato comunque di tutte quelle caratteristiche di genuinità del prodotto richieste dai Regolamenti Comunitari, proposto dai grandi nomi dell'industria olearia italiana, a prezzi, seppure maggiorati rispetto al passato, più alla portata del portafoglio del consumatore medio?

** Coordinatrice Consulta mediatori merceologici Fimaa*

Chi è un mediatore merceologico e come opera nel mercato. Guarda i video

L’Argentina di Milei valuterà se togliere i dazi all’export ai cereali

L'economia è stata uno dei temi più importanti della campagna elettorale che ha portato alla vittoria Javier Milei, **nuovo presidente argentino** alla guida di una coalizione di destra non peronista. Milei vuole cambiare la politica statalista dei predecessori e punta a dar spazio al dollaro Usa (che circola abbondantemente nel Paese perché ritenuto più credibile del pesos) e a rilanciare le esportazioni.

Buenos Aires è un attore importante del mercato agroalimentare. In campagna elettorale ha promesso di smantellare il sistema di dazi all’esportazione per vendere più cereali. Si vedrà nei prossimi mesi se i suoi consiglieri proporranno un’azione drastica o graduale per non scoprire ulteriormente le finanze pubbliche. Attualmente i dazi sono sono del 12% per il grano, del 12% per il mais, del 33% per la soia, del 31% per la farina di soia, del 7% per i girasoli e del 5% per l'olio di girasole.

L'Argentina è un fornitore leader in alcuni settori, i più noti sono i cereali, l’olio di soia e la carne bovina. Milei entrerà in carica il 10 dicembre.

EUROPA

Nell’Eurozona l’inflazione rallenta. Riprenderanno i consumi?

L'aumento dei prezzi nell'Eurozona è meno impetuoso (+2,4% mensile a novembre rispetto al +2,9% di ottobre).

La Bce in questi mesi ha schiacciato al massimo il freno all'economia utilizzando lo strumento dei tassi di interesse, quell'aumento del costo del denaro in prestito che rende più caro avviare nuove iniziative. Un intervento estremo che scarica i suoi effetti negativi sulla crescita dell'economia e sui consumi. Alimentari compresi. Si è comprato meno cibo e per contenere la spesa mensile sono stati scelti prodotti di qualità inferiore.

Tutto il food, penalizzato dai costi di produzione appesantiti dalla bolletta energetica e da una logistica non sempre ottimale, con una guerra in territorio

europeo, è sotto osservazione da mesi. Tra le iniziative europee anche l'Italia ha avviato un "carrello tricolore" di prezzi bloccati che tocca solo in parte il cibo.

Cosa accadrà nei prossimi mesi? Con il prezzo del petrolio poco mosso dal conflitto Israele-Hamas gli economisti prevedono che il 2023 si chiuderà con un'**inflazione media** nei 12 mesi del 5,6% e il rallentamento dei prezzi dovrebbe favorire un dato medio 2024 del 3,2% e al 2,2% nel 2025. La ripresa dei consumi è legata al recupero salariale dei lavoratori e a una riduzione dei tassi di interesse. Non scontata.

ITALIA

Rappresentanza/1 Borse più forti con i mediatori. Il caso Parma *

Quando fu istituita la **Borsa Merci Telematica** a noi mediatori merceologici sembrò di aver ottenuto un importante traguardo; infatti, avevamo la sensazione che in questo modo avremmo potuto partecipare, anche in forma anonima, alla formulazione dei prezzi e dei listini settimanali nell'ambito delle categorie merceologiche di nostra competenza.

In realtà ben presto ci si rese conto che le nostre aspettative erano destinate ad essere disattese: nel settore carni, per esempio, i listini CUN - Commissioni Uniche Nazionali - e le quotazioni dell'ASSICA- Associazione Industriali delle Carni e dei Salumi dettano legge, e riducono notevolmente l'apporto di noi merceologici nella formulazione dei prezzi alla Borsa Telematica; va un pò meglio, invece, per quel che riguarda il Parmigiano Reggiano e il Grana Padano.

Molte volte si rilevano discrepanze importanti tra i prezzi riportati dalla Borsa Telematica e quelli dei listini delle due Associazioni sopra citate, che finiscono per vanificare l'importanza e la finalità della Borsa stessa. La Bmt è stata infatti istituita con decreto del 2006 dal Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali per regolare e sviluppare il mercato fornendo ai mediatori merceologici la possibilità di partecipare in forma anonima alla formulazione dei prezzi e dei listini settimanali nelle categorie merceologiche di loro competenza. Nel 2017 a BMT è stata inoltre attribuita una nuova funzione, quella di gestire la segreteria tecnica delle CUN, istituite in quell'anno; per il settore carni e prodotti ittici le CUN sono

diventate ben presto l'unico riferimento per prezzi e contrattazioni mentre le BMT sono praticamente inutilizzate.

Ci auguriamo che in futuro la partecipazione e l'apporto dei mediatori merceologici nella determinazione dei prezzi possano essere più incisivi per poter rappresentare meglio l'andamento reale del mercato; il mediatore infatti svolge un ruolo fondamentale nelle Commissioni di Borsa Merci : perché agisce in modo imparziale come intermediario tra i venditori e gli acquirenti, facilitando la negoziazione, la conclusione degli accordi e l'esecuzione delle transazioni; perché assicura la trasparenza e l'integrità delle compravendite riducendo il rischio di frodi o comportamenti scorretti; perché garantisce un ambiente commerciale efficiente, trasparente e affidabile per gli operatori di mercato.

Sentiamo spesso lamentare dai Colleghi la scarsa rilevanza che viene loro attribuita all'interno delle commissioni di rilevazioni prezzi: sarebbe auspicabile che tali organi tenessero in debito conto la nostra opinione, in quanto siamo gli unici in grado di fornire informazioni circostanziate e motivate, supportate dalla competenza che può avere chi redige di propria mano contratti di compravendita.

Sarebbe poi opportuno rimuovere dagli organi camerali di controllo quegli intermediari che assumono posizioni ambigue o di scarsa trasparenza ,in forma singola o associata, tali da fare supporre l'esistenza di conflitti di interesse, sempre al fine di non incrinare quel ruolo di terzietà che caratterizza la figura del mediatore stesso.

** Mediatori merceologici Parma*

Rappresentanza/2 La professionalità contro chi ci vuole sminuire

*di Alberto Ferraris **

Dice bene Stefano Pezzoni, responsabile dell'organizzazione per la Consulta mediatori merceologici, che nell'editoriale del 21 novembre invitava noi tutti a non abbassare la guardia. Condivido pienamente e mi permetto di rilanciare, in quanto iscritto alla Camera di Commercio in questione.

Il mio intervento non è, e non consideratelo, un atto di accusa verso qualcuno. Nel distretto del riso lombardo-piemontese si è sempre sentita la necessità di

aggiornare periodicamente le condizioni del contratto Hpo 4. Fino a un decennio fa ogni Camera di Commercio operava singolarmente e, in alcuni casi, le condizioni non corrispondevano completamente tra loro. L'ultima modifica apportata è stata 10 anni fa. Nel 2020 le Camere di Commercio del Piemonte orientale (Biella, Novara, Verbania e Vercelli) si sono unite nella "Camera di Commercio Monte Rosa Laghi e Alto Piemonte" adottando un unico contratto Hpo. Poco dopo anche la Camera di Commercio di Pavia adottò lo stesso contratto.

Si può affermare che, considerando l'estensione della superficie coltivata a riso nel distretto lombardo-piemontese pari al 92% della superficie nazionale, il contratto può essere adottato a livello nazionale. A maggior ragione se consideriamo che, tra i componenti della Commissione preposta, vi sono rappresentanti dell'AIRI, l'associazione nazionale dell'industria risiera. Tenendo conto delle evoluzioni amministrative, degli accorpamenti necessari per affrontare le sfide del futuro, sono auspicabili interventi unitari e rappresentativi della nostra organizzazione in tutte le sedi e a qualsiasi livello. La scarsa considerazione dimostrata dalla Camera di Commercio in oggetto e il successivo tentativo di porvi rimedio non devono distrarre da quelli che sono continui tentativi di screditare la nostra professione. Le future generazioni saranno più tutelate se saremo in grado di dare a loro un forte senso di appartenenza e una seria professionalità legata anche a una determinante specializzazione.

Vi parlo di specializzazione perché nel distretto del riso i mediatori merceologici sono indiscutibilmente specializzati. La profonda conoscenza del prodotto in continua evoluzione (ogni anno vengono presentate decine di nuove varietà e si stanno attuando diverse tecnologie per il controllo delle infestanti) ci permette di confrontarci e collaborare con tutti gli attori della filiera (dai sementieri fino all'industria). Vorrei ricordare che il 3 agosto 2016 grazie al nostro supporto al Senato della Repubblica è stata presentata una interpellanza approvata con soli 2 astenuti che di fatto ha bloccato la costituzione della CUN sul riso.

Oggi sono indispensabili sia un convinto sostegno della dirigenza associativa che un continuo aggiornamento specifico per mantenere alto lo standard qualitativo del nostro operato. E, sicuramente, va riconsiderata l'attività dei nostri rappresentanti locali che, in alcuni casi, hanno considerato scarsamente la loro posizione rappresentativa non condividendo e non confrontandosi su decisioni importanti. Il sistema feudale l'abbiamo abbandonato qualche secolo fa.

** Mediatore merceologico*

La giornata mondiale dell'Ulivo, nel 2023 c'è preoccupazione

*di Viviana Bardella **

La 40° Conferenza Generale dell'Unesco nel 2019, su proposta di Libano e Tunisia, ha fissato il 26 novembre come la Giornata Mondiale dell'Ulivo. L'obiettivo della Giornata è quello di incoraggiare la protezione dell'olivo e dei valori che incarna, al fine di apprezzarne l'importante significato sociale, culturale, economico e ambientale per l'umanità.

Nella lotta contro il cambiamento climatico, l'olivicoltura, praticata in 60 Paesi del mondo, svolge un ruolo fondamentale: durante il suo ciclo colturale assorbe, infatti, un quantitativo di CO2 superiore al gas effetto serra emesso durante il processo di produzione dell'olio d'oliva, alimento fondamentale della dieta mediterranea, con la sua gran varietà di sapori e aromi. L'olio EVO, inoltre, possiede delle proprietà salutari e nutrizionali che svolgono un'ottima azione nella prevenzione di diverse patologie.

Nell'occasione, quest'anno Coldiretti ha fatto sentire la sua voce, sottolineando come nelle ultime due campagne il raccolto mondiale sia crollato, facendo schizzare i prezzi dell'olio di oliva extra vergine nazionale del 49,3% , L'Italia è il secondo Paese consumatore di EVOO al mondo dopo la Spagna e rappresenta il 15% dei consumi mondiali ; in questo contesto, risulta fondamentale sostenere al massimo la ricerca e la sperimentazione, innanzitutto per capire le ragioni di questa grave crisi e quanto i fattori ambientali e climatici pesino sul drastico calo di produzione, ma anche per cercare di tenere sotto controllo le diverse patologie, prima fra tutte quella causata dalla mosca dell'ulivo.

Per Coldiretti quindi il 26 Novembre non deve essere solo un'occasione per festeggiare la pianta che rappresenta la pace, ma deve diventare un'opportunità per portare alla luce criticità e cercare soluzioni. La Giornata Mondiale dell'Ulivo è stata anche l'occasione per tutti di partecipare a convegni ed iniziative di vario genere, organizzati in tutta Italia, per avvicinare le persone al mondo dell'olivicoltura.

Ricordiamo, fra tutte, il Convegno di San Giovanni in Fiore, sabato 25, dove l'ulivo è stato analizzato e raccontato da molteplici punti di vista: dalla storia, alla cultura, alla tecnica, alle relazioni tra pianta e territorio, per finire con una degustazione del prodotto locale.

** Coordinatrice Consulta mediatori merceologici Fimaa*

Il nostro ruolo | Guarda il video

Riso, ecco il bilancio di collocamento preventivo 2023-24. Cosa ci dice

*di Alberto Ferraris **

C'è una data che ogni anno tiene sulle spine tutta la filiera del riso italiano. Venerdì 1 dicembre si è riunita la Consulta della risicoltura italiana per approvare il bilancio di collocamento preventivo deliberato dal Consiglio di Amministrazione dell'Ente Nazionale Risi.

La pubblicazione successiva della disponibilità vendibile del riso grezzo (o risone) italiano permette a tutti gli operatori di filiera di completare il quadro del raccolto 2023. Visto l'andamento della campagna e scongiurato il pericolo siccità, le previsioni davano una ripresa della produzione nonostante il calo della superficie

coltivata. Le previsioni non sono state disattese. A fronte di un calo di circa 8.000 ettari pari al 3,8%, la disponibilità vendibile è superiore di circa il 2,5%. Ci saranno correzioni lungo la stagione ma gli scostamenti saranno contenuti. Alcuni spunti interessanti.

Gli stock iniziali presso i produttori, rispetto alle ultime due annate, sono più che raddoppiate passando dalle 33.000 tonnellate del 2021 alle 38.000 del 2022, arrivando alle 77.000 del 2023. Sulla base delle denunce pervenute da più di 2.800 produttori i calcoli effettuati dai responsabili dell'ENR hanno portato un aumento della resa per ettaro mediamente del 5,5%. Desta qualche perplessità il rendimento di trasformazione (grani interi + 5% di rottura). I tondi hanno una resa di 0,638 (ovvero per ogni Kg di riso grezzo si ottengono 638 gr di riso lavorato con il 5% di rottura) contro i 0,633 del 2022 (annata colpita dalla siccità e, di conseguenza, con riso di qualità inferiore) e 0,665 del 2021.

Sinceramente ci aspettavamo una resa più vicina ai valori del 2021. Un altro dato su cui riflettere è il quantitativo di risone per semina 2024. I quantitativi destinati alla semina per il 2022 e 2023 furono praticamente identici (43.683 ton. e 43.680 ton.). Con le modifiche dei regolamenti che prevedono per le semine 2024 l'obbligo di utilizzare seme certificato le 42.000 ton. previste nel bilancio attuale sembrano poche. Il rischio ventilato di una possibile carenza di seme è plausibile.

** Mediatore merceologico*

Una sostenibilità poco sostenibile. Cosa si muove nella UE

*di Viviana Bardella **

In una precedente newsletter avevamo dibattuto sull'opportunità o meno di accelerare al massimo il processo verso una maggiore sostenibilità, obiettivo dichiarato dell'Unione Europea, in un periodo storico in cui il prezzo che la "sostenibilità" implica sembra essere, in alcuni casi, "insostenibile".

E il Parlamento Europeo sembra darci ragione, se il 22 novembre scorso ha respinto, con 299 voti contrari, 207 favorevoli e 121 astenuti) la proposta della Commissione Ambiente sul dimezzamento dell'uso dei pesticidi entro il 2030 (rispetto al periodo 2015-2017).

Per i Verdi in questo modo si mette in pericolo la salute; per le associazioni ambientaliste si tratta di una vittoria delle lobby agroindustriali e di una grave battuta d'arresto verso la transizione ecologica; per tanti agricoltori, invece, ha prevalso il buonsenso.

Solo poche settimane fa la Commissione ambiente aveva alzato il tiro, approvando la riduzione del 65% dei pesticidi più pericolosi; il 22 novembre gli europarlamentari non solo hanno votato contro, ma hanno anche rifiutato di rinviare il testo alla Commissione, sancendo di fatto la cancellazione definitiva della proposta. Sarà adesso il Consiglio Europeo a decidere se respingere definitivamente il disegno di legge o sottoporlo al parlamento per una seconda lettura.

Il Partito Popolare è stato il principale oppositore, insieme all'unione sindacale agricola Copa - Cogeca e ad alcuni Stati membri; per tutti, gli obiettivi della Commissione risultavano troppo restrittivi, irrealistici e ideologici e non rispondenti ai problemi reali degli agricoltori. Questo approccio avrebbe, secondo loro, imposto sempre più divieti che avrebbero determinato una contrazione della produzione agroalimentare in Europa. Secondo il Ppe, prima di mettere al bando i pesticidi, bisognerebbe trovare valide alternative. Copa -Cogeca, invece, ha voluto sottolineare la mancanza di dialogo della Commissione Ambiente con gli attori interessati durante l'iter di elaborazione della proposta di legge e l'imposizione di obblighi e divieti dall'alto senza prendere in considerazione l'impatto di tali decisioni sul mondo agricolo.
Gli agricoltori e le cooperative sono orientate a percorre la via verso una maggiore sostenibilità, ma gli obiettivi devono essere realisticamente perseguibili e gli strumenti per realizzarli devono essere garantiti dall'UE, mentre nel testo proposto non si fa alcun cenno ad eventuali forme di finanziamento.

** Coordinatrice Consulta mediatori merceologici Fimaa*

I mediatori del Trentino dialogano con i tre maggiori produttori di mele

*di Ervin Mosca **

Dicembre è il mese ideale per sedersi assieme al tavolo, davanti ad un buon bicchiere, per confrontarsi sui temi caldi della campagna melicola.

Terminate le convulse settimane di raccolta è tempo di parlare di operatività e a tal scopo la sezione trentina di FIMAA ha organizzato tre incontri con i maggiori attori italiani del settore mela: VOG, APOT e VIP. Nella prima serata, tra gli avvolti del Maso Tratta sulle colline vinifere di Lavis, i mediatori ortofrutticoli trentini hanno invitato il direttore generale Pardatscher, il direttore commerciale Hölz ed il responsabile della produzione Werth, cuori operativi del noto consorzio cooperativo bolzanino VOG, conosciuto in tutto il mondo con il marchio Marlene. In un'atmosfera cordiale si sono analizzate le delicate fasi che portano alla conclusione degli ordini, in un contesto tipico di grande azienda (il maggior produttore mondiale) organizzata in modo esemplare con numerosi siti di stoccaggio e confezionamento in varie località altoatesine.

Negli ultimi anni il consorzio VOG ha portato avanti una profonda riorganizzazione interna che ha interessato la parte produttiva e commerciale, con un accentramento dei processi decisionali e la creazione di un ufficio vendite suddiviso in aree. Come in ogni fase di transizione verso una più moderna ed efficiente gestione sono emerse anche alcune criticità che sono state puntualmente oggetto di valutazione con i mediatori e la clientela. Il dialogo continuo e la comprensione reciproca devono stare alla base di una proficua collaborazione e questo incontro, che seguiva il già fruttifero meeting di agosto, ne è la concreta dimostrazione. Obiettivo comune è la fluidità nella gestione degli ordinativi in un contesto di mercato in rapida evoluzione che ha visto ridursi le tempistiche. Oggi spesso vediamo un ordine arrivare al mattino con richiesta di carico al pomeriggio, con tutte le conseguenze di carattere produttivo e logistico, pertanto si è concordato con il responsabile Werth un nuovo approccio all'ingresso dei mediatori nelle varie strutture produttive per la visione della merce. Il direttore commerciale Hölzl ha informato i presenti sui prossimi step di implementazione dell'ufficio vendite, in continua formazione, mentre il direttore generale Pardatscher ha illustrato la delicata fase di passaggio di consegne nella nuova organizzazione che deve tenere conto anche di pensionamenti, gestione dell'organico, riallocazione di personale e situazioni particolari da gestire con il giusto approccio per garantire la buona operatività. Ha ribadito inoltre che i mediatori hanno un riconosciuto ruolo di partner e che la fattiva collaborazione dimostrata è stata molto apprezzata in questa fase.

La serata si è conclusa con l'impegno ad esaminare assieme altre questioni meritevoli di attenzione come il decreto 198/21. Il ciclo di incontri proseguirà nelle

prossime settimane con il consorzio venostano VIP e terminerà con APOT, organizzazione che produce i noti marchi Melinda e La Trentina.

** Mediatore ortofrutticolo, Fimaa Trento*

La produzione di vini sarà inferiore alle stime, ecco dove

di Federico Repetto *

Correzione delle previsioni vendemmiali: la produzione del 2023 sarà significativamente inferiore rispetto a quanto detto durante le previsioni ufficiali del 12 settembre 2023.

Invece dei 43,9 milioni di ettolitri inizialmente stimati, le indagini congiunte di Unione Italiana Vini (UIV), dell'associazione degli enologi Assoenologi e dell'Ismea, l'istituto di servizi per il mercato agroalimentare, prevedono una produzione compresa tra i 38 e i 40 milioni di ettolitri a fine novembre. Ciò rappresenta una perdita del 20-24% rispetto al 2022 e una delle vendemmie più scarse degli ultimi 10 anni.

Si parla di una stima "netta", ovvero senza considerare mosti o vini in fermentazione, acquistati in altri Paesi dell'Unione Europea, soprattutto Spagna. Secondo le nuove rilevazioni, il Veneto, la regione con la maggiore produzione, non farà un più 5 per cento, ma un meno 10 per cento. Per il Piemonte era stato segnalato solo un calo del 2%, ma ora la cifra è del 17%. Nell'Italia centrale e meridionale i cali produttivi sono drammatici. Secondo le nuove stime, l'Abruzzo ha perso il 60%, la Sicilia il 45% e sia la Puglia che la Toscana hanno subito perdite del 30%.

UIV & Co. affermano che il calo medio sarà del 9,5% al nord, del 29,5% al centro Italia e del 38,2% al sud. Secondo i tre istituti, la perdita maggiore è dovuta al caldo di settembre, in cui le temperature hanno spesso superato i 30 gradi e alla forte incidenza delle malattie in vigneto. Il caldo e la mancanza d'acqua hanno ridotto il peso delle uve e le malattie, come peronospora e oidio, hanno danneggiato i grappoli.

** Mediatore merceologico Med&A*

La logistica è sempre più determinante sull'andamento dei prezzi

di Simone Ruffato *

Oggi il **mercato cerealicolo** appare piatto cedente.

In questo momento la sua evoluzione dipende in prevalenza dall'andamento meteo del sud America. Come preannunciato, i consumi sembrano aver rallentato, e i prezzi futures mantengono una stabilità che probabilmente perdurerà fino ai prossimi raccolti, come abbiamo discusso nel nostro articolo precedente. Tuttavia, quest'anno la logistica sta emergendo come fattore ancor più determinante nel prezzo dei cereali. Il problema dei trasporti è evidente, con il risultato che a dicembre i costi della merce sono più elevati rispetto ai mesi successivi. Le criticità logistiche tipiche di fine anno sono accentuate. Si riscontrano numerosi contratti non completamente eseguiti, causando disagi significativi per chi attende la merce. Spesso, per far fronte a questa situazione, i compratori sono costretti a coprire le mancanze acquistando sul mercato pronto a prezzi maggiorati.

A ciò si aggiunge l'incertezza riguardante l'effetto elastico del mercato. I timori riguardano il contesto nazionale, quando molta merce ucraina è bloccata ai confini e quella comunitaria rimane non eseguita a causa di problemi logistici. La domanda che tutti si pongono non è "se" si sbloccherà la merce, ma "quando". Gennaio? Febbraio? Marzo? La risposta è ancora avvolta nell'incertezza.

Nel frattempo, il mercato cerealicolo prosegue con il freno a mano tirato, in attesa di capire come si risolveranno le attuali criticità logistiche e quali impatti avranno sulle dinamiche di prezzo nei mesi a venire.

** Mediatore in cereali e semi leguminosi*

Se ve li siete persi

PREZZI DEL LEGNO DIMEZZATI IN EUROPA >

I SISTEMI AGROALIMENTARI FULCRO DELL'AGENDA CLIMATICA DEL COP28 >

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
Fimaa Commodities n.9 1.06.2021
Fimaa Commodities n.10 15.06.2021
Fimaa Commodities n.11 06.07.2021
Fimaa Commodities n.12 20.07.2021
Fimaa Commodities n.13 14.09.2021
Fimaa Commodities n.14 21.09.2021
Fimaa Commodities n.15 5.10.2021
Fimaa Commodities n.16 19.10.2021
Fimaa Commodities n.17 2.11.2021
Fimaa Commodities n.18 16.11.2021
Fimaa Commodities n.19 7.12.2021
Fimaa Commodities n.20 21.12.2021
Fimaa Commodities n.21 18.01.2022
Fimaa Commodities n.22 1.02.2022
Fimaa Commodities n.23 15.02.2022
Fimaa Commodities n.24 1.03.2022
Fimaa Commodities n.25 15.03.2022
Fimaa Commodities n.26 5.04.2022
Fimaa Commodities n.27 19.04.2022
Fimaa Commodities n.28 3.05.2022
Fimaa Commodities n.29 ed. speciale 17.05.2022
Fimaa Commodities n.30 24.05.2022
Fimaa Commodities n.31 07.6.2022
Fimaa Commodities n.32 21.06.2022
Fimaa Commodities n.33 5.07.2022
Fimaa Commodities n.34 19.07.2022
Fimaa Commodities n.35.20.09.2022
Fimaa Commodities n.36 4.10.2022
Fimaa Commodities n.37 18.10.2022
Fimaa Commodities n.38 1.11.2022
Fimaa Commodities n.39 15.11.2022
Fimaa Commodities n.40 6.12.2022
Fimaa Commodities n.41 20.12.2022
Fimaa Commodities n.42 17.01.2023
Fimaa Commodities n.43 07.02.2023
Fimaa Commodities n. 44 21.02.2023
Fimaa Commodities n. 45 7.03.2023

Fimaa Commodities n. 46 21.03.2023
Fimaa Commodities n. 47 4.04.2023
Fimaa Commodities n. 48 18.04.2023
Fimaa Commodities n. 49 2.05.2023
Fimaa Commodities n. 50 16.05.2023
Fimaa Commodities n. 51 5.06.2023
Fimaa Commodities n. 52 20.06.2023
Fimaa Commodities n. 53 4.07.2023
Fimaa Commodities n. 54 18.07.2023
Fimaa Commodities n. 55 19.09.2023
Fimaa Commodities n. 56 3.10.2023
Fimaa Commodities n. 57 17.10.2023
Fimaa Commodities n. 58 7.11.2023
Fimaa Commodities n. 59 21.11.2023

Alcuni link che possono essere utili

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/

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 vogliano 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 previsione 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

https://fimaa.it/mediatori-merceologici/