

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° 38 - Diffusa il 1° novembre 2022 (prossimo numero 15 novembre 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

Auguri al nuovo Governo e al ministro Lollobrigida. Le nostre attese

Cari lettori, eccoci ad un nuovo numero della nostra newsletter dedicato ad alcuni approfondimenti sui contenuti del convegno di Fondi e al dibattito dell'attualità sui comparti dell'agroalimentare che più coinvolgono i mediatori merceologici iscritti a Fimaa. Nuovamente rinnovo il desiderio che altri mediatori entrino a far parte della redazione per fornire nuovi contributi, dar voce a nuovi settori e nuovi mercati.

Tutto infatti è in movimento, ed un mediatore, come tante volte ripetuto, deve avere una visione il più possibile globale del proprio settore ma pure di tutta l'economia che lo circonda. Ciò che accade da una parte, spesso ha delle conseguenze su ciò di cui ci occupiamo giornalmente. Su questa linea ecco che è doveroso occuparci di quanto è successo in Parlamento, ovvero la formazione del nuovo Governo di Giorgia Meloni, primo premier donna della Repubblica Italiana. A lei e a tutti i ministri giungano i nostri auguri di un buon e proficuo lavoro a vantaggio di tutti i cittadini italiani.

In particolar modo attendiamo dai nuovi vertici del Ministero dello sviluppo economico e dal Ministero delle politiche agricole, agricoltura e sovranità alimentare, un impegno che prenda in considerazione gli spunti e le sollecitazioni che la categoria degli agenti d'affari in mediazione, settore merceologico, riuscirà a far arrivare loro.

I primi passi del nuovo ministro Francesco Lollobrigida sono stati quelli di spiegare il cambio di nome diventato Ministero politiche agricole, agricoltura e della sovranità alimentare: *“Sovranità alimentare - ha detto - significa tutelare l'economia e rimettere al centro della produzione il rapporto con i coltivatori non solo per proteggere una parte della filiera agroalimentare, ma la cultura rurale”* ha inoltre aggiunto, parlando del cambiamento che vorrebbe apportare alla politica agricola italiana: *“Per la tendenza che vogliono far passare l'importante è nutrirsi, a prescindere da dove e come viene prodotto il cibo. Ma noi non possiamo accettarlo, il prodotto italiano è un'eccellenza nel mondo e il legame col territorio è di primaria importanza”*.

Interessante poi un passaggio sugli allevamenti *“quello che davvero ci allarma sono le degenerazioni di cui nessuno parla, come la produzione di carne in laboratorio, noi non siamo per gli allevamenti massivi con migliaia di ettari di stalle in fila che sfruttano e stressano gli animali; ma vogliamo tutelare i piccoli allevatori e un'economia di qualità che difenda anche il territorio”*.

Certo un arduo compito, quello di coniugare qualità, eccellenza e possibilità di far accedere tutti al cibo; visti i tempi che corrono ove non solo tutte le imprese si confrontano il giorno con aumenti e distorsioni di mercato relativamente ai prezzi di vendita o di acquisto ma anche i consumatori che sono stretti tra inflazione (perdita del potere d'acquisto) e aumenti su costi energetici e di manutenzione delle proprie abitazioni.

Oltre agli auguri di buon lavoro al neo Ministro Lollobrigida, la redazione vuole approfittare di queste pagine per fare un secondo augurio di buon lavoro ad una persona che nel suo intervento al Congresso di Fondi, ha impressionato (positivamente) per la grande vicinanza al mondo del commercio agroalimentare, ai mediatori ed alle tematiche italiane per la valorizzazione del Made in Italy. All'eurodeputato Salvatore De Meo che, oltre a membro della commissione agricoltura di Bruxelles, è diventato ora Presidente della Commissione Affari Costituzionali al Parlamento europeo. Buon lavoro onorevole e non si dimentichi della nostra professione, che tanto ha dato e può dare nel far girare l'economia italiana ed europea se ben guidata con regole certe, giuste e omogenee.

**mediatore merceologico,
coordinatore Consulta mediatori merceologici Fimaa*

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

MONDO

Con un dollaro forte più Paesi fragili vanno in emergenza. Qualche caso

Non bastasse la guerra, l'impennata del dollaro sta rendendo più difficile la garanzia di sicurezza alimentare mondiale, con i Paesi che dipendono dalle importazioni alle prese con una combinazione distruttiva di alti tassi di interesse e prezzi elevati delle materie prime che stanno erodendo il loro potere di pagamento. La diminuzione delle riserve di valuta estera in molti casi ha ridotto l'accesso alle merci e le banche sono prudenti nel rilasciare i crediti. Esempi ce ne sono molti. Il Ghana - dove gli importatori avvertono che di questo passo ci potrà essere carenza di cibo in vista del Natale.

Oppure il Pakistan, dove migliaia di container carichi di cibo sono fermi nei porti in attesa di chiusura dei contratti. In Egitto, i panettieri il pane costa di più dopo che alcuni mulini hanno esaurito il grano perché bloccato alla dogana. Anche il mangime per il bestiame è rimasto bloccato nei porti. I pulcini sono stati abbattuti perché in questo momento il mangime non basta. Un po' in tutta l'Africa sub-sahariana si sta soffrendo l'incredibile mix di guerra in Ucraina, tensioni locali, moneta locale fragile, siccità e difficoltà logistiche.

Ne deriva un'inflazione potente che colpisce le aree più povere dove si fatica a vivere. Con il cibo e l'energia che rappresentano la metà dei consumi delle famiglie dell'Africa subsahariana, il costo della vita in tutta la regione è aumentato vertiginosamente. Il Fondo Monetario Internazionale ha stimato che il 12% della popolazione della regione si troverà ad affrontare una grave insicurezza alimentare già nei prossimi mesi.

EUROPA

Cereali e fertilizzanti, sta per scadere l'accordo di transito nel Mar Nero

Verrà rinnovato l'accordo che permette di esportare grano dall'Ucraina attraverso il Mar Nero? C'è un certo ottimismo sul proseguimento anche oltre la scadenza di metà novembre. Così almeno ha fatto capire il negoziatore delle Nazioni Unite, Martin Griffiths, che sta girando nelle varie capitali per ottenere il prolungamento che, in apparenza, piace sia agli ucraini che ai russi. Dai porti sono salpati importanti quantitativi di grano e fertilizzanti. L'accordo sottoscritto il 22 luglio, con durata 120 giorni, dopo sminamenti e sospetti iniziali, ha funzionato permettendo flussi di merci verso clienti internazionali.

L'Ucraina sta cercando di estendere l'accordo di oltre un anno e di includere Mykolayiv come quarto porto esportatore, mentre la Russia vuole vedere riaperto un gasdotto che porta la sua ammoniaca a Odessa per la spedizione. Si sta ridimensionando l'ingorgo di navi che trasportavano i raccolti ucraini e gli spedizionieri russi stanno spingendo le partenze di quello che è, almeno in parte, raccolto di cereali provenienti dai territori ucraini occupati.

La Russia ha ottenuto quest'anno un abbondante raccolto e ha interesse a smerciarlo rapidamente. Il prolungamento dell'accordo di luglio ha effetti distensivi sul mercato dei cereali. Viceversa, come è accaduto nei giorni scorsi, notizie contrastanti hanno riportato tensioni.

Speciale Fondi/ I punti salienti di un Convegno che ci indica una strada

di Stefano Pezzoni*

Di cosa si è parlato a Fondi è abbastanza facile intuirlo; il titolo già era esplicativo: **Stretta di mano e decreto legislativo 198/21. Operatori e mediatori quali regole?**

Per chi c'era vogliamo dare un riassunto a memoria di quanto ascoltato e per chi non c'era sia da stimolo a partecipare ai prossimi eventi. Il presidente di Fimaa Italia, **Santino Taverna**, ha incentrato la relazione sul ruolo sapiente dei mediatori merceologici che non solo mettono in contatto le parti ma spesso ne indirizzano i comportamenti, e come dei sarti, confezionano l'affare ed i prodotti a loro misura. Ovviamente alla base di tutto devono esserci comportamenti etici e professionali. Taverna ha pure affrontato il problema degli esami e della preparazione propedeutica, auspicando che si possa ritornare alla presenza di esperti mediatori nelle commissioni di esami.

A seguire gli interventi di **Marco Mainas** e di **Viviana Bardella** sono stati incentrati sulle esperienze personali di come la Federazione può essere a supporto degli operatori e di come si agisce sul campo.

La parte più delicata, affidata all'avvocato **Claudia Bellani**, riguardava la spiegazione del contenuto del decreto 198/21, decreto complesso, buono negli intenti ma di difficilissima applicazione in alcuni aspetti operativi.

Per sintetizzare i punti cruciali:

- **articolo 3 comma uno** - i contratti di cessione devono essere informati a principi di trasparenza, correttezza, proporzionalità e reciproca corresponsabilità delle prestazioni, con riferimento ai beni forniti cui attenersi, prima, durante e dopo l'instaurazione della relazione commerciale;
- **articolo 3 comma due** - i contratti di cessione sono conclusi obbligatoriamente mediante atto scritto stipulato prima della consegna dei prodotti ceduti ed indicano durata - qualità e caratteristiche del prodotto - prezzo fisso o determinabile su criteri stabiliti nel contratto- modalità consegna e pagamento;
- **articolo 4 comma quattro** - tra le pratiche commerciali sleali vietate: pagamenti oltre i 30 giorni o 60 giorni dalla data di consegna, a seconda che siano prodotti deperibili o non deperibili, oppure dalla data in cui è stabilito l'importo da corrispondere, se successiva;
- **articolo 8 autorità di contrasto** - ICQRF e sanzioni molto salate.

Ovviamente per completezza del riassunto si rimanda alla lettura integrale del testo di legge.

Da ultima la presentazione dell'avvocato **Daniele Mammani** circa la storia delle leggi che hanno normato l'attività del mediatore e l'analisi di differenti tipologie di operatori, ausiliari del commercio, che si assomigliano elencando il differente quadro normativo del mediatore, mandatario e procacciatore. Tutti questi, soggetti a sostenere l'esame di abilitazione per mediatore (salvo gli occasionali ovvero chi non fa più di un affare all'anno) e degli agenti e commissionari.

Differenze che già in una precedente newsletter erano state già presentate e che vi invitiamo a riprendere e a rileggere.

*mediatore merceologico,
coordinatore Consulta mediatori merceologici Fimaa

Partono gli incentivi per lo sviluppo dei mercati agroalimentari all'ingrosso

È disponibile sul sito del [MiPAAF](#) l'avviso pubblico per l'accesso alle agevolazioni previste a sostegno degli investimenti per lo sviluppo della logistica agroalimentare tramite il miglioramento della capacità logistica dei mercati agroalimentari all'ingrosso, in linea con le direttive fornite dal decreto firmato dal Ministro delle Politiche agricole alimentari e forestali, Stefano Patuanelli, il 5 agosto scorso, a cui sono destinati 150 milioni di euro nell'ambito della misura PNRR "Sviluppo della logistica per i settori agroalimentare, pesca e acquacoltura, silvicoltura, floricoltura e vivaismo". Le agevolazioni sono finalizzate a finanziare la realizzazione o l'ammodernamento di infrastrutture locali mercatali all'ingrosso.

Ogni progetto dovrà avere un costo complessivo non superiore a 20 milioni e non inferiore a 5 milioni. Le agevolazioni saranno concesse, nella forma della sovvenzione diretta, fino a un massimo di 10 milioni di euro per progetto di investimento, non superiore in ogni caso alla differenza tra i costi ammissibili e il risultato operativo dell'investimento (funding gap). I beneficiari degli investimenti sono soggetti, pubblici o privati, gestori di mercati all'ingrosso operanti nei settori agroalimentare, ittico, florovivaistico.

Un importo pari almeno al 40% delle risorse è riservato al finanziamento di progetti da realizzare nelle Regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia. Le agevolazioni saranno concesse sulla base di una procedura valutativa, fino ad esaurimento della dotazione finanziaria e tenendo conto del vincolo di destinazione territoriale di assegnazione delle risorse. Le domande di accesso agli incentivi, complete dei relativi allegati e documenti richiesti, dovranno essere presentate all'Agenzia Invitalia esclusivamente tramite posta elettronica certificata (PEC), a partire dalle ore 12.00 del 31 ottobre e fino alle 12.00 del 30 novembre. Sulla piattaforma informatica www.invitalia.it, sarà a breve disponibile una scheda informativa dettagliata e potranno essere richiesti ulteriori chiarimenti e informazioni.

Olio d'oliva, le giacenze della scorsa campagna

di *Viviana Bardella**

Mentre si aprono i frantoi in vista dell'inizio della nuova campagna oleicola, il MIPAF ha diramato i dati ufficiali dell'anno scorso, che indicano giacenze al 30 settembre pari a 215.527 tonnellate, leggermente superiori a quelle dello stesso periodo del 2021 (+2,2%). Questo risultato è dovuto ad un aumento delle giacenze di olio di oliva extra vergine (+9,8%), in controtendenza rispetto a quelle di olio lampante e dell'olio di sansa.

Per quanto riguarda l'EVO, da segnalare che lo stock di olio di origine italiana risulta superiore del 34,6% dell'anno precedente, mentre si riducono in maniera significativa le giacenze di extra vergine di origine comunitaria (-9,3%) e di quello extra UE (-3,6%).

L'olio di oliva extravergine rappresenta il 76,8% dello stock disponibile: dato significativo che dimostra come, durante la scorsa campagna, il mercato dell'olio lampante sia risultato più dinamico.

Per quanto riguarda la distribuzione delle giacenze, la metà di queste è conservata nel Sud Italia e in particolare in Puglia (32%) e in Calabria (9,1%). Un'ultima considerazione sull'olio biologico: la disponibilità di prodotto della scorsa campagna è di 31.244 tonnellate, quasi esclusivamente extra vergine.

*mediatore merceologico

Sul Nutriscore il primo progetto sembra bloccato. Strade alternative cercasi

Giorgia Meloni ed Emmanuel Macron si sono incontrati a Roma, niente più di una presa di contatto tra due leader europei alle prese con grandi emergenze. Difficile immaginare che abbiano solo sfiorato il tema dell'agricoltura e dei contrasti tra i due Paesi sulle indicazioni nutrizionali da fornire ai consumatori, quei meccanismi di protezione che hanno portato al contestato progetto Nutriscore. Le posizioni dei due Paesi sono opposte.

L'Italia contesta la penalizzazione di prodotti come vino, olio e altro che fanno parte della dieta mediterranea. Vissuti come possibile rischio e penalizzati dal sistema di rating a semaforo. Ancora nei giorni scorsi a Bruxelles alla tavola rotonda "Politics meets Nutrition Science", tutte le delegazioni italiane dei gruppi politici hanno ribadito la posizione del governo.

Da tempo l'Italia vuole evitare che in sede europea vengano adottati strumenti normativi tali da creare una artificiale divisione tra alimenti sani e non sani, oltre ad andare contro le tradizioni alimentari nazionali. Entro novembre la Commissione Ue presenterà la proposta di sistema di etichettatura "fronte pacco" per i prodotti alimentari. Non si tratterà del contestato Nutriscore. Bruxelles sta valutando indicazioni qualitative alternative. Insomma un po' tutti stanno prendendo tempo. Se il primo progetto sembra uscire di scena non è detto che non ritorni più avanti con altre formule e la Commissione Ue sta cercando di smussare i contrasti.

L'idea è di tenere maggiormente presente il parere dell'Efsa, (l'autorità europea sulla sicurezza alimentare, con sede a Parma) che ha fornito nuovi elementi di valutazione. Si finirà sicuramente nel 2023 tra il semestre di presidenza svedese e quello spagnolo. Quale compromesso verrà raggiunto?

Certamente non regge la valutazione di pericolosità nutrizionale misurata sul parametro fisso dei 100 grammi, quantitativo che è eccessivo (si pensi all'olio) per ogni consumatore cosciente. Nella proposta di mediazione verrebbero inseriti quantitativi diversi. Per il momento la filiera del Made in Italy, vino, formaggio e altro, si dice soddisfatta del rinvio.

L'olio in Spagna, ho fatto un giro nei frantoi. E questo è quello che ho visto

*di Viviana Bardella**

La Riflessioni a caldo (nel vero senso della parola...) dopo tre giorni di full immersion nelle campagne spagnole, per visitare frantoi tra Cordoba, Jaen e Ciudad Real e farmi un'idea della situazione reale all'inizio della nuova campagna oleicola: da come si muove la Spagna, possiamo almeno provare ad immaginare l'evoluzione del nostro mercato nei prossimi mesi.

1- Fa caldissimo. Praticamente l'estate non è mai finita e le temperature si aggirano, di giorno, intorno ai 30 gradi. Lavorare le olive a queste temperature, già di per sé stressate dalla siccità, sicuramente non garantisce buoni risultati.

2- Tutti i frantoiani che ho visitato parlano di previsione di raccolto inferiore almeno al 50% di quello della campagna precedente; alcuni addirittura parlano di un 30%. E raccontano che più al nord, per esempio nella comunità di Valencia, la situazione è ancora più drammatica. Tutti potenziali fornitori che quest'anno stanno

valutando se trasformarsi in acquirenti, perché, prima della vendita dell'olio alla rinfusa, devono provvedere a riempire le bottiglie per la vendita di confezionato.

3- Dove la siccità ha picchiato più duro, l'olio ne sta risentendo; dove invece c'è stata irrigazione, ho trovato una buona qualità. Considerazione: poco ma buono. Che, forse, potrebbe essere meglio di "tanto, ma di scarsa qualità"... Vedremo.

4- Nessuno si azzarda ancora a proporre prezzi: aspettano di avere concretamente un po' di merce da vendere. Ma in linea di massima sono tutti concordi nel dire che difficilmente si potrà vendere, almeno all'inizio, a prezzi inferiori a 5 Euro/ kg alla produzione. Pesano la siccità ma anche gli aumenti diffusi dei costi di produzione. Ergo: dimentichiamoci, il prossimo anno, di trovare ancora bottiglie di olio al supermercato ai prezzi di oggi.

Considerazione finale, che tutti noi operatori del settore oleario facciamo ma non abbiamo il coraggio di ammettere: cosa succederebbe se la terribile siccità di quest'anno fosse solo l'inizio di un cambiamento climatico irreversibile?

Dagli altri Paesi

Iniziata la produzione in Grecia, dove si stimano almeno 350.000 tonnellate.

Ha cominciato come sempre a metà ottobre la regione di Santi Apostoli, nel Peloponneso: qualità particolarmente apprezzata che è stata venduta tra 4,90 e 5,30 euro/kg al frantoio. Oggi troviamo olio di olive da tavola, quindi di qualità inferiore, a 4,70 euro/kg; siamo in attesa delle prime offerte di extra vergine da Kalamata. Avvio anche in Tunisia: prezzi indicativi per le prime partite di EVO da consegnare a fine novembre: 4,6 euro/kg partenza frantoio. Dal Portogallo prime autobotti in arrivo, pagate 4,90-4,95 euro/kg partenza frantoio.

**mediatore merceologico*

- Il settore ortofrutta -

Consumi in calo, cronaca di una crisi annunciata

*di Ervin Mosca**

Da tempo gli operatori hanno lanciato l'allarme: gli acquisti di prodotti ortofrutticoli sono in costante e accentuato calo. Quali i motivi? Sicuramente la diminuita capacità di spesa che ha costretto il 68% degli italiani a dichiarare ai sondaggisti che in autunno acquisteranno meno in generale. I beni alimentari, direttamente e immediatamente interessati dagli aumenti dei costi di produzione, imballaggio e trasporto, hanno registrato aumenti di prezzo vicini al 10%, con una conseguente repentina stretta sugli acquisti quantificata in un -9% (fonte CSO).

Solo il mese di luglio è stato positivo, influenzato dal clima torrido che ha favorito i consumi dei freschi. I prodotti di qualità delle fasce di prezzo medio-alto hanno subito i maggiori contraccolpi, mentre le referenze da dispensa, utilizzate per le promozioni nei canali di vendita, hanno tenuto su base quantitativa, ma a scapito dell'impossibilità di recuperare i maggiori costi. Buio anche per i prodotti biologici, considerati probabilmente un lusso in questo momento.

La filiera ortofrutticola sta subendo le strategie della GDO che fatica a redistribuire equamente i maggiori

oneri, ma va detto che anch'essa sta subendo un calo degli incassi. Si può parlare di una situazione a circolo vizioso, di cane che si morde la coda, visto che le scarse vendite spingono i coltivatori a non investire in produzione e di conseguenza si assiste ad un anacronistico aumento dell'import, molto evidente nel comparto orticolo. I pochi settori che vedono un aumento delle vendite a volume sono indiziati di voler dare aria ai magazzini per evitare costi di lunghe frigoconservazioni, scelta difficile, ma non criticabile data l'incertezza.

L'ondata di caldo anomalo di questi giorni non favorisce la partenza delle vendite dei prodotti autunnali, complicando ulteriormente il bilanciamento dei canali distributivi. Gli operatori confidano in un novembre più in linea con i consumi abituali per recuperare da un bimestre di grattacapi. Molto dipenderà dalle scelte di politica economica interna che saranno attuate dal nuovo Governo per riportare capacità di spesa nei borselli degli italiani.

**mediatore merceologico - Olio di oliva*

- Se ve li siete persi -

- [Askanews](#) -

- [Il Manifesto](#) -

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](#)
[Fimaa Commodities n.25 15.03.2022](#)
[Fimaa Commodities n.26 5.04.2022](#)
[Fimaa Commodities n.27 19.04.2022](#)
[Fimaa Commodities n.28 3.05.2022](#)
[Fimaa Commodities n.29 ed. speciale 17.05.2022](#)
[Fimaa Commodities n.30 24.05.2022](#)
[Fimaa Commodities n.31 07.6.2022](#)
[Fimaa Commodities n.32 21.06.2022](#)
[Fimaa Commodities n.33 5.07.2022](#)
[Fimaa Commodities n.34 19.07.2022](#)
[Fimaa Commodities n.35.20.09.2022](#)
[Fimaa Commodities n.36 4.10.2022](#)
[Fimaa Commodities n.37 18.10.2022](#)

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>

