Newsletter
F.IM.A.A. Italia
Commodities

Newsletter FIMAA Commodities n. 88 | 16 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 7 maggio 2025

Iscriviti alla newsletter

L'EDITORIALE
di Simone Ruffato *
Il nostro ruolo è anche gestire le criticità di un mercato complesso

Cari lettori, quale momento complicato stiamo vivendo.

I dazi di Donald Trump hanno gettato nel caos il mondo intero, con epicentro l'America, da esso amministrata.

Gridare al lupo al lupo, senza mai veramente avvistarlo, può essere un gioco pericoloso, specie per quel che riguarda la fiducia nella gente.

Al di là di come si risolveranno le trattative commerciali, per il momento non possiamo che constatare un'aggravata incertezza, spesso foriera di riduzione di crescita economica, se non di recessione.

Avremo abbastanza anticorpi per affrontare anche questa crisi?

Io penso di sì. Covid e successiva guerra russo-ucraina - per altro ancora in corso - hanno mostrato le criticità del nostro paese e del nostro Continente, ma anche la resilienza degli stessi.

Siamo un paese vecchio, sicuramente lento, eppure ancora capace di un'economia concreta, fatta di lavoro, di investimenti e anche di risparmio.

Noi mediatori, in questo scenario, **abbiamo un ruolo fondamentale: gestione delle criticità, visione di mercato, rapidità nell'aprire nuovi commerci, sostenere e consigliare la nostra clientela**.

Non ultimo, un briciolo di ragionevolezza nei rapporti fra le parti.

Proprio su quest'ultimo punto, una fetta di mondo - sempre più allargata - si sta accorgendo della nostra utilità. Chissà che questo sentimento possa essere colto anche dalle grandi potenze.

* Mediatore merceologico FIMAA in cereali e semi leguminosi

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

Le tensioni sui dazi muovono i prezzi alimentari nei due sensi

A marzo l'indice Fao per i prodotti alimentari ha registrato una media di 127,1 punti restando ai livelli di febbraio. In un contesto di tensioni internazionali sui dazi gli indici dei singoli settori si sono mossi nelle due direzioni.

Ai cali degli indici dei prezzi dei cereali e dello zucchero hanno fatto fronte gli aumenti di quelli della carne e degli oli vegetali, mentre l'indice dei prezzi dei prodotti lattiero-caseari è rimasto stabile.

Nel dettaglio i prezzi globali del grano sono diminuiti a marzo, poiché le preoccupazioni sulle condizioni dei raccolti si sono attenuate in alcuni dei principali Paesi esportatori mentre l'incertezza sulle crescenti tensioni commerciali ha pesato sul sentiment del mercato. Tuttavia, il calo è stato moderato dai movimenti valutari, dalla maggiore pressione sull'offerta nella Federazione Russa e dalla rimozione della quota di importazione di grano da parte della Turchia. Il riso è sceso dell'1,7% a marzo, poiché la debole domanda di importazioni e le abbondanti scorte esportabili hanno mantenuto le quotazioni delle esportazioni sotto pressione al ribasso.

L'indice degli oli vegetali è significativamente più alto (23,9%) rispetto al livello dell'anno precedente. Il continuo aumento dell'indice è stato trainato dai prezzi più elevati degli oli di palma, soia, colza e girasole. I prezzi internazionali dell'olio di palma sono aumentati per il secondo mese consecutivo, principalmente a causa della persistente scarsità di scorte nei principali paesi produttori del Sud-est asiatico, dove la produzione ha raggiunto i minimi stagionali.

Il leggero aumento del settore carne è stato trainato principalmente dai prezzi più elevati della carne suina, dovuti principalmente all'aumento delle quotazioni nell'Unione Europea dopo che la Germania ha riacquistato lo status di paese indenne da afta epizootica, spingendo partner commerciali chiave, come il Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda del Nord, a revocare i divieti di importazione.

Stabilità nel caseario dove però si muove verso l'alto il prezzo del burro.

EUROPA

Nel 2024 l'export agroalimentare Ue è cresciuto del 3%

di Viviana Bardella *

In attesa di capire come andranno le cose nei prossimi mesi alla luce delle nuove politiche commerciali americane, il rapporto 2024 della

Commissione Europea sul settore agroalimentare ci racconta come importazioni ed esportazioni abbiano raggiunto livelli record: la bilancia commerciale è ampiamente positiva e registra un + 63.600 milioni di euro.
L'export agroalimentare dell'UE è aumentato del 3%; **il principale Paese destinatario è il Regno Unito**. Mentre cereali, latticini e vino guidano la classifica delle esportazioni in termini di quantità, olive e prodotti a base di cacao hanno registrato i maggiori aumenti in termini di valore, dovuto essenzialmente al rincaro dei prezzi.
Sono aumentate anche le importazioni in termini di fatturato (+ 8%), principalmente a causa degli aumenti di prezzo del cacao, del caffè e della frutta secca. Al contrario, i prezzi in diminuzione hanno determinato un calo del fatturato delle esportazioni di cereali. Regno Unito, Ucraina e Brasile sono i Paesi da cui prevalentemente ci riforniamo.

* Coordinatrice della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia

ITALIA

Dobbiamo realmente temere i dazi di Trump? E ci saranno?

di Maria Elettra Triani *

Dopo l'annuncio del presidente americano dei dazi del 20% verso l' Europa con il proposito di riportare investimenti e posti di lavoro verso gli Stati Uniti si è scatenato il panico, ma non è detto che debba essere così.
Donald Trump, con grande enfasi, nel suo discorso del Liberation Day, ha annunciato l'inizio della guerra commerciale degli Usa contro tutto il mondo, compresi gli alleati storici come l'Unione Europea. Ovviamente la più colpita è però la Cina (34 %) che si aggiunge al 20% già in vigore, la UE col 20%, la Gran Bretagna al 10%; il presidente americano sembra convinto che i dazi aiuteranno a riportare posti di lavoro in America poiché le imprese torneranno lì a produrre invece che a esportare merci, consolideranno il dollaro e porteranno molti soldi nelle casse statali. Una visione semplicistica di un modello economico che non può garantire questi risultati, specie nel breve periodo; anzi i prezzi negli Usa sono destinati a salire, per cui la Banca centrale dovrà tenere alti i tassi invece di ridurli, i consumi avranno una contrazione notevole, perfino le esportazioni americane saranno penalizzate dalle reazioni dei partners commerciali.
Quindi il rischio concreto è una recessione in America che potrebbe contagiare l'economia mondiale; con eventuale applicazione di contro dazi sulle importazioni americane il rischio di recessione diventerebbe maggiore. **L'economista Larry Summers, segretario del tesoro con la presidenza Obama, basandosi sulle reazioni dei mercati finanziari prima e dopo gli annunci di Trump ha stimato che il danno per**

l'economia americana possa superare i 30.000 miliardi di dollari e ha scritto…"Mai un'ora di retorica di un presidente americano era costata così tanto!!!"

Nel 2024 l'Italia ha esportato verso gli Stati Uniti merci per un valore di 70 miliardi di dollari, un dazio del 20% si può tradurre in un declino dell'export di circa 14 miliardi. Alcuni partiti hanno lanciato una app per scoprire l'origine dei prodotti al supermercato (si chiama Trump tax) e attuare una barriera non tariffaria o una sorta di boicottaggio sui prodotti di origine USA, ma questa è una risposta puramente irrazionale poiché otterrebbe il risultato di far scendere il prezzo dei prodotti americani e aumentare quello degli italiani con danno per i nostri consumatori. **E' auspicabile che il meccanismo dei dazi venga revocato dal momento che ogni reazione viene scambiata per debolezza e genera, a sua volta, altre reazioni che provocano problemi peggiori**. I singoli membri UE non devono reagire univocamente; è la Commissione europea insieme col Parlamento europeo che può valutare il ricorso ad alcuni degli strumenti difensivi in materia di pratiche commerciali scorrette.

NOTA: *questo articolo è stato scritto mercoledì 9/04. Giovedì 10/04 è arrivata la notizia che il presidente Donald Trump ha revocato i dazi commerciali (esclusi quelli verso la Cina) per la durata di 90 giorni. Vedremo gli sviluppi.*

* **Mediatore merceologico FIMAA Parma**

Dazi / La scossa modifica le stime. Il caso dell'olio d'oliva tunisino

di Viviana Bardella *

Dazi sì, dazi no. Dazi "forse". Sui mercati internazionali regna il caos dopo gli annunci e le ritrattazioni della Presidenza americana. Se l'Europa brinda alla sospensione di 90 giorni delle gabelle applicate ai nostri prodotti in entrata negli Usa, la Cina piange perché vede addirittura inasprirsi le misure contro il suo export. Nel mezzo, i Paesi tramortiti da questo turbinare di eventi, come la Tunisia, per esempio, che si considerava assolutamente estranea alle politiche aggressive americane e aveva preso posizioni sull'export anche per i mesi futuri e che adesso si trova a dover fare i conti con dazi addirittura superiori a quelli europei.

Sul mercato dell'olio di oliva tunisino (ma la riflessione penso si possa estendere a tutti gli altri mercati), **gli alti e bassi stanno generando una serie di sensazioni alterne di euforia, delusione, speranza, disperazione senza soluzione di continuità**. Il risultato è che oggi non abbiamo idea di quale sia effettivamente il prezzo di mercato e nessun esportatore se la sente di fare quotazioni né tantomeno previsioni. E non ridono gli

industriali oleari europei che avevano acquistato nelle scorse settimane olio in Tunisia da confezionare e rivendere negli Usa, nella convinzione che in questo modo sarebbero riusciti ad aggirare gli ostacoli trumpiani.

Non siamo in grado di dire come si evolverà questa situazione ingarbugliata (ed estremamente pericolosa per l'equilibrio già precario delle relazioni internazionali tra America e resto del mondo), ma la speranza è che questi 90 giorni di sospensione dei dazi servano a far riflettere sul fatto che il mondo non ha certamente bisogno anche di una guerra commerciale.

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

Dazi / Il costo dei noli seguirà gli alti e bassi delle trattative

Anche a dazi congelati per una parte del mondo, gli effetti negativi sono evidenti nei trasporti e nelle catene di rifornimento. Il movimento delle merci, alimentari compresi, ha bisogno di programmazione, di costi certi per poter prezzare correttamente il prodotto. Ci lavorano da sempre le assicurazioni per attutire i rischi di perdite. Le furibonde giornate dei dazi lasciano merce nei porti e anche il contrario, gran fretta di caricare prima che cambino le condizioni. Non solo prezzi ma anche pratiche di dogana e controlli. Prima che venisse annunciata la sospensione parziale di tre mesi gli ordini di spedizione erano dimezzati rispetto alle settimane di marzo.

Il calo medio delle spedizioni è stato del 49% con punte, quello delle merci verso gli Usa, del 69%. Il costo dei noli era crollato sui dazi, ha parzialmente recuperato sulla moratoria. Molto dipenderà dall'esito del braccio di ferro Cina-Usa, l'interscambio merci è di circa 700 miliardi di dollari.

La trattativa probabilmente ci sarà ma non sarà semplice, **gli osservatori dei flussi commerciali prevedono grande volatilità dei costi dei noli e fasi di intasamento dei porti seguite magari da attività ridottissima**. Nei prossimi mesi si navigherà a vista.

Facciamo il punto sul settore risicolo. Cosa dicono gli ultimi dati

di Stefano Pezzoni *

Ci troviamo in un momento cruciale per il comparto risicolo. Sono trascorsi sei mesi dalla raccolta del riso e, attualmente, gli agricoltori sono impegnati nelle operazioni di semina del nuovo raccolto. I primi sondaggi indicano un lieve incremento delle superfici coltivate, con una distribuzione varietale sostanzialmente stabile rispetto agli anni precedenti.

Le condizioni climatiche, al momento, si presentano favorevoli. A differenza dello scorso anno, in cui le forti e persistenti piogge avevano

rallentato e prolungato le operazioni di semina oltre i tempi consueti, quest'anno i lavori procedono in linea con la tradizione e con maggiore regolarità. Questo potrebbe riflettersi positivamente sulla qualità e quantità del raccolto atteso.

Per quanto riguarda l'andamento commerciale, nei sei mesi trascorsi dalla raccolta si è registrato un volume di vendite leggermente superiore a quello dello scorso anno, ma ancora inferiore ai livelli del 2023. Tuttavia, la media dei prezzi di vendita si è mantenuta su livelli più remunerativi, sostenendo in parte i ricavi degli operatori della filiera.

Lo scenario per i prossimi mesi si presenta incerto. Si rileva un generale rallentamento dei consumi e del commercio mondiale, che ha contribuito a una flessione dei prezzi sia del riso che dei noli marittimi. **In questo contesto, considerando che oltre il 50% dei consumi europei è soddisfatto da riso importato, è prevedibile un aumento delle pressioni verso un maggior ricorso all'importazione, a scapito del prodotto nazionale. Tale dinamica potrebbe mettere ulteriormente sotto stress il mercato interno**.

Un aspetto specifico riguarda i dazi statunitensi: l'impatto sulle esportazioni italiane risulta marginale. Al 4 aprile 2025, su circa 80.000 tonnellate di riso italiano esportato nel mondo, solo 4.000 tonnellate sono state destinate agli Stati Uniti. Il dazio aggiuntivo, attualmente pari al 10% del valore del prodotto al momento dello sdoganamento, potrebbe non influire significativamente sui prezzi al consumo. Questo perché i vari passaggi intermedi — dalla spedizione alla distribuzione — potrebbero diluire il peso del dazio sul prezzo finale.

Ben più rilevante appare invece l'impatto potenziale dell'accordo commerciale con il Mercosur. L'intesa prevede l'ingresso in Europa, a dazio zero, di 60.000 tonnellate di riso nell'arco di sei anni. Se sommate alle 500.000 tonnellate provenienti annualmente da Cambogia e Myanmar, e alle 80.000 dal Vietnam, si delinea uno scenario competitivo sempre più sfavorevole per il riso italiano, che rischia di risultare eccessivamente caro rispetto ai concorrenti esteri.

Ci attendono dunque mesi di grande incertezza. Sarà fondamentale monitorare costantemente l'evoluzione del contesto geopolitico e dei mercati internazionali, per poter adottare tempestivamente le scelte di acquisto e di vendita più vantaggiose. La capacità di anticipare le dinamiche del mercato rappresenterà un elemento chiave per tutelare la redditività e la sostenibilità dell'intera filiera risicola.

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

IL SUCCESSO

Il nostro ruolo. Guarda il video

Nella battaglia anti-Xylella sostituiti 3 milioni di alberi

di Viviana Bardella *

L'Italia prende posizione contro la Xylella fastidiosa che affligge gli ulivi del Salento e con apposito Decreto stanzia 30 milioni di euro per la sostituzione degli alberi malati con varietà di ulivi più resistenti alla malattia e/o per la riconversione con altri tipi di piante da frutto.

L'obiettivo è quello di permettere alle aziende olearie pugliesi di riprendere l'attività produttiva attraverso la realizzazione di nuovi uliveti con piante più resistenti all'attacco del patogeno, in base alle indicazioni del Comitato Fitosanitario Nazionale.

Quello della Xylella è un problema nazionale che va affrontato prima che la malattia si diffonda anche in altre aree; non riguarda soltanto il "prodotto olio", tra l'altro fondamentale non solo per l'economia della regione Puglia ma di quella nazionale, anche le implicazioni per l'ambiente e per il turismo, perché un uliveto malato appare desolatamente triste e rappresenta una vistosa cicatrice nel meraviglioso paesaggio salentino.

A supporto delle imprese oleicole colpite dalla malattia è sorto anche il "Centro antixylella" costituito da Coldiretti, Unaprol e CAI (Consorzi Agrari d'Italia) per dare indicazioni sul tipo di piante più resistenti con cui sostituire quelle malate e su come trattare con rapidità ed efficacia le zone infettate.

Ad oggi sono circa 3 milioni gli alberi già sostituiti a fronte dei 21 milioni circa di piante malate; il lavoro è ancora lungo, ma con le risorse adeguate

e la buona volontà da parte di tutti i soggetti coinvolti, pubblici e privati, si può intravvedere da lontano la luce in fondo al tunnel.

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

IL SETTORE - VINI

Le vendite di vino alle prese con le nuove tendenze di consumo

di Federico Repetto *

CONSUMI INTERNI

Nel 2024 le vendite di vino nella Grande Distribuzione Organizzata in Italia hanno registrato un calo dell'1,3% in volume, mentre il valore delle vendite è aumentato del 2,2%, raggiungendo un totale di 753 milioni di litri venduti.

Il Prosecco ha mantenuto la sua leadership con 50 milioni di litri venduti (+4,7%), seguito dal Chianti con 16 milioni di litri e dal Lambrusco con oltre 15 milioni di litri, quest'ultimo in calo del 4%. I vini imbottigliati a denominazione d'origine hanno registrato una leggera crescita dello 0,7%.

Tra i vini più performanti, l'Inzolia siciliana ha registrato un aumento del 12,9%, il Primitivo di Puglia è cresciuto dell'11,8%, il Vermentino (Sardegna, Toscana, Liguria) dell'11,7% e la Ribolla friulana dell'11,3%.

Questi dati evidenziano la tendenza dei consumatori ad acquistare vini con un miglior rapporto qualità-prezzo, influenzati dal restringimento dei bilanci familiari.

L'ESPORTAZIONE

Sul fronte internazionale, le esportazioni di vino italiano hanno superato gli 8 miliardi di euro nel 2024, con una crescita superiore al 4%. A trainare questo risultato sono stati soprattutto i vini spumanti, in particolare il Prosecco, che rappresenta una quota significativa delle esportazioni.

NUOVE TENDENZE

In risposta al calo dei consumi interni e al cambiamento delle preferenze dei consumatori, l'Italia ha autorizzato la produzione e la vendita di vini de-alcolizzati e parzialmente de-alcolizzati. Questa decisione mira a soddisfare la crescente domanda di prodotti a basso contenuto alcolico, soprattutto tra i consumatori più giovani.

In sintesi, mentre il mercato nazionale del vino italiano affronta sfide legate al calo dei consumi e al cambiamento delle abitudini dei consumatori, le esportazioni continuano a rappresentare un forte pilastro per il settore, sostenute dalla crescente popolarità degli spumanti italiani nei mercati internazionali.

* **Mediatore merceologico Med&A**

Se ve li siete persi

PIU' STAGIONALI NEI CAMPI MA DIMINUISCONO LE GIORNATE DI LAVORO

GREGGIO - PREZZI VERSO SECONDO CALO SETTIMANALE

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

Fimaa Commodities n. 87 | 2.04.2025

Fimaa Commodities n. 86 | 19.03.2025

Fimaa Commodities n. 85 | 5.03.2025

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

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