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° 61 - Diffusa 19 dicembre 2023 (prossimo numero 16 gennaio 2024)

Iscriviti alla newsletter

Per maggiori informazioni sulla mediazione merceologica e su Fimaa clicca qui

Scrivi alla redazione merceologici@fimaa.it

L'EDITORIALE

*di Stefano Pezzoni **

Lanciati verso il futuro, cosa pensiamo di fare nel 2024

Siamo a dicembre e, come sempre, viene d'obbligo guardarsi indietro per vedere se gli obiettivi prefissati lo scorso anno siano stati raggiunti e per fare un consuntivo di quello che è stato fatto e su quali strade ci siamo mossi. Ma la fine dell'anno è anche il momento di nuovi progetti, con speranza e ottimismo si guarda al futuro.
Speranza ed ottimismo, queste certamente le parole che sintetizzano il cammino che vorremmo percorrere nel 2024.

Tre saranno gli impegni che già ora si profilano all'orizzonte:

- L'evento celebrativo dei 70 anni dalla **nascita di Fimaa Italia** (tra gli artefici furono molti i mediatori merceologici) che sarà un momento di confronto interno alla Fimaa per valorizzare verso l'esterno, l'importante apporto dei mediatori, di ogni categoria, al sistema paese.
- Il convegno Fimaa merceologici 2024 che ci si augura di portare nella sale della più tradizionale fiera dell'agroalimentare italiano in quel di **Parma al Cibus**. (Leggete l'articolo nella newsletter).
- Il completamento del **manuale sulla disciplina del mediatore professionale su merci** che si vorrebbe far adottare agli enti di formazione per dare supporto agli aspiranti nuovi mediatori merceologici.

Riguardo l'anno che sta per concludersi che dire se non grazie a tutti coloro che hanno dato una mano a questa newsletter per accompagnarci a conoscere un po' di più il settore agroalimentare; un grazie a tutti i lettori che non solo sono aumentati di numero durante l'anno ma sono anche rimasti fedeli e ci hanno spronato a continuare con commenti positivi ed interessanti. Saremmo lieti di ricevere sempre più spesso un'interazione con voi lettori così da crescere insieme.
Non per ultimo un grazie a tutta la Segreteria Fimaa che ci ha permesso di essere sempre puntuali all'appuntamento con voi lettori.
Grazie a tutti e Buon Anno!!!
La redazione vi dà appuntamento al prossimo numero, martedì 16 gennaio 2024

**Membro della Consulta mediatori merceologici - Responsabile dell'organizzazione*

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

MONDO

2024 | India - Sarà la star economica (agricoltura compresa)

L'India è il **secondo produttore al mondo di riso**, due terzi della popolazione (1,4 miliardi di persone) vive direttamente o indirettamente dell'attività agricola. L'economia è la seconda al mondo per tasso di crescita.

Secondo gli economisti del Fondo monetario internazionale ("World economic outlook", FMI, ottobre 2023), il prodotto interno lordo reale aumenterà di oltre il 6% sia nel 2023 che nel 2024. La crescita annuale composta sarà più veloce della cinese (4-5%), due volte più veloce dell'economia mondiale nel suo insieme (3%) e quattro volte più veloce di quella delle economie avanzate (1,5%).

Sarà un interlocutore di tale rilevanza che potrà controbilanciare le altre grandi potenze, anche all'interno dei partner Brics (Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica) che intendono offrire un'architettura istituzionale mondiale più sganciata dagli Usa e dai paesi occidentali.

In agricoltura è forte anche nella frutta e verdura, il tasso di meccanizzazione non è alto.

EUROPA

2024 | La guerra continua, l'Ucraina riuscirà a produrre

Di pace non c'è traccia anche se tutti sono convinti che la svolta (tregua o prevalenza di una parte) avverrà nel 2024. Sicuramente a febbraio, secondo anno dall'incursione russa in Ucraina, i combattimenti saranno in corso e con vittime e danni di lunga durata.

Le due economie, in affanno ma non sconvolte, si sono invece quasi abituate a convivere con il conflitto e **i prezzi non propagano quell'inflazione** che avevamo visto nei primi mesi. Il sostegno occidentale a Kiev, anche economico, si aggiunge alle produzioni locali di un paese determinante per il mercato dei cereali e per l'olio di girasole. Secondo stime dell'Usda, il ministero dell'Agricoltura statunitense, i dati sulla produzione di grano tenero dell'Ucraina rimangono invariati per la stagione 2023-2024 a 22,5 milioni di tonnellate e il mais è aumentato di 1 milione di tonnellate a 30,5 milioni.

Allo stesso tempo, crescono le esportazioni di entrambe le colture: grano da 0,5 milioni di tonnellate a 12,5 milioni di tonnellate, mais da 1 milione di tonnellate a 21,0 milioni di tonnellate.
Le previsioni sulla produzione globale di grano per il 2023/2024 sono state riviste al rialzo di 1 milione di tonnellate a 783,0 milioni di tonnellate, principalmente a causa dell'aumento della produzione in Australia (da 1 milione di tonnellate a 25,5 milioni) e Canada (da 1 milione di tonnellate a 32,0 milioni), parzialmente compensato dal calo registrato in Brasile (da 1 milione di tonnellate a 8,4 milioni di tonnellate).

ITALIA

2024 | Cibus - Saremo fianco a fianco con i colleghi merceologici

di Viviana Bardella *

Vogliamo chiudere l'ultima newsletter dell'anno con un'anticipazione che ci riempie di orgoglio e di tanta voglia di fare: il nostro prossimo convegno si terrà a Parma, all'interno di un evento prestigiosissimo come CIBUS, il tempio italiano del Food & Beverage, nonché appuntamento imprescindibile per gran parte di noi mediatori merceologici.
Siamo veramente entusiasti all'idea di offrire un momento di riflessione e di confronto su un tema di grande interesse per la nostra categoria e che il nostro convegno possa rappresentare un punto di incontro per tanti colleghi, magari anche per coloro che ancora non ci conoscono.
Per scaramanzia non sveliamo altro: troverete tutti i dettagli sulle prossime newsletter. Per il momento, vi diciamo solo di tenervi liberi per il prossimo 9 maggio 2024.

** Coordinatrice Consulta mediatori merceologici Fimaa*

2024 | Olio - Perché occorre un raccolto abbondante. Anzi due

di Adriano Caramia *

L'anno 2023 ci lascia in eredità una situazione inedita nel settore oleario.
Prezzi mai raggiunti e situazione di disponibilità globale di merce molto limitata, seppure a fronte di consumi in continuo calo. Il nuovo anno non sembra regalare

prospettive più serene, dovendo il mercato far fronte a ben dieci mesi di continuo equilibrio fra la poca offerta e la incerta domanda, sino alle nuove produzioni.
Certo, l'andamento delle precipitazioni piovose durante l'inverno e l'inizio della primavera sarà un fattore importante che si rifletterà nella fioritura primaverile in tutto il bacino mediterraneo: si auspica che, dopo questo anno davvero povero di raccolto, si possa assistere a una carica in tutte le maggiori aree vocate ad olivicoltura. L'autunno, ad onor del vero, non è stato molto generoso di piogge.
Un raccolto abbondante sarà un toccasana per il comparto tutto: permetterà una dotazione di scorte essenziali, una riduzione dei prezzi, una ripartenza dei consumi.
A nostro modesto avviso sarebbero occorrenti almeno due campagne eccedentarie rispetto ai fabbisogni. E ciò, beninteso, non perché ci piacciono i prezzi bassi e il fatto che i produttori non debbano avere il loro giusto rendiconto, ma perché lo stress a cui è sottoposta tutta la filiera è insostenibile e si rischia di privare le famiglie di un bene essenziale per la loro tavola e il loro benessere.
I conti economici delle aziende non possono per molto tempo ancora sopportare oneri finanziari in perenne crescita, costo delle materie prime ai massimi storici, peso delle risorse energetiche sempre più preponderante e tutto ciò ripartendolo su minori volumi di vendita ed in un mercato sempre più competitivo, perché nessuno vuole perdere ulteriore terreno.
In definitiva prevediamo sino alla primavera un mercato molto tirato, con quotazioni a dente di sega ma con la direttrice di fondo al rialzo. Una buona fioritura e conseguente allegagione (ipotesi), specie in Spagna, potrebbero dare un orizzonte di maggiore tranquillità ma comunque l'olio nuovo si avrà non prima di ottobre - inizi di novembre e seppure gli operatori sarebbero più speranzosi, la poca merce disponibile (fatto certo) sarà sempre venduta cara dal mondo produttivo.
Se invece inanelleremo un altro anno con prospettive di raccolti deficitari, sarà davvero dura per tutti.

** Mediatore merceologico*

2024 | Carni e salumi - Carra, servirà più collaborazione di filiera

*di Linda Davighi **

Nel cuore dell'industria delle carni e dei salumi, Rocco Carra, mediatore merceologico operante nel settore, sottolinea le criticità che affronta quotidianamente. Una delle questioni di maggiore rilevanza è il crescente peso dei

costi di produzione, che comprendono energia elettrica, gas, materiali di consumo e materie prime come la carne stessa. Nonostante questi costi elevati, spesso si fatica a ottenere un prezzo adeguato per il prodotto finito, aggravato dalla resistenza esercitata dalla Grande Distribuzione Organizzata (GDO), la quale, con il suo vasto potere d'acquisto, influisce sui consumi e sui prezzi.

Affrontare questa difficoltà, secondo Carra, richiede una maggiore collaborazione tra i vari settori della filiera produttiva. Sebbene sia complesso identificare una soluzione definitiva, la stabilità dei mercati appare cruciale, e tale obiettivo può essere raggiunto attraverso un approccio più cooperativo.

Le previsioni di Carra per il mercato nel 2024 delineano una situazione complessa. Nei salumi, la diminuzione delle produzioni potrebbe tradursi in prezzi stabili o addirittura in aumento. Per le carni, la situazione dipenderà dalla realtà nel settore suinicolo, attualmente caratterizzato da produzioni basse e prezzi alti.

Un altro tema che emerge è la questione delle alternative vegetali nel consumo di carne. Al momento, non sembra essere al centro dell'attenzione nel mercato. Tuttavia, organizzazioni come Coldiretti e Confagricoltura sembrano essere contrarie a questo sviluppo, supportate anche dal Ministro di settore.

In particolare, l'Italia potrebbe essere uno dei paesi più restii nell'accettare la carne coltivata, specialmente per i salumi e le Denominazioni di Origine Protetta (DOP), dove l'idea di utilizzare carne coltivata per preservare le tradizioni sembra essere al di fuori dei ragionamenti attuali.

In conclusione, il panorama delle carni e dei salumi si presenta complesso e in continua evoluzione, con sfide che richiedono una riflessione approfondita e una collaborazione più stretta tra i diversi attori della filiera produttiva.

** Presidente Fimaa Parma*

Il nostro ruolo | Guarda il video

2024 | Riso - Dopo la tensione sui prezzi, prossimi mesi con toni rilassati

*di Massimo Gregori **

La precedente campagna risicola (riso raccolto nell'autunno 2022 e commercializzato da settembre 2022 ad agosto 2023), sebbene avesse evidenziato un calo della superficie investita in Italia del 3,8% rispetto la precedente stagione, ha messo in luce un calo produttivo percentualmente molto più forte, pari al 16,90%. Il fattore che lo ha causato è, senza ombra di dubbio, la siccità che ha reso incoltivabili migliaia di ettari di risaia già in atto, per la mancanza di acqua per irrigarli.

Inoltre il livello molto basso del Po ha favorito la risalita del cuneo salino causando l'immissione di acqua con significative percentuali di salinità nella rete idrica d'irrigazione in alcune zone del Polesine; questo fenomeno ha causato danni produttivi e qualitativi al riso coltivato in quell'areale.

Il martello mediatico sui danni da siccità, unitamente alla consapevolezza da parte dei agricoltori della produzione scarsa o addirittura nulla in alcune zone, ha innescato sui mercati una tendenza compulsiva di rialzo dei prezzi, proiettando le quotazioni di alcune varietà di riso, soprattutto quelle da "risotto", su valori mai visti prima che, come conseguenza, hanno visto nell'arco di alcuni mesi la lievitazione dei prezzi del prodotto finito destinato alla distribuzione, causando un forte calo dei

consumi; questo fenomeno, in primavera inoltrata, ha bloccato gli scambi e, di conseguenza, il mercato.

All'inizio di quest'anno, nel periodo in cui gli agricoltori di solito scelgono le varietà da seminare, il mercato dei risi era ancora molto sostenuto e, le varietà che più risentivano di questa situazione, erano quelle da "risotto". Ed è proprio su queste varietà che è caduta la scelta agronomica di tanti agricoltori che, attratti dai prezzi molto alti, ma sottovalutando il fatto che il potenziale produttivo dell'annata precedente, se non fosse stato limitato dalla siccità, avrebbe generato una produzione molto alta, hanno aumentato ulteriormente la superficie investita con risi da "risotto" che, in assenza di particolari avversità sia climatiche che agronomiche, ha generato produzioni molto alte.

Basti pensare che la superficie totale italiana investita a riso nel 2023, sebbene ridotta del 3,75% rispetto all'annata precedente, ha prodotto una quantità totale di riso superiore di quasi il 17% con punte di oltre il 36% per il Carnaroli e quasi il 28% per l'Arborio. Questi dati fanno presagire, per il prossimo anno, un mercato dai toni piuttosto rilassati.

* *Mediatore merceologico*

2024 | Cereali - Più stabilità, tornerà un mercato da professionisti

*di Simone Ruffato **

Sono mesi ormai che ce ne siamo accorti.

Il mercato frenetico degli ultimi tre anni, a partire da ottobre, ha esaurito il suo spirito dinamitardo, passando il testimone al buon vecchio mercato stabile.

Fatta eccezione per il grano di forza, quest'anno scarso e quindi ricercato in tutta Europa, il comparto cerealicolo – in primis mais e grano tenero - è tornato all'amore di una volta, un po' noioso ma comunque rassicurante. I futures di mais e grano tenero franco arrivo, fino a giugno 2024, sono a circa 5 euro sopra il prezzo del pronto. E non è così facile piazzarli. Merce ce ne, la logistica presenta ancora molti problemi certo, ma prima o poi si risolveranno. Almeno è così che pensano gli operatori.

Gli ultimi dati relativi ai consumi in Italia di materie prime cerealicole parlano inoltre di un calo del 2% rispetto all'anno precedente. Non un dato rialzista.

Anche il grano duro presenta dei prezzi costanti, pur tuttavia i bassi stock mondiali fanno pensare ad una minore stabilità per i mesi a venire.

Altra cosa è il comprato soia, dove le difficoltà logistiche associate all'incertezza del meteo in Sudamerica fanno pensare a possibili rialzi, almeno per qualche mese ancora, in attesa di dati più accurati.
In generale sono quindi scesi i prezzi, e per un certo verso anche i costi di produzione; non sono ancora scesi i tassi di interesse che rendono sempre difficoltoso finanziare la merce.
Ci si deve quindi muovere con margini di manovra, di speculazione e guadagno più stretti. Meno rischi ma anche meno opportunità.
Un ritorno alle origini, dunque, ed un ritorno al mercato dei professionisti.

** Mediatore in cereali e semi leguminosi*

2024 | Uva da tavola - Una stagione epica e le nuove sfide

di Giuseppe Laudadio *

Il finale di stagione dell'uva da tavola vede un trend positivo a causa delle ridotte quantità provenienti dal Sudafrica e dal Perù, colpite in alcune zone da forti piogge e in altre da siccità. Questo ha compromesso le produzioni storiche di entrambi i paesi, quindi a beneficiarne sono i prezzi delle scorte di uva italiana frigoconservata che stanno determinando elevati prezzi nei mercati all'ingrosso. Al contempo, molti supermercati si sono orientati verso l'approvvigionamento di uva spagnola, caratterizzata da una qualità inferiore (varietà Aledo) rispetto al prodotto italiano, con una dimensione di bacca più piccola.
Da notare, in questo periodo finale di stagione, il notevole prezzo dell'Autumn crisp prodotto in Puglia che registra quotazioni stratosferiche, oscillando tra 7-9 €/Kg in alcuni mercati italiani e tedeschi. Le tendenze per la stagione 2024 naviga nell'incertezza, perché l'annata 2023 ormai giunta alla fine, è stata per i prezzi di vendita eccezionale, quindi potrebbe portare i produttori e gli esportatori a investire in modo spropositato, creando nuovi impianti di uva da tavola seedless, facendo ritornare letteralmente sovrapproduzioni che vorrebbero significare poca qualità è una drastica riduzione dei prezzi di vendita.
Nell'ultimo simposio tenutosi in Sudafrica si sono affrontate molte tematiche tra cui gli aumenti dei costi di produzione, problemi idrici, il tema delle nuove varietà e della fulminea obsolescenza di alcune di esse, la creazione di una rete globale di informazione per l'uva da tavola come avviene per gli agrumi. Tutti snodi essenziali per migliorare lo sviluppo sia del prodotto e dei mercati nei prossimi anni.

** Mediatore merceologico*

Gli incontri tra i mediatori Fimaa Trento con i grandi produttori melicoli

di Ervin Mosca *

Prosegue il **ciclo di incontri tra mediatori Fimaa e grandi produttori di frutta**.
Secondo incontro del gruppo mediatori ortofrutticoli di Fimaa Trento con i maggiori produttori melicoli. Negli avvolti di Maso Tratta a Lavis (TN) hanno fatto gradita visita i rappresentanti di VIP, consorzio delle cooperative della Val Venosta in Alto Adige. Nell'atmosfera cordiale che ha contraddistinto questa serie di meeting sono state analizzate le delicate questioni operative che caratterizzano le compravendite di un prodotto fresco in un sistema centralizzato che gestisce più siti produttivi localizzati in un ampio territorio. La Val Venosta si estende geograficamente dal noto lago di Resia fino alle porte di Merano, estendendosi fino ai piedi dello Stelvio, quindi una zona prettamente alpina, ma con caratteristiche microclimatiche uniche caratterizzate da bassa piovosità, ventilazione intensa ed alta esposizione solare. La produzione di pregiate mele di montagna dei 1700 soci, stimata in circa 300.000 t, viene conservata e lavorata in 7 stabilimenti tecnologicamente all'avanguardia di cui uno dedicato al biologico.
Come ogni realtà dimensionata e complessa presenta la necessità di continuo aggiornamento del processo produttivo e commerciale. I 14 mediatori Fimaa presenti sono stati informati dal direttore Martin Pinzger e dal direttore commerciale Kurt Ratschiller sulla situazione organizzativa che ha visto accentrare le trattative commerciali nel grande ufficio di Laces, che risulta completamente occupato e in costante assestamento a livello di organico e personale. Il responsabile commerciale Italia Martin Metz ha analizzato invece le problematiche del flusso degli ordinativi e dell'accesso alle strutture per il controllo della merce, con l'obiettivo di trovare assieme ai mediatori il miglior connubio tra rapidità e qualità del rapporto. Come emerso anche nei precedenti incontri con i rappresentanti di altre realtà del settore l'organizzazione di processo è fondamentale per il buon funzionamento di tutti i rami aziendali e ogni input migliorativo è ben gradito soprattutto se proveniente da una categoria come i mediatori che possono mettere a disposizione le esperienze maturate nel rapporto quotidiano con numerose realtà simili. Particolarmente apprezzata fino ad ora la possibilità di trovare nel gruppo ortofrutticoli Fimaa un interlocutore disponibile e propositivo, che aiuta la parte produttrice nelle scelte operative e si interfaccia con la clientela italiana ed estera. La serata si è conclusa con una cena a base di piatti e

vini trentini con l'augurio di una proficua e fluida campagna commerciale. L'impegno di rivedersi regolarmente si dimostra estremamente utile per la definizione dei rapporti interprofessionali e proseguiremo su questa strada.

** Mediatore ortofrutticolo, Fimaa Trento*

IL SETTORE | OLIO D'OLIVA

Le previsioni della Commissione Europea fino al 2035. Cosa cambierà

*di Viviana Bardella **

La Commissione Europea ha pubblicato il suo rapporto sulle **prospettive del settore oleicolo nel periodo 2023-2035**, prendendo in considerazione dati a consuntivo e previsioni future.

Le ultime due campagne hanno dimostrato quanto la produzione di olio sia vulnerabile rispetto ai fenomeni climatici avversi; considerando che il cambiamento climatico ormai sembra inevitabile, è più che probabile che in futuro si verifichino cali di rendimento delle olive e si ottengano qualità meno pregiate. Ma gli impatti negativi della mancanza d'acqua potrebbero essere mitigati con l'introduzione di varietà di ulivo più resistenti.

Bruxelles spera che si mantenga inalterata la superficie dedicata alla coltivazione dell'ulivo: in alcune aree colpite dalla siccità sembra evidente la volontà di sostituire questa coltura con altre più performanti; si potrebbe ovviare investendo in nuove piantagioni anche in aree tradizionalmente meno votate alla coltivazione dell'ulivo (le zone del Nord della Spagna, per esempio). Inoltre, è un dato di fatto il progressivo abbandono della terra da parte delle nuove generazioni, che andrebbe rallentato investendo maggiormente nella formazione e nella meccanizzazione più spinta delle attività produttive.

Con un aumento progressivo delle zone coltivate ad ulivo ed un'attenzione particolare alle varietà più resistenti che potrebbero garantire un migliore rendimento, si ipotizza di arrivare nel 2035 alla produzione record di 2,2 milioni di tonnellate, raggiunta e mai più eguagliata nella campagna 2021/22.

Dal lato dei consumi, la Commissione segnala che nei Paesi non produttori aumenta la domanda di olio di oliva grazie alla crescente popolarità della Dieta mediterranea; al contrario, nei Paesi produttori, è evidente una maggiore sensibilità rispetto al prezzo e, di conseguenza, un interesse via via minore per questo

prodotto, a favore di altri tipi di oli, soprattutto da parte della popolazione più giovane.

Ad oggi il calo di consumi dei Paesi del Mediterraneo è compensato dall'incremento di domanda dei Paesi extra Ue; nei prossimi anni, mentre in Europa il consumo dovrebbe mantenersi stabile, si prevede un forte incremento delle esportazioni, fino ad arrivare, nel 2035, ad un 45% del consumo totale di olio di oliva (la media del periodo 2018-2022 è stata del 37%), soprattutto verso i mercati asiatici. Contemporaneamente è probabile che aumentino le importazioni da Paesi Extra - Ue (Tunisia in primis- vedi articolo che segue) per compensare almeno in parte la perdita di produzione a livello comunitario.

** Coordinatrice Consulta mediatori merceologici Fimaa*

Seguire l'evoluzione del mercato tunisino è fondamentale. Per noi

*di Viviana Bardella **

Una campagna oleicola partita già in salita, come abbiamo già ampiamente spiegato nei numeri precedenti della nostra newsletter, complicata ulteriormente dai problemi di varia natura che riguardano il mercato tunisino, fonte di approvvigionamento indispensabile per noi italiani ma anche per i confezionatori spagnoli, in annate come queste in cui la produzione comunitaria è troppo scarsa.

Abbiamo cominciato a fine novembre con tracce di clorophyrifos individuate nell'olio di oliva: si tratta di un insetticida bandito dall'Unione Europea a causa della sua potenziale nocività, ma che evidentemente circola ancora in alcuni Paesi, considerando che ne è stata rilevata la presenza anche nell'olio prodotto in alcune zone delle Grecia. Si dà la colpa a forniture di agrofarmaci provenienti dalla Turchia…Ma al momento è solo un'ipotesi. Sta di fatto che, al momento, trovare olio in regola in Tunisia è un lavoro arduo. Si spera che a lungo andare svaniscano le tracce di contaminazione e si possa nuovamente lavorare con più tranquillità.

Almeno su questo fronte.

Perché poi c'è un altro ostacolo non da poco: i paletti che il governo tunisino ha deciso di mettere agli esportatori, nonostante il commercio di olio di oliva verso l'estero rappresenti per l'economia di questo disastrato Paese una voce importantissima di bilancio.

Già vessati nel corso del 2023 dal blocco dell'export dell'olio lampante e fino a metà anno, di fatto, anche di quello extra vergine convenzionale da esportare in quota contingente *; poi sottoposti al vincolo della valutazione di congruità di prezzo per

le esportazioni di olio biologico (quindi, se si tarda un po' a ritirare rispetto alla data del contratto e nel frattempo il prezzo aumenta è probabile che non venga concessa l'autorizzazione). Infine, la scorsa settimana, la comunicazione da parte del Ministero del Commercio agli esportatori tunisini con la richiesta di cessione a titolo gratuito allo Stato, in proporzione rispetto al volume di esportazioni negli ultimi due anni, di 4500 tonnellate di olio, per consentire di offrire ai consumatori tunisini un prodotto a prezzo calmierato (ad un prezzo corrispondente a circa la metà del prezzo effettivo attuale di mercato).
Bloccate quindi nuovamente le esportazioni, fino ad avvenuta ispezione da parte delle autorità presso ciascuna azienda esportatrice per controllare la qualità dell'olio somministrato; addirittura stoppate in via definitiva per coloro che non si assoggettano a tale richiesta. Va da sé che ciò che si perde da una parte si tenta di recuperare dall'altra e quindi il prezzo di vendita dell'olio tunisino ha ripreso a salire, per cercare di compensare la "perdita" dovuta alla cessione a titolo gratuito allo Stato. Vediamo il bicchiere mezzo pieno: il governo tunisino avrebbe potuto bloccare definitivamente l'export per tutelare il mercato interno, come hanno fatto Marocco e Turchia. Certo è che pensare positivo diventa sempre più difficile…

* Le esportazioni di olio dalla Tunisia possono essere destinate a Paesi Terzi, e per queste è richiesta una particolare e complessa autorizzazione per gli importatori dell'UE che acquistano dalla Tunisia ma sono obbligati a confezionare e successivamente esportare l'olio fuori dall'Unione, oppure introdotte in quota contingente UE - 56.000 tonnellate annue, in base ad un accordo con Bruxelles, che possono essere utilizzate alla stregua di un olio comunitario -, previa domanda e versamento di una consistente cauzione a garanzia dell'effettivo acquisto di olio tunisino che gli importatori europei devono presentare ogni anno alle competenti autorità dell'Unione.

** Coordinatrice Consulta mediatori merceologici Fimaa*

Se ve li siete persi

TRAFORO DEL GRAN SAN BERNARDO >

CACAO ALLE STELLE >

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
Fimaa Commodities n. 60 5.12.2023

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/