Newsletter FIMAA Commodities n. 66 | 18 marzo 2024

Newsletter periodica online pubblicata ogni primo e terzo martedì del mese con il supporto dell'Ufficio studi FIMAA Italia su notizie, analisi di settore, mercati, e punti di vista dei mediatori merceologici - prossimo numero 2 aprile 2024

Iscriviti alla newsletter

L'EDITORIALE
di Santino Taverna *
Fimaa70 a Napoli | Perchè De Rita è da leggere e seguire

"*Più una società è complessa, più necessita di mediazione*".
E ancora:
"*Una società complessa si nutre di trattative*"
Nel suo illuminante intervento ai nostri Stati Generali, il Presidente del Censis, Giuseppe De Rita, ha esposto un passaggio che rispecchia fedelmente la realtà del nostro essere operatori sul mercato: "*Siete grandi perché siete piccoli*".
Una fotografia capace di illustrare fedelmente **la nostra attività in quell'ultimo miglio**, richiamato più volte, nel quale come operatori esercitiamo. L'ultimo miglio dove le relazioni umane sono, e continueranno ad essere, fondamentali per trasferire le competenze e le nostre professionalità in cambio di fiducia e consenso.
Quel consenso che rimane lo strumento più potente non solo per conseguire risultati gratificanti ma anche e soprattutto, per rafforzare l'autorevolezza della categoria nel rapporto con le Istituzioni.
Così come il nostro Presidente di Confcommercio Imprese per l'Italia, Carlo Sangalli, ci aveva ricordato l'importanza dei corpi intermedi, "*sentinelle dei luoghi dove viviamo*".

* Presidente Fimaa Italia

SPECIALE Fimaa70

Fimaa70 a Napoli | Alfonso (Oam) “Il tech non sostituirà l’umano” di Francesco Alfonso *

“*Abbiamo scelto di affidare a una primaria società di indagine di mercato* - ha annunciato il presidente dell’OAM, Francesco Alfonso davanti alla platea Fimaa - *l’incarico di studiare le dinamiche del settore, i cui risultati verranno presentati nel corso di un incontro pubblico organizzato dall’OAM il 23 aprile prossimo. Posso però condividere con voi alcune tendenze di fondo che stanno già emergendo*.
Va intanto sgombrato il campo dal timore che la tecnologia possa occupare lo spazio oggi presidiato dagli intermediari del credito.
E “*la trasformazione digitale* - ha aggiunto Alfonso intervenendo agli Stati Generali Fimaa - *comporterà sicuramente l’evoluzione dei modelli distributivi e del ruolo dell’agente ma senza sostituire «in toto» il fattore «umano» che resterà imprescindibile*.
Il modello ‘phygital’, un acronimo che ben rende l’idea di un apporto ‘misto’, fisico e digitale, comporterà una trasformazione del ruolo degli intermediatori del credito, dove la consulenza rappresenterà il vero valore aggiunto.
"*Per i mediatori* - ha evidenziato ancora il presidente OAM - *viene delineato soprattutto un futuro di crescita caratterizzato da aggregazioni di reti minori, anche agenziali. Si va dunque verso un mercato più concentrato, secondo una tendenza già in atto*”.

*** Presidente OAM - Alcuni passaggi dell’intervento agli Stati Generali Fimaa**

Fimaa70 a Napoli | Sono stati giorni importanti. Ora Cibus a Parma di Stefano Pezzoni *

Napoli 14-15-16 marzo 2024 Stati Generali Fimaa Italia per festeggiare insieme l’anniversario dei 70 anni della nostra federazione. Un grande sforzo organizzativo che la Segreteria ed il padrone di casa, il Presidente di Fimaa Campania, Vincenzo De Falco, hanno gestito in maniera impeccabile. Tutto perfetto, almeno così è sembrato a tutti i partecipanti quando, felici e soddisfatti, hanno lasciato la soleggiata Napoli per ritornare ai propri luoghi di provenienza sparsi in tutta l’Italia.
È stata una interessante convention, tutta protesa al futuro, con la consapevolezza di un passato glorioso e con radici profonde, per dirla come merceologici, o con buone fondamenta per dirla con gergo immobiliare, o con fondamentali in ordine, direbbero i colleghi creditizi.
Le tre anime della Fimaa hanno interagito fra loro per dare nuovi orizzonti e questa è stata la novità. Un altro elemento degno di essere raccontato ai nostri lettori è stato il grande livello delle relazioni e degli eventi che si sono susseguiti, tutti partecipati con intensa attenzione. Si dice che **il primo passo per conoscersi è quello di ascoltare** e ho avuto proprio l’impressione che tutti i Presidenti provinciali intervenuti, ed erano tanti, abbiano ascoltato le belle testimonianze molto trasversali e

ne abbiano fatto tesoro.
La compagine dei mediatori merceologici era ben nutrita poiché più della maggioranza della Consulta Fimaa Merceologici ha voluto partecipare e dare un importante contributo.
Un grazie al Presidente Santino Taverna, alla Giunta e al Consiglio che lo hanno permesso. Gli articoli e le immagini che seguiranno, cercheranno di dare una più dettagliata descrizione degli eventi. Ci tengo a trasmettere quanto il professor Giuseppe De Rita ha detto durante la sua relazione: "*Una società complessa avrà sempre la necessità della mediazione*". Parole incoraggianti che ricorderemo nel prossimo convegno nazionale a Parma presso il Cibus.

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

Fimaa70 a Napoli | Il valore sensoriale dei prodotti, che sorpresa!
di Viviana Bardella *

Alle celebrazioni per il 70° Anniversario di FIMAA abbiamo voluto portare una parte di noi, della nostra esperienza quotidiana: **la valutazione sensoriale del prodotto**. E lo abbiamo fatto proponendo due diversi momenti: il primo, guidato dal bravissimo Marcello Scoccia, Vicepresidente dell'O.N.A.O.O. - Organizzazione Nazionale Olio di Oliva - dedicato appunto all'extra vergine. Con l'assaggio di tre monocultivar di tre diverse aree geografiche - Italia (Sicilia, per la precisione), Spagna e Tunisia -, con caratteristiche del tutto diverse l'uno dall'altro, ma accomunati da un'ottima valutazione organolettica, Scoccia ha magistralmente guidato l'assaggio, evidenziando le tipicità di ciascun olio.
La seconda esperienza sensoriale, guidata dal celebre enogastronomo Paolo Massobrio, ci ha portato alla scoperta di tre vitigni autoctoni poco conosciuti fino ad oggi ma di cui, secondo lui, sentiremo parlare in futuro. Anche in questo caso abbiamo imparato a riconoscere alcune caratteristiche tipiche di ciascun vino, a percepire l'unicità di ognuno e a riconoscere gli aromi.
Due momenti che hanno riscosso grande successo da parte degli ospiti e dei nostri colleghi immobiliari e creditizi che si sono imbattuti in un'esperienza del tutto nuova, a quanto pare molto apprezzata. Pare impossibile che questa sia la nostra vita, il nostro lavoro.
Quello che a Napoli ha rappresentato per molti un'esperienza nuova, interessante, a tratti divertente, per noi è abitudine. E, devo essere sincera, anch'io ho dato un diverso peso a quello che fino a ieri consideravo niente più che un 'attività di routine nella quotidianità del mio lavoro.

*** Coordinatrice Consulta merceologici Fimaa**

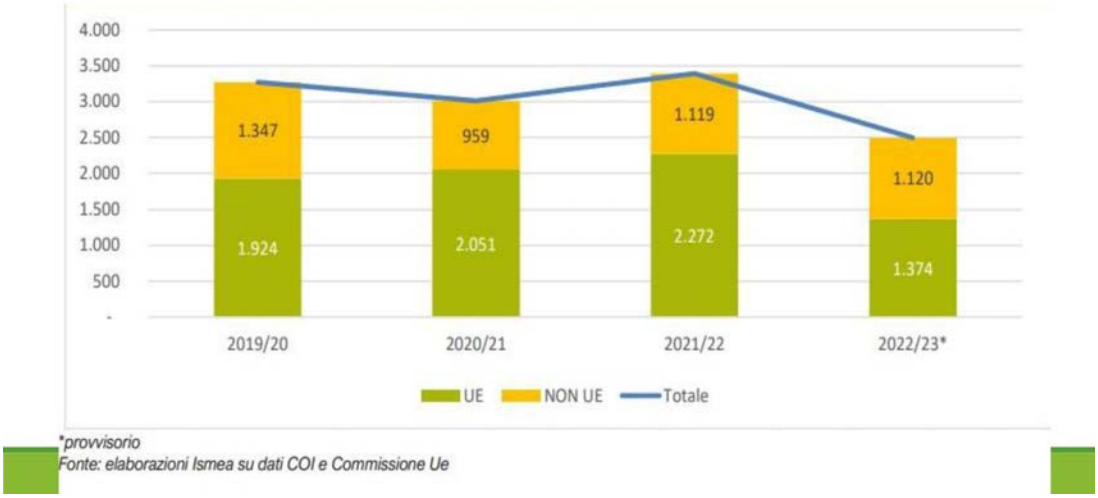
Fimaa70 a Napoli | I grafici spiegano perchè l'olio è aumentato
di Viviana Bardella *

L'intervento di Marcello Scoccia a Napoli (vedi sopra) è stato particolarmente interessante non solo per l'esperienza sensoriale che ha proposto, ma anche per tutte le informazioni che ha condiviso con noi. Significativa la spiegazione dell'aumento vertiginoso dei prezzi dell'olio di oliva, che nel corso di 4 anni si è triplicato come si può evincere dal grafico seguente.

La ragione è dovuta essenzialmente alla scarsa produzione in Spagna per due campagne di fila a causa della grave siccità che ha colpito il Paese: come possiamo vedere, il Paese iberico ha prodotto durante la campagna corrente circa 800.000 tonnellate, poco di più rispetto all'anno precedente

Considerando che una produzione media si aggira intorno a 1.500.000 tonnellate, con punte anche di 1.800.000, appare evidente che sia venuto a mancare sul mercato mondiale, per due anni di fila, una considerevole quantità di olio. Qui di seguito trovate il grafico della produzione aggiornato alla campagna scorsa, 2022/23, ma la situazione di quella attuale non differisce di molto.

La produzione mondiale di olio di oliva
(migliaia di tonnellate)



*provvisorio
Fonte: elaborazioni Ismea su dati COI e Commissione Ue

Va da sé che quando l'offerta scarseggia, i prezzi non possono che aumentare, e questo è esattamente ciò che è successo, in particolare negli ultimi due anni, toccando quotazioni mai raggiunte in passato.

* **Coordinatrice Consulta merceologici Fimaa**

Fimaa70 a Napoli | Sinergie tra mediatori
di Ervin Mosca *

La tavola rotonda di chiusura in occasione degli Stati Generali Fimaa Italia 2024 ha fornito numerosi spunti per iniziare un **percorso di collaborazione tra gli operatori dei tre rami della mediazione**. Nel primo giro di tavolo, ha preso la parola Ansano Cecchini che, dopo aver delineato un quadro sintetico della funzione del mediatore creditizio, ha suggerito la creazione di una figura di coordinamento interna a Fimaa che svolga la funzione di "trait d'union" tra le tre distinte branche operative.
Viviana Bardella ha poi definito il ruolo del mediatore merceologico e la sicuramente possibile collaborazione nelle trattative commerciali, che sono ogni giorno più complesse e richiedono competenze multitasking.
Maurizio Iori, delegato Fimaa alla formazione, ha esposto la grande mole di iniziative formative rivolte agli associati e soprattutto ai giovani che ora hanno la possibilità di frequentare un nuovo corso di laurea in economia della proprietà immobiliare.
Angelo Spiezia ha rimarcato l'attenzione della categoria creditizia al settore della finanza corporate come complementare al già avviatissimo mercato dei mutui casa. Ha inoltre risposto ad alcuni interventi del qualificato auditorio in sala sulle prospettive di gestione della concorrenza tra figure professionali, che andrà analizzata.
Andrea Oliva dell'Ufficio studi Fimaa ha prospettato una fattiva collaborazione tra immobiliari, creditizi e merceologici sulle stime valoriali dei terreni agricoli, sempre molto difficili da inquadrare date le innumerevoli variabili, al fine di garantire completezza nelle valutazioni.

Sempre Oliva ha invitato a proseguire con la diffusione della newsletter della consulta merceologica, valido strumento informativo.
Ervin Mosca ha utilizzato un caso pratico per evidenziare le grandi potenzialità della collaborazione tra mediatori dei tre rami, in un periodo di grandi cambiamenti nei processi produttivi, commerciali e finanziari, dove le aziende dell'agroalimentare necessitano di continui flussi di cassa senza avere certezze sul valore della produzione ed operano sempre più spesso con mezzi propri e garanzie data la scarsa attenzione riservata dagli istituti bancari sempre più radi sul territorio. Ha osservato inoltre la difficile situazione geopolitica dei commerci e del carente ricambio generazionale nel settore. La tavola rotonda, gradito esperimento mai portato nei precedenti stati generali, si è conclusa con il condiviso intento di rivedersi a breve per creare strumenti di lavoro concreti.

* **Mediatore ortofrutticolo Fimaa Trento**

CHI È UN MEDIATORE MERCEOLOGICO E COME OPERA NEL MERCATO
Guarda i video

MONDO

In India, primo Paese per popolazione, gli agricoltori protestano

Con i suoi 1,4 miliardi di cittadini l'India sta superando la Cina nella classifica per popolazione. Un pezzo di Paese vive di agricoltura (18% del Pil). E' leader al mondo nel latte, nei legumi; secondo produttore di riso, grano, frutta e verdura. **Non può permettersi produzioni scarse**.
Migliaia di agricoltori hanno protestato nei giorni scorsi a Nuova Delhi per chiedere una nuova legge che garantisca prezzi minimi per i raccolti, dopo che per settimane è stato loro impedito di entrare in città.
Questa volta hanno preso autobus e treni affollati invece dei loro trattori per raggiungere la capitale, dopo che le autorità hanno sbarrato le autostrade verso la capitale con blocchi di cemento e filo spinato. La polizia ha anche vietato l'uso di veicoli agricoli come condizione per concedere il permesso di manifestare in città.
I manifestanti issavano cartelli che chiedevano elettricità gratuita. Sostenendo che, senza garanzie di prezzo minimo per i loro raccolti, sarebbero stati alla mercé dei mercati, e questo avrebbe significato un disastro, soprattutto per gli oltre due terzi di loro che possiedono meno di un ettaro di terra.

EUROPA

L'inflazione rallenta. Alla Bce potrebbe non bastare

I nuovi attacchi degli Houthi anche su obiettivi più lontani sono una nuova zeppa nel percorso di riduzione dei tassi di interesse. Portano nuovi costi e nuovi rincari.

Gli analisti attendono il primo taglio, cioè la prima inversione di tendenza, per giugno (riunione prevista il 6 giugno).
Anche l'ultimo dato dell'inflazione nell'Eurozona non è stato così incoraggiante. L'inflazione annua sta scendendo (era il 2,6% a febbraio contro il 2,8 a gennaio) ma le stime indicavano un calo più consistente (2,5% annuo). Francia, Germania, Italia e Spagna sono sulla buona strada. La banca centrale prevede per l'intero 2024 un'inflazione al 2,3% per scendere all'agognato obiettivo del 2% nel 2025.

ITALIA

L'olio d'oliva in volatilità di prezzo. Serve un'iniziativa straordinaria?
di Adriano Caramia *

I prezzi degli oli di oliva, nelle loro varie qualità e sulle differenti piazze internazionali, sono in calo. Nonostante le vendite mensili di febbraio in Spagna (che ricordiamo essere il mercato di riferimento per questo bene essendone la principale produttrice con un apporto medio del 50% rispetto al quantitativo mondiale) siano state più che discrete, la curva delle quotazioni ha cominciato a flettere.
L'anno è ancora lungo per arrivare agli esordi delle raccolte nel Mediterraneo e le scorte complessive nei vari paesi sono molto risicate. Alcune piogge nella prima settimana di marzo però hanno parzialmente alleviato la grande sete degli uliveti dell'Andalusia e, soprattutto, hanno ingenerato una certa ansia tra i detentori degli oli.
Il calo dei consumi c'è stato e continuerà ad esserci perché la concorrenza degli oli di semi si conferma più agguerrita vista la forbice che ormai diventa sempre più ampia fra i livelli medi dei prezzi; lo scenario economico alquanto deteriorato scoraggia le famiglie nel momento della spesa.
A ciò, occorre purtroppo aggiungere una difficile situazione riferita alla liquidità delle aziende: l'aumento più che triplo del costo di acquisto dell'olio rispetto a quattro anni fa (assieme ad altre componenti del conto economico, seppure in maniera diversa) ha sconvolto i flussi finanziari.
Fatturati in calo, ritardi nei pagamenti e incidenza dei costi fissi su quantitativi di merce nettamente inferiori rispetto agli anni passati.
E' necessario che si ricostituiscano scorte di merce sufficienti a seguito di auspicate generose nuove produzioni e quindi che i grafici dei mercuriali rivolgano la loro direzione al ribasso.
Non si vuole con ciò affermare che l'incremento dei volumi delle vendite passi obbligatoriamente dalle forche caudine del deprezzamento del valore del prezioso succo di olive. Si teme invece che l'unica via per aumentare il costo al pubblico sia la scarsità dei quantitativi: ciò ingenera, come anzi detto, fenomeni traumatici e molto complessi nonché lunghi da fronteggiare.
L'adeguato pregio economico degli oli di oliva come di ogni altro bene è determinato soprattutto dal riconoscimento che il consumatore gli concede. Ciò deve avvenire gradualmente, nell'ottica di una diversa e

migliore percezione del bene. E' uno sforzo che deve vedere coinvolti tutti gli attori della filiera che sinora sembrano invece spinti a volersi addebitare l'un l'altro le criticità del comparto.
Un ripensamento sull'agricoltura ed altre attività umane più sostenibili è indifferibile. I mutamenti climatici sono la principale causa dello sconvolgimento dei normali cicli produttivi delle materie prime della terra.
Ma ciò non basta: dinanzi a problemi eccezionali occorre trovare risposte fuori dall'ordinario. **Non sarebbe una cattiva idea destinare risorse a una differente politica agricola, la quale tenga in conto misure di intervento nei mercati durante i momenti di abbondanza dei raccolti, con riporto delle eccedenze durante i periodi di scarsità**. Sarebbero strumenti di sollievo ai produttori quando le curve dei prezzi fossero troppo al ribasso ed agevolerebbero i consumi nei momenti di eccessivo rialzo.
La Comunità Europea che dovrebbe gestire ciò affronterebbe evidentemente delle spese. Ma sarebbe beneficiata dall'utile rinvenente dalle differenti quotazioni di entrata e uscita delle merci.

* **Mediatore merceologico Fimaa**

IL SUCCESSO

Il nostro ruolo. Guarda il video

IL SETTORE - CEREALI

Mais, il tanto agognato button point sembra arrivato
di Simone Ruffato *

Dopo il segno invariato del primo giovedì di marzo, la settimana scorsa a Bologna **sono comparsi due timidi segni più sul mais comunitario ed extracomunitario**.
Un bel sospiro di sollievo per gli agricoltori e per buona parte della filiera

maidicola, spettatori di un rally ribassista partito addirittura nel lontano novembre 2022.
Si è dunque toccato il button point del corn tanto agognato negli ultimi mesi?
Probabilmente sì. Soprattutto se si considerano le analisi tecniche, ed anche una buona parte di buon senso.
A conferma di ciò la maggiore difficoltà di oggi ad avere merce dall'estero a prezzi ancora convenienti, ed una certa riluttanza - sempre dagli esteri - a quotare posizioni future sulla nuova campagna.
Tuttavia la prudenza a facili entusiasmi nel nostro settore non è mai troppa.
Ed è facile capire il motivo:

1. Gli stock mondiali di mais sono ancora molto alti rispetto alle campagne precedenti.
2. Molto dipenderà dall'esito delle campagne del mais in Sudamerica. L'USDA nell'ultimo rapporto è stato più ottimista nelle rese rispetto alle agenzie argentine e brasiliane, stimando circa 10 milioni in più di tonnellate per la prossima campagna. Chi avrà ragione? Strategia sudamericana di sostegno dei prezzi?
3. L'ultima campagna è stata florida nelle rese e nella qualità nel centro est Europa, fonte tradizionale di approvvigionamento del nostro paese, soprattutto per la merce via terra. In questi paesi gli stock appaiono ancora molto alti, con una campagna di orzo e grano che fra tre mesi busserà alle porte. Avranno abbastanza spazio per stoccare le eccedenze di mais e far spazio ai nuovi raccolti senza dover di nuovo svendere la merce?
4. Nel nostro paese è in atto una piccola contrazione dei consumi, le grandi aziende consumatrici di mais oggi appaiono ancora abbastanza lunghe con gli approvvigionamenti.
5. Anche la Cina appare meno famelica rispetto al previsto, vedasi gli storni degli ultimi giorni.
6. Fattore Ucraina. Contrariamente al nostro paese, dove le strutture atte ad accogliere il mais sono sovradimensionate rispetto alle produzioni nazionali, nel paese della bandiera giallo blu la situazione è diametralmente opposta. La pressione di vendere il vecchio raccolto per far spazio al nuovo sarà anche quest'anno un fattore determinante per il prezzo del mais continentale.
7. Fattore grano. Il grano è ancora in profondo rosso, con aste annullate in Cina e medio oriente. Agricoltori poco propensi ad investire sui mezzi tecnici, quindi maggiore possibilità di avere scarse qualità nelle nuove campagne. Tradotto: più grano zootecnico in competizione con il mais non aiuta di certo il prezzo di quest'ultimo.

Venerdì scorso Il Parlamento Europeo ha votato gli emendamenti proposti in merito alla sospensione dei dazi all'importazione e le quote sulle esportazioni agricole ucraine verso la UE. Non è ancora chiaro il testo, ma il prezzo dei prodotti agricoli continentali dipenderà anche dalle scelte politiche.

Nell'attesa di provvedimenti più chiari, rimane l'idea di rimbalzo di una pallina pesante, poco propensa a scatti vigorosi.
Ottimisti sì, ma con riserva.

* **Mediatore merceologico in cereali e semi leguminosi Fimaa**

Se ve li siete persi

UE, NO 'INFORMAZIONI NUTRIZIONALI' SU ETICHETTE DEL VINO

LA CULTURA DEL RISO NELLE SCUOLE VERCELLESI

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

Fimaa Commodities n. 65 | 04.03.2024

Fimaa Commodities n. 64 | 20.02.2024

Fimaa Commodities n. 63 | 06.02.2024

Link utili

- www.agea.gov.it
- www.ismea.it
- www.enterisi.it
- www.mise.gov.it
- www.granariamilano.org
- http://www.fimaa.it/mediatori-merceologici.html
- https://www.politicheagricole.it
- https://www.worldeconomics.com/WorldPriceIndex/FoodPriceIndex.aspx
- https://www.senato.it/3584?shadow_organo=1180009
- https://www.camera.it/leg18/1099?shadow_organo_parlamentare=2813
- http://www.ismea.it/istituto-di-servizi-per-il-mercato-agricolo-alimentare
- http://www.cunsuini.it/

Chi siamo

Questa newsletter è uno strumento di comunicazione che la Consulta dei Mediatori Merceologici, supportata dall'ufficio studi di F.I.M.A.A. Italia, ha creato per dare voce e visibilità alle attività della Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari, aderente a Confcommercio-Imprese per l'Italia, nel settore della mediazione merceologica. F.I.M.A.A. è l'associazione nazionale che rappresenta la mediazione immobiliare, del credito e merceologica. Le notizie riportate 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.

Il Mediatore Merceologico

Fimaa Italia
Piazza G.G. Belli 2, Roma, 00153 IT Rm
www.fimaa.it

Gestisci la tua iscrizione | **Cancella iscrizione**

Ricevi questa email perché ti sei registrato sul nostro sito e hai dato il consenso a ricevere comunicazioni email da parte nostra.
Fimaa, piazza G.G. Belli 2, Roma, 00153 IT Rm
Italia www.fimaa.it

Messaggio inviato con **MailUp®**