

Newsletter periodica online
Viene pubblicata ogni primo e terzo martedì del mese

Le notizie e le analisi di settore, i mercati, i punti di vista dei mediatori merceologici

Con il supporto dell'Ufficio studi F.I.M.A.A. Italia

N° 25 - Diffuso 15 marzo 2022 (prossimo numero 5 aprile 2022)

[Iscriviti alla newsletter](#)

Per maggiori informazioni sulla mediazione merceologica e su Fimaa [clicca qui](#)

Scrivi alla redazione merceologici@fimaa.it



L'EDITORIALE

**di Stefano Pezzoni*

Un marzo pesantissimo. Dalla nostra newsletter due piccoli segnali di fiducia

Cari lettori, il mese di marzo 2022 non è certo iniziato nel migliore dei modi. La situazione in Ucraina è tutt'altro che risolta e le ripercussioni sul mondo economico e sul settore agricolo, ma non solo, hanno già causato seri danni e problemi. Per non parlare della situazione umanitaria ancora in fase emergenziale. Siamo dunque tutti in attesa di qualche buona notizia per risollevarci il morale.

Come redazione della newsletter, nel nostro piccolo, possiamo fortunatamente darvene due.

Da questo numero scriviamo anche del settore vino (vedi sotto), grazie al supporto di un gruppo di colleghi, mediatori di vino che hanno aderito al progetto newsletter. Ciò, speriamo, sia da stimolo per altri a seguirne l'esempio così che pian piano arriveremo ad ampliare le analisi su tutti i settori agroalimentari nei quali operano i mediatori merceologici; affinché la newsletter sia un punto privilegiato per la conoscenza dei mercati.

La seconda notizia riguarda la nostra Federazione. FIMAA Italia nei giorni 24-25-26 marzo riunirà gli Stati Generali, un evento e uno sforzo organizzativo senza precedenti, ove tutti i Presidenti provinciali, i Consiglieri Nazionali ed i collaboratori/consulenti si troveranno per parlare insieme del futuro della nostra professione.

Saranno sette i tavoli di discussione, tra i quali uno dedicato alla mediazione merceologica per raccogliere idee su come affrontare le prossime sfide e per iniziare progetti volti a rendere professionale ed attrattiva l'immagine del mediatore.

Mi fanno ancora male infatti le parole lette su un gruppo social ove un operatore scriveva: giusto eliminare il mediatore, porta via il guadagno ed è anche giusto non pagarlo, poiché non fa niente. Ma su questo ritorneremo prossimamente.

**coordinatore Consulta merceologici Fimaa*

Il nostro ruolo: [Guarda il video](#)

MONDO

Previsioni/ L'instabilità spaventa l'Egitto, scorte di grano per quattro mesi

L'Egitto è il più grande importatore di grano nel mondo. L'anno scorso, la Russia ha rappresentato il 69,4% delle sue importazioni di grano mentre l'Ucraina il 10,7%. I due paesi sono tra i principali fornitori nella lista dei 14 paesi autorizzati. Il governo si aspetta che le importazioni di grano diminuiscano da 5,5 milioni di tonnellate nel 2021 a 5,3 milioni quest'anno a grazie all'aumento della produzione interna. In queste condizioni ha scorte strategiche di grano sufficienti a coprire il suo fabbisogno per 4 mesi e "non avrà bisogno di entrare nel mercato internazionale del grano fino alla fine dell'anno" spera il primo ministro Mostafa Madbouly.

Non a caso il Ministero del Commercio e dell'Industria ha emesso un decreto che sospende l'esportazione di fagioli e fagioli misti, lenticchie, grano, farina di ogni tipo e pasta per tre mesi a partire dall'11 marzo. Ai cittadini è stato rivolto un invito a consumare meno pane. Segno che l'emergenza è scattata.

L'aumento dei prezzi ha portato il tasso di inflazione al 10% in febbraio e l'ufficio statistico ha attribuito l'ultimo aumento a un'impennata dei prezzi dei prodotti alimentari, in particolare verdure, pane e grano. La classica

confezione di cinque pani piatti è venduta a circa 7,5 sterline egiziane (0,48 dollari) nella zona del Cairo, rispetto alle cinque sterline di una settimana fa. E il prezzo è controllato dalle autorità.

L'Egitto non è solo in Medio Oriente. Iraq, Libano, Libia, Tunisia, Algeria e Turchia importano grano dai due paesi in conflitto. La Libia, che ha già una forte instabilità interna, importa il 90% del suo fabbisogno di cereali. E poco meno della metà arriva dall'Ucraina dove si sta cercando di sopravvivere e non certo di seminare. Sono tutte aree dove in passato la popolazione ha dato vita a moti popolari contro i rispettivi governi.

EUROPA

Previsioni/ Nel Vecchio Continente potrà emergere un nuovo protezionismo

Occorreranno mesi per riposizionare al meglio la produzione agricola dell'Europa occidentale scossa, e non poteva essere altrimenti, dall'incursione russa. Moldavia, Ungheria e Serbia hanno deciso il blocco dell'export del loro frumento tenero e di altri cereali definiti "derrate agricole strategiche". Romania e Bulgaria sono rimaste incerte e hanno poi mantenuto aperto il flusso. Nel mercato interno continentale sono provvedimenti che rischiano di creare un pericolosissimo precedente.

L'attacco russo muove le forze armate e si fa forte con la minaccia energetica e alimentare. Mosca, con la Bielorussia e altri Paesi satelliti, è determinante per dare pane a una buona parte del mondo. Egitto innanzitutto (come potete leggere nella nostra newsletter). Intere aree continentali sono in emergenza. Anche l'Italia ha di che temere.

La decisione ungherese fa emergere un protezionismo latente che (come scriviamo nella nostra newsletter) non è una buona premessa per i prossimi mesi. Budapest ha bloccato quasi metà del grano tenero importato in Italia, quindi circa due milioni di tonnellate su 5,5 milioni di importazioni totali. Il provvedimento verrà ritirato? Oppure altri Paesi comunitari definiranno "derrate agricole strategiche" le loro produzioni?

Se si ripeteranno in sequenza violazioni della libera circolazione delle merci Ue l'incursione armata di Putin avrà ottenuto uno dei suoi scopi. "Prima di emanare qualsiasi misura per assicurare l'approvvigionamento alimentare, i governi devono considerare i loro potenziali effetti sui mercati internazionali - ha detto il direttore generale della FAO, Qu Dongyu - Riduzioni delle tariffe d'importazione o l'uso di restrizioni all'esportazione potrebbero aiutare a risolvere nel breve periodo le sfide della sicurezza alimentare dei singoli paesi, ma farebbero salire i prezzi sui mercati globali".

Aumentare le produzioni, collaborare in area Ue, tenere aperto il commercio con altri pezzi di mondo. Forse rivedere la Pac liberando risorse produttive utili all'emergenza. Dopo la pandemia per Bruxelles arriva un'altra sfida di prima grandezza.

ITALIA

La soluzione non è l'autarchia, si può dipendere (reciprocamente) dagli altri

*di Adriano Caramia**

Le guerre insegnano cose che molti uomini dimenticano. I diritti essenziali cancellati; perpetrati gli abomini più efferati. A seguito di armistizi o paci sofferte, rimangono ferite che non si rimarginano tra i popoli. Riteniamo che non debba succedere mai più. Anzi, queste due ultime parole sono quelle che solitamente vengono scritte sui memoriali di guerra: "MAI PIU'". Invece accade, sempre.

Non impariamo, non ricordiamo. Diamo tutto per acquisito, quando non lo è. Ogni valore deve essere re-imparato e custodito nelle nostre coscienze con cura. Anche concetti meno alti ma pur sempre essenziali nella nostra vita e nelle relazioni tra i popoli, vengono trascurati in maniera negletta. Eppure sono principi cardine per il progresso delle civiltà.

Spesso ci esibiamo in retoriche prese di posizione riguardo taluni aspetti del nostro modo di vivere che assomigliano più a fasciose correnti di pensiero che a ponderate scelte politiche economiche. Trovano la loro espressione in locuzioni molto accattivanti (a Kilometro 0, not in my garden, filiera corta e tante altre, spesso con il prefisso no, come cronache dei nostri giorni insegnano). Insomma, una rivolta dei giusti contro gli speculatori, affamatori, e capitalisti senza amore di patria. Ma è proprio così?

Ci abbandoniamo a languidi ricordi di una Italia che si nutriva di quello che riusciva a produrre, con i romantici sapori delle nostre campagne.

Ma non siamo l'Italia di 60/70 anni fa. Un individuo di allora aveva capacità di consumo differente rispetto a quello odierno.

La storia (anche quella delle guerre), ci insegna che gli uomini non possono vivere senza dipendere gli uni dagli altri. E che ognuno si specializza secondo le proprie qualità, sia individualmente che come popolo. Ciò anche in funzione delle caratteristiche del territorio, del clima, delle proprie tradizioni. Pertanto ci sono paesi e popoli più propensi alla produzione di colture estensive (granaglie, semi) ed altri più inclini a quelle di colture le quali necessitano altri tipi di interventi dell'uomo. Insomma, non possiamo chiedere a chi produce uve da prosecco o lambrusco di svellere le proprie viti per impiantare bionde distese di grano o di fiori di girasole.

L'Italia è un fantastico paese fatto di borghi storici, montagne e coste incantevoli la cui bellezza probabilmente ci ha indotti a sapere fare in maniera eccelsa le cose. Ma non ha distese immense nelle quali mietere le spighe che regalano la farina per la pasta della quale siamo i maggiori produttori al mondo. Quelle distese sono in altre parti del globo, in Ucraina per esempio, o nel mid-west americano. E l'uomo ha inventato il commercio, per scambiare quello che ogni civiltà locale sapeva meglio, e a costi minori, produrre. In un delicato equilibrio fra la necessità di garantire un giusto reddito al produttore ma anche rendere a moltissimi la possibilità di poter acquistare tali beni.

Quindi non gridiamo allo scandalo quando rileviamo che siamo importatori di talune derrate, perché siamo esportatori di molte altre (probabilmente le stesse che importiamo e che rivendiamo all'estero aggiungendo plusvalore con la nostra sapiente manifattura).

Ovviamente ciò vale per tante merci, le quali, spesso, sono in concorrenza con quelle che vengono da nostri connazionali prodotte. Saperle salvaguardare e valorizzare è un'altra sfida, la quale non deve condizionare però la necessità di far fronte ai fabbisogni globali delle nostre industrie.

Quanto durerà questa guerra non si sa. Ma dopo qualche giorno dal suo scoppio, rivediamo, ad esempio,

con pensiero diverso le polemiche sul gasdotto TAP (uno scavo di meno di dieci metri di ampiezza sulle coste del Salento che probabilmente avrà altri motivi per dolersi dei danni procurati dall'opera dell'uomo); siamo costretti a ripensare alla riaccensione di alcune centrali a carbone. E coloro i quali si scandalizzavano per l'importazione di navi di grano dal Canada o dall'Ucraina stessa, oggi saranno allarmati dal fatto che molte industrie di pasta dichiarano di dover interrompere la produzione. Gli stabilimenti oleari affermano che le scorte di olio di girasole sono sufficienti per appena qualche mese di consumo.

Perciò prima di invocare autarchie o produzioni di nicchia per poche tasche, prima di dire no a tutte le alternative di approvvigionamento energetico (certo, con qualche sacrificio) in tempi tranquilli occorrerà pensare che abbiamo necessità di acquistare quello che altri fanno o hanno.

Perché se poi per motivi di forza maggiore siamo impossibilitati a farlo, come oggi, ne pagheremo amare conseguenze.

**mediatore merceologico*

Perché accade Previsioni/ Non ci sarà abbastanza olio d'oliva per sostituire quello di girasole

*di Viviana Bardella**

Al momento un cessate il fuoco nel conflitto Russia-Ucraina sembra ancora lontano: i negoziati fanno pochi passi avanti e la situazione si fa sempre più pesante, oltre che per i civili coinvolti direttamente nel conflitto, anche per la nostra economia.

Se dello stop al flusso di gas dall'Ucraina sono già evidenti le conseguenze, primo fra tutti un forte aumento dei carburanti, per altri prodotti ci si renderà conto nelle prossime settimane di quanto la nostra dipendenza dall'Est pesi sulla nostra spesa quotidiana.

Un mercato in affanno è quello degli oli vegetali: Russia e soprattutto Ucraina sono i principali esportatori di olio di girasole in primis e di semi in generale verso l'Italia ma anche verso altri Paesi dell'Europa Occidentale; il blocco dei porti di Odessa e Mariupol e la guerra che si combatte sul territorio Ucraino che impedisce le normali attività di lavorazione dei semi, hanno interrotto i flussi verso l'Europa occidentale, rendendo di fatto impossibile l'approvvigionamento.

Stimando disponibilità di scorte di olio di semi che probabilmente non arriva a coprire due mesi di fabbisogno e che quel poco di olio di semi diversi che si trova in circolazione ha raggiunto quotazioni monstre, le aziende conserviere si sono riversate in massa sul mercato dell'olio di oliva, in particolare raffinato, facendo schizzare il prezzo da 3,15 euro/kg alla produzione a 3,75 nel giro di una settimana. E l'olio extra vergine segue a ruota.

E' un dato di fatto che non ci sia abbastanza olio di oliva per sopperire alla mancanza di olio di semi. Risultato: oggi il mercato dell'olio di oliva è praticamente paralizzato: chi ha olio non vuole venderlo e chi deve comprare deve valutare se le quotazioni attuali, più teoriche che reali, possano poi essere recepite dalla grande distribuzione.

Ci si interroga sul futuro, anche prossimo, ma purtroppo sono troppe le variabili da prendere in

considerazione per fare qualche previsione sull'evoluzione futura del mercato e la principale, purtroppo, è la durata di questa assurda guerra.

Si naviga quindi a vista, chiedendosi se i consumatori finali saranno in grado di sopportare l'inevitabile rincaro di un prodotto base della nostra alimentazione. E si attende con ansia la sperata notizia di un ritorno ad una situazione di tranquillità.

**mediatore merceologico*

Noi mediatori merceologici vinicoli. Il nostro lavoro, il nostro ruolo

*di Andrea Verlicchi**

L'attività del mediatore merceologico nel settore Vitivinicolo si svolge generalmente partendo dai fabbisogni di Imbottigiatori, Commercianti e Cooperative.

Il lavoro viene svolto molto spesso con visite ed appuntamenti costanti volti a reperire i prodotti richiesti. Questo comporta per il mediatore merceologico vitivinicolo che la gran parte del tempo lavorativo venga svolto fuori sede con frequenti spostamenti. Il lavoro è fondato su un forte rapporto fiduciario con tutta la propria clientela e continuativo per tutto l'arco dell'anno partendo dalla scelta dei prodotti con la loro campionatura, la trattativa e successiva redazione dei contratti.

Molto spesso il Mediatore Vitivinicolo viene coinvolto nella logistica, per le consegne dei prodotti trattati, e dei successivamente nei controlli per la puntualità dei pagamenti. Le due piazze principali dove si svolgono gli incontri settimanali presso le Borse Merci sono, per importanza, quella di Verona, il lunedì e quella di Treviso, il martedì. Esse sono frequentate da operatori provenienti dalle principali regioni di tutta Italia, quindi un punto di incontro e confronto per tutta la filiera.

In queste giornate vengono riunite le Commissioni di rilevazione dei prezzi tramite le Camere di Commercio, poi divulgate sia a livello telematico che cartaceo. Ad esse partecipano vari rappresentanti delle diverse categorie compresi noi mediatori merceologici.

**presidente Med.&A*

Previsioni/ La guerra ma non solo. Per l'ortofrutta un mercato a due facce

*di Ervin Mosca**

Caratteristica fondamentale del buon operatore è la capacità di saper interpretare l'andamento del mercato, anche in situazioni di marcata volatilità. Oggi anche i migliori venditori o buyers si ritrovano alle prese con un periodo di grande incertezza fino ad arrivare ad ammettere candidamente di non sapere davvero quale strategia commerciale adottare nel medio termine.

Nel settore ortofrutticolo spesso si ragiona sul breve, adattando le politiche aziendali al repentino cambiamento dei listini dettato dai fattori meteo e dalla stagionalità più o meno anticipata, ma per alcune referenze di largo consumo, considerate ormai delle commodities (mele, pere, kiwi...) è fondamentale

predispone una precisa strategia di decumulo che permetta una remunerazione adeguata del prodotto in modo da salvaguardare gli investimenti in rinnovi varietali e adeguamento delle strutture.

Da un confronto avuto in questi giorni sentendo vari operatori di due paesi leader come Spagna e Italia ne esce un quadro alquanto complicato, stritolato da fattori extraproductivi di tipo socio-politico e logistico.

Il mercato melicolo dovrebbe confermare nei prossimi mesi il trend a due facce visto fino ad ora con prezzi sostenuti per merce di calibro grosso e di prima qualità, mentre si consolida il timore di prezzi di realizzo per la merce piccola e di seconda categoria. I flussi da paesi dell'emisfero sud dovrebbero essere limitati dagli alti costi di trasporto e da una produzione non eccessiva.

La pera europea dovrebbe mantenersi su remunerazioni soddisfacenti data la scarsa produzione 2021, almeno fino all'arrivo del nuovo raccolto estivo. Probabili arrivi di prodotto sudafricano e sudamericano, ma comunque non a prezzi concorrenziali.

Per il kiwi italiano di qualità le quotazioni dovrebbero rimanere buone, data la scarsità di prodotto, ma rimane forte la pressione concorrenziale della crescente produzione greca che erode sempre più quote di mercato e detta le linee di evoluzione dei prezzi.

Tra questi fattori prettamente legati alla produzione e alla disponibilità, irrompe pesantemente il nuovo fattore legato all'atteggiamento del consumatore pressato dal caro-vita, che a detta di tutti gli operatori, potrebbe indirizzare le scelte sui consumi dando la precedenza a prodotti base a scapito di frutta e verdura di alta gamma.

Nessuno si sbilancia nel fare previsioni nemmeno a medio termine.

**mediatore merceologico*

World Olive Oil Exhibition a Madrid, cosa si è detto

*di Viviana Bardella**

Dopo due anni di stop, l'8 e 9 marzo scorsi è tornata alla grande la World Olive Oil Exhibition di Madrid: l'appuntamento annuale più atteso per gli operatori del settore oleicolo: due giorni di incontri, approfondimenti, conferenze, assaggi che ha visto la presenza di più di 4.000 visitatori provenienti da tutto il mondo.

Alla presenza di Autorità locali ed europee oltre a quella di diplomatici da Oman, Tunisia, Qatar, Sudan, Marocco, Giordania, Libia solo per citarne alcuni, è stata inaugurata la nona edizione di un evento irrinunciabile per la comunità oleicola internazionale.

Invitati speciali: Marocco e USA. Il primo ha fatto il punto sui recenti investimenti e il conseguente sviluppo della produzione olivicola mentre gli USA hanno illustrato quali siano le prospettive future per gli esportatori di olio oliva dal Mediterraneo.

Si è parlato inoltre degli studi in corso sugli effetti benefici dell'olio sulla salute; dell'importanza delle certificazioni per garantire la qualità dell'olio; delle stime di produzione per l'anno futuro.

Quest'anno la "Feria de Madrid" ha rappresentato non solo un momento di incontro ma, speriamo, anche di ripartenza: con tutte le incognite che la grave crisi internazionale ci propone e con la consapevolezza che, dopo due anni di pandemia e la guerra in atto tra Russia e Ucraina, il mondo non sarà più quello di prima, ci si rimbocca le maniche e si tenta di capire verso che direzione muoversi.

La pandemia da Covid-19 ha inciso profondamente sull'economia mondiale, ma fino a questo momento il mercato dell'olio di oliva aveva retto agli scossoni. Addirittura, i primi mesi di pandemia hanno visto un forte incremento nei consumi, dovuti al fatto che la gente tendeva a fare scorte di prodotti alimentari anche in misura superiore al reale fabbisogno: le aziende olearie hanno fatto i salti mortali per soddisfare le crescenti richieste da parte della distribuzione. Abbiamo concluso il 2021 e iniziato il 2022 con un'inevitabile riduzione dei consumi, tornati ai livelli pre-Covid e addirittura in trend negativo. Non abbiamo finito di leccarci le ferite per il lungo periodo di turbolenza e siamo di nuovo alle prese con un'emergenza, forse addirittura peggiore dal punto di vista non solo umano ma anche economico: la guerra Russia-Ucraina.

La Feria di Madrid è capitata a proposito: si è discusso su come affrontare il problema dell'interruzione del flusso di olio di semi dall'Ucraina e dalla Russia da cui siamo così dipendenti; se non sia il caso, almeno noi italiani, di dare un po' meno peso alla sostenibilità a favore dell'economicità delle scelte, per esempio rispolverando il tanto vituperato olio di palma.

Ci si è confrontati sulla capacità del sistema oleicolo internazionale di far fronte alle nuove sfide di un mercato in continua evoluzione, dove da un momento all'altro possono crollare tutte le certezze e dove le previsioni risultano sempre meno azzeccate perché influenzate da variabili sempre meno controllabili.

Per il momento, l'unica certezza che abbiamo è che forse bisogna cambiare le nostre strategie di approvvigionamento e non fare scelte azzardate, dettate più dall'istinto che dalla ragione.

Aspettiamo la prossima settimana, quando un po' di pioggia dovrebbe dare sollievo ai terreni in Spagna, dopo un interminabile periodo di siccità e quindi offrire una prospettiva positiva almeno per quanto riguarda la prossima campagna. Per quest'anno l'impegno è farsi bastare quanto prodotto (che in condizioni normali sarebbe sufficiente al fabbisogno mondiale) e trovare una quadra sui prezzi, affinché non si riduca il consumo di olio di oliva. Ma sotto questo profilo indubbiamente devono darci una mano i negoziati di pace tra Russia e Ucraina.

**mediatore merceologico*

- Il settore cereali -

Previsioni/ Un uragano perfetto. L'effetto delle mancate semine.

**Simone Ruffato*

Sono passati ormai venti giorni dall'inizio dell'invasione militare dell'Ucraina. L'angoscia per un inasprimento ed allargamento del conflitto rende più difficile mantenere calma e lucidità, anche se mai come in questo momento ne abbiamo bisogno.

Partiamo dai numeri.

Rispetto alle rilevazioni Ager Bologna di giovedì 17 febbraio - ultima settimana prima dell'inizio della guerra - il grano tenero ha subito una impennata del 31,4%, il mais del 41%, sorgo e orzo del 38%, i semi di soia del 9,5%. Variazioni difficili da vedere in anni, figuriamoci in 20 giorni! E cosa ancor più grave, partendo già da una stagione prezzi fortemente rialzista causa pandemia.

Ricordiamo che l'Italia importa il 64% del grano tenero, il 44% di grano duro, il 47% di mais e il 73% della soia.

Assieme ai costi elevatissimi delle materie prime agricole, dobbiamo aggiungere quelli esorbitanti di gas, energia elettrica, imballaggi, trasporti.

Aggiungiamo le recenti azioni protezionistiche di paesi vicini quali Ungheria (per i contratti successivi al 4 marzo 2022) e Serbia, e la paura che altri paesi esportatori del continente possano seguire lo stesso esempio (Croazia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Romania in primis).

In un contesto del genere, possiamo pensare a qualcosa di peggio?
Probabilmente sì.

Nel recente vertice UE tenutosi a Versailles si legge la seguente dichiarazione: "Saremo ancora più destabilizzati fra 12-18 mesi, a causa di quello che non potrà essere seminato in questi giorni".

Ed è proprio questo il punto più drammatico. Con il granaio d'Europa in piena guerra, e la Russia intenzionata a punire gli europei per le sanzioni inflitte, dovremo mettere sul conto un ammanco considerevole di merce per la prossima stagione.

Dovremo inoltre aggiungere la scarsa disponibilità di fertilizzanti azotati, con importanti aziende del settore oramai in difficoltà nell'onorare i contratti di vendita già stipulati.

Ergo: minore seminato e minore resa. Più che una tempesta perfetta, un uragano perfetto.

Tuttavia – *"Credo nel sole, anche quando piove"* – diceva Anna Frank.

Dobbiamo e dovremo reagire! Confidando nelle capacità del nostro tessuto economico, delle nostre associazioni di categoria ed anche dei nostri governanti.

Di questa sciagurata stagione si riesca a sopravvivere, e a gettare le basi per un vero piano continentale di indipendenza agricola ed energetica. È questo il grande augurio.

**mediatore merceologico, responsabile organizzativo Consulta dei mediatori merceologici*

- Se ve li siete persi -

- [Ansa](#) -

- [Askanews](#) -

- [Avvenire](#) -

Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

[Fimaa Commodities n.1 - 2.02.2021](#)

[Fimaa Commodities n.2 - 16.02.2021](#)

[Fimaa Commodities n.3 - 2.03.2021](#)

[Fimaa Commodities n.4 - 16.03.2021](#)

[Fimaa Commodities n.5 - 6.04.2021](#)

[Fimaa Commodities n.6 - 20.04.2021](#)

[Fimaa Commodities n.7 - 4.05.2021](#)

[Fimaa Commodities n.8 - 18.05.2021](#)

[Fimaa Commodities n.9 1.06.2021](#)

[Fimaa Commodities n.10 15.06.2021](#)

[Fimaa Commodities n.11 06.07.2021](#)

[Fimaa Commodities n.12 20.07.2021](#)

[Fimaa Commodities n.13 14.09.2021](#)

[Fimaa Commodities n.14 21.09.2021](#)

[Fimaa Commodities n.15 5.10.2021](#)

[Fimaa Commodities n.16 19.10.2021](#)

[Fimaa Commodities n.17 2.11.2021](#)

[Fimaa Commodities n.18 16.11.2021](#)

[Fimaa Commodities n.19 7.12.2021](#)

[Fimaa Commodities n.20 21.12.2021](#)

[Fimaa Commodities n.21 18.01.2022](#)

[Fimaa Commodities n.22 1.02.2022](#)

[Fimaa Commodities n.23 15.02.2022](#)

[Fimaa Commodities n.24 1.03.2022](#)

Alcuni link che possono essere utili

www.agea.gov.it

www.ismea.it

www.enterisi.it

www.mise.gov.it

www.granariamilano.org

<http://www.fimaa.it/mediatori-merceologici.html>

<https://www.politicheagricole.it>

<https://www.worldeconomics.com/WorldPriceIndex/FoodPriceIndex.aspx>

https://www.senato.it/3584?shadow_organo=1180009

https://www.camera.it/leg18/1099?shadow_organo_parlamentare=2813

<http://www.ismea.it/istituto-di-servizi-per-il-mercato-agricolo-alimentare>

<http://www.cunsuini.it/>

E' consentita l'utilizzazione dei testi a scopi non commerciali
previa citazione della fonte

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 vogliono 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 previsioni 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.

<http://www.fimaa.it/mediatori-merceologici.html>

