



Fonti: Quotazioni ufficiali London Metal Exchange (indici LME, Comex e Nymex), Il Sole - 24 Ore, AssoFermet, Camera di Commercio di Milano. Aggiornato al 10 gennaio 2008

La situazione del mercato

“Lamiera” è andata a discutere le tendenze di mercato con un imprenditore siciliano del settore inox che già nel passato intervenne in questa rubrica metalli. Inizia con questo numero un giro di consultazioni con i lettori al fine di discutere, “a tu per tu” del mercato. Il prossimo mese sarà la volta della Stifler s.r.l. di Rio Saliceto (RE), oggi è Enzo Molino della Molino s.a.s. che ci commenta l'andamento dei prezzi sul mercato metalli per quanto di sua competenza.

Signor Molino, è vero che il mercato è fermo o sono le solite lamentele di tutti i commercianti?

«Quanto mi dispiace darle ragione! Sì, è vero: il mercato per piani, laminati mercantili, travi, tubi e l'inossidabile è fermo o in difficoltà e questo oltre il solito tendenziale di stagione. Ciò che frena è

la paura nel comprare o vendere, perché si tratta effettivamente di “paura” a tutti gli effetti. Questa paura è stata introdotta dall'aver visto diversi miei colleghi rovinarsi, perché schiacciati dai prezzi per acquisti sbagliati. Queste imprese hanno voluto lucrare sull'onda della speculazione affiancando, al lavoro normale, anche un poderoso sistema di intervento finanziario, insomma hanno fatto “borsa” dentro la gestione aziendale e sono andati a carte e quarantotto. Altri invece hanno semplicemente sbagliato nell'immagazzinare, ed ora non sanno come accollarsi le perdite che emergeranno clamorosamente nella stesura dei bilanci dichiarando dei buchi clamorosi. Avendo visto tutto ciò e sapendo che non è affatto limitato a qualche caso isolato, prima di comprare io ci penso tante e tante volte. Come me

fanno gli altri ed i piazzali dei produttori si affollano di merci invendute. Mi permetto di dire che il fermo di mercato, non ha solo una causa congiunturale per poca richiesta di prodotti, forse per un inizio di crisi nell'edilizia italiana, ma molto gioca la diffidenza, il sospetto, la certezza che il prezzo non è affatto stabile. In pratica è mutato il nostro atteggiamento, che si è fatto molto, ma molto più attento e guardingo».

Andiamo più nel dettaglio e specificatamente nel suo settore, cosa intende per mercato fermo?

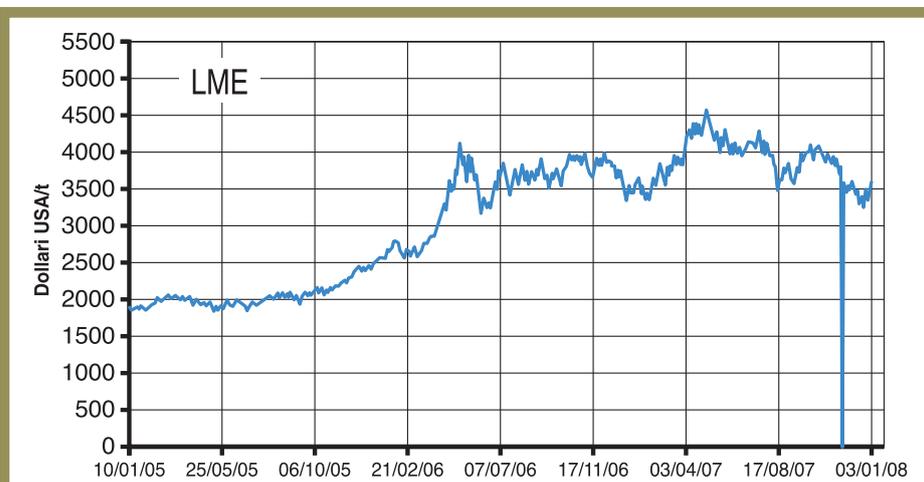
«Oltre a quanto detto che ha una valenza generale, da me nel mondo dell'inox è in corso una rivoluzione, che ferma ogni tipo di iniziativa. Mi consenta un piccolo preambolo per spiegare la situazione. Gli acciai si dividono in due

categorie: quelli inox (con aggiunta di nichel) che valgono il 10% del mercato e consentono, come noto, una forte resistenza alla corrosione ed ossidazione e quelli contenenti carbonio, ottenuti anche per crematura galvanizzata che rappresentano il restante 90% del mercato. Attualmente il costo al kg del primo tipo, quello in inox è per 4 euro e l'altro oscilla tra lo 0,7 e 1 euro. Nel corso del 2007 la variabilità di prezzo sull'inox è stata notevole: partito un anno fa a 3 euro al kg è salito a 5 in estate per stramazzone a 3,9 - 4 oggi, periodo nel quale non abbiamo indicazioni per intravedere il futuro».

Esattamente da che cosa è costituito il prezzo dell'inox?

«Le componenti sono due: la base e l'extralega (che in pratica rende l'acciaio della qualità inox) Oggi la quotazione è indicativamente di 2 euro al kg per la base a cui sommare 1,9 di extralega-nichel il che fa in tutto 3,9 o 4 euro al kg. Per la sua importanza, l'extralega viene da adesso quotato al LME su base mensile anziché trimestrale».

Concludiamo il discorso sul perché il suo mercato di riferimento è ingolfato.



**ELIMINARE LE
SCORIE DEL TAGLIO
LASER IN MODO
FACILE E RAPIDO?**

PANE PER I NOSTRI DENTI.



TSC Trumpf è l'utensile che rimuove in modo facile e rapido le scorie dalle barre delle macchine a taglio laser. Carrello automatico, perfetta adattabilità a scorie sino a 25 mm di spessore, vibrazioni ridotte: le innovative caratteristiche di TSC permettono un significativo risparmio di tempo e denaro. Senza fermare il ciclo produttivo.

Soluzioni innovative per l'industria: pane per i nostri denti.



«Gli acciai più comunemente usati e conosciuti della famiglia inossidabile sono AISI 304 e AISI 316 che contengono dal 8 al 10 % di nichel. Va rammentato come la qualità AISI 316 differisca dagli altri per il contenuto di molibdeno che lo rende più resistente alla corrosione. Oggi per spingere il mercato e liberarlo dalle incertezze dovute ai continui sbalzi del fattore nichel, si stanno studiando nuove leghe che abbiano la stessa caratteristica di finitura e estetica dell'inox, ma che nella loro composizione siano scarsi o del tutto mancanti di nichel».

Ampliando le considerazioni appena espresse e riportando quanto sintetizzato sulla stampa internazionale ecco qui i titoli più importanti apparsi tra dicembre e gennaio: – un 2008 ricco di materie prime. Nel secondo semestre una nuova spinta dalla ripresa prevista in Occidente. I metalli di base sono l'unica categoria di *commodities* ad aver registrato una notevole correzione dopo agosto. La debolezza del mercato residenziale statunitense continua a rappresentare un freno per il settore (fonte: Credit Suisse) perché dal comparto edilizia giungono le maggiori richieste di ferro e acciaio; – le nuove economie provano lo scatto. Gli emergenti forniscono sbocchi agli esportatori rispetto i trend riflessivi di Occidente e Nord America; – una recessione in USA potrebbe colpire duramente

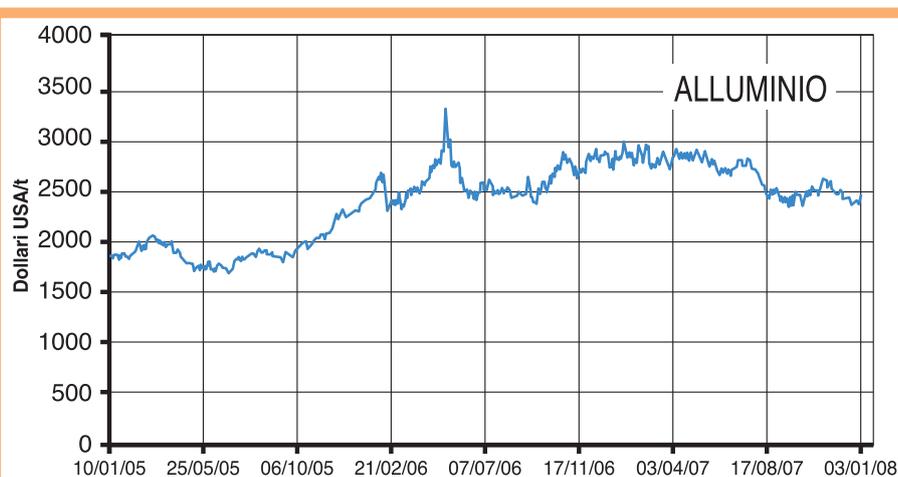
l'Europa; – made in Italy. La crisi Usa frena le vendite oltre frontiera (-1,6%) per cui ora si punta sull'Est europeo. I "russi" salvano qualche distretto industriale italiano; – l'Europa rischia di più degli USA dal responsabile del Credit Suisse. Il processo di revisione delle quotazioni raggiunte sino ad ora, in tutti i mercati, è appena iniziato e sarà ancora molto lungo; – rischi maggiori per chimica e meccanica. Gli economisti temono tensioni inflattive e riflessi negativi sulla bilancia commerciale. Il settore meccanica e filiera legno-carta sono insieme agli altri, i settori più minacciati in questo inizio d'anno 2008; – FMI: frenata senza recessione. In Europa paura d'inflazione; – India e Russia, stelle dei "Bric". Asia primo partner di USA e UE. Per il momento gli indici non inviano segnali d'allarme, ma in alcuni casi la volatilità è cresciuta; – il mercato cinese richiede la prudenza maggiore. In Cina

più care le esportazioni, aumenti sulle materie prime e dazi ridotti sull'import. L'inflazione cinese ai massimi dal 1996; a novembre l'indice dei prezzi salito del 6,9% per prodotti energetici e alimentari. Lo spettro della fame incombe sui cinesi. Crescita cinese nel 2007 al 11,05% ma destinata a calare nel 2008 ben sotto il 10%. – i marchi forti vincono la crisi.

LA SITUAZIONE

La crisi, dichiarata o serpeggiante che sia, benché nascosta dagli organi di indirizzo del mercato è una realtà. A cosa è dovuta? Non certamente dalla sola crisi *subprime* statunitense e dal calo del 30% dei cantieri di edilizia americani. Le cause dell'attuale stallo economico europeo e italiano sono più profonde ed interne al nostro mercato. In particolare è il prezzo delle "cose" più generiche che si è staccato dal valore effettivo del bene. Ciò si riscontra oggi negli alimentari come fino a qualche mese fa, e ancora per lungo tempo, nell'immo-

biare. Quando il prezzo non rispecchia più un termine di paragone comune (tra venditore e acquirente) si apre la crisi, che presuppone 2 fenomeni: un calo-crollo produttivo, perché la gente non compra e una contemporanea inflazione (eccesso di moneta in circolazione sul mercato). Nel 1974 come economisti ci chiedavamo come potevano coesistere due fenomeni apparentemente così distanti l'uno dall'altro, del tipo l'inflazione e depressione economica insieme, la cui miscela chiamiamo stagflazione. Oggi il meccanismo è chiaro. Allora fu il prezzo del petrolio che impazzì nelle due crisi del 1974 e 1978 come oggi ci troviamo più o meno nella stessa situazione: prezzo del greggio alle stelle e petroliere piene di petrolio ormeggiate nei porti, perché non compra nessuno a quel prezzo. In pratica le quotazioni seguono una loro logica totalmente avulsa da quella del mercato che di fatto, in questo modo, si blocca. Quanto appena descritto è appena accaduto



La rifilatrice bordatrice contornatrice Elma ERT 700/2, è il modello base di una serie di macchine, concepite per la lavorazione di pezzi in lamiera, dopo la formatura alla pressa.

Normalmente, le lavorazioni possibili con la ERT 700/2, sono quelle che seguono la fase di stampaggio alla pressa ma esistono anche numerosi utilizzi di altro genere come ad esempio:

- Rifilatura e bordatura di virole (corpi di serbatoi, contenitori ecc.).
- Bicchieratura di tubi per diversi utilizzi (canne fumarie, canali per condizionamento aria, ecc.).
- Rifilatura e bordatura di anelli aperti (virole non saldate).

L'operazione più comune di lavorazione, successiva allo stampaggio con la pressa, è la rifilatura.

Oltre alla rifilatura può essere richiesta la creazione di un bordo verso l'interno o verso l'esterno. Il pezzo in lavorazione viene fatto girare dal mandrino, per mezzo di forme portapezzo,

che in caso di necessità, possono essere ad espansione.

Montando un cilindro idraulico, l'espansore può diventare un vero utensile di formatura, per l'esecuzione di svariate lavorazioni. Tutti i movimenti sono controllati da PLC Siemens. Tutte le operazioni di programmazione si effettuano da tastiera. I programmi una volta messi a punto possono essere memorizzati e richiamati successivamente. Si possono ottenere delle operazioni di rifilatura completamente automatiche compreso carico e scarico del pezzo ed evacuazione dello sfrido. Le cadenze di lavorazione possono scendere sotto i 5sec/pezzo.

Lo start può essere dato con pulsantiera bimanuale di sicurezza, ad ogni pezzo, oppure con un impulso automatico.

Esistono molte altre versioni di questo tipo di macchina per diametri e spessori maggiori. Il concetto costruttivo e le soluzioni adottate sono simili.

Il nostro ufficio tecnico è a disposizione dei clienti per ogni chiarimento.

RIFILATRICE BORDATRICE ERT 700/2



La macchina qui rappresentata è senza protezioni per esigenze di rappresentazione

RIFILATURA-BORDATURA DI STAMPATI IN LAMIERA DI TUTTE LE FORME E DIMENSIONI.

SISTEMA BREVETTATO

per ogni tipo o dimensione non occorrono forme interne né fisse né ad espansione, quindi la lavorazione risulta estremamente semplice sia nelle piccole serie con la presenza dell'operatore, sia nelle grandi serie di pezzi, in linea completamente automatica.

- Fondi per serbatoi rotondi o quadrangolari.
- Rifilatura veloce di pezzi rotondi, es. $\varnothing 50$ produzione 1500 pezzi/ora compresa la separazione di pezzi e sfridi.
- Ogni tipo di stampato in lamiera dai più piccoli ai più grandi.



LA MACCHINA QUI RAPPRESENTATA È SENZA PROTEZIONI PER ESIGENZE DI PRESENTAZIONE

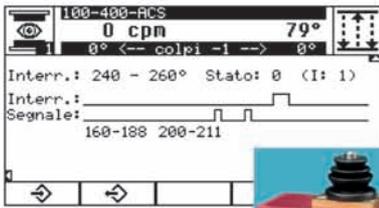
PUBBLICITÀ REALIZZATA IN COLLABORAZIONE CON REGIONE EMILIA-ROMAGNA - ASSESSORATO INDUSTRIA ARTIGIANATO



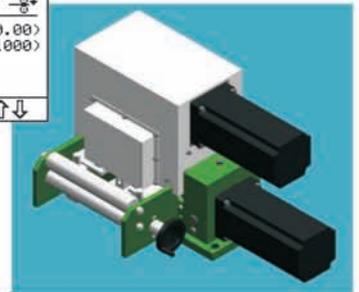
Regione Emilia-Romagna

ELMA

ELMA s.r.l.
40044 Pontecchio Marconi (BO) Italy Via 1° Maggio, 5/3
Tel. 051.846346 Fax 051.845355
<http://www.elma.nu> e-mail info@elma.nu

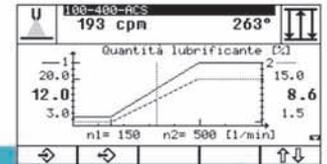


Controllo penetrazione stampo

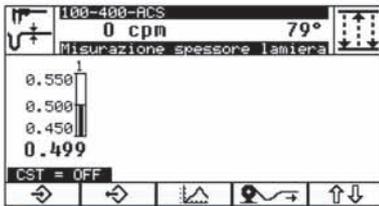


Alimentatore lamiera con servomotori per l'alimentazione e per l'alzata rulli

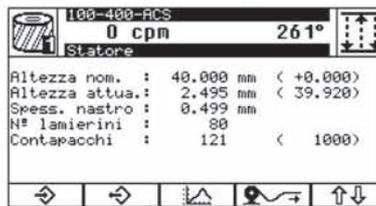
Quadro di comando



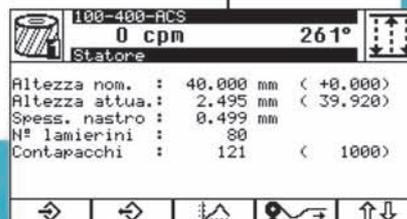
Lubrificatore lamiera



Meccanica di misurazione spessore lamiera



Impaccaggio lamierini magnetici



Rotazione matrici



 **GECKO**[®] *Un Partner IDEALE*

*La rinnovata gamma di presse e cesoie
"model year 2006" pone le macchine Gecko ai
vertici europei per qualità, innovazione e design*



 **Mario Bianchi**
MACCHINE UTENSILI

 **GECKO** GRUPPO **DURMA**

Mario Bianchi S.p.A Via Industrie, 6 - 31040 Signoressa di Trevignano (TV)
Tel. 0423 677113 (r.a.) - Fax. 0423 677128 - www.mariobianchi.it - info@mariobianchi.it

sul mercato dei metalli ed è ciò che indicava Enzo Molino nella sua intervista a inizio rubrica.

CHE SBOCCHI CI SONO?

Rimanere fermi è una follia perché il tempo logora gli operatori, che non sono integralmente impegnati e li porta spesso a dei vuoti di fatturato, tali da pensare seriamente a chiudere. Di conseguenza è imperativo cercare nuovi sbocchi. A chi si può rivolgere il piccolo imprenditore della provincia italiana che non vuol morire, come anche quello della grande città nella ricerca di nuovi sbocchi? Qui gioca molto sia l'associazione di categoria, che l'organo di stampa a cui spesso ci si rivolge per avere indicazioni. Sicuramente l'est europeo e i mercati asiatico-africani rappresentano, al momento, la valvola di sfogo indispensabile per restare sul mercato.

I NUOVI MERCATI

La Cina è un mercato decisamente "pericoloso", non solo per il riflusso di imprese che

tornano in Italia, ma anche per l'inflazione e la povertà strutturale che la divora. Il suo eccezionale influsso sui prezzi delle materie prime è purtroppo destinato a permanere, ma soprattutto per realizzare manufatti su disegno e progetto occidentale, da esportare nei mercati che ne hanno commissionato l'assemblaggio. Per gli operatori del mercato dei metalli italiani, che vogliono aprire nuovi contatti commerciali, restano grandi opportunità in India, Russia, tutto l'Est europeo e l'Africa (quest'ultima appena "scoperta").

AFFARI NON SOLO AIUTI: LA UE TORNA IN AFRICA

Nell'attivo tentativo di arginare l'offensiva di Pechino, la UE a Lisbona, nel dicembre 2007 ha deciso di riscoprire il continente africano. Con 17 miliardi di euro di aiuti allo sviluppo, che nel 2010 diventeranno 29, l'Europa eroga oltre il quadruplo degli Stati Uniti (a 3,5 miliardi) e più di 10 volte quanto fa il Giappone (1,3) per non fare

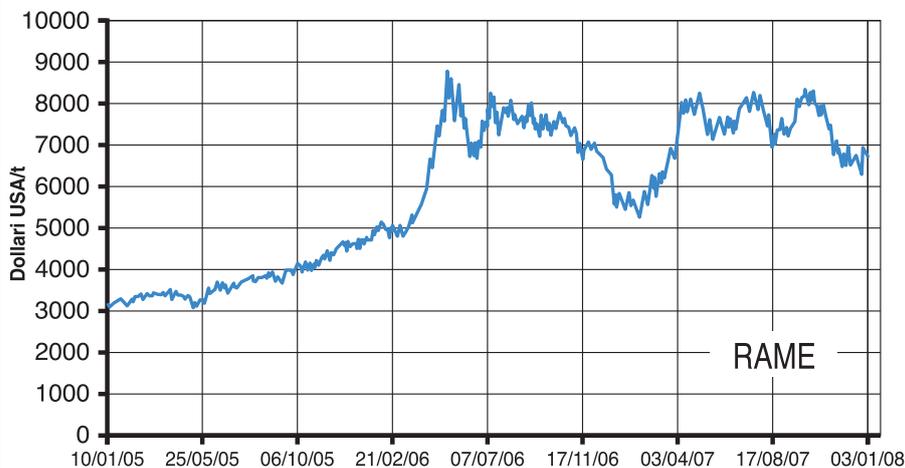
paragoni con i soli 900 milioni della Cina. L'Europa è ancora il primo partner commerciale dell'Africa, con un deficit di 35 miliardi di euro nel 2006 dietro gli Stati Uniti e la Cina al terzo posto. Tra il 2000 ed il 2006 l'export europeo è salito da 66 miliardi a 92 e l'import da 85 a 126. Buona parte delle importazioni sono per energia e metalli, mentre le esportazioni riguardano macchinari e veicoli. In termini di potenzialità l'Africa conta il 10% delle riserve mondiali di petrolio, il 90% di quelle di platino, cobalto e cromo, il 60% di quelle di manganese, il 40% di quelle di oro, il 30% di bauxite ed uranio ed il 25% per il titanio.

Il problema europeo è che i fondi vengono concessi "facendo troppe domande agli africani" laddove i cinesi non si creano alcun problema di moralità o rispetto per i diritti civili (anzi). Nel confronto tra burocrazia UE e la dittatura comunista cinese, estranea alla cultura della dignità dell'uomo, ecco come quest'ultimo riesce ad essere

presente in 49 paesi sui 54 del continente africano. Con queste premesse, non inserirsi in un mercato di questo tipo, significa voler rinunciare deliberatamente a una fetta di fatturato.

COME SI VENDE ALL'ESTERO?

Questa rubrica metalli non ha lo spazio per poter indirizzare gli operatori verso quegli interlocutori che sanno, ad esempio, quante barre di acciaio servono in Slovenia anziché in Burundi. C'è anche il dubbio che non esista un ufficio unico di smistamento di richieste per il nostro settore, anche se fosse solo per un'area definita geograficamente come potrebbe essere l'Est europeo. Sicuramente esistono però gli uffici commerciali esteri (italo-sloveno, camera di commercio italo-russa, agenzia Marco Polo...) di conseguenza, esiste anche l'associazione di categoria e le riviste che diffondono informazioni per questa specifica area merceologica. Probabilmente è il caso, a questo punto della nostra storia imprenditoriale, che ogni piccola o media impresa di metalli, si doti di un ufficio marketing in grado di relazionare con gli interlocutori più disparati e sopra elencati, al fine di presentare sinteticamente, ma con efficacia la propria azienda e capire se ci sono spazi per operare in import o export. Probabilmente si tratta di un cambio epocale negli stili e metodi-





MEVACO
Ideen inklusive

**ORDINI PIÚ SEMPLICI,
CONSEGNE PIÚ RAPIDE.**



che di fare impresa nel mercato dei metalli, ma a questo punto è necessario per poter restare e quindi competere con un certo tipo di necessità, che non si presentano più solo nell'area geografica di domicilio dell'impresa. Non si può pensare di vendere solo a chi si trova svoltato l'angolo. Finché la speculazione la si poteva realizzare grazie allo sportello della banchetta di paese, tutti gli operatori l'hanno accettata, compresi quelli che stanno di fatto chiudendo per aver troppo osato e giocato, ma oggi non si tratta più di scommettere al rialzo sui corsi dei prezzi dei metalli, ma di dare concretezza alle più occasioni che il mercato offre, sapendo, prima di tutto che la trappola-truffa è sempre in agguato. A questo proposito va ricordato come la prima fornitura di merce venga sempre puntualmente pagata e così forse anche la seconda su quantitativi più impegnativi, ma la terza, in genere per un valore ben più consistente, in assenza di coperture assicurative e bancarie, solitamente presenta dei problemi in fase di pagamento (truffa e perdita della merce). Quindi servono nuovi modi di "fare impresa", visioni più larghe, capacità di presentare la propria impresa in forme essenziali quanto incisive ed in idiomi diversi dall'italiano, per quanto con le camere di commercio in Italia, basti parlare la nostra lingua. Serve telefonare agli uffici commerciali delle diver-

se ambasciate-consolati ed addestrare il personale già impiegato a farlo con modo e stile. In pratica servono nuovi personaggi in azienda o nuove funzioni da svolgere per coloro che vi lavorano. Non è difficile iniziare ed alla prime battute questo ruolo di marketing è bene che sia avvocato alla proprietà dell'impresa che s'impegni in 2-3 contatti al giorno. Laddove queste nuove iniziative aperte dal lavoro dei titolari conducano a effettive consegne e si stabiliscano dei rapporti di import/export non occasionali, sarà opportuno assumere un'apprendista per seguire specificatamente il settore. In realtà il vero ostacolo a muoversi in forme globalizzate è solo la pigrizia e scarsa imprenditorialità della categoria, che avrebbe bisogno di un rapido svecchiamento negli stili (non nell'età anagrafica, dove spesso i giovani sono decisamente più limitati dei padri). Quando si comincia a scrivere questa nuova pagina dell'imprenditoria italiana dei metalli?

ALCUNE CONSIDERAZIONI

La crisi apre nuove scenari per chi desidera restare sul mercato. Cambiare o perire? In un certo senso sì, questi sono gli estremi di un nuovo modo d'interagire. Il cambiamento da fare riguarda la capacità di saper interagire con nuovi interlocutori. Qui sono indicati sia "gli indirizzi" fisici da interpellare che le modalità organizzative da perseguire; il non farlo non solo espone l'impresa a non poter più restare sul mercato o a vedersi progressivamente sempre più ridotta la sfera d'azione, ma aprirebbe il nostro mercato a ben altri e più organizzati-aggressivi operatori, capaci di agire dall'India come da Tripoli, sostituendo una classe imprenditoriale poco formata, poco aperta e poco impegnata a pensare.

LE LINEE DI TENDENZA DEL MERCATO DI LONDRA

Le previsioni di un 2008 ancora vittima della speculazione, che impone prezzi as-

surdi, sono state finalmente smentite. Permane un forte interesse speculativo (c'è ancora troppa liquidità sul mercato ed ecco perché è sopraggiunta l'inflazione per bruciarne la parte in eccesso) sul comparto delle *commodities*, ma spostato sulle materie prime energetiche e agricole, quali petrolio e grano. Di conseguenza le quote assegnate ai metalli nei grandi fondi di speculazione, come il DowJones.Aig (che gestisce 140-145 miliardi di dollari) si sono decisamente contratte a favore dell'energetico, pur in presenza di un certo riequilibrio operato tra l'8 e il 14 gennaio, specialmente a favore del nichel. Ma per un fondo che si riassetta, c'è ne un altro che è sull'orlo del fallimento; è il caso del Red kite Metals, il maggiore dei tre fondi della Rk Capital, specializzato in metalli non ferrosi. Questo fondo aveva guadagnato in 24 mesi (2005-06) oltre il 400% arrivando a gestire più di un miliardo di dollari, comprando quantità da capogiro di rame nel 2007.



SIAMO AL PRIMO POSTO PER VARIETÀ DELL'OFFERTA E SERVIZI.

Sapevate che la molteplicità di varianti delle nostre lamiera forate è la più ricca d'Italia? Oltre ai 900 articoli disponibili in pronta consegna, compresi i profili ad incasso, i connettori angolari e le reti, MEVACO è in grado di offrire ai suoi clienti innumerevoli tipologie di applicazione, grazie alla possibilità di personalizzare ogni lamiera. E non è tutto. Se da altri produttori vi può capitare di dover aspettare anche parecchio tempo prima che il vostro ordine venga evaso, op-

pure se le vostre domande trovano risposte insoddisfacenti, con MEVACO non avrete più questi problemi. La spedizione di tutti gli articoli avviene, infatti, il giorno stesso dell'ordine, mentre il servizio offerto rende ogni ordine un gesto facilissimo.

Non esitate a contattarci per ulteriori informazioni e mettete alla prova la nostra rapidità: al telefono, per e-mail o via fax.

MEVACO Srl, Via Stazione, 1, 39044 Egna (BZ), Telefono 0471.827211, Fax 0471.827220, info@mevaco.it, www.mevaco.it



Informazioni
immediate sui
prezzi



Un ricchissimo
assortimento a
magazzino



Lamiera
su misura



Nessun
ordine minimo

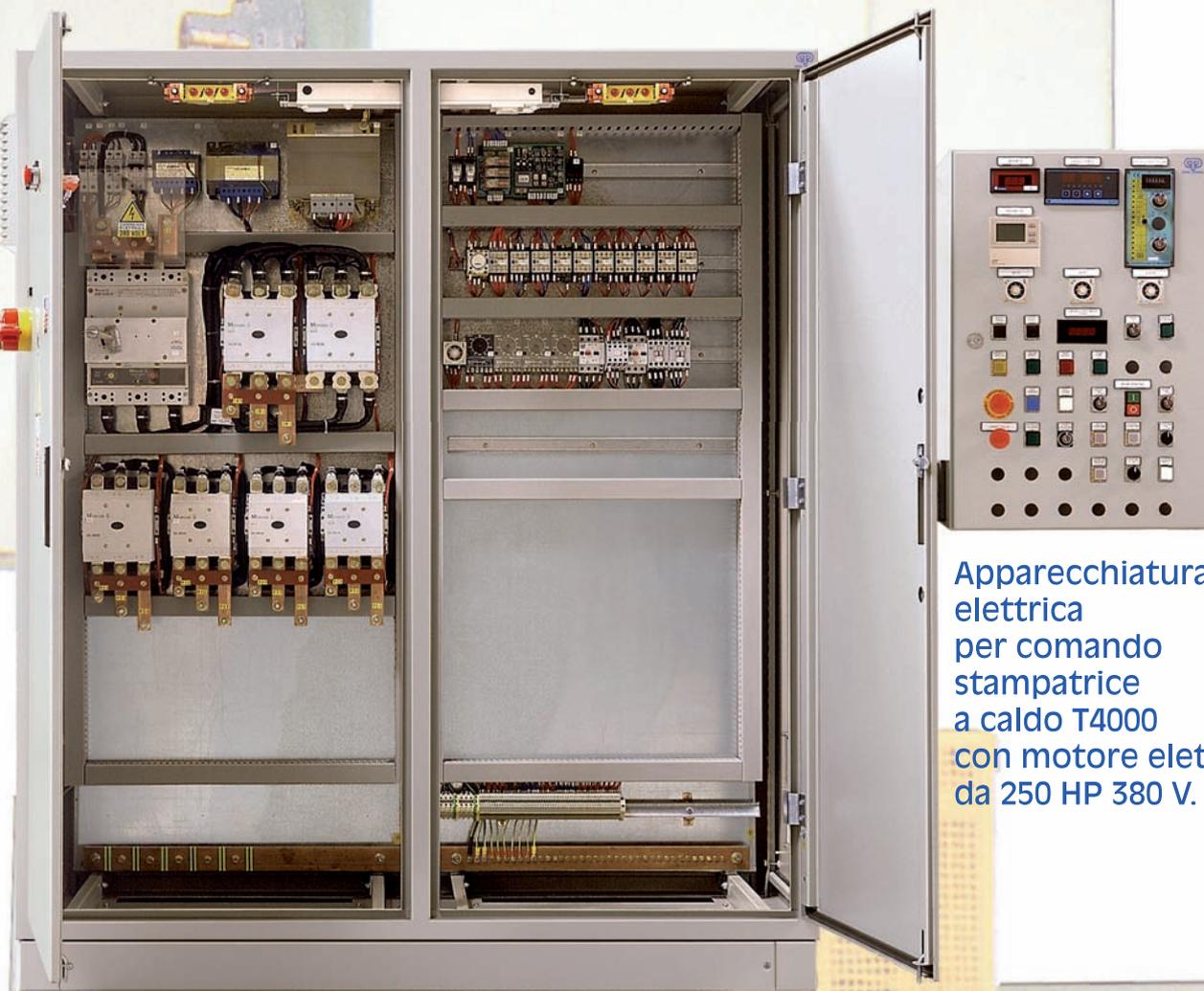


Prezzo
All Inclusive



Spedizione
il giorno
dell'ordine

APPARECCHIATURE ELETTRICHE PER COMANDO E CONTROLLO PRESSE CON FRENO FRIZIONE (LIVELLO IV EN 954-1 PER RENDERE CONFORMI LE MACCHINE ALL'ALLEGATO IV DELLA DIRETTIVA MACCHINE DPR 459 DEL 06-09-96)



Apparecchiatura
elettrica
per comando
stampatrice
a caldo T4000
con motore elettrico
da 250 HP 380 V.

- Eseguite con il minimo ingombro per ridurre i costi di cablaggio
- Collegamenti tramite connettori con possibilità di sostituzione tempestiva per ridurre i tempi di fermo macchina
- Diagnostica segnalazione guasti: componenti a bordo macchina e rispettivi cablaggi
- Massima sicurezza ed elevata affidabilità essendo realizzate con relé aventi contatti a guida forzata
- Omologazione IMQ n.AS 060 DM

paolo colombo



**apparecchiature
elettriche ed
elettroniche**

23854 Olginate (LC) Italy
via Industria, 52
Tel. 0341 605149 - Fax 0341 605149

**VISITATE IL NS. NUOVO SITO INTERNET
www.paolocolomboitalia.it**

e-mail: rbnco@tin.it info@paolocolomboitalia.it

ESPERIENZA ULTRAQUARANTENNALE NEL SETTORE DELLE PRESSE

NUOVA OMEC

ImpRESSIONE... di FORZA

Publicenter AMB - MC

QUALITÀ...
oltre la precisione

PRECISIONE...
oltre la tradizione

TRADIZIONE...
da sempre



Pressa modulare modello SE2-400



NUOVA OMEC srl • S.S. 485, Km 19,600 • Macerata (Italy)
Tel. 0733.281313 - Fax 0733.281319 • E-mail: nuovaomec@tin.it • www.nuovaomec.com

socio dell'unione costruttori italiani macchine utensili

Ma oggi, il fondo rischia la chiusura: ha perso il 50% e ritardato la restituzione dei soldi agli investitori dai rituali 15 a 45 giorni. Va comunque precisato, a tutto campo ed a titolo d'insegnamento, come a prezzi "folli" del greggio, ad esempio, le petroliere restino nei porti perché nessuno compra lasciando scendere le scorte a livelli mai visti (caso degli USA). Quest'ultimo concetto è qui ancora ripetuto ma ha del sensazionale e riguarda perfettamente il greggio come i metalli. Quelli che hanno registrato le peggiori performance nel 2007 (va ricordato che il metallo non è un'azione di una borsa, ma un elemento della catena produttiva. Lo stallo di mercato di questi mesi è dovuto proprio alla confusione tra azione/obbligazione ed il concetto "elemento di produzione", quindi l'aver trasformato in finanza creativa i metalli ne ha decretato la scissione del loro prezzo dal loro uso) sono stati il nichel con -44% e lo zinco a -21%

Come inizio d'anno 2008 va segnalato come il LME sia stabile-fermo in seguito ai dati deludenti sull'occupazione statunitense, anche perché storicamente, il mercato dei metalli è uno dei più sensibili indicatori delle variazioni del ciclo economico.

ALLUMINIO

La previsione sulle giacenze di magazzino dell'alluminio, detenute tra borse ed operatori, conferma la presenza di alti stock di metallo, il che comporta un inesorabile sgonfiamento del prezzo. In pratica si tratta di un'elevazione da 4,6 settimane di consumo in scorta alle 5,4. Non a caso la grafica qui esposta e di fonte LME, non si limita al confronto tra quotazioni 2006-07 ma si allarga a tutto il 2005 illustrando quanto l'alluminio si stia tendenzialmente portando verso i 2000 dollari/t che erano il prezzo in uso nella primavera di quell'anno, il 2005. Il 2 gennaio scorso questo metallo costava 2.369 dollari per tonnellata in linea con le

previsioni dell'Ente di ricerca australiano (Abare) che ne ha indicato come prezzo adeguato per quest'anno 2365.

RAME

In base alle statistiche pubblicate dalla Copper Study Group (Icsg) a metà dicembre 2007 il mercato mondiale del rame è finalmente entrato in una fase di decisa eccedenza rispetto alla domanda e questo per due motivi fondamentali: l'arrivo annunciato di nuovi volumi di produzione ed il calo del lavoro nell'area occidentale. Un sostegno ai prezzi, seppur debole e contrastato, resta dalla domanda prodotta dai mercati asiatici ed in particolare dalla Cina. Va segnalato come anche quest'ultimo paese, per limitare i danni prodotti da un'inflazione sempre più aggressiva, indotta da uno sviluppo disordinato, abbia iniziato una fase di rallentamento i cui effetti inizieranno a farsi sentire dalla primavera di quest'anno. Tornando all'Occidente i cali di richiesta

di rame (al fine di poter dare una misura alla contrazione del mercato) sono nell'ordine del -9,2% negli USA del -9,7% in Europa e -8,4% in Giappone. Confrontando un +36,9 della Cina rispetto al 2006 (dati a confronto nell'ultimo quadrimestre tendenziale 2007) il mercato del rame si "salva" con un modesto +3,1% di incremento da un anno per l'altro. Va segnalato come la Cina abbia abolito la tassa all'importazione del rame del 2% dal 1° gennaio di quest'anno, aprendo maggiormente il suo mercato all'arrivo di catodi dai più diversi mercati. Allo stato non è possibile sapere se la contrastata quotazione del rame manterrà questi valori o proseguirà il suo sgonfiamento da mera speculazione. Il prezzo del rame al 2 gennaio è 7105 dollari/t.

PIOMBO

Per sostenere il prezzo del metallo si è proprio disposti a tutto senza saper vedere oltre, nel senso che ci si attacca sempre a notizie occasionali, che non sono in grado, per la loro stessa natura, di offrire scenari e stabilità a un prezzo non giustificato dalle attuali quotazioni. Anche in questo caso, la quotazione di prezzo è artificialmente sostenuta dalla notizia che alcune raffinerie cinesi di Shadian hanno fermato la produzione, a metà dicembre, dopo che era stata tolta l'Iva preferenziale loro accordata dal governo. In termini produttivi si



SARONNI

L'AZIENDA

E' presente sui mercati nazionale ed estero fin dal 1950 e da tale data produce sistemi di alimentazione per presse. Occupa una superficie di ca. 8000 m² ed impiega 60 dipendenti. Il progetto, le lavorazioni, il montaggio e l'impiantistica sono realizzate internamente.

LINEE DI ALIMENTAZIONE COMPATTE

Per trancitura fine e tradizionale con spessori fino a 16 mm.

LINEE DI ALIMENTAZIONE CON ANSA

Fino a larghezza 2000 mm e portate fino a 25.000 Kg

LINEE AD ALTA VELOCITA'

Principalmente impiegate nel settore dei lamierini magnetici e particolari di minuteria elettrica ed elettronica.

Con raddrizzatrici di precisione apribili per pulizia a 19 o 21 rulli. Abbinabili a svolgitori doppi con differenti portate.

ALIMENTATORI

A rulli con comando brushless o elettroidraulico costruiti in quattro versioni: con rulli \varnothing 80 mm, \varnothing 127 mm, \varnothing 254 mm e ad alta velocità.



parla di 300 mila t annue per capacità potenziale. Considerato che lo stato di agitazione dovrebbe perdurare fino a primavera (come si fa a prevedere uno sciopero?) si parla di 100 mila t di piombo in meno sul mercato. Da questi dati si comprende l'aleatorietà delle informazioni e la fragilità dei prezzi su cui poggia il mercato dei metalli da troppo tempo, anche perché va considerata la ripresa produttiva della miniera australiana di Magellan, bloccata da marzo per sospetto inquinamento del porto di Esperance. La Magellan produce quasi il 3% dell'offerta mondiale di piombo e la sua riapertura, secondo uno studio della banca svizzera Ubs, porterà il mercato in surplus nel 2008 per 110 mila t, dopo un deficit di 70 mila nel 2007. Al 2 gennaio la quotazione del piombo è ancora di 2525 dollari/t.

NICHEL

A parte "l'ondata di acquisti" che ha colpito il nichel in inizio d'anno, dovuta a coperture

sul metallo da parte di fondi d'investimento, che hanno voluto puntare sul sicuro, non ci sono novità. La previsione semplicistica dei fondi è: se il metallo è sceso del 44% nel 2007 risalirà! In realtà la vita e l'economia, sono molto più complessi rispetto alla confusione tra desideri e previsioni. Le scorte di nichel, cresciute del 600% nel 2007, sono in effetti calate nei primi giorni del 2008 sino a quota 47.784 t, ma questo solo per effetto di un rialzo dei prezzi del 8,5% come sopra specificato. Al momento il prezzo è fermo a 29.515 dollari/t, che rappresenta ovviamente il suo massimo da 30 giorni a questa parte.

A parte la speculazione, la domanda di nichel resta tuttora "fiacca", rivelando la tendenza degli industriali a continuare ad attingere ai loro magazzini piuttosto che produrre nuovo acciaio inossidabile (per cui il nichel è uno dei principali componenti). Gli esperti della Barclays Capital "vedono" la quotazione sta-

bile e questo è il linguaggio che si usa per non allarmare gli speculatori, evitando che fuggano in massa dalle loro posizioni pur sapendo che gli industriali si sono già mossi su questo piano.

STAGNO

La quotazione in rialzo è di 16.400 al 3 gennaio. Per dare anche un'idea di che cosa sia questo metallo ed utilizzando le fonti LME che ne descrivono la storia e l'uso, va segnalato come, lo stagno sia stato introdotto alla Borsa di Londra, nel 1912, ma poi sospeso nel 1985, a causa della forte crisi del settore della latta, per poi rientrare definitivamente nel 1989. Strutturalmente lo stagno è un metallo malleabile e duttile bianco argenteo, con una impostazione cristallina particolare, che provoca uno stridio caratteristico quando una barra viene piegata (il rumore è causato dalla rottura dei cristalli): se riscaldato, perde la sua duttilità e diventa fragile. Questo metallo resiste alla

corrosione da acqua marina distillata e da acqua potabile, ma può essere attaccato da acidi forti, da alcali e da sali acidi. Lo stagno agisce da catalizzatore in presenza di ossigeno disciolto nell'acqua, che accelera l'attacco chimico. Il metallo si lega facilmente col ferro ed è stato usato in passato per rivestire piombo, zinco e acciaio per impedirne la corrosione.

I contenitori, lattine e scatole, in banda stagnata (lamierino di acciaio stagnato) sono tutt'ora largamente usati per conservare i cibi, un uso che copre gran parte del mercato mondiale dello stagno metallico. In questa anagrafica (ecco perché viene presentata in forma così dettagliata) è contenuto il motivo del costante rialzo di prezzo che il metallo sta subendo negli ultimi tempi: l'effetto sostituzione! Per fuggire da prezzi troppo alti si usa lo stagno dove sia possibile.

CONCLUSIONI

Complessivamente nel 2007 le materie prime non alimentari, di cui i metalli di base fanno parte, hanno avuto una caduta annua di prezzo del 4,5% (la fonte è l'indice dei prezzi in euro, elaborato dal Centro studi della Confindustria) il che è troppo poco rispetto agli esuberanti che hanno contraddistinto questo settore merceologico dal 2004 a oggi. Pertanto la previsione per il primo semestre di quest'anno è per prezzi stabili o calanti.

