Newsletter
F.IM.A.A. Italia
Commodities

Newsletter FIMAA Commodities n. 76 | 1° ottobre 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 15 ottobre 2024

Iscriviti alla newsletter

L'EDITORIALE
di Viviana Bardella *
La scelta del Commissario Ue all'agricoltura lascia qualche perplessità

Christophe Hansen, lussemburghese, è il nuovo commissario UE designato per l'agricoltura. Hansen lavorerà a stretto contatto con Jessika Roswall, responsabile dell'ambiente, della resilienza idrica e dell'economia circolare e dovrà dare seguito al "Dialogo Strategico sul futuro dell'Agricoltura" - formulato lo scorso agosto a seguito delle proteste degli agricoltori in tutta Europa - che si è chiuso con la promessa di sviluppare una nuova "Visione dell'agricoltura" durante i primi 100 giorni di mandato.
Niente di personale contro Hansen, che siamo certi svolgerà al meglio il compito che gli è stato affidato, ma qualche dubbio sorge sulla scelta del Commissario leggendo il suo curriculum, che **non contempla alcuna attività nel settore agricolo** e considerando il Paese di origine, il Liechtenstein, che non rientra sicuramente tra i Paesi a maggiore vocazione agricola dell'Europa.
Non sarebbe stato forse meglio individuare una figura con competenze ed esperienze specifiche relative ad un settore così importante dell'economia europea?

* Coordinatrice Consulta merceologici FIMAA

CHI È UN MEDIATORE MERCEOLOGICO E COME OPERA NEL MERCATO

Guarda i video

VUOI DIVENTARE UN MEDIATORE MERCEOLOGICO?

Puoi rivolgerti a FIMAA per avere indicazioni sui corsi e sugli esami, ti daremo tutte le informazioni di cui hai bisogno.
Se vuoi diventare un mediatore merceologico scrivi a **merceologici@fimaa.it**

MONDO

G7 Agricoltura, no al protezionismo ma concorrenza senza trucchi

Quando si riuniscono organismi istituzionali e internazionali anche un comunicato stampa finale assume importanza. Così è stato anche per la riunione, a Siracusa, dei **ministri dell'Agricoltura del G7 che hanno assunto impegni**, almeno per i rispettivi Paesi (Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito e Stati Uniti) perché altri ne sono fuori.
"Noi non crediamo nella chiusura dei mercati - hanno scritto - crediamo che i mercati debbano essere regolati perché ci sia equità, non ci sia concorrenza sleale e si mettano in condizione i nostri imprenditori dell'agricoltura e della pesca di raggiungere gli obiettivi che gli diamo, come quello di sacrificarsi di più nella ricerca di una tutela dell'ambiente che passi da pratiche più virtuose ma nello stesso tempo non possiamo che chiedere una definizione dei mercati che protegga i nostri imprenditori dall'accesso di merci prodotte senza il rispetto dei diritti del lavoro e dell'ambiente che noi invece chiediamo ai nostri imprenditori". E' forse il passaggio più importante delle giornate italiane dei sette vertici di settore.
Tra i principali punti: rafforzare l'agricoltura per sistemi alimentari redditizi, resilienti, equi e sostenibili; scienza e innovazione in agricoltura per la mitigazione e l'adattamento al cambiamento climatico; le giovani generazioni come agenti e protagonisti del cambiamento nell'agricoltura e nei sistemi alimentari; pesca, acquacoltura e sicurezza alimentare sostenibili; il contributo del G7 allo sviluppo dell'agricoltura e dei sistemi alimentari in Africa.
Si è parlato anche di tecnologie emergenti, come l'Intelligenza artificiale (IA), che potrebbero trasformare l'agricoltura e i sistemi alimentari ottimizzando i processi e le risorse, sottolineando l'impegno per promuovere un ambiente internazionale in cui l'IA e le tecnologie agricole digitali rispettino la dignità e i diritti umani e contribuiscano a rafforzare la sostenibilità e la resilienza dell'agricoltura e dei sistemi alimentari.

EUROPA

La Ue si muove al WTO contro l'inchiesta cinese sui latticini

La Commissione europea si fa sentire e ha avviato una richiesta di consultazione presso l'Organizzazione mondiale del commercio (Wto-Omc) per contestare l'apertura da parte della Cina di un'inchiesta anti sovvenzioni sulle importazioni di alcuni prodotti lattiero-caseari dall'Ue.
Al di là del burocratese **è la prima volta che l'Unione decide di contestare un'inchiesta nella sua fase di apertura**. Fin dall'inizio. Sembra testimoniare l'impegno di Bruxelles contro i blocchi e le inchieste pretestuose che in questo caso colpiscono il lattiero- caseario comunitario. La Commissione - si legge in un comunicato - è determinata "a fare pieno uso di tutti i mezzi legali disponibili per

difendere l'industria dell'Ue dall'abuso degli strumenti di difesa commerciale".
La Cina aveva avviato l'inchiesta sui prodotti lattiero-caseari il 21 agosto 2024: e in particolare il latte liquido e la panna con un contenuto di grassi superiore al 10% e vari tipi di formaggi Ue. Pechino sostiene che hanno beneficiato di sovvenzioni nell'ambito della Politica agricola comune dell'Ue e di alcuni programmi nazionali e regionali. La Commissione è convinta che questi regimi di sovvenzione siano "pienamente in linea con le norme internazionali e non stiano causando un pregiudizio all'industria lattiero-casearia cinese".

ITALIA

Olio extravergine una polemica in attesa della produzione di Viviana Bardella *

Siamo in attesa che inizi la nuova campagna oleicola ma il mercato si anima già con le prime polemiche. In particolare, lo scorso 19 settembre Zefferino Monini, titolare dell'omonima azienda, ha rilasciato un'intervista al Corriere della Sera in cui affermava che il prezzo dell'olio extravergine potrebbe diminuire del 40% rispetto alle quotazioni attuali, considerando che la produzione dovrebbe raggiungere i 3,3 / 3,5 milioni di tonnellate.
Non si è fatta attendere la reazione di teatro Naturale, rivista specializzata di settore, che contesta le stime di Monini, affermando che tutte le previsioni degli esperti concordano nel sostenere che la produzione supererà di poco il 3 milioni di tonnellate, una quantità sufficiente per soddisfare il fabbisogno mondiale, ma senza troppe eccedenze.
Per giustificare la propria teoria, Zefferino Monini indica il calo dei consumi, portando come esempio il -60% in Cina, che però, secondo T.N., ha un consumo di circa 30.000 tonnellate l'anno, omettendo che negli USA, dove si consumano circa 300.000 tonn. di olio, i consumi sono cresciuti del 3,8%.
Secondo Teatro Naturale, si tratta di un tentativo da parte della prestigiosa azienda olearia italiana, di innescare una manovra speculativa al ribasso.
Difficile stabilire quale sia la narrazione più corretta, anche perché le variabili da prendere in considerazione sono molteplici e fino a quando non si entrerà nel vivo della produzione, potendo finalmente dare una valutazione obiettiva in base ai diversi parametri, tra cui resa delle olive e qualità, oltre alle condizioni climatiche durante le fasi della raccolta, ogni interpretazione e previsione lascia il tempo che trova. Sicuramente il volume di produzione globale sarà superiore a quello delle ultime due campagne (pessime) e questo fa tirare finalmente un sospiro di sollievo, ma disegnare oggi con esattezza il trend dei prezzi nei prossimi mesi è quasi un'utopia.

* Coordinatrice Consulta merceologici FIMAA

Le mietitrebbie hanno iniziato a vedersi nei campi di riso
di Stefano Pezzoni *

La raccolta è iniziata. Personalmente è sempre una gioia vedere come la natura puntualmente segue il suo corso e che l'impegno degli agricoltori giunga positivamente a conclusione.
Certo gli effetti del cambiamento climatico si fanno sentire, semine slittate per le abbondanti piogge primaverili, quando solo lo scorso anno il problema era la siccità ed il fabbisogno di acqua per andare a seminare. Inizio raccolta conseguentemente posticipata, ma fortunatamente di soli 10 giorni, per il caldo di agosto che ha fatto maturare la pianta.
Ora che il risone affluisce regolarmente verso gli essiccatoi, per poi essere immagazzinato, c'è solo da verificare quanta produzione in campo c'è stata e quale sarà la resa alla lavorazione.
Nel frattempo, non solo gli agricoltori aspettavano con ansia questo momento della raccolta, ma anche l'industria, pur avendo previsto il ritardo ed essersi coperta con le rimanenze del vecchio raccolto, ora scalpita per poter comprare le prime partite di risone che saranno commercializzate in mercato.
L'attività è dunque fervente e per il momento le problematiche di commercializzazione del riso lavorato sono lasciate ai margini. Grave errore però dimenticarle.
Come si accennava nella scorsa newsletter, **gli attori del mercato devono avere lo sguardo alle produzioni dei vari paesi europei e della "concorrenza" extraeuropea**.
Ma ora è un momento di festa ed è bello partecipare alle varie sagre e fiere di paese che, tradizionalmente, esaltano ed allietano le pance e i cuori con strepitosi piatti di risotto, simbolo di una cucina tradizionale ma sempre versatile.

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

Fiera di Madrid, i nostri ben presenti a Fruit Attraction
di Ervin Mosca *

L'Italia sarà tra le nazioni più rappresentate all'imminente Fruit Attraction, il salone madrileño dedicato a frutta e verdura, che aprirà i battenti martedì 8 ottobre ed accoglierà per tre intense giornate più di 100.000 visitatori qualificati e 2146 imprese espositrici provenienti da 145 paesi. Numeri impressionanti cresciuti negli anni, come la superficie dedicata che occupa 10 padiglioni per 70.000 m2.
Non solo una vetrina per le migliori produzioni ortofrutticole, ma una vera e propria full-immersion nel mondo agronomico con ampi spazi dedicati alle tecnologie applicate ed alla logistica del fresco. **Fruit Attraction è salita di rango velocemente passando dall'essere la tipica fiera prettamente nazionale a nuovo punto di riferimento dei saloni mondiali assieme alla classica rassegna berlinese di febbraio e della settembrina consorella di Hong Kong**.

Proprio la collocazione nel calendario autunnale europeo ha decretato, a detta di molti operatori, il successo planetario dell'appuntamento spagnolo. Ad ottobre si fanno programmi per molte referenze: agrumi, mele, pere, kiwi, verdure ed ortaggi. Le catene della grande distribuzione mettono in agenda le campagne promozionali da rientro e per le imminenti festività natalizie. Altro fattore attrattivo é senz'altro la location facilmente raggiungibile da tutti i continenti, ad una fermata di metro dall'aeroporto Barajas e con una linea diretta verso il centro cittá, dove le relazioni solitamente proseguono nei tanti ristoranti che la metropoli iberica offre.
Unica nota dolente, sottolineata da molti operatori, è l'aumento costante dei costi per gli spazi espositivi, gli allestimenti, le trasferte e gli alloggi. Da salone abbordabile è diventato un appuntamento quasi obbligatorio ed economicamente impegnativo.
Gli spunti di riflessione che animeranno le tre giornate non mancano di certo, in primis il ruolo che la Spagna recita nel panorama europeo come primo fornitore di molti prodotti e per noi italiani la collocazione del nostro sistema produttivo all'interno del difficile mercato comunitario ed internazionale, alla luce dei continui nuovi ingressi di importanti player extraeuropei. Hasta pronto en Madrid.

*** Mediatore ortofrutticolo FIMAA Trento**

IL SUCCESSO

Il nostro ruolo. Guarda il video

Il prezzo del mais (di qualità) continua a crescere
di Simone Ruffato *

Il mais nuovo raccolto ucraino è già pronto per l'imbarco. Dai primi rilevamenti sembrerebbe qualitativamente a posto, ma è ancora presto per dare un giudizio. Ciò che sembra certo è un 20% in meno di raccolto

rispetto a quanto fatto l'anno scorso. Oltre alla guerra, ai territori occupati e al poco favorevole andamento climatico della campagna, quest'anno l'Ucraina ha anche il problema di raccogliere il mais per scarsità di manodopera. Tanti giovani sono al fronte, tanti sono già fuggiti, tanti sono costretti a nascondersi per evitare l'arruolamento.
Nel frattempo, il mais nazionale e comunitario destano non pochi problemi per presenza di aflatossine oltre i limiti contrattuali. Al momento nessuna regione del centro est Europa può dirsi sicura. Questo spinge l'interesse del consumatore ad approvvigionarsi dal porto, dagli interporti interni e dai pochi commercianti preparati da mesi all'evenienza.
Le qualità più sensibili a tali problemi – facile immaginarlo – sono soprattutto il mais con caratteristiche per vacche da latte, ed il mais alimentare.
Per quanto riguarda il mais zootecnico "103" – ovvero il max 20 di afla – il prezzo è ancora fermo alle quotazioni di qualche settimana fa.
L'abbondanza di offerta, quest'anno anche da parte degli esteri comunitari, ne stabilizza il prezzo, talvolta portandolo al ribasso.
Degno di nota il rinnovato interesse per il grano zootecnico, in questo caso cercato non tanto per il minor prezzo rispetto al mais, quanto per l'essere alimento senza aflatossine.
All'estero il problema micotossine sta destando non pochi imbarazzi.
Sembra di tornare al mercato nazionale di 20 anni fa, quando tali problematiche erano poco conosciute e ancor meno considerate.
Il cambiamento climatico spinge in alto la linea di confine tra il mais buono che cresce spontaneamente, ed il mais buono che cresce solo se applichi determinati accorgimenti in fase di produzione, raccolta, analisi e trattamento.
In questo l'Italia è molto più preparata rispetto agli altri paesi, ed è bene ricordarlo. Anche in questo caso, il saper fare italiano può vantare qualche primato. Se non altro, l'esperienza nata dall'aver già vissuto tante campagne di questo tipo…

* Mediatore merceologico in cereali e semi leguminosi FIMAA

Cereali, cambiano le Cgu dei contratti tipo
di Stefano Pezzoni *

Come tutti i mediatori che si occupano di compravendite di cereali, dovrebbero sapere, il sistema delle granarie/borse merci mette a disposizione degli operatori i contratti tipo.
Strumenti molto utili per rendere le contrattazioni più semplici e veloci, essendo codificate le norme di comportamento standard che acquirenti e venditori sono tenuti a seguire. Ogni prodotto ha un contratto a sé per quanto riguarda gli aspetti mercantili e il sistema di abbuoni, mentre tutti hanno in comune le norme generali chiamate condizioni generali unificate (CGU).
Queste condizioni non sono immutabili e sono soggette a verifiche e migliorie o aggiustamenti. Ciò accade fortunatamente non molto spesso, poiché sarebbe difficile tenere a mente tutti i cambiamenti. Tuttavia, ne

accenniamo ora poiché dal primo di ottobre sono entrate in vigore alcune modifiche che gli operatori dovranno imparare.
Il testo integrale delle nuove CU è scaricabile dal sito dell'Associazione Granaria di Milano (Granaria Milano), ma anche le altre borse le metteranno a disposizione. Nella prossima newsletter ne parleremo più approfonditamente poiché argomento importante per molti colleghi merceologici.

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

Uva da tavola 2024 in Puglia, ecco le previsioni per la fase finale di Giuseppe Laudadio *

La stagione dell'uva da tavola in Puglia è iniziata a luglio con la raccolta delle varietà precoci, tra cui le seedless Millenium, Maula, Ruby Rush, Flame e le varietà con semi Vittoria e Black Magic. La raccolta è partita lentamente a causa della domanda ridotta sui mercati, influenzata dall'arrivo del prodotto siciliano e dalle rimanenze provenienti dal Nord Africa. Nel corso di luglio, la situazione è cambiata: l'uva pugliese ha iniziato a conquistare spazio sia sui mercati nazionali che esteri, grazie a un prodotto di altissima qualità, caratterizzato da un elevato grado zuccherino e da un diametro delle bacche molto apprezzato.
Ad agosto si è verificata una generale riduzione dei prezzi, dovuta all'ingresso dell'uva greca e spagnola sui mercati, con l'eccezione delle varietà Vittoria e Paglieri, che sono riuscite a mantenere il loro valore.
All'inizio di settembre ci sono stati altri cambi varietali con uve apirene tra cui l'Autumn Crisp, Autumn King mentre la Vittoria lasciava spazio all'uva Italia dando un ulteriore scatto alla quotazione dei prezzi essendo uve qualitativamente superiori alle altre. Infatti sui mercati nazionali ed esteri i prezzi sono di tutto rispetto dato anche dalla scarsità di prodotto in circolazione.
Al momento le quotazioni di fine settembre si attestano per la merce extra di 2 euro, 3 euro delle uve con seme, mentre le uve senza semi si attestano dai 3,50 euro ai 4,50 euro.
Le previsioni per il mese di ottobre e novembre **dovrebbero essere molto positive visto che ormai anche in Puglia il prodotto scarseggia sia nei campi che nella frigo conservazione**.

*** Mediatore merceologico FIMAA**

Gdo, quale futuro per l'olio d'oliva? Due ricerche di Viviana Bardella *

Due ricerche commissionate dall'azienda siciliana Bonolio, rispettivamente sul consumatore e sulla GDO, evidenziano nuove tendenze che dovranno essere prese in considerazione dalle aziende olearie in vista delle future strategie.
Per quanto riguarda il consumatore, l'olio extravergine di oliva richiama emozioni positive legate alla sicurezza alimentare e al benessere: un'eccellenza della gastronomia italiana. Tuttavia **c'è ancora confusione**

su aspetti più tecnici, come la definizione di " extra vergine", la differenza tra filtrato e grezzo e la determinazione dell'acidità. Inoltre, è poco sentito il valore aggiunto legato alla provenienza territoriale, per cui concetti come IGP e DOP sono ancora poco conosciuti.
Sul fronte delle abitudini d'acquisto, il prezzo rimane uno dei principali fattori decisionali; la maggior parte dei consumatori è convinta che un buon olio non possa costare meno di 10 euro al litro ma è disposta a pagare di più per prodotti di alta qualità, in particolare se italiani. Purtroppo, l'inflazione e l'aumento del costo della vita in generale ha spinto una buona fetta di consumatori ad optare per prodotti più convenienti, come olio di semi e margarina.
Dal punto di vista della GDO l'olio extra vergine di oliva rappresenta una categoria importante ma con margini ridotti. Per il 48% degli intervistati (buyer, responsabili di reparto, direttori commerciali…) l'olio viene considerato principalmente come una "categoria di traffico" , ossia un prodotto utilizzato per attirare clienti nel punto vendita. C'è comunque una parte della Distribuzione che sta puntando su una maggiore valorizzazione dell'olio, offrendo una gamma di bottiglie certificate 100% Italia, DOP , IGP, avendo come obiettivo anche un più alta marginalità. E in questi punti vendita, dove anche le insegne si stanno adattando alle nuove strategie, si è registrata una crescita significativa delle vendite di olio italiano e un leggero incremento delle DOP e IGP. Questo trend è attribuito anche al fatto che è diminuito considerevolmente il gap di prezzo tra olii comunitari e oli italiani.
Quali opportunità per il futuro? Secondo l'indagine, il retail deve puntare su esperienze d'acquisto più coinvolgenti: degustazioni e packaging più accattivante, per esempio. In sintesi: l'olio di oliva extra vergine ha ancora un gran potenziale, ma per sfruttarlo è necessario puntare in particolar modo sulla qualità e sulla trasparenza del prodotto ed educare il consumatore, migliorando anche la sua esperienza di acquisto.

* **Coordinatrice Consulta merceologici FIMAA**

Gli aggiornamenti sull'epidemia di PSA e le ipotesi di indennizzo di Elettra Triani *

Negli ultimi mesi il nostro paese sta affrontando con crescente preoccupazione il problema legato al diffondersi dell'epidemia di PSA negli allevamenti suinicoli. Ricordiamo che la PSA è una malattia virale che colpisce i suini selvatici(cinghiali) e domestici che non rappresenta un pericolo per l'uomo ma che provoca gravi danni economici nel settore dell'industria suinicola e della trasformazione dei salumi. L'Italia ha adottato misure di contenimento dell'epidemia in collaborazione con il Ministero della Salute e seguendo le indicazioni della UE. In particolare sono state create delle Zone di Restrizione: le aree infette vengono isolate con divieti di trasporto suini vivi e prodotti derivati. Gli allevamenti nelle zone a rischio sono soggetti a controlli di bio sicurezza.
Sono previsti abbattimenti preventivi: in caso di focolai i suini presenti in allevamento vengono tutti abbattuti per limitare la diffusione del virus. Vengono poi decretate misure di Biosicurezza: le aziende suinicole

devono implementare sistemi di sicurezza come la disinfezione di strutture e veicoli e la costruzione di mura che evitino la possibilità di contatto degli allevamenti con i cinghiali, maggior trasportatori e diffusori del virus.
Divieto di ripopolamento: in alcuni casi è stato imposto il divieto temporaneo di ripopolamento degli allevamenti familiari per evitare il passaggio del virus dai cinghiali a suini domestici. Va da sé che gli allevatori subiscono una perdita notevole di ordine economico, ma tutta la filiera produttiva è coinvolta ad iniziare dai salumifici e prosciuttifici che devono confrontarsi con una serie di divieti e restrizioni per la circolazione dei prodotti soprattutto legato all'export, ma anche con un rialzo importante delle materie prime provocato dalla mancanza di suini.
Per risarcire gli allevatori sono stati attivati fondi di compensazione sia a livello regionale che nazionale; infatti gli allevatori che subiscono abbattimenti obbligatori riceveranno un indennizzo in base al valore commerciale degli animali abbattuti; ci sono poi contributi per le misure di Biosicurezza (recinzioni anti-cinghiale e dispositivi di disinfezione), fondi europei che sono stati stanziati attraverso il Fondo Europeo per lo Sviluppo Rurale (FEASR) destinati a coprire i danni provocati da emergenze sanitarie come la PSA.
A tutt'oggi non sono previsti indennizzi per i cosiddetti danni indiretti, gli allevatori lombardi che sono quelli maggiormente colpiti dall'epidemia con 18 focolai e 51mila maiali abbattuti hanno presentato delle richieste che sono al vaglio del ministro Lollobrigida: per esempio chi gestisce un allevamento di suini da riproduzione all'interno di una zona soggetta a restrizione oggi non può consegnare suinetti, mentre chi è costretto a far ingrassare troppo i maiali perchè non può spostarli va incontro ad un deprezzamento importante.
Ecco che il danno indiretto si configura come una voce molto importante che assolutamente non viene risarcito. **Il rischio è che nei prossimi anni nessuno vorrà investire in nuove stalle di suini depauperando ulteriormente la produzione zootecnica italiana da sempre gestita in modo rigoroso e qualificato**, esponendosi inevitabilmente all'importazioni massiccia di suini da zone europee e extraeuropee.

* Mediatore merceologico FIMAA Parma

IL SETTORE - IL VINO

Le previsioni vendemmiali 2024 con l'Italia divisa dal meteo di Federico Repetto *

A livello di precipitazioni e di stato idrico dei suoli al Centro, ma soprattutto al Nord, emerge un anomalo numero elevato di giorni piovosi registrati, il che ha evitato condizioni di stress idrico. In contrasto al Sud dove si sono rilevate anomalie negative.
Al nord le infezioni da fitopatologie hanno registrato +24% rispetto alla media 1991-2020. Al sud una primavera molto asciutta ha permesso un forte contenimento delle infezioni da fitopatologie (-22%).

Durante la stagione appena trascorsa si è assistito ad un innalzamento delle temperature medie minime in quasi tutta Italia, con picchi al sud.
Per quanto riguarda le medie delle temperature massime, il Nord del Paese è rimasto nei valori medi, mentre si sono registrate anomalie positive in gran parte del Centro e del Sud.
Al Centro Nord si è verificato un importante sviluppo vegetativo, problemi e contenimento fitopatie, allungamento tempi di maturazione/raccolta, buon potenziale aromatico.
Al Centro Sud c'è stato un clima mite e asciutto, un anticipo delle fasi vegetative e di raccolta, problemi di siccità e uno stress idrico, uno stato sanitario delle uve ottimale, un'ottima maturità fenolica.
Conclusioni: le condizioni meteo hanno diviso in due macroaree l'Italia determinando le priorità operative da gestire.
La resilienza della pianta della vite riesce sempre a sostenersi anche a fronte di fenomeni meteo estremi.
Per gestire gli imprevisti climatici e le loro conseguenze, e per valorizzare al meglio il potenziale del nostro patrimonio vitivinicoli il lavoro degli enologi e dei tecnici vinicoli è risultato ancora una volta indispensabile.
La produzione di vino e mosto nel 2024 rispetto al 2023 ha avuto la stessa produzione ma distribuita diversamente.
Il cambiamento climatico sta impattando i diversi Paesi.
L'Italia recupera la posizione di primo produttore con +7%.
La Francia perde di nuovo il titolo del più grande produttore del mondo con -18% (zona di Bordeaux riduzione delle superfici e calo dei consumi).
La Spagna ha registrato +33% soprattutto nella zona di Castilla La Mancha perché la pioggia di primavera ha migliorato la situazione globale. Si è riusciti a compensare la precedente campagna che era stata la peggiore degli ultimi 20 anni. Si produce oggi molto mosto.
In Germania la produzione di vino e mosto è -2% e in Portogallo -8%.
Nel resto del mondo in Argentina +27%, Australia + 21%, Sudafrica +1%, Cile -10%, Nuova Zelanda -21%.

Situazione Italia: Ad oggi le vendite si sono ridotte del 2% (in riferimento ai primi 8 mesi) e sono un po' in rallentamento rispetto al primo quadrimestre.
Si è verificato un calo in volume ma una crescita in valore. La qualità si prospetta ottima.

* Mediatore merceologico Med&A FIMAA

Se ve li siete persi

NOMISMA - LUCA DONDI LASCIA LA CARICA DI AD

AGRICOLTURA - GRAZIE ALL'IA -25% CONSUMO DI ENERGIA

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

Fimaa Commodities n. 75 | 17.09.2024

Fimaa Commodities n. 74 | 16.07.2024

Fimaa Commodities n. 73 | 2.07.2024

Link utili

AGENZIA EROGAZIONI IN AGRICOLTURA

ISTITUTO SERVIZI MERCATO AGRICOLO ALIMENTARE

ENTE NAZIONALE RISI

MINISTERO IMPRESE E MADE IN ITALY

ASSOCIAZIONE GRANARIA DI MILANO

MEDIATORI MERCEOLOGICI FIMAA

MINISTERO AGRICOLTURA, SOVRANITÀ ALIMENTARE E FORESTE

WORLD ECONOMICS

IX COMMISSIONE PERMANENTE SENATO

XIII COMMISSIONE PARLAMENTO

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