Newsletter FIMAA Commodities n. 87 | 2 aprile 2025

Newsletter periodica online pubblicata con il supporto dell'Ufficio studi FIMAA Italia su notizie, analisi di settore, mercati, e punti di vista dei mediatori merceologici - prossimo numero 16 aprile 2025

Iscriviti alla newsletter

L'EDITORIALE
di Luca Del Guasta *

Mercato incerto, la professionalità dei mediatori a vantaggio della crescita

Il Convegno, a Genova, dei Mediatori Merceologici e Mediatori Creditizi ha evidenziato come e quanto sia importante una sinergia concreta tra i due comparti della nostra Federazione, per consentire alle imprese di interfacciarsi in modo più rapido ed efficace con il sistema bancario.
In un mercato in continua evoluzione e, soprattutto, in un momento storico sicuramente particolare nel quale non è facile prevedere quali saranno gli scenari futuri, diventa fondamentale garantire una stretta collaborazione tra i Mediatori, che si confermano come figura cardine per garantire a tutta la filiera del mondo produttivo la possibilità di affrontare le proprie sfide in maniera serena, nonché una maggiore ed ambiziosa prospettiva di crescita.

* **Presidente FIMAA Genova**

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 prezzo del greggio frena. Resta una variabile da seguire

I prezzi del greggio perdono terreno nelle ultime battute ma restano ben sostenuti, premiati dagli Usa che aumentano le pressioni su Venezuela e Iran. **Il timore che la guerra tariffaria di Washington possa frenare la domanda pesa però sul mercato**. Il Venezuela ha aperto un contenzioso sulla Guyana accusata di produrre in eccesso per destabilizzare il governo di Caracas.
Tra rialzi e pause il prezzo del petrolio resta una delle principali variabili che gli operatori devono tener presente per valutare i costi di produzione, trasformazione e distribuzione.
I futures (contratti a termine) sul Brent (la principale materia prima di riferimento) sono arretrati a 73,85 dollari il barile, mentre quelli sul West Texas Intermediate (altra tipologia estratta e raffinata principalmente negli Usa) sono tornati a 69,76 dollari.
La recente crescita dei prezzi - è la terza settimana consecutiva di rialzo - è causata dall'incertezza sulle sanzioni petrolifere globali. Donald Trump ha imposto nuovi dazi del 25% sugli acquisti di greggio venezuelano, pochi giorni dopo le sanzioni contro le importazioni cinesi dall'Iran.

EUROPA

Non solo dazi, l'Ue aiuta il ripensamento del settore vini

L'Unione Europea, dazi a parte, sta intervenendo per ridurre la produzione eccessiva di vino che danneggia i prezzi e non favorisce quel rinnovamento di cui il settore ha bisogno. Interverrà per contrastare il calo della domanda e nello stesso tempo favorire l'accompagnamento verso nuovi consumi, tenendo il contatto con le fasce di popolazione che consumano anche altro. Promuoverà l'enoturismo.
Come è noto la Ue produce il 60% del vino mondiale e al suo interno spiccano Italia, Francia e Spagna. Il settore occupa l'1,4% dei lavoratori europei e vale circa lo 0,8% del Pil. Nel 2024, nel Vecchio Continente, sono stati imbottigliati 150 milioni di ettolitri mentre il consumo è sceso a 95 milioni di ettolitri.
Stanno cambiando i gusti dei più giovani che si rivolgono in misura crescente alle birre e guardano con attenzione ai vini senza alcool o a bassa gradazione. **Il Piano messo a punto dalla Ue consente una maggiore flessibilità** nelle estirpazioni e minori obblighi nell'utilizzo dei permessi di piantagione. Il Piano promette anche una riduzione della burocrazia.

ITALIA

Creditizi e merceologici insieme, più consulenza alle imprese
di Angelo Spiezia *

Il convegno di Genova ha rappresentato il primo passo concreto verso una maggiore sinergia tra due figure professionali strategiche per il sistema economico: il mediatore creditizio e il mediatore merceologico.
L'obiettivo è quello di creare una collaborazione stabile e strutturata, in cui i mediatori creditizi possano affiancare i colleghi merceologici nel

facilitare l'accesso al credito per le PMI e per gli operatori del commercio, dell'artigianato e dell'intermediazione.
I Mediatori creditizi non sono solo distributori di prodotti finanziari, ma consulenti capaci di leggere i bisogni delle imprese, costruire soluzioni su misura e accompagnarle in una fase di profondo cambiamento economico.
Credo fortemente che **l'integrazione tra competenze e professionalità diverse sia la chiave per offrire un servizio più completo, più etico e più utile** per il tessuto produttivo del Paese.

*** Coordinatore della Consulta mediatori creditizi di FIMAA Italia**

Dazi Usa/ Dove porterà tutta questa ostilità contro l'Europa
di Stefano Pezzoni *

Un convegno interessante, che ha ottenuto il successo di pubblico e di critica sperato. L'evento, organizzato dalle Consulte dei Mediatori Merceologici e Creditizi di FIMAA Italia, ha ricevuto il supporto della segreteria nazionale e del gruppo direttivo e di segreteria di FIMAA Genova.

Ma cosa ci portiamo a casa? Ognuno avrà tratto spunti preziosi: una frase, un concetto, un argomento, un nuovo contatto. Elementi che, con il tempo, potranno germogliare in nuove idee ed eventi.

Voglio condividere una riflessione emersa durante l'intervento di Dario Fabbri. Il geopolitico ha posto l'accento sui dazi che la nuova amministrazione americana, guidata dal Presidente Trump, ha annunciato di voler applicare su alcuni paesi e settori. Li ha distinti in dazi di rabbia e dazi tattici, definendo i primi come quelli rivolti a specifici comparti europei o all'Europa stessa, vista dagli Stati Uniti come un soggetto vassallo che, oggi, costa troppo difendere.

Non avrei mai immaginato un simile sentimento da parte degli americani nei confronti degli europei. Inizialmente avevo interpretato questa lettura come una semplificazione efficace per descrivere dinamiche più complesse. Tuttavia, con mia sorpresa, ho successivamente letto di un giornalista americano che, inserito in una chat privata su Signal con esponenti di alto livello dell'amministrazione Trump, ha riportato lo stesso atteggiamento di ostilità nei confronti dell'Europa.

A questo punto, la domanda sorge spontanea: dove ci porterà tutto questo? Nel settore agroalimentare, **il mercato americano rappresenta un'importante destinazione per l'export europeo, eppure quasi tutti i brevetti sulle sementi sono di proprietà statunitense**. Questa situazione dovrebbe spingere a un cambio di paradigma: esplorare nuovi mercati,

investire nella ricerca e nello sviluppo, ma anche cercare un dialogo costruttivo per affrontare e risolvere queste tensioni con i nostri “amici” americani.

*** Responsabile dell’organizzazione della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia**

Dazi Usa/ Non sono una novità assoluta. L’Europa rischia di più di Viviana Bardella *

Uno dei temi più discussi in questo periodo è quello dei dazi americani che verranno imposti dalla presidenza americana a tutta una serie di prodotti di cui al momento non conosciamo precisamente la gamma e che dovrebbero essere precisati in queste ore. Ne ha parlato anche Dario Fabbri al nostro convegno dello scorso 21 marzo a Genova, sottolineando come **l’Europa si trovi in una condizione di debolezza rispetto agli USA** perché, di fatto, non costituisce quella forza univoca e coesa che vorrebbe rappresentare agli occhi del mondo.
Ma la notizia è che i dazi di Trump non sono roba nuova: da sempre gli Stati Uniti applicano una politica estremamente protezionistica nei confronti dei propri mercati penalizzando le importazioni.
Senza andare troppo indietro nel tempo, ricordiamo i dazi applicati nei confronti dell’Europa nel 2017, erroneamente attribuiti a Trump ma al contrario voluti dal suo predecessore Barack Obama. Che, tra l’altro, rappresentava solamente un aggiornamento di un elenco di prodotti a tassazione separata che risaliva addirittura al 1999 (sotto la presidenza Clinton) e rimasto in vigore fino al 2011. Questo per dire che con governo dem o repubblicano il discorso (e l’approccio) non cambia.

*** Coordinatrice della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia**

Gelate e grandine in diverse aree, l’ortofrutta è da difendere di Ervin Mosca *

Marzo è sempre stato contraddistinto da proverbiale variabilità e nelle ultime due settimane il paese è stato bersagliato da fenomeni meteorologici intensi che hanno provocato danni alle coltivazioni in aree localizzate, ma piuttosto estese. Nelle giornate di martedì 18 e mercoledì 19 il termometro è sceso sotto lo zero nelle pianure del nord, dove gli agricoltori costretti a nottate di veglia hanno messo in campo le contromisure azionando gli impianti di irrigazione antibrina, accendendo fonti di calore a combustione e le innovative ventole che movimentano l'aria fredda. Uno sforzo economico e tecnologico che risulta essere l'unica difesa alla produzione, sperando di non dover poi ricorrere alle misure di compensazione delle perdite reddituali costituite dalle assicurazioni.
Le gelate hanno interessato le coltivazioni in fioritura o germogliatura, come albicocche, pesche, ciliegie, kiwi e uva da tavola. Dalla bassa veronese alla Romagna, dal Piemonte fino alla Puglia, le bizze del tempo non risparmiano nessun areale e negli anni passati hanno causato ingenti danni colturali e patrimoniali. Passata la minaccia gelo

l'instabilità delle correnti e il differenziale termico tra suolo e alti strati ha prodotto il fenomeno più temuto: la grandine.
Una vasta area ad est, dal Friuli alle Marche, ha visto fenomeni grandigeni intensi, con particolare accanimento in Romagna sul forlivese, il cesenate e il faentino. Grandine di piccole dimensioni, tondeggiante simile a Graupel, ma più pesante, scesa copiosa ed accompagnata da venti ciclonici che hanno assunto forma di cono e toccato terra in alcune zone del rovigotto e del ferrarese. Oltre a decimare fiori e gemme, la grandine danneggia la piante e le strutture atte a proteggerle, con desolanti esborsi necessari per il ripristino di reti, cavi, pali e teli. Un minuto di chicchi di ghiaccio e folate di vento necessita di centinaia di ore di lavoro per riparare le conseguenze.
In questi giorni i tecnici ed i periti stanno facendo la conta dei danni, che si paleseranno però definitivamente solo al momento della raccolta. Già però incombe una nuova allerta meteo per le regioni del centro e del sud a causa di un'intensa perturbazione carica di umidità che sta già portando precipitazioni eccezionali, esondazioni e allagamenti.
Non nascondiamo una seria preoccupazione per le carenze produttive che questa ondata di maltempo primaverile potrebbe causare, con conseguente tendenza al rincaro dei prezzi di diverse referenze direttamente o indirettamente influenzate. Ventole, reti e assicurazioni sono contromisure efficaci per salvare le produzioni, ma è evidente un vulnus nella formazione del prezzo quando la bufera è passata.
L'agricoltura e le attività di servizio correlate rimangono settori ad alto rischio di turbolenze finanziarie e sarebbe opportuno pensare ad un sistema organico di difesa attiva e passiva, che coinvolga ente pubblico e privati, per garantire la prosecuzione delle attività. Abbiamo già visto in passato e vediamo quotidianamente, anche all'estero, le speculazioni su prodotti fondamentali quando c'è carenza. Bisogna lavorare nella direzione della prevenzione di tali fenomeni.

* Mediatore ortofrutticolo FIMAA Trento

IL SUCCESSO

Il nostro ruolo. Guarda il video

Contratti nuovi raccolti, ancora difficili da fare
di Simone Ruffato *

Che si tratti di futures o forwards, futuri o a termine come giusto dire in Italia, in questo periodo i contratti sui nuovi raccolti sono difficili da fare, suggerire, a volte anche pensare.
Salvezza per noi mediatori, specie quando il mercato pronto langue, strumento indispensabile per la grande industria e per il consumatore finale, spesso arma a doppio taglio per lo speculatore, i nuovi raccolti quest'anno sono ancora avvolti da molte nebbie.
Tempo meteo esageratamente piovoso in Nord Italia, dazi minacciati, applicati, poi prolungati e ancora applicati. Rapporto euro/dollaro incerto, economia italiana, europea, statunitense e mondiale titubanti, guerra russo/ucraina in balia di continui proclami e strattonamenti.
Vista la situazione, non ci dobbiamo sentire troppo in colpa se molti affari sono ancora al palo. Sarà un anno di singhiozzi, non solo di amarezza, ma soprattutto per i grandi bocconi e i grandi digiuni che dovremo affrontare.
Il sempre più massiccio utilizzo di intelligenza artificiale nella finanza amplifica le oscillazioni. **Con un mercato così incerto la volatilità rimane altissima, e lo spazio giusto per vendere e comprare si comprime in poche settimane o pochi giorni**.
Cari clienti, se non avete già trovato un medium, optate almeno per un bravo mediatore.

* Mediatore merceologico FIMAA in cereali e semi leguminosi

Da questo numero possiamo vantare la collaborazione di un collega mediatore merceologico che vive e opera in Sardegna. Siamo particolarmente entusiasti di vedere che la nostra newsletter si arricchisce di contenuti; in particolare, con l'arrivo di Fabrizio Sini di Olbia, parliamo di Sardegna e non solo: introduciamo un settore del tutto nuovo, lontano dai nostri soliti mercati di riferimento, quello della nautica da diporto. Perché il mediatore merceologico non opera solo

nell'ambito dell'ortofrutta e dell'industria agroalimentare, ma rappresenta una figura indispensabile in qualsiasi mercato.

Viviana Bardella

La Fiera Nautica di Sardegna sta crescendo. I mediatori ci sono
di Fabrizio Sini *

La Fiera Nautica di Sardegna, giunta alla sua quarta edizione, si terrà dal 30 aprile al 4 maggio 2025 presso la Marina di Porto Rotondo, nel cuore della splendida Costa Smeralda. Questo evento annuale rappresenta un punto di riferimento per il settore nautico regionale, offrendo una piattaforma per l'esposizione di imbarcazioni, tecnologie innovative e per la promozione della cultura nautica sarda.

Edizione 2025: novità e sviluppi

L'edizione 2025 si preannuncia ancora più ricca e coinvolgente. Rispetto agli anni precedenti, si prevede un incremento significativo nel numero di espositori e imbarcazioni esposte. La manifestazione avrà luogo dal 30 aprile al 4 maggio 2025, con ingresso gratuito per il pubblico. Il programma include:

- Esposizione di imbarcazioni: dalle piccole unità ai grandi yacht, con la partecipazione di marchi internazionali e cantieri locali.
- Talk tematici: sessioni dedicate a innovazione tecnologica, sostenibilità ambientale e formazione nel settore nautico.
- Collaborazioni con Istituti di formazione: incontri con università e scuole specializzate per promuovere la crescita professionale nel comparto nautico.

Analisi dell'Edizione 2024: crescita e successo

L'edizione 2024 ha registrato numeri di tutto rispetto, sottolineando la crescita e l'importanza dell'evento. In particolare:

I dati evidenziano non solo l'interesse crescente verso la fiera, ma anche la capacità dell'evento di attrarre professionisti e appassionati da tutto il mondo.

L'Impatto economico della nautica in Sardegna

La nautica rappresenta un settore fondamentale per l'economia sarda, contribuendo in maniera significativa al PIL regionale e all'occupazione. Secondo recenti studi, l'industria nautica di alta gamma genera un impatto economico diretto, indiretto e indotto di circa 27,7 miliardi di euro a livello nazionale, con un effetto moltiplicatore di 2,7 volte. In Sardegna, il settore conta oltre 3.500 aziende nel campo della nautica da diporto, con ricavi che nel 2023 hanno raggiunto i 15 milioni di euro.
In particolare, la Gallura emerge come epicentro della nautica regionale, rappresentando il 52% del mercato nazionale del charter nautico. Porto Rotondo, con la sua Marina, gioca un ruolo cruciale in questo scenario, fungendo da catalizzatore per l'industria nautica e contribuendo allo sviluppo economico e turistico dell'intera isola.

In conclusione, la Fiera Nautica di Sardegna non è solo un'esposizione di imbarcazioni, ma un evento strategico che promuove l'innovazione, la formazione e la sostenibilità nel settore nautico. Con l'avvicinarsi dell'edizione 2025, le aspettative sono alte, con l'obiettivo di consolidare il ruolo della Sardegna come leader nel panorama nautico internazionale.

- Imbarcazioni esposte: 183, con una varietà che spaziava dalle unità più piccole ai superyacht.
- Espositori totali: 153, tra cui 140 stand, con una presenza significativa di brand internazionali e aziende locali.
- Visitatori: oltre 18.000 presenze, con un incremento del 20% rispetto all'anno precedente.

*** Mediatore merceologico nautico FIMAA**

L'intelligenza artificiale cambierà il nostro lavoro?
di Giampaolo Trascinelli *

Nell'era dell'intelligenza artificiale e della digitalizzazione, il ruolo del mediatore merceologico sta attraversando una trasformazione significativa. La crescente automazione delle transazioni e l'uso di dati avanzati stanno ridisegnando il mercato, ma la mediazione mantiene un valore essenziale. Esaminiamo come questa figura può evolversi per rimanere centrale nelle compravendite moderne.

Dalle origini alla modernità: un ruolo indispensabile

Il mediatore merceologico ha radici profonde nel commercio tradizionale, garantendo trasparenza e sicurezza nelle transazioni tra produttori, distributori e acquirenti. Il suo ruolo è sempre stato quello di facilitare le trattative, ridurre i rischi e ottimizzare il valore degli scambi. Con l'evoluzione dei mercati e l'internazionalizzazione degli scambi, il mediatore ha ampliato le proprie competenze, includendo la gestione di contratti, logistica e strategie di prezzo. Oggi, una nuova sfida si presenta: la digitalizzazione.

L'Intelligenza artificiale e la digitalizzazione: minaccia o opportunità?

Le piattaforme digitali e l'IA stanno ridefinendo il panorama della compravendita:

- Algoritmi predittivi: forniscono analisi di mercato in tempo reale, rendendo l'accesso alle informazioni più rapido ed efficace.
- Automazione: semplifica processi di negoziazione e gestione degli ordini.
- Blockchain: offre maggiore sicurezza nelle transazioni.

In questo contesto, il mediatore non deve essere sostituito, ma deve evolversi. L'esperienza e la capacità di interpretare dinamiche complesse restano irrinunciabili. La chiave del futuro è combinare il valore umano della mediazione con la precisione e la velocità delle nuove tecnologie.

L'importanza del contatto diretto: Il cuore della mediazione
Se da un lato le nuove tecnologie offrono strumenti utili, dall'altro non possono sostituire un elemento essenziale del nostro mestiere: l'incontro diretto tra le parti. La possibilità di trattare guardandosi negli occhi, di cogliere sfumature che nessun algoritmo può percepire, resta un valore insostituibile.
Il confronto faccia a faccia permette di costruire rapporti di fiducia, comprendere meglio le esigenze del cliente e trovare soluzioni su misura. È qui che il mediatore fa davvero la differenza: non solo come facilitatore della transazione, ma come garante della relazione commerciale.

La nostra visione: un mediatore digitale e competitivo
Per affrontare queste trasformazioni, è fondamentale adottare un approccio innovativo:

- Formazione su strumenti digitali e analisi dati: acquisire competenze nell'uso di nuove tecnologie per migliorare l'efficacia delle trattative.
- Utilizzo di piattaforme di matching avanzate: sfruttare algoritmi per identificare le migliori opportunità di business.
- Integrazione di strumenti di intelligenza artificiale: supportare decisioni strategiche con analisi predittive e dati in tempo reale.

Il mediatore merceologico del futuro sarà un professionista capace di sfruttare il digitale senza perdere il valore del rapporto umano.
Innovarsi non è più un'opzione, ma una necessità.

*** Agente d'affari in mediazioni, carni fresche e conservate FIMAA**

IL SETTORE - OLIO D'OLIVA

I dati a febbraio 2025. Più produzione, Italia in controtendenza
di Viviana Bardella *

La Commissione Europea ha divulgato i dati sulla produzione di olio di oliva aggiornati a febbraio 2025: 2.071.788 tonnellate in totale, di cui 229.500 corrispondono alla Grecia, 1.391.000 tonnellate alla Spagna, 245.496 all'Italia e 195.000 al Portogallo, i quattro principali Paesi produttori.
La UE stima una produzione finale totale di 2.127.572 tonnellate a fine campagna, contro le 1.531.700 della campagna precedente. Sempre con riferimento ai 4 Paesi leader in produzione, le previsioni sono di 1.420.000 tonn per la Spagna (+ 66,2%), 248.000 per l'Italia (-24,5%), 250.000 per la Grecia (+42,8%) e 195.000 per il Portogallo (+21,1%).
Possiamo notare che l'Italia è l'unico Paese in controtendenza; al di là delle argomentazioni sugli anni di carica e scarica, resta il fatto che il nostro Paese sta perdendo inesorabilmente posizioni e senza politiche agricole nazionali mirate a recuperare il gap con i competitors rischiamo nel medio lungo termine di finire ai margini dell'Europa.

Per quanto riguarda il consumo a livello comunitario, le stime parlano di 1.244.150 tonnellate, praticamente in linea con i valori della campagna precedente.

* Coordinatrice della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia

Se ve li siete persi

LEGNO - PREZZI IN ASCESA CONTINUA ANCHE NEL 2025

VINITALY 2025 - 4.000 AZIENDE E OPERTAORI DA 140 PAESI

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

Fimaa Commodities n. 86 | 19.03.2025

Fimaa Commodities n. 85 | 5.03.2025

Fimaa Commodities n. 84 | 19.02.2025

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

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