Newsletter
F.IM.A.A. Italia
Commodities

Newsletter FIMAA Commodities n. 91 | 4 giugno 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 18 giugno 2025

Iscriviti alla newsletter

L'EDITORIALE
di Viviana Bardella *
In Spagna l'olio d'oliva va di moda. E noi?

"El complemento perfecto". Così l'Organizzazione interprofessionale dell'olio di oliva spagnola descrive la borsetta fashion appena lanciata sul mercato che sta facendo il pieno di titoli sui giornali, dopo essere apparsa a tracolla della famosa cantante Aitana. La borsa, disegnata da Palomo Spain, nota firma iberica, è di un accattivante color giallo-verde che ricorda l'oliva e presenta nella parte inferiore due lacci che potrebbero servire per legare una borraccia, ma nella pubblicità stringono una bottiglia di olio di oliva.

L'Interprofessionale spagnola non è nuova a questo genere di iniziative che hanno lo scopo di far conoscere e far parlare di olio un intero Paese e non solo. E noi italiani? Ci vantiamo di essere i leader indiscussi nei settori moda e design, ma non riusciamo ad immaginare qualcosa di analogo. Ed è un vero peccato, perché oggi (purtroppo), a volte sembra contare più l'immagine che la sostanza.

* Coordinatrice della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia

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 ministro giapponese scherza sul riso. Dimissioni immediate

In Giappone non si può "ridere del riso" e per questo un ministro dell'Agricoltura è stato costretto alle dimissioni. **La sua battuta poteva essere tollerata in un periodo di prezzi tranquillo. Non adesso che il prodotto base delle famiglie nipponiche è raddoppiato**.

Cosa ha detto l'ex ministro Taku Eto? Durante un comizio elettorale ha sostenuto "di non aver comprato più riso perché gli arriva in omaggio dai suoi sostenitori". Era una battuta come la successiva affermazione: "A questo punto potrei anche rivenderlo". Frasi che non sono piaciute all'opposizione ma neppure all'interno del suo partito. Eto è stato costretto a dimettersi per evitare che l'intero Governo venisse coinvolto.

EUROPA

Anche la Pac finalmente diventerà un po' meno burocratica

di Viviana Bardella *

La Commissione Agricoltura della UE ha presentato un pacchetto di misure per semplificare la PAC (Politica Agricola Comune) che riguardano gli oneri amministrativi, i controlli, l'attuazione, la risposta alle crisi e le esigenze di investimento nel settore, **misure che potrebbero far risparmiare fino a 1,58 miliardi di euro all'anno agli agricoltori e 210 milioni di euro per le amministrazioni nazionali, rendendo nel contempo più facili da gestire alcuni strumenti di crisi**.

Gli agricoltori europei sono soggetti a pesanti oneri amministrativi che richiedono molto tempo e generano costi elevati che possono scoraggiare gli investimenti; per questo motivo la Commissione è intervenuta aumentando a € 2.500 (invece che € 1.250) il limite per poter richiedere il regime di pagamento semplificato forfettario per i piccoli agricoltori.

Questi saranno anche esentati da alcune norme ambientali particolarmente onerose e potranno beneficiare di pagamenti che premiano l'agricoltura ecocompatibile.

Il pacchetto di semplificazione prevede inoltre che le aziende agricole biologiche certificate siano automaticamente considerate conformi ad alcuni dei requisiti ambientali dell'UE per il finanziamento, senza l'obbligo di dover presentare una domanda specifica. Per ridurre l'onere amministrativo dei controlli, questi verranno razionalizzati mediante l'uso del satellite e le aziende saranno sottoposte ad un solo controllo annuale in loco.

Verranno poi semplificate le procedure delle amministrazioni nazionali per gestire le situazioni di crisi: gli agricoltori colpiti da catastrofi naturali o malattie animali riceveranno un migliore sostegno grazie alla gestione più snella dei rischi e dei finanziamenti ad essa correlati Gli Stati membri

beneficeranno pure di una maggiore flessibilità nell'adeguamento dei loro piani strategici della PAC, con l'approvazione preventiva della Commissione solo per le modifiche strategiche.

I piccoli agricoltori potranno accedere più facilmente ad un contributo forfettario fino a 50.000€ per migliorare la propria competitività, mentre le amministrazioni nazionali saranno incoraggiate a sviluppare sistemi digitali per operare in rete con le aziende, attraverso un sistema unico, per snellire le procedure burocratiche.

Questa proposta legislativa passerà ora al Parlamento europeo e al Consiglio per l'adozione.

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

ITALIA

Ecco le nuove Condizioni Generali Unificate per i biologici

di Stefano Pezzoni *

Nel commercio dei cereali, la quota di prodotti derivanti da coltivazione biologica è in costante crescita. Il settore del biologico ha ormai raggiunto una dimensione significativa, e si può affermare che rappresenti oggi un mercato maturo, non più una semplice nicchia. Questa crescente rilevanza, sia in termini di volumi sia di fatturato, ha reso necessario definire un insieme di norme contrattuali che regolamentino in modo chiaro e uniforme tali scambi.

Dopo circa sei anni di lavoro, una commissione rappresentativa degli operatori più autorevoli del settore, con il supporto e la supervisione delle principali associazioni granarie, **ha elaborato un documento che definisce le Condizioni Generali Unificate dei contratti di compravendita nel settore biologico**. Tutti gli operatori del comparto sono invitati a prenderne visione e ad applicarle, con l'obiettivo di promuovere un sistema condiviso di regole e comportamenti, volto a garantire maggiore trasparenza ed equità nelle transazioni.

Le associazioni granarie di Bologna, Genova, Milano, Torino e Verona – tra le realtà più rappresentative del settore agroalimentare – hanno collaborato per redigere, in modo collegiale, un insieme di clausole e condizioni contrattuali, sintetizzate nel prospetto disponibile sul sito: www.granariamilano.it/contratti.

L'adozione di un contratto interassociativo specifico per la commercializzazione delle materie prime biologiche, basato su principi di trasparenza, tracciabilità e correttezza lungo tutta la filiera, contribuisce a rafforzare lo sviluppo del mercato biologico in Italia. Questo strumento disciplina in modo equilibrato le operazioni di compravendita, con l'intento di favorire relazioni stabili e durature tra gli operatori del settore.

Le Condizioni Generali Unificate sono in vigore a partire dal 1° giugno 2025.

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

C'è qualcosa di nuovo nel movimento delle merci Fs e nei porti

La logistica è l'architrave del movimento delle merci, quelle intermedie e quelle finite. La formazione dei prezzi è fortemente influenzata da quello che accade nel trasporto che si tratti di costo del carburante o di strade, ferrovie, voli o navi. Incidono dazi, tariffe e regole, tempi di trasporto e qualità della conservazione dei prodotti. Di tutto questo deve occuparsi un buon operatore di mercato. Le notizie non mancano, sia nazionali che internazionali. In Italia solo nelle ultime settimane segnaliamo non solo il cambio di nome da Mercitalia a Fs Logistix che meglio richiama il rapporto con la casa-madre pubblica. **La nuova piattaforma vuole favorire la gestione del movimento delle merci, nelle diverse filiere, in modo integrato rendendo fluide le diverse modalità**. La piattaforma è consultabile su www.fslogistix.com e tramite la schermata Widget permette di organizzare il movimento delle merci.

Altrettanto importante è la riorganizzazione in casa F2i Sgr (soci sonog Cdp, fondazioni e casse professionali) delle presenze nei terminal portuali, nelle società del trasporto ferroviario e nei terminal intermodali. Riguarderà il movimento delle rinfuse. Si propone di migliorare il movimento delle merci, cereali compresi, e lo stoccaggio con riflessi positivi sugli operatori e sui prezzi.

Ciliegie, un esempio di esposizione mediatica ingiustificata

di Ervin Mosca *

In questi giorni sui media nazionali abbiamo visto un rincorrersi estenuante di allarmi sul caro ciliegie, con toni apocalittici che rasentano l'assurdo. Accade ormai da anni che il settore ortofrutta venga puntualmente additato come il principale responsabile del carovita, distogliendo l'attenzione mediatica da altri ambiti (energia, trasporti, turismo, tecnologie, servizi...) dove i rincari sono stati ugualmente o addirittura più marcati.

Oggi nell' occhio del ciclone sono finite le ciliegie, prodotto tipicamente estivo, ma molto influenzato dall'andamento meteorologico e dal calendario. Premesso che nessuno è mai andato al creatore per non aver mangiato una ciliegia, va sottolineato come i primi stacchi in pianta di varietà precoci siano iniziati in coincidenza con la Pasqua tardiva, con quotazioni ovviamente molto sostenute, ma giustificate per chi cerca una primizia introvabile con largo anticipo sul normale periodo di disponibilità.

La primavera dal meteo ballerino ha portato alcune gelate in areali produttivi tipici e le piogge di maggio hanno causato qualche problema di "cracking" cioè la spaccatura dei frutti maturi, con una riduzione significativa dei volumi di prodotto adatto alla vendita. Con l'arrivo del caldo e delle crescenti richieste dai mercati è stato pressoché automatico un perdurare di quotazioni alte. La ciliegia è finita sui giornali ed in TV per il prezzo al dettaglio che ha toccato i 25 euro al kg sui banchi degli specialisti nelle metropoli, ma si poteva trovare alla metà o a un terzo in altri canali di vendita.

Come sempre è il prezzo massimo che fa notizia, non il prezzo medio. Già al momento di scrivere questo articolo si vedono pubblicità e volantini di alcune insegne della grande distribuzione o rivenditori rionali che propongono 1 kg di deliziosi frutti a meno di 5 euro al kg, ma questo non fa notizia e nei media mainstream vediamo ancora inviati del TG in diretta dal centro città che fanno allarmismo ingiustificato. Quest'anno è toccato alla ciliegia come in passato nel tritacarne mediatico sono finite le zucchine o i carciofi. Evidentemente gli inviati dei media con telecamere al seguito non sono i benvenuti nelle sedi dei gestori autostradali o delle compagnie aeree, dove troverebbero rincari ben più evidenti e strutturali.

Altri prodotti tipicamente estivi, come le albicocche e le pesche, vedranno probabilmente quotazioni alte dati i ridotti volumi disponibili causa bizze meteorologiche, quindi aspettiamoci altre sterili polemiche mediatiche che hanno l'unico risultato di far calare i consumi già sotto pressione dell'ortofrutta nazionale. Se qualche episodio speculativo c'è stato, lo si deve all'ultimo anello della filiera, la vendita al dettaglio, mentre le quotazioni alla fonte, cioè all'agricoltore in campagna, seguono dinamiche molto più moderate.

* **Mediatore ortofrutticolo FIMAA Trento**

Stato degli uliveti, mercati, analisi. Il dibattito ad Assogranaria

Martedì 27 maggio l'Associazione Granaria di Milano ha organizzato un evento per discutere di temi attuali per il settore dell'olio di oliva: lo stato degli uliveti in tutto il bacino mediterraneo in vista dei nuovi raccolti, con un occhio alle situazioni di mercato presenti e future, nonché un approfondimento sulle analisi dei MOSH e MOA negli oli vegetali e l'aggiornamento dello stato dei fatti e le ipotesi di applicazione dei nuovi limiti.

L'incontro, presieduto da Alberto Fugazza, Segretario Generale della Granaria di Milano e moderato da Luigi Caricato, direttore della rivista OlioOfficina, ha visto il contributo di Adriano Caramia, membro della Consulta Nazionale FIMAA, il quale ha parlato dei mercati e delle possibili

influenze dei nuovi piani di sviluppo dei paesi esteri sui prezzi futuri e sulla sostenibilità economica da parte dei produttori italiani negli scenari che si vanno delineando.

La Dr.ssa Anna Cane, presidente di ASSITOL, Gruppo Olio di Oliva, ha rappresentato gli sforzi che il mondo scientifico attua per la tutela della salute dei consumatori e nel contempo le difficoltà che, studi ancora non completati, siano oggetto di limiti ad oggi non condivisi da tutti (pertanto motivo di ulteriori rinvii). **Di contro, le autorità di molti paesi spesso non contemplano questa incertezza ma attuano misure sanzionatorie che mettono in grave difficoltà interi comparti produttivi**. Con i danni di immagine relativi che ne conseguono per le aziende coinvolte, specie per i risvolti scandalistici che alcuni mezzi di informazione usano nel riportare le notizie.

Argomenti che hanno interessato i numerosi operatori intervenuti, anche da paesi stranieri. Un'ulteriore testimonianza che la FIMAA è presente lì dove il mondo della commercializzazione dei prodotti agroalimentari si incontra, discute e propone nuove strategie di sviluppo.

Il Rapporto Mediobanca sui vini. Una sintesi dei dati principali

di Federico Repetto *

Come sempre a fine maggio Mediobanca pubblica una interessantissima analisi del settore vinicolo italiano, dove approfondisce i fatturati delle prime 100 aziende e l'attuale situazione di mercato. Il report a pagamento è disponibile al seguente link:
https://www.areastudimediobanca.com/it/product/il-settore-vinicolo-italia-ed-2025

Il settore vinicolo italiano si prepara ad affrontare il 2025 con moderato ottimismo. Secondo l'indagine dell'Area Studi Mediobanca, che ha analizzato 255 società italiane con fatturati superiori ai 20 milioni di euro, **le vendite complessive sono attese in crescita dell'1,7%, trainate in particolare dalle bollicine, che mostrano una crescita prevista del 4,4% nei ricavi e del 6,1% nell'export**.

Il 2024 si è chiuso con un calo nei volumi venduti (-2,5%), colpendo soprattutto i canali fuori casa: l'Ho.Re.Ca. ha perso il 4,9% e le enoteche e i wine bar l'8,4%. In controtendenza, invece, l'export ha registrato un lieve incremento (+0,7%) e il segmento degli spumanti ha mostrato una buona performance (+4,1%).

Nel panorama globale, l'Italia continua a rafforzare la propria posizione. La produzione di vino è cresciuta del 15,1%, contro una media mondiale in calo del 4,8%. Quasi una bottiglia su due viene ormai consumata in un Paese diverso da quello di produzione, e l'Italia si conferma il primo

esportatore per volume (21,7 milioni di ettolitri) e il secondo per valore (8,1 miliardi di euro), dietro solo alla Francia.
La sostenibilità sta assumendo un ruolo crescente nel settore: il 60% delle aziende pubblica un report dedicato, anche se solo il 16,7% ha una figura manageriale esclusivamente dedicata ai temi ESG. In difficoltà i vini biologici che rappresentano il 5% del mercato, ma le vendite sono in calo del -2,6%.
Tra le aziende, Cantine Riunite-GIV si conferma leader con un fatturato di 676,6 milioni di euro, seguita da Argea (464,2 milioni) e Italian Wine Brands (401,9 milioni). In termini di redditività spiccano Herita Marzotto Wine Estates (17,8%) e Antinori (12%). Alcuni gruppi, come Fantini, Ruffino e Pasqua, realizzano oltre il 90% del fatturato all'estero.
A livello regionale, il Veneto mantiene la leadership per quantità prodotta e valore, nonché per export (oltre il 35% del totale nazionale). Puglia, Toscana e Piemonte seguono con quote variabili in volume e valore.
Guardando al futuro, il comparto deve fare i conti con diverse sfide: la riduzione dei consumi dovuta a minore reddito disponibile e modelli di consumo più salutistici preoccupa la maggior parte delle aziende. A ciò si aggiungono l'incertezza dei dazi americani, i timori legati al nuovo Codice della Strada e ai cambiamenti climatici. Per superare queste criticità, oltre tre quarti delle imprese puntano all'espansione verso nuovi mercati, mentre metà considera strategico lo sviluppo di vini a basso o nullo contenuto alcolico. Fondamentale infine, per il 55% delle aziende, sarà l'investimento nel capitale umano, considerato prioritario rispetto alla tecnologia e all'automazione.

* **Mediatore merceologico FIMAA Med&A**

Il peso dei suini è decisivo nella produzione del prosciutto di Parma di Maria Elettra Triani *

Il disciplinare del prosciutto di Parma e' stato recentemente aggiornato.
Una importante modifica richiesta dalle parti della filiera (soprattutto i macelli e stagionatori) e' stato l'innalzamento del peso massimo consentito per le carcasse di suino (il cosiddetto peso morto) che passa da kg 168 a kg 180. Con decreto ministeriale del 07.10.24 pubblicato sulla G.U. della Repubblica italiana in data 16.10.24 e' entrata pienamente in vigore questa modifica del disciplinare produttivo della Dop che si unisce a quelle gia' accolte nel 2023, che avevano portato la stagionatura minima del Parma da 12 a 14 mesi (con la marchiatura), abbassato il tenore salino massimo consentito, innalzato il peso del prodotto, ma anche definito in modo più univoco le genetiche suine ammesse e gli incroci consentiti.

Tutto questo nell'intento di innalzare ulteriormente gli standard qualitativi del prosciutto di Parma e rafforzarne l'identità rispetto ai competitor, ponendo al centro la tutela del consumatore. **L'aumento del peso dovrebbe garantire al prezzo della materia prima una maggior stabilità evitando gli aumenti smisurati dello scorso anno che hanno messo in grave difficoltà gli stagionatori**, oltre che essere una garanzia di qualità poiché consente una più lunga stagionatura che è possibile solo con prosciutti di un certo peso, che abbiano una carne più formata. Non dimentichiamo che un prosciutto di 30 mesi di stagionatura ha praticamente esaurito la carica batterica, ha una maggior digeribilità e elevato tenore proteico oltre a essere l'unico consentito per le donne in gravidanza che non hanno precedentemente contratto la toxoplasmosi.

* Mediatore merceologico FIMAA Parma

IL SUCCESSO

Il nostro ruolo. Guarda il video

IL SETTORE - CEREALI

Un mercato bulimico ma anche lunghi digiuni

di Simone Ruffato *

Quando le previsioni per i nuovi raccolti, in ogni angolo del pianeta che conta, chiamano abbondanza nelle rese, lo speculatore (e nel mercato lo siamo tutti, a partire dall'agricoltore) ha solo due opzioni: aspettarsi che venga confermata tale previsione, o che possa peggiorare. Tradotto nei prezzi: essi potranno rimanere bassi come i futures attuali, oppure potranno solo alzarsi per eventualità meteorologiche, geopolitiche,

economiche o di altra natura che vadano a turbare o modificare tale ottimistico scenario.
Anche per questo motivo si fa fatica a trovare merce comunitaria nuovo raccolto franco arrivo a prezzi concorrenziali.
Grano e orzo non si trattano più per mancanza di venditori e per vicinanza della trebbiatura. Seme di soia molto si fa a listino per incertezza del dollaro, regolamentazione EUDR e del prodotto in sé.
Il mais è dunque il dente che penzola. Nonostante siano state fatte diverse puntate sul lungo nelle settimane scorse dal porto, mancano ancora diversi mesi prima dei raccolti del Nord America e dell'Eurasia. Molti compratori aspettano la pressione del nuovo raccolto di orzo e grano per fare l'ultima tranche di acquisto. Questione di giorni.
Il mercato lo sa e si comporta come un judoka davanti allo specchio.
Come già detto in precedenza, aspettiamoci bulimia da grandi bocconi intervallati da lunghi digiuni. Tradotto per i colleghi mediatori: mercato clickday.

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

Se ve li siete persi

ANALISI DI MERCATO - PREZZI DEL CACAO

ANALISI DI MERCATO - PREZZI DEL CAFFE'

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

FIMAA Commodities n. 90 | 21.05.2025

FIMAACommodities n. 89 | 7.05.2025

FIMAA Commodities n. 88 | 16.04.2025

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