Newsletter
F.IM.A.A. Italia
Commodities

Newsletter FIMAA Commodities n. 82 | 21 gennaio 2025

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 4 febbraio 2025

Iscriviti alla newsletter

L'EDITORIALE
di Viviana Bardella *

Restare aggiornati su tutto, un valore per noi e per i nostri clienti

Sembra ieri che ci siamo lasciati il vecchio anno alle spalle pieni di buoni propositi e siamo già oltre la metà del primo mese del 2025. Gli obiettivi della nostra Consulta restano inalterati, **primo fra tutti il nostro prossimo convegno a Genova il 21 marzo e lavoreremo sodo per portare a casa il risultato. Ma nei nostri rispettivi settori di attività dobbiamo fare i conti con notizie non buone e prospettive non proprio rosee, come leggerete nei nostri articoli**.

Parlarne in questa newsletter rende almeno parzialmente l'idea di quanta fatica sia richiesta a noi mediatori merceologici per affrontare tutte le difficoltà che i nostri mercati ci impongono di affrontare per fare in modo che, alla fine, i banchi dei mercati e gli scaffali della grande distribuzione possano offrire ai consumatori una gamma sempre più ampia di prodotti.

Ma come ci ripetiamo sovente, la nostra grandezza sta proprio nell'essere piccoli e quindi più abili nell' affrontare le sfide, anche le più impegnative, con resilienza e grande capacità di adattamento. Restare aggiornati è un buon modo per rispondere alla volatilità di regole e di prezzi, internazionali e nazionali, che condizionano le scelte di produttori, trasformatori, intermediari e consumatori.

* 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

Il Fao Price Index ha chiuso il 2024 con minori tensioni di prezzo

Il calo delle quotazioni internazionali dello zucchero ha favorito la discesa, a dicembre, del Fao index price che fotografa nel tempo l'andamento delle principali materie prime alimentari. I maggiori Paesi produttori hanno annunciato incrementi di raccolto di canne da zucchero con abbondante immissione sul mercato.
Nell'ultimo mese del 2024 l'indice generale si è riportato a 127 punti, lo 0,5% in meno di novembre anche se il confronto con il dicembre 2023 resta penalizzante con un +6,7% di incrementi di prezzo delle merci scambiate internazionalmente. In termini di prezzi medi dell'anno l'evoluzione è del -2,1% rispetto ai livelli medi del 2023. Oltre allo zucchero è calato il prezzo dei cereali mentre gli aumenti hanno interessato gli oli vegetali, i prodotti lattiero-caseari e le carni. L'intero comparto del riso ha evidenziato aumenti dello 0,8% sui livelli massimi degli ultimi 16 anni.

EUROPA

A NordOvest e NordEst i transiti alpini sono sotto pressione

l flussi delle merci e delle persone tra Italia e Francia dovrebbe migliorare da giugno, riducendo disagi e costi che penalizzano soprattutto le imprese del NordOvest. Il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Matteo Salvini e il nuovo ministro dei Trasporti francese, Philippe Tabarot hanno fatto il punto degli interventi necessari per avere pienamente funzionanti tutti i collegamenti strategici: Tenda, Frejus, Torino-Lione e Monte Bianco. **Per il Frejus e il Tenda la volontà è di sbloccare completamente i flussi nel giugno 2025. E c'è un impegno per ripristinare il collegamento ferroviario Milano-Parigi entro fine marzo**.
Il superamento dei confini alpini presenta problemi anche a NordEst con i ritardi e contrasti al Brennero. In particolare al Ponte di Lueg, il maggior viadotto autostradale austriaco, sei chilometri dopo il confine con l'Italia. Dal primo gennaio i veicoli possono transitare su una sola corsia di marcia per favorire i lavori di rifacimento del tratto. Gli autotrasportatori italiani hanno segnalato ritardi e aggravi dei costi per le merci.

ITALIA

Produzione di riso 2024, un'analisi dei dati di Stefano Pezzoni *

La prima settimana lavorativa di gennaio ha visto gli operatori del settore del riso comportarsi come se stessero recitando una parte nel film "Una poltrona per due". Tutti ad aspettare i dati della produzione del succo d'arancia concentrato, ovvero tutti ad attendere la presentazione dei dati sul raccolto 2024 da parte dell'Ente Nazionale Risi. Compratori di risone, agricoltori e venditori di riso lavorato, per 3- 4 giorni sono restati immobili nelle trattative commerciali in attesa dei dati sul raccordo.
Finalmente venerdì 10 gennaio l'Ente Nazionale Risi ha presentato i dati.

Occorre tener presente che dal dopoguerra è il primo anno che si arriva a gennaio per avere questi dati, di solito la presentazione avveniva tra fine novembre e i primi di dicembre. Quest'anno il ritardo è dovuto alla anomala stagione ove, causa le piogge, le semine e la raccolta si sono protratte più a lungo del solito. A dicembre ancora del risone doveva essere raccolto e le aziende agricole non erano quindi in grado di compilare la dichiarazione di produzione.
A dispetto delle voci che sono circolate da ottobre ad oggi, il raccolto 2024, anziché essere ben al di sotto delle più rosee previsioni, si è inaspettatamente rilevato come quantità in linea con gli ultimi anni; e pure le rese di produzione, che a detta di alcuni operatori sembravano molto basse in linea generale, si sono mantenute nella norma. I danni sono stati complessivamente bilanciati dall'aumento delle superfici coltivate, evitando così una carenza di prodotto. Di conseguenza, i numeri aggregati mostrano un raccolto 2024 simile a quello del 2023.
Tuttavia, ciò che ha sorpreso è stata la reazione del mercato: invece di registrare un adeguamento al ribasso per alcune varietà, si è verificato un rimbalzo al rialzo. La domanda che sorge spontanea è: questa tendenza sarà duratura? Lo scopriremo nelle prossime settimane.
Per ora, non ci resta che mantenere la rotta e navigare a vista. È evidente che fare previsioni sui raccolti diventa sempre più difficile. Vedere poi che una maggiore disponibilità rispetto alle attese corrisponde a un aumento dei prezzi è quanto di più anomalo ci sia. Questo scenario mette in luce le complessità del mercato del riso, dove le dinamiche di offerta e domanda sono influenzate da una moltitudine di fattori, rendendo ogni previsione un'ardua sfida. Sarà duraturo?
Lo racconteremo prossimamente. Al momento accontentiamoci di riuscire a tenere la barra dritta e di navigare a vista. Certo è che è sempre più difficile fare previsioni sui raccolti. Vedere poi che una maggiore disponibilità rispetto alle attese corrisponda a un aumento dei prezzi è quanto di più anomalo ci possa essere.

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

---

Cereali, perchè per noi è così importante il cambio euro/dollaro
di Simone Ruffato *

Il mercato cerealicolo italiano è fortemente influenzato da fattori internazionali, e tra questi il cambio euro/dollaro rappresenta una delle variabili più determinanti. Essendo una Nazione che importa una parte significativa dei cereali destinati all'industria alimentare e zootecnica, l'Italia risente in modo diretto delle fluttuazioni valutarie tra la moneta unica europea e il dollaro statunitense, valuta di riferimento per il commercio internazionale di queste materie prime.

Perché il cambio è così importante
Il prezzo dei cereali – come grano, mais e soia – è generalmente quotato in dollari sui mercati internazionali. Questo significa che ogni variazione nel tasso di cambio euro/dollaro ha un impatto immediato sui costi di importazione per gli operatori italiani.

Quando l'euro si rafforza rispetto al dollaro, i cereali importati diventano relativamente più economici – questo vale in particolare per la soia ed i suoi derivati - alleggerendo i costi per le imprese italiane e potenzialmente abbassando i prezzi per i consumatori finali. Al contrario, un euro debole rende le importazioni più costose, con possibili ripercussioni sui margini delle aziende e sui prezzi al consumo.

Gli effetti indiretti
Le variazioni del cambio non influenzano solo i costi di importazione, ma anche la competitività dell'export italiano. Ad esempio, un euro debole può favorire l'esportazione di prodotti trasformati a base di cereali, come pasta e prodotti da forno, rendendoli più convenienti sui mercati esteri. Al contrario, un euro forte potrebbe penalizzare l'export, comprimendo le quote di mercato delle imprese italiane all'estero.

La Situazione attuale
Negli ultimi mesi, il cambio euro/dollaro ha mostrato una certa volatilità, riflettendo l'incertezza economica globale, le politiche monetarie divergenti tra la Banca Centrale Europea e la Federal Reserve, e i rischi geopolitici. Questa instabilità rende ancora più cruciale per gli operatori del settore cerealicolo monitorare costantemente l'andamento del cambio e adottare strategie di copertura adeguate, come l'uso di contratti future o opzioni.

Strategie per mitigare il rischio
Gli operatori italiani possono adottare diverse strategie per ridurre l'impatto delle fluttuazioni valutarie, tra cui:

- Contratti di copertura valutaria: permettono di fissare un tasso di cambio in anticipo, proteggendo dalle oscillazioni impreviste.
- Diversificazione dei fornitori: rivolgersi a mercati alternativi che utilizzano valute diverse dal dollaro.
- Ottimizzazione della logistica: ridurre i costi legati al trasporto e allo stoccaggio per compensare eventuali aumenti dei costi di importazione.

Come abbiamo visto, il cambio euro/dollaro è una variabile cruciale per il mercato cerealicolo italiano, influenzando direttamente i costi di approvvigionamento e la competitività dei prodotti sul mercato globale.
È dunque fondamentale, per le aziende del settore, adottare strategie flessibili e proattive per mitigare i rischi e sfruttare le opportunità offerte dalle fluttuazioni valutarie.

* Mediatore merceologico in cereali e semi leguminosi FIMAA

Resta il gap di quotazioni tra gli oli italiani e comunitari. I prezzi tengono
di Adriano Caramia *

All'inizio dell'anno i fatti più importanti nel mondo dell'olio di oliva consistono nella conferma di una buona produzione in Spagna (i dati al

31 dicembre - che indicano in quasi 900.000 tonnellate il quantitativo ottenuto - fanno sperare che la raccolta alla fine confermerà e probabilmente supererà le previsioni governative) e nella persistente differenza tra le quotazioni degli extra vergini italiani e quelle di altre origini comunitarie.
La poca disponibilità di olio italiano e il cospicuo ammontare delle giacenze che si vanno formando negli altri paesi, mano a mano che le operazioni di spremitura proseguono, non possono da sole giustificare tale divario, ormai al doppio del valore. Altre volte questa situazione, sebbene con termini non identici ma abbastanza simili, si è verificata e mai si è assistito a tale gap di prezzi.
Vedremo nel corso dei prossimi mesi se questa tendenza si concretizzerà in una differente e più premiante percezione dell'oro verde "Made in Italy" oppure sarà un fenomeno momentaneo che rientrerà non appena avremo una buona produzione nel nostro paese.
I dati rilasciati dal Ministero dell'Agricoltura di Madrid testimoniano anche un andamento del consumo buono ma non brillante, come si sperava alla luce delle quotazioni ormai dimezzate rispetto ad un anno fa.
Riprendere una fascia di utilizzo (specie quello dell'industria) non è facile, sarà un duro compito quello che attende le aziende olearie.
Nel corto periodo i prezzi sono altalenanti e risentono parecchio dell'interesse agli acquisti degli operatori, il quale interesse è spesso discontinuo, nell'incertezza talvolta di rincari per la persistente mancanza di piogge in Andalusia e talvolta paventando ribassi se la situazione pluviometrica dovesse mutare e i consumi non aumentassero come sperato.
Comunque i mercuriali sono risaliti dai minimi segnati prima di Natale e anche nei paesi extracomunitari i valori hanno visto sostanziosi incrementi.
Al momento è scongiurato quell'ulteriore crollo dei prezzi che significherebbe, ove malauguratamente avvenisse, un duro colpo alle giuste aspettative di reddito dei produttori di tutto il Mediterraneo e che metterebbe a rischio il futuro delle produzioni olivicole e la sopravvivenza di milioni di famiglie.

* Mediatore merceologico FIMAA

Ai massimi storici Parmigiano reggiano e Grana padano di Davide Del Fante *

Il mercato lattiero-caseario ha chiuso il 2024 con record storici per Parmigiano Reggiano e Grana Padano, segnando una tendenza che prosegue anche in questo inizio 2025. L'andamento positivo è stato favorito dalla minore presenza di formaggi duri similari, penalizzati dalla deviazione del latte verso l'industria alimentare, che offre margini più remunerativi.
A livello nazionale, la situazione si presenta particolarmente favorevole per produttori e cooperative, con prospettive di prezzi elevati che potrebbero consolidarsi anche nel corso del 2025. Tuttavia, a livello

europeo, resta la preoccupazione legata al possibile incremento dei dazi commerciali negli Stati Uniti. Questo scenario, in parte già emerso negli anni passati, potrebbe aggravarsi se le politiche protezionistiche americane, rimesse al centro del dibattito dal presidente Trump, dovessero concretizzarsi con nuove barriere.
Gli USA rappresentano un mercato strategico per i formaggi DOP italiani, e proprio in questo contesto molte aziende hanno intensificato le esportazioni, approfittando delle ottime performance di Parmigiano Reggiano e Grana Padano. La fine del 2024 ha visto i due Consorzi registrare un significativo calo delle giacenze dei prodotti stagionati, a fronte di difficoltà nell'aumentare la produzione, complici le scarse qualità dei foraggi dell'anno scorso.
Sul fronte produttivo, il Parmigiano Reggiano ha raggiunto circa 4.070.000 forme al 31 dicembre 2024, segnando un incremento dell'1,66% rispetto al 2023. Il Grana Padano ha registrato un aumento più marcato, 5.635.142 forme, pari al 3,3%, sempre al 31 dicembre. Tuttavia, le giacenze complessive rimangono piuttosto basse, in linea con i livelli degli ultimi cinque anni.
Il 2025 si apre quindi con un mercato dinamico ma complesso, dove opportunità e rischi si intrecciano. Sarà cruciale monitorare l'evoluzione delle politiche commerciali internazionali per proteggere e valorizzare due eccellenze del Made in Italy, ormai simbolo globale di qualità e tradizione.

* Mediatore merceologico in formaggi e latticini FIMAA Parma

IL SUCCESSO

Il nostro ruolo. Guarda il video

Quante incognite sulla redditività della frutticoltura
di Ervin Mosca *

L'attività di mediatore comporta l'avere frequenti rapporti con le più diversificate tipologie di aziende produttrici e di conseguenza conoscere

la situazione reale sul terreno. Negli ultimi dieci anni si è assistito ad un fenomeno quanto mai inatteso in un Paese vocato da sempre alla frutticoltura: la messa in vendita di ampi appezzamenti o la ricerca di soluzioni alternative alla coltivazione tradizionale.
Necessario fare dei distinguo, perché operiamo in una vasta e frastagliata realtà, fatta di distretti, dove le situazioni sono diverse anche a pochi km di distanza.
La decisione sofferta di terminare la produzione frutticola è solitamente una conseguenza di una scarsa redditività che ha cause variegate: quantità e valore della produzione vendibile incerto, scarsità di manodopera qualificata, nuove problematiche fitosanitarie, difesa chimica limitata, clima mutevole, crisi idriche, frequenti fenomeni grandigeni, royalties di impianto per nuove varietà, macchinari high-tech, burocrazia.
Questi fattori determinano un rapporto costi-ricavi negativo e la conseguente tendenza a ricercare altre forme di reddito è spesso improcrastinabile. **Si evidenzia una spiccata tendenza delle nuove generazioni a scegliere un percorso professionale diverso, fuori dalle attività agricole d'origine. Per fortuna ci sono ancora molte eccezioni, ma la tendenza è chiara e soprattutto sembra irreversibile**.
Per fare un frutteto di nuova concezione, avendo già la proprietà della terra, ci vogliono dai 50.000 ai 70.000 euro ad ettaro ed altri 30.000 per portarlo a produzione in 3-4 anni. Quindi malcontati 100.000 euro d'investimento a medio termine non remunerato, gravato da interessi passivi. Poi dal quarto anno si potranno vendere i frutti della terra, senza conoscere quale sarà la situazione di mercato a quel momento, sempre che un nuovo parassita o un patogeno non abbia compromesso la qualità, che il frutteto sia ancora in piedi ed accessibile dopo un paio di tornadi e alluvioni, sempre che si trovi adeguata manodopera per le operazioni di coltivazione e raccolta.
A detta di molti agricoltori, la problematica principale è costituita dalle nuove minacce fitosanitarie causate da ingresso e sviluppo di attacchi funginei e parassitari, non contrastabili con la chimica a causa delle severe limitazioni imposte dall'UE e di conseguenza dai protocolli nazionali. All'interno della stessa comunità europea gli stati membri stanno adottando politiche di contrasto in ordine sparso, con il paradosso che alcune molecole efficaci nel trattamento emergenziale sono autorizzate in certi paesi ed in altri vietate, situazione che si somma alle importazioni di prodotti da zone extra UE coltivati con metodologie vietate sul territorio europeo.
La materia è complessa, tanto che sovente la clientela richiede l'invio delle analisi di laboratorio delle partite di frutta prima della trattativa sul prezzo, con tutte le incognite dovute a vicinanze tra colture diverse, contaminazioni ambientali, derive delle irrorazioni ed altri fattori non prevedibili.
Risultato tangibile è un'Italia dove convivono tre tipologie di aziende.
La prima vede imprese ben organizzate, votate all'innovazione grazie ad una solida dotazione finanziaria spesso immessa da player investitori.

La seconda, la più numerosa, aziende in mezzo al guado che riescono a pareggiare costi e ricavi con grande sforzo dei titolari grazie al radicamento territoriale e conoscenza del mercato.
Infine una grande mole di imprese strangolate dai costi, che non vedono un futuro nella frutticoltura e cercano alternative in altre colture, tipo il sementiero, l'affitto dei terreni per impianti fotovoltaici, l'agriturismo, comunque avviate ad una riduzione della produzione.
In tutto il mondo il comparto frutticolo è in rapida evoluzione, con massicci investimenti in nuovi impianti, data la crescente domanda di food in generale, ma l'Italia in questo momento è il Paese delle eccellenze e non sarà quello dei volumi.

* Mediatore ortofrutticolo FIMAA Trento

Giovani e agricoltura, luci e ombre
di Viviana Bardella *

Dal secondo rapporto biennale “Giovani e Agricoltura”, realizzato dalla rete Rurale Nazionale, emerge la diminuzione del numero di giovani impegnati nell’agricoltura. Ma che le aziende gestite da under quaranta sono più performanti rispetto alla media. La PAC è stata di sostegno alle imprese giovani ma fra le criticità del cambio generazionale compare il nodo dell’accesso al credito e le difficoltà per acquistare terreni. Nel corso del 2023 la stretta finanziaria operata dal sistema bancario (rialzo dei tassi e minori erogazioni di finanziamenti) ha avuto un significativo impatto sulla domanda di prestiti e ha rallentato gli investimenti: nel contempo, dopo anni di sostanziale stabilità, i prezzi dei terreni sono cresciuti dell1,5% su base annua.
Lo scarso coinvolgimento dei più giovani nell’agricoltura rispetto al passato dipende anche dall’andamento anagrafico nelle aree rurali, che registra un progressivo spopolamento, in particolare da parte dei giovani tra i 15 e i 39 anni. Gli elementi di attrazione di queste aree sono rappresentati da fattori culturali, artistici, ambientali e soprattutto enogastronomici che, se positivamente valorizzati, possono creare occupazione e coinvolgere le fasce più giovani della popolazione.
La qualità formativa in Italia è elevata, sia in termini di istituti agrari che di poli universitari, ma al momento registrano un appeal piuttosto scarso tra i giovani: A fronte di 37 università ad indirizzo agroforestale e veterinario e 451 istituti agrari, le iscrizioni e le immatricolazioni risultano in calo un po’ in tutta Italia; un quadro preoccupante, considerando anche che le innovazioni tecnologiche applicate all’agricoltura richiederebbero competenza e preparazione.
In base ai dati del Registro delle Imprese della CCIAA, il numero delle imprese agricole giovanili è risultato in calo dell’8,5% dal 2018 al 2023 , con un riduzione del 4,8% solo nell’ultimo anno. Una flessione in linea con quella osservata per tutto il settore primario, che permette quindi di parlare di “buona tenuta” di queste aziende, sostenute in particolare dalla possibilità di accedere alle risorse della PAC.
Il rapporto sottolinea, analizzando i dati del censimento 2020, che alle aziende giovanili si deve la creazione del 15% del valore by economico

complessivo dell'agricoltura italiana ; ma il dato più significativo è quello relativo alla ricchezza generata mediamente da un'azienda giovane, che è di 82.500 euro annui, contro i 50.000 euro circa delle altre aziende. Pur posizionandosi sopra la media UE, è comunque un valore ben al di sotto rispetto a quello francese e tedesco.
Un elemento che colpisce è quello della produttività media per superficie delle imprese giovanili italiane, che è doppia rispetto alla media europea e supera anche Spagna e Germania. Questo grazie alla maggiore specializzazione dell'Italia in coltivazioni ad alto valore aggiunto.

* Coordinatrice Consulta merceologici FIMAA

Ma gli agricoltori sono più depressi? Cosa dicono alcuni studi
di Viviana Bardella *

Tra le tante notizie relative al mondo dell'agricoltura lette in questi giorni, una in particolare ha catturato la mia attenzione: a dispetto dell'immagine idilliaca che possiamo avere di questa professione, i lavoratori della terra sono sempre più depressi. La rivista Agro Notizie ne ha chiesto il motivo alla psicologa Alessandra Ruberto, responsabile del Gruppo di Lavoro Ambiente, Territorio, Turismo e Sport del Consiglio Nazionale dell'Ordine degli Psicologi.
A livello internazionale, studi condotti negli USA, in Australia e in Irlanda hanno documentato alti tassi di depressione fra gli agricoltori; in Gran Bretagna l'88% degli agricoltori sotto i 40 anni considera la cattiva salute mentale la sfida più grande da affrontare; negli USA il tasso di suicidio tra gli appartenenti a questa categoria è doppio rispetto alla popolazione in generale e due terzi dei produttori riportano disturbi legati all'ansia e allo stress.
Anche in Italia si registra una preoccupante tendenza verso il disagio psicologico, sebbene non ai livelli americani: tra il 2012 e il 2017 sono stati 559 i casi di suicidio tra i lavoratori agricoli. Il contesto sociale ed economico attuale e la sensazione di essere percepiti come "inquinatori" contribuiscono a peggiorare il disagio dei lavoratori della terra . **Vivere a contatto con la natura dovrebbe giovare alla salute mentale, ma l'isolamento in cui spesso gli agricoltori vivono li espone maggiormente ad una sensazione di solitudine**; inoltre, il proprio lavoro è percepito come meno prestigioso rispetto ad altre professioni e i margini di guadagno sono sempre più risicati. E anche le richieste sempre più pressanti del mercato, come per esempio la disponibilità di frutta e verdura fuori stagione, genera stress.
Esiste però una differenza nel modo di affrontare il disagio tra vecchie e giovani generazioni: gli agricoltori più anziani tendono ad essere più resilienti ma sono anche meno capaci di chiedere aiuto e possono arrivare a gesti estremi. I giovani hanno meno capacità di adattamento a situazioni difficili ma chiedono aiuto con maggiore facilità e sono più aperti all'uso della tecnologia e hanno una visione più imprenditoriale della loro attività.
Secondo la psicologa, gli elementi tipici della depressione sono tre: poca speranza nel futuro, sensazione di solitudine e convinzione che nessuno

possa fare nulla per dare aiuto. E il lavoro agricolo, in questo momento, genera spesso sensazioni di questo tipo, complice anche la perdita di fiducia nella politica e nelle associazioni rappresentative di categoria.

* Coordinatrice Consulta merceologici FIMAA

IL SETTORE - VINI

Uva da vino meglio del previsto, bene la produzione veneta
di Federico Repetto *

Secondo gli ultimi dati ISTAT, la vendemmia italiana di uva da vino nel 2024 è stimata in circa 64 milioni di quintali, con un incremento del +9,8% rispetto all'anno precedente. Si tratta di numeri quasi inaspettati, viste le difficoltà meteorologiche e fitopatologiche incontrate durante la stagione, che gli esperti hanno definito una delle vendemmie più difficili di sempre.
Con l'aumento della produzione di uva, è aumentata anche la produzione di vino, che ha raggiunto quasi 41 milioni di ettolitri (+7,7%), posizionando ancora una volta l'Italia al vertice della classifica mondiale della produzione di vino, superando Spagna e Francia.
La produzione di uva del Veneto per il 2024 è stimata in circa 14 milioni di quintali, con una crescita del +3,5%, percentuale che rispecchia fedelmente l'aumento del volume totale di vino prodotto nella regione (circa 11 milioni di ettolitri).
Il Veneto nel 2023 ha confermato 101.176 ettari di superficie potenziale, stabile rispetto all'anno precedente. Nell'ultimo decennio, tuttavia, la superficie è aumentata del +26,7%, una crescita che ha coinciso con la significativa espansione di nuovi impianti con le varietà Pinot Grigio e Glera. Infatti, le superfici coltivate a Glera e Pinot grigio rappresentano rispettivamente circa il 41% e il 17% del totale dei vigneti regionali.

* Mediatore merceologico in cereali e semi leguminosi FIMAA

Se ve li siete persi

L'IA PER DECODIFICARE IL DNA DEL GRANO DEL MONDO

TREGUA HAMAS E ISRAELE - BUONA NOTIZIA PER I TRASPORTI MARITTIMI

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

Fimaa Commodities n. 81 | 17.12.2024

Fimaa Commodities n. 80 | 3.12.2024

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