# Newsletter
## F.IM.A.A. Italia
## Commodities

## Newsletter FIMAA Commodities n. 94 | 17 settembre 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 8 ottobre 2025

Iscriviti alla newsletter

### L'EDITORIALE
### di Viviana Bardella *
### Riprendiamo il nostro dialogo con una Consulta merceologici più forte

Cari lettori, vi ritroviamo con piacere dopo la lunga pausa estiva e siamo lieti di tornare a proporvi notizie e informazioni aggiornate inerenti il vasto mondo della merceologia.

Ci siamo lasciati lo scorso luglio con un breve numero speciale in occasione della riconferma ai vertici FIMAA del Presidente Santino Taverna e riapriamo raccontandovi che **la nostra Consulta è notevolmente cresciuta: siamo arrivati a 39 membri**, tra i quali è stato eletto un Comitato direttivo più ristretto, anche se resta inteso che la collaborazione attiva di tutti è assolutamente necessaria per poter intraprendere sempre nuove iniziative a favore della nostra categoria. Riconfermati per i prossimi 30 mesi nei nostri rispettivi ruoli il Collega Stefano Pezzoni, Responsabile organizzativo e la sottoscritta, come coordinatrice della Consulta.

* 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

## L’accordo Mercosur preoccupa, si vedono i primi effetti
## di Viviana Bardella *

Mentre l’Europa propone di accelerare l’iter di applicazione dell’accordo di scambio con i Paesi del Mercosur, introducendo nel frattempo clausole di salvaguardia che dovrebbero mitigare i malumori delle parti in causa europee (e su cui l’Italia ha espresso perplessità), si va delineando quello che sarà il trend commerciale con quei Paesi nel prossimo futuro: **incremento nelle esportazioni europee di auto, macchinari e alcolici ma anche strada spianata all’ingresso di altri prodotti, in particolare agroalimentari, che potrebbero porre problemi di concorrenza sleale, in considerazione del fatto che gli standard produttivi europei non sono garantiti nel Mercosur e, di conseguenza, anche i prezzi dei prodotti stessi risulterebbero più vantaggiosi rispetto ai nostri**.

La Commissione Europea replica a queste osservazioni sostenendo che l’accordo darà nuovo impulso ai prodotti agroalimentari di alta qualità ponendo fine alla concorrenza da parte di prodotti esteri che simulano malamente quelli europei.

Intanto, si registrano i primi mugugni da parte di operatori di Paesi diversi. Ne segnaliamo due recentissimi, a titolo di esempio: quello della filiera avicola italiana, che si ritiene fortemente penalizzata dall’ingresso di ulteriori 180.000 tonnellate di prodotti dall’Argentina (e che si andranno ad aggiungere alle 120.000 in importazione dalla Thailandia a dazio zero) e quello dei produttori spagnoli di succo di arancia, che vedono minacciato il loro dominio sui mercati europei dalle importazioni brasiliane, dove esistono realtà produttive di dimensioni tali da fagocitare le più modeste aziende spagnole.

* Coordinatrice della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia

## EUROPA

### Per Eurostat i prezzi agricoli a giugno sono in ripresa

I prezzi alla produzione agricola nel secondo trimestre del 2025 sono stati superiori rispetto allo stesso trimestre del 2024 in tutti i paesi dell'UE, ad eccezione della Grecia. I tassi di variazione più elevati si sono registrati in Lettonia (+21,8%), Irlanda (+21,1%) e Lussemburgo (+18,4%). A titolo di confronto, in Grecia si è registrato un leggero calo (-0,1%), **per l’Italia l’incremento è in linea con la media Ue**. Se si guardano gli incrementi trimestrali - pure rilevati dall’istituto di statistica europeo Eurostat - il rallentamento in corso non è stato confermato in aprile-giugno quando i prezzi medi sono aumentati del 5,6 percento (nel primo trimestre la

crescita era del 2,6%). Influiscono sulla formazione dei prezzi l'energia, i fertilizzanti, i mangimi e altro.
Su base annuale si sono registrati forti aumenti per prodotti agricoli chiave come uova (+27,8%), frutta (+21,1%) e latte (+13,3%). Al contrario, si sono registrati forti cali per olio d'oliva (-39,9%) e patate (-29,1%).

## ITALIA

### Dazi come sta andando/1 - L'incertezza pesa sugli operatori
### di Viviana Bardella *

Dazi sì, dazi no, dazi… forse. In attesa di conoscere quale sarà l'effettivo impatto dei dazi americani sull'economia europea, ci sono Paesi che sul tema stanno ancora negoziando con gli USA e ciò determina una situazione di incertezza soprattutto per gli operatori che devono prendere posizione oggi riguardo ad acquisti e vendite per il futuro prossimo. Ciò nonostante, la Presidente della Commissione Europea, Ursula Von der Leyen, sostiene che "l'accordo garantisce una stabilità fondamentale nelle nostre relazioni con gli USA in un momento di grave instabilità globale".
**Chi lavora nell'import/export e deve prendere decisioni di acquisto/vendita a stretto giro si trova ad operare in una situazione di estrema aleatorietà e a dover prendere in considerazione una nuova variabile del tutto imprevedibile, in particolare se intrattiene rapporti commerciali con Paesi in cui la questione dazi USA non è ancora del tutto risolta**.
Porto l'esempio del settore dell'olio di oliva, largamente dipendente dalle importazioni dalla Tunisia, Paese sul quale, teoricamente, dovrebbero gravare dazi per il 25% ma che ancora sta negoziando con gli americani. Altro punto: il dazio andrà a colpire il prodotto all'origine o il confezionato in Paese diverso? Mi spiego meglio: se compro l'olio sfuso in Tunisia e lo imbottiglio in Italia, il dazio applicato sarà del 25% o del 15%? La situazione cambia notevolmente.
Come aveva spiegato Dario Fabbri durante il nostro convegno di Genova, non è la prima volta che gli USA impongono dazi in importazione e non sarà l'ultima: sempre abbiamo avuto un momento iniziale difficile ma poi il mercato si è adeguato alle nuove circostanze; nel caso specifico, è l'incertezza delle norme da applicare che determina confusione e turbativa.

* Coordinatrice della Consulta mediatori merceologici di FIMAA Italia

### Dazi come sta andando/2 - Effetto dollaro su formaggi e salumi
### di Giuseppe Romanini e Maria Elettra Triani *

A partire dal 07 agosto 2025 i dazi sul Parmigiano-Reggiano esportato negli Stati Uniti sono stati ridotti al 15 %; tariffa unica che sostituisce la precedente imposta che era del 15% storico + un ulteriore 10% introdotto nell'aprile 2025. E' però utile fare anche altre considerazioni che potrebbero influire in modo importante sulla formazione del prezzo presso i consumatori americani e conseguentemente sulle vendite.

1. Aumento del prezzo all'origine nel corso dell'anno.
2. Svalutazione del dollaro che ha portato a una riduzione del potere di acquisto del biglietto verde (dall'entrata in carica del presidente Trump il 20. 01.2025 a fine giugno 2025 il dollaro ha perso più dell'11% del suo valore).

**Questi due fattori uniti ai dazi al 15% potrebbero portare ad un importante riduzione dei consumi in USA e conseguente contrazione dell'export del Parmigiano-Reggiano verso quel mercato**.
Analogamente nel mondo dei salumi i dazi sono al 15% per tutta la gamma dei salumi prodotti in Europa.
**Particolarmente critica la situazione del prosciutto di Parma da sempre apprezzato ed esportato negli States; anche per i prodotti della nostra gamma di salumeria, l'indebolimento del dollaro gioca un ruolo sfavorevole e riduce la competitività dei nostri prodotti nel mercato statunitense**: con questi tassi di cambio si stima una contrazione dell'export verso gli Usa fino al 10% con una perdita potenziale di circa 25 milioni di euro, per il comparto. (dati Assica).
In attesa di capire come realmente reagirà il mercato americano, per il Prosciutto di Parma si cerca di guardare ad altri mercati emergenti come quelli dell'Europa dell'est.
Si chiede poi al governo un intervento incisivo a tutela dei prodotti italiani non solo per le aziende esportatrici, ma anche per gli importatori e distributori americani.

* **Mediatori merceologici FIMAA Parma**

## Dazi come sta andando /3 - Il settore vino spera nell'esenzione

Momento delicato per il mercato del vino per l'applicazione dei dazi all'export Usa. Ma non solo per quello (vedi sotto l'analisi di settore). Il Ceev, il Comité Européen des Entreprises Vins (CEEV) dal 1960 la voce dei produttori vinicoli europei ha espresso la "profonda delusione per la pubblicazione della dichiarazione congiunta UE-USA sull'accordo commerciale quadro, che non include il vino tra i settori esenti dalla nuova tariffa generale statunitense del 15%".

"Questa omissione - sottolinea il Ceev nel comunicato - è particolarmente preoccupante se si considera che il vino è uno dei fiori all'occhiello dell'esportazione europea e che contribuisce in modo significativo alla creazione di valore nella catena di approvvigionamento degli Stati Uniti. **Il settore vinicolo dell'UE ha esportato oltre 4,88 miliardi di euro di vino negli Stati Uniti solo nel 2024, rendendoli il più grande mercato di destinazione per i vini europei**. Parallelamente, per ogni dollaro generato dalle esportazioni di vino europeo negli Stati Uniti, i settori della distribuzione e dell'ospitalità americani guadagnano 4,50 dollari". Per l'Osservatorio dell'Unione Italiana Vini, oltre alle speculazioni di chi ha comprato vino prima dei dazi e applica prezzi maggiorati, il mercato è alle prese con l'evoluzione del dollaro. **Da maggio a luglio l'amministrazione Usa ha già incassato 61 milioni di dollari di imposte sulle bottiglie. I produttori schiacciano i loro margini per mantenere l'export**: il prezzo medio in dogana è passato in questi mesi da 6,30 dollari al litro a 5,64 dollari.

## Mele, facciamo il punto sulla raccolta in corso
## di Ervin Mosca *

La campagna melicola 2025/2026 si è aperta nei primi giorni d'agosto con la varietà Gala negli areali di pianura e i primi riscontri di mercato sono stati incoraggianti grazie ad una situazione di bassi stock rimanenti che hanno favorito un decumulo vivace. La qualità del prodotto, come sempre, è risultata molto variegata a seconda delle zone in base all'andamento altalenante di ondate di calore a luglio e piogge ad agosto.

Segnalati anche danni da grandine e vento, ma colorazione comunque buona. Il dato di produzione previsionale del totale europeo segna 10.455.000 tonnellate, inferiore del 7% alla media degli ultimi 3 anni, che dovrebbe scongiurare le tanto temute crisi di sovrapproduzione. l'Italia dovrebbe registrare un leggero calo del 3% attestandosi a 2.250.000 t consolidando il secondo posto dietro alla Polonia che prevede di immagazzinare 3.300.000 t. Arrivati al giro di boa del periodo di raccolta si denota il recupero produttivo di Germania, Austria e paesi dell'Est, penalizzati nel 2024 dal freddo primaverile, gelate che quest'anno hanno invece colpito duro in Turchia.

**Una produzione equilibrata nei quantitativi dovrebbe favorire quotazioni soddisfacenti ai produttori, sempre alle prese con un progressivo aumento dei costi e scarsità di manodopera, ma incombe la nuvola grigia della crisi economica latente in mercati come Germania e Francia che danno segnali di rallentamento negli acquisti a lungo termine**. Sempre attuali anche le problematiche logistiche legate

alle spedizioni a lungo raggio via mare, ma la richiesta di pregiate mele italiane in oriente e Sudamerica rimane comunque buona.
Ci sono le basi per una campagna commerciale da numeri, ma bisognerà attendere il consuntivo al termine della raccolta delle varietà quali Golden, Granny, Red, Fuji e Pink, solitamente ai primi di novembre, per tarare le strategie commerciali. Un dato di fatto è che oggi la mela è ancora il frutto autunnale più economico disponibile sui banchi e di conseguenza il consumo tiene, pur essendo in corso una progressiva tendenza a proporre nuove varietà "premium" e "club" con prezzo al dettaglio più elevato, ma che scontano costi di gestione maggiori, per dare impulso ai bilanci delle aziende agricole. Vedremo nel tempo se sarà la scelta giusta.

* **Mediatore ortofrutticolo FIMAA Trento**

## Il riso nuovo sta arrivando. Le aspettative sono favorevoli
## di Stefano Pezzoni *

Le prime mietitrebbie sono entrate in campo tra il 4 e il 9 settembre; dopo la pioggia di mercoledì 10, i lavori sono ripresi il 13 e sono tuttora in corso. Il risone appena raccolto viene portato negli essiccatoi per ridurne l'umidità, fase indispensabile per garantirne la conservazione e una lavorazione ottimale. Proprio in questi giorni, quindi, i primi lotti stanno già facendo ingresso nelle riserie.
La semina si è svolta in condizioni nella norma e l'andamento climatico ha favorito la maturazione delle piante. Solo sporadicamente si sono verificati danni da grandine, attacchi fungini o la presenza di stormi di uccelli migratori: episodi limitati che non compromettono la qualità complessiva del raccolto, che si presenta promettente sia in termini di rese per ettaro che di rendimenti di trasformazione.
Secondo la stima delle superfici coltivate diffusa dall'Ente Nazionale Risi il 24 luglio, quest'anno si registra un incremento del 4,1% rispetto al 2024. Un aumento che si traduce soprattutto in una maggiore disponibilità di riso tondo, particolarmente richiesto per la preparazione dei piatti di sushi.
Tra le varietà più rappresentative, Vialone Nano, Arborio e Carnaroli – pilastri della tradizione risottiera italiana – registrano un aumento complessivo delle superfici coltivate, così come il Baldo, tipico della cucina turca e mediorientale, che segna addirittura un +60% rispetto allo scorso anno.
Al contrario, calano le superfici dedicate alle varietà destinate al parboiled, poiché la forte produzione del 2024 ha lasciato ancora stock disponibili nelle scorte.
**Nel complesso si delinea un raccolto positivo, che porta con sé**

**aspettative favorevoli ma anche la necessità di equilibrio: agricoltori, riserie e operatori commerciali dovranno saper bilanciare costi, ricavi e marginalità, magari con il supporto dei mediatori, affinché la filiera resti sostenibile**.

Il contesto internazionale, tuttavia, resta competitivo: la concorrenza tra Paesi produttori è elevata e le sfide legate a prezzi e accesso ai mercati sono quotidiane. Se da un lato il riso italiano può contare su una consolidata reputazione di qualità e salubrità, anche gli altri stati produttori non sono da meno e tra l'altro le politiche europee sembra favoriscano le importazioni a basso costo, purtroppo sostenute da consumi crescenti di piatti etnici.

Un interrogativo resta aperto: risi da risotto e Basmati sono destinati a completarsi o a farsi concorrenza?

Un tema che approfondiremo nei prossimi numeri della newsletter.

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

## Granoturco Mon Amour. Rende se c'è passione e competenza

**di Simone Ruffato ***

Il mais è uno dei principali alimenti zootecnici, e fino a pochi anni fa è stato la regina incontrastata tra le monocolture italiane, specie in Val Padana.

Oggi, a causa di regolamenti comunitari sempre più stringenti e cambiamenti climatici, non è più così.

Il consumatore di mais trova lo stesso il prodotto. Là dove era italiano, negli anni è diventato comunitario, per poi sempre più - specie dopo il Covid – diventare merce extracomunitaria.

Le aflatossine sono una delle principali cause, ma non l'unica.

Un po' come succede per il grano duro, il mais gode sempre più dell'estensiva coltivazione in altri paesi, con in questo caso Sud America sempre più determinate su scala globale. Sono dunque i costi di produzione - e non solo le difficoltà a produrre – a far sempre più calare il volume del granoturco nel nostro territorio.

Con i porti, mediamente a euro/ton 220 partenza da novembre a giugno, c'è poco da scherzare, impossibile competere.

Spazio per il prodotto generico quindi ce ne sarà sempre meno, soprattutto se nei prossimi anni l'Ucraina entrerà a far parte della Comunità Europea.

E allora chissà che il 2025, ennesimo anno critico in Italia per le aflatossine, non diventi come il 1986 lo è stato per il vino. Certo, allora fu lo scandalo del metanolo a far cambiare le coscienze dei produttori e dei

consumatori italiani. Da allora si iniziò a puntare sulla qualità, con le eccellenze vinicole che oggi tutto il mondo ci invidia.
Sarà utopistico, ma perché non pensare allo stesso modo anche per il mais?
La filiera del mais alimentare è piccola ma remunerativa, con premi quest'anno che vanno dai 25 ai 45 euro/ton sopra la merce zootecnica. Abbiamo altre filiere di qualità, dal Parmigiano Reggiano ai prodotti biologici o per baby food. Certo andrebbero aumentate.
**Certo, per fare questi prodotti non basta la passione, ci vuole competenza e soprattutto investimenti infrastrutturali. Terreni irrigui, trattamenti periodici sulla pianta, cura del territorio, ricerca e sviluppo assieme alle case sementiere per ibridi più resistenti agli attacchi fungini, tecnologie adeguate di analisi, segregazione e trattamento post raccolta**.
Oltre al capitale umano - la cosa più importante - fatto di giovani con la passione per la terra e la voglia di credere in essa.
Solo così potremo continuare e vedere i campi di mais nel nostro territorio, scongiurando il pericolo di dover mangiare un domani il salame con la tapioca.

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

## Uva da tavola, in Puglia la Vittoria apre una stagione positiva di Pasquale Di Santo *

I grappoli tagliati dai rami, uno a uno. Eccola l'uva Vittoria. Gli acini pugliesi per eccellenza, indicazione geografica protetta. Tra i vitigni è cominciata la raccolta in anticipo sulla media delle stagioni. Nei campi si preparano le prime cassette pronte per la vendita. Qualità e quantità eccellenti secondo la previsione per la vendemmia 2025. Costi in linea con l'anno precedente. La Puglia è la regione regina per l'uva da tavola, un milione di tonnellate l'anno, il 60% della produzione italiana. C'è però l'emergenza siccità che rischia di costare cara ai coltivatori.
Le varietà precoci - Vittoria, Black Magic e Apirene - hanno aperto la campagna e le opinioni degli operatori (tra questi Pino Laudadio e Roberto Fiorillo, merceologici FIMAA) sono positive.
Con una campagna partita con il piede giusto e condizioni climatiche favorevoli si guarda con fiducia all'annata in corso. **L'obiettivo è chiaro, offrire costantemente uva da tavola di alta gamma, con un servizio all'altezza delle aspettative di clienti italiani ed europei. L'Italia, infatti, è al primo posto mondiale per i mercati interni ed esteri**.

*** Mediatore merceologico FIMAA**

### Appuntamento a Colonia per Anuga (4-8 ottobre)

Dal 4 all'8 ottobre a Colonia si terrà Anuga, la tradizionale fiera in cui i principali attori del mondo del food & beverage si incontrano per fare networking, definire tendenze e plasmare insieme il futuro.
Con i suoi dieci saloni specializzati, la fiera più grande a livello internazionale per il settore globale del food propone un panorama completo dell'offerta del mercato mondiale di generi alimentari e bevande.

## IL SUCCESSO

### Il nostro ruolo. Guarda il video

## IL SETTORE - VINO

### Vendemmia 2025 a 47 milioni di ettolitri (+8,8%). Le aree

La campagna vendemmiale è stata preceduta da una fase di incertezza legata alle condizioni climatiche, particolarmente variabili nei mesi estivi.
Le buone riserve idriche costituitesi nei mesi invernali, una primavera mite e un'estate precoce e variabile, che ha visto due intense ondate di caldo seguite da un ritorno a condizioni più miti, hanno determinato una vendemmia anticipata in molte aree e con una distribuzione temporale che si preannuncia lunga, soprattutto al Mezzogiorno. Dal punto di vista sanitario delle uve, considerato il consolidarsi della instabilità climatica caratterizzata da eventi estremi, solo attraverso un'attenta gestione tecnica e scientifica del vigneto è stato possibile ottenere un adeguato prodotto.

Sul fronte produttivo, le prime stime indicano volumi pari a 47 milioni di ettolitri (+8%), più in linea con la media recente dopo due annate decisamente scarse. Come ogni anno, la parte finale della vendemmia rimane esposta alle incognite climatiche e per questo le stime attuali vanno prese come la fotografia del momento, passibili quindi di variazioni al mutare delle condizioni delle prossime settimane.

**Nel complesso la vendemmia 2025 si presenta come un'annata equilibrata che, pur non facendo registrare picchi produttivi straordinari, offre comunque interessanti premesse sul piano qualitativo che quasi ovunque oscilla tra il buono e l'ottimo e non mancano punte di eccellenza**. L'andamento climatico ha imposto un'attenta gestione agronomica ma non ha compromesso la sanità generale delle uve. Al contrario, la maturità fenolica raggiunta in gran parte delle aree, unita al potenziale aromatico favorito dalle escursioni termiche di fine agosto, lascia intravedere vini freschi e longevi al Nord, profili netti ed equilibrati al Centro e rossi di struttura e carattere al Sud.

**Produzione di vino e mosto in Italia (migliaia di ettolitri)**

| | Media 2020-2024 | 2024 | 2025* | Var.% 2025*/2024 |
|---|---|---|---|---|
| Piemonte | 2.654 | 2.698 | 2.832 | 5% |
| Valle d'Aosta | 16 | 11 | 12 | 8% |
| Lombardia | 1.231 | 989 | 1.137 | 15% |
| Trentino-Alto Adige | 1.295 | 1.156 | 1.260 | 9% |
| Veneto | 11.768 | 11.699 | 11.992 | 2% |
| Friuli-Venezia Giulia | 1.866 | 1.655 | 1.820 | 10% |
| Liguria | 42 | 41 | 41 | 0% |
| Emilia-Romagna | 7.205 | 7.169 | 7.169 | 0% |
| Toscana | 2.214 | 2.710 | 2.371 | -13% |
| Umbria | 358 | 391 | 430 | 10% |
| Marche | 780 | 710 | 834 | 18% |
| Lazio | 703 | 728 | 764 | 5% |
| Abruzzo | 2.668 | 2.292 | 2.857 | 25% |
| Molise | 195 | 199 | 248 | 25% |
| Campania | 582 | 616 | 696 | 13% |
| Puglia | 8.627 | 7.672 | 9.000 | 17% |
| Basilicata | 70 | 60 | 83 | 40% |
| Calabria | 104 | 95 | 109 | 15% |
| Sicilia | 3.462 | 2.774 | 3.330 | 20% |
| Sardegna | 459 | 403 | 403 | 0% |
| Italia | 46.299 | 44.066 | 47.390 | 8% |

**Fonte: Agea per il 2019-2024 e *stima Assoenologi, Ismea e Uiv per il 2025 con la collaborazione di Masaf e Regioni al 10 settembre 2025**

## Se ve li siete persi

**PIOPPI, ACCORDO IMPRESE-REGIONI PER LO SVILUPPO DELLA FILIERA**

**ANTEPRIMA DIGITALE DEL "RAPPORTO COOP 2025"**

## Cosa abbiamo scritto nei precedenti numeri

**FIMAA Commodities n. 93 | 16.07.2025**

FIMAA Commodities n. 92 | 18.06.2025

FIMAA Commodities n. 91 | 4.06.2025

## 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