

Descrizione

Il commerciante e la commerciante di materie prime organizzano e gestiscono l'approvvigionamento, il trasporto, lo stoccaggio e la consegna di materie prime come cotone, cereali, oro, petrolio e gas. Facendo da tramite tra produttori e consumatori, questi professionisti finanziano tutte le operazioni, assicurandosi che per ogni prodotto si ottengano le migliori condizioni finanziarie: prezzo, disponibilità, termini di pagamento, ecc.

Le loro attività principali possono essere così descritte:

Gestione delle operazioni

- acquistare e vendere diverse tipologie di materie prime: prodotti agricoli (cotone, cereali, caffè, cioccolato, gomma, ecc.), metalli e minerali (alluminio, litio, rame, ferro, ecc.), prodotti energetici (petrolio, gas, elettricità, ecc.)
- negoziare i prezzi, le specifiche dell'ordine e i dettagli della consegna con clienti e fornitori
- massimizzare il differenziale tra il prezzo pagato per l'acquisto di materie prime non lavorate e il reddito derivante dalle vendite di materie prime lavorate
- monitorare la catena di fornitura, assicurandosi che le merci siano trasportate e immagazzinate correttamente e consegnate in buone condizioni
- effettuare operazioni di arbitraggio in caso di squilibri di mercato, ad esempio stoccando le materie prime per venderle successivamente a un prezzo più alto
- se necessario, organizzare operazioni di assemblaggio, ad esempio mescolando la produzione di diverse miniere
- gestire i rischi (fluttuazioni dei prezzi, crisi finanziarie o politiche, costi di controspalla, deterioramento della qualità delle merci, ecc.) in modo accurato ed efficiente, ad esempio stipulando contratti a termine per consegnare le materie prime in un secondo momento.

Analisi e ricerca di informazioni

- anticipare gli sviluppi del mercato nel modo più efficace possibile, analizzando ad esempio la quantità, la qualità e la posizione geografica delle materie prime
- identificare gli squilibri tra domanda e offerta: conflitti, sanzioni internazionali, crisi finanziarie, condizioni climatiche avverse, nuove tecnologie, ecc.
- monitorare e analizzare l'impatto di questi squilibri sul mercato
- sviluppare la propria rete e mantenere contatti regolari con acquirenti, venditori e intermediari: broker, consulenti finanziari, ecc.

Formazione

Non esiste una formazione specifica per i commercianti di materie prime. Una formazione SUP o universitaria in economia, finanza o gestione aziendale, integrata da una carriera professionale legata alle materie prime, è una buona base per occupare questa posizione.

È possibile acquisire conoscenze più specifiche nel campo del commercio di materie prime attraverso vari corsi di formazione. L'Università di Ginevra offre un Master, un Certificate of Advanced Study (CAS) e un Diploma of Advanced Studies (DAS) in Commodity Trading (parallelamente all'attività professionale, insegnamento in inglese). Anche l'Università di Lucerna offre un CAS in Commodity Professional, rivolto ai dirigenti di aziende specializzate nel commercio di materie prime.

Maggiori informazioni:

www.orientamento.ch/scuole-universitarie e
www.orientamento.ch/ricerca-formazioni

Requisiti

I requisiti per accedere alle formazioni variano a seconda dell'istituto. Per maggiori informazioni rivolgersi direttamente alle rispettive segreterie.

Attitudini richieste

Per esercitare questa professione sono richieste attitudini quali:

- Spirito decisionale
- Capacità di analisi
- Senso commerciale
- Attitudine a negoziare
- Attitudine a lavorare in modo indipendente
- Rapidità di esecuzione
- Resistenza psichica
- Facilità per le lingue

Condizioni di lavoro

Il commerciante e la commerciante di materie prime lavorano in aziende che sono per lo più organizzate in piccoli team specializzati in una determinata materia prima. Questi team lavorano in uno spazio aperto per favorire una comunicazione diretta e rapida. La perfetta padronanza dell'inglese è essenziale. Le società commerciali hanno una struttura gerarchica bassa e ogni dipendente esercita responsabilità autonome. Questi professionisti affrontano situazioni talvolta stressanti e gestiscono grandi somme di denaro. Devono quindi agire all'interno di un quadro e di limiti definiti per ridurre al minimo i rischi.

La Svizzera ospita un gran numero di aziende attive in questo settore. Situate principalmente nelle regioni di Ginevra, Zugo e Lugano, queste aziende sono spesso specializzate in un particolare settore o addirittura in un prodotto specifico.

Il commerciante e la commerciante di materie prime iniziano generalmente assumendo compiti di supporto, prima di assumere gradualmente la direzione delle operazioni e diventare indipendenti. A seconda delle opportunità che si presentano e dopo alcuni anni di esperienza, questi professionisti possono passare a posizioni che offrono ulteriori compiti e responsabilità. Tuttavia, le strutture non sono particolarmente gerarchiche, il che limita le possibilità di avanzamento all'interno delle aziende.

Perfezionamento

I commercianti di materie prime possono prendere in considerazione i seguenti corsi di perfezionamento:

- corsi proposti dalle aziende
- corsi organizzati dall'associazione SUISSENÉGOCE

Altre offerte di formazione

continua: www.orientamento.ch/perfezionamento

Professioni affini

- Analista finanziario e amministratore di patrimoni dipl. (EPS)/Analista finanziaria e amministratrice di patrimoni dipl. (EPS)
- Consulente finanziario APF/Consulente finanziaria APF
- Economista bancario SSS/Economista bancaria SSS
- Esperto in finanza e investimenti dipl. (EPS)/Esperta in finanza e investimenti dipl. (EPS)

Indirizzi

Lugano Commodity Trading Association (LCTA)
Via Maggio 1
6900 Lugano
Telefono: +41 91 973 14 21
<https://www.lcta.ch/>

SUISSENÉGOCE
Rue Chantepoulet 11
1201 Ginevra
Telefono: +41 22 715 29 90
<https://www.suissevenegoce.ch/>

Zug Commodity Association (ZCA)
Surstoffi 1
6343 Rotkreuz
Telefono: +41 41 757 67 70
<https://www.zugcommodity.ch/>