



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

Una testimonianza dal mercato

Al fine di rendere questa rubrica "metalli" decisamente più aderente alla realtà, rispetto ai troppi bollettini (spesso a pagamento) prosegue l'iniziativa tesa ad intervistare direttamente gli operatori del mercato. La critica verso l'informazione a pagamento e puntualmente inutile ai fini delle scelte d'acquisto nelle aziende, si rivolge al sito del quotidiano Il Sole 24Ore e dell'Associazione Assofermet, entrambi impegnati a chiedere quasi 2000 euro. Rispetto al precedente rapporto, redatto con l'aiuto e le osservazioni di un'impresa siciliana dell'inox, ora è il turno di Reggio Emilia entrando nel mondo dell'acciaio: l'S3 55 Jo. La Stilfer Srl di Rio Saliceto (RE) è un'impresa che lavora sia la lamiera da treno e da coins in qualità S3 che i tubi, piatti e tubolari. La "mission" dell'azienda è

quella di comprare la materia prima, trasformarla in regime di subfornitura, in particolari di diverso genere e natura su progetti definiti da grandi gruppi industriali, clienti della stessa Stilfer. Questi particolari, di un macchinario più complesso, possono essere di diverso tipo e formato, come ad esempio componenti per macchine sia cingolate che ruotate di movimento terra, carrelli elevatori, trattori e gru montate su automezzi. L'impresa impegna una trentina di dipendenti, è diretta da 3 fratelli, che sono cresciuti sotto un padre che li ha introdotti a questo mestiere, ed è indirizzata verso i 10 milioni di euro di fatturato. Nello stile molto diretto che il "carattere emiliano" impone, l'incontro entra subito nel vivo; la Stilfer si chiede: perché i prezzi dell'acciaio, che sono calati nella secon-

da metà del 2007 e così fino al 15 gennaio, adesso sono aumentati senza una logica apparente? Anche con la Stilfer il problema è quello di sempre: i prezzi non hanno logica e subiscono delle oscillazioni che non è facile prevedere, anche se i rappresentanti commerciali delle diverse imprese che vendono materia prima, già ai primi di gennaio, avevano informato la Stilfer che qualcosa si stava muovendo verso un forte rincaro di materia prima. Il vero problema dei fratelli Pirondini è che in qualità di subfornitori, subiscono l'inflazione e l'incremento dei prezzi, senza poterla scaricare a sua volta sul cliente, perché vincolati da contratti di fornitura. In pratica vengono stritolati dal mercato. È pur vero che, in presenza di un forte incremento del prezzo, sui contratti più im-

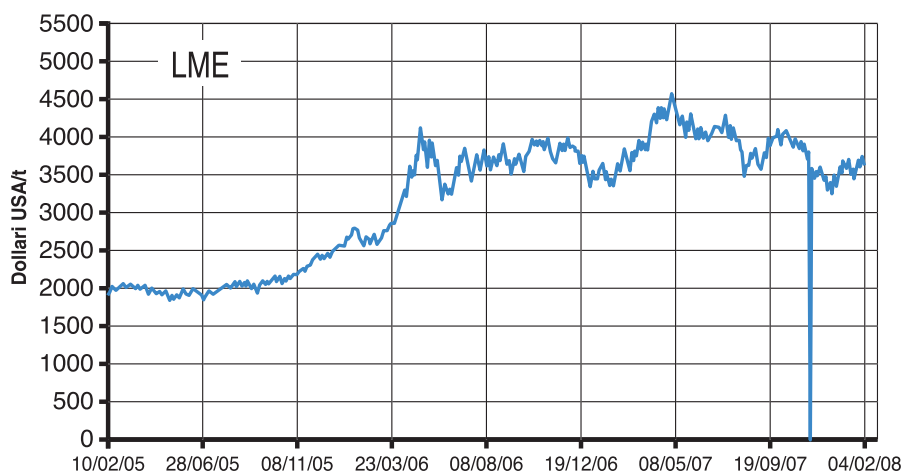
portanti è possibile un adeguamento prezzi, ma questo va concertato di volta in volta, il che non è agevole e pratico nel corso della gestione sia del contratto che nei confronti del cliente. La Stilfer diventa così un esempio importante in cui riconoscere, perché delle 7.800 aziende italiane di Subfornitura, nella sola zona di Modena-Reggio Emilia-Parma-Mantova ce ne sono in tutto una decina attive in questo settore merceologico. Invece considerando il mercato nazionale, il settore metalli-acciai-inox conta per il 27% del totale della subfornitura italiana, mentre la parte più sostanziosa è quella edile-lavori stradali con un 42% e del tessile per il 25%.

Giuseppe Pirondini, può descriverci il mercato nel quale opera?

Compro acciaio del tipo più comune e lo trasformo. Qui in Emilia abbiamo il Gruppo Riva che in realtà si rivolge prevalentemente al mercato estero e quattro rilaminatoi (Palini e Bertolini, Tramentali, Verona Stelle ed infine Valsider) che servono sia l'Italia che l'estero.

Perché servire l'estero?

Perché i prezzi in Germania sono decisamente più alti che in Italia. Non so il



Sollevare, trasportare e ribaltare... con Grande Esperienza



E' con un know-how di oltre 40 anni, che Sites progetta e realizza soluzioni per la movimentazione e il sollevamento.

Piattaforme, Ribaltatori, Sistemi di Sollevamento che si inseriscono, anche su misura, in nuove linee o in layout esistenti. Ottimizzano l'operatività, garantiscono massima affidabilità, nella produzione e nella logistica, in molti settori industriali.

Risposte risolutive, che i tecnici Sites, garantiscono con disponibilità e professionalità.



SITES

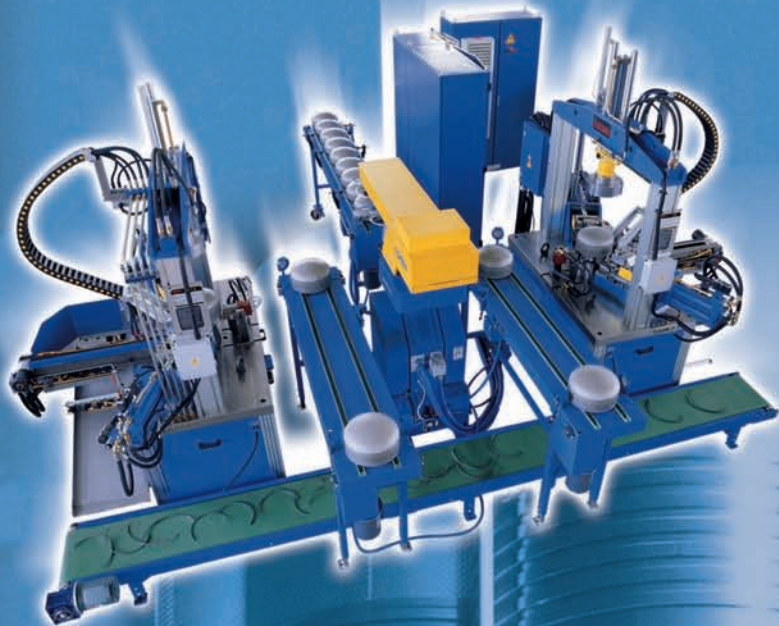
Divisione Industria
piattaforme, trasportatori, ribaltatori
sistemi di sollevamento

Numero Verde

800-064414

SITES srl, 23870 Cernusco Lombardone (LC) Italy, Via Cavalieri di Vittorio Veneto
Tel. +39 039.999.181 - Fax +39 039.999.1855, E-mail: info@sites.it - www.sites.it

Le migliori idee
per raggiungere
il vostro obiettivo



LUCAS

Lucas S.r.l. - Macchine Lavorazione Lamiera
36010 Chiuppano - Via 4 Novembre - (Vi) Italy
Tel. 0445/891.722 - Fax 0445/893.162
www.lucas-machine.com - info@lucas-machine.com

SOLLEVANO, SOSTENGONO,
MOVIMENTANO, ALLINEANO.
DA 25 ANNI IL MARTINETTO
É UNIMEC.

© publictrust | 08



MARTINETTI MECCANICI
AD ASTA TRAPEZIA



perché di questo divario, di fatto però uno dei motivi per noi della Stilfer di maggior successo è la presenza, in questa area del paese, d'impresie industriali straniere, che qui producono principalmente per l'esportazione, godendo di prezzi più bassi rispetto ai paesi di origine e mi riferisco a gruppi importanti francesi per le macchine di movimento terra e lavori stradali.

Tornando all'acciaio, cosa ha notato negli ultimi 20 giorni, ovvero da metà gennaio ai primi di febbraio?

Il prezzo dell'acciaio dal 15 gennaio si è alzato di molto, tanto che adesso (10 febbraio) quota dai 100 ai 120 euro in più per tonnellata. I rappresentanti che avevano preannunciato questo picco di prezzo, già ai primi di gennaio, confermano che non si tratta di un incremento occasionale, ma destinato a rimanere e potenziarsi ulteriormente nei prossimi mesi.

Ma non è socio Assoferment e non ha sottoscritto l'abbonamento on line con il Sole 24Ore per seguire le quotazioni del mercato?

A parte il fatto che si tratta di cifre importanti e, nel complesso prive di un reale fondamento, ma anche se sottoscrivessi questi abbonamenti accederei ad un livello d'informazioni che nel momento in cui devo compra-

re, sarebbero già superate. Preferisco il rappresentante che mi quota sul momento il prezzo, commenta il mercato e mi consiglia sul da farsi. Questo livello di aderenza sul mercato non è congeniale e possibile all'associazione di categoria, con i suoi bollettini che assicurano sicuramente una bella immagine al sito e alla loro organizzazione, ma io ho bisogno di comprare e quindi decidere, non di giocare speculando.

Di fronte a uno stallo di mercato di questo tipo, che del resto non è una novità, come reagisce la Stilfer?

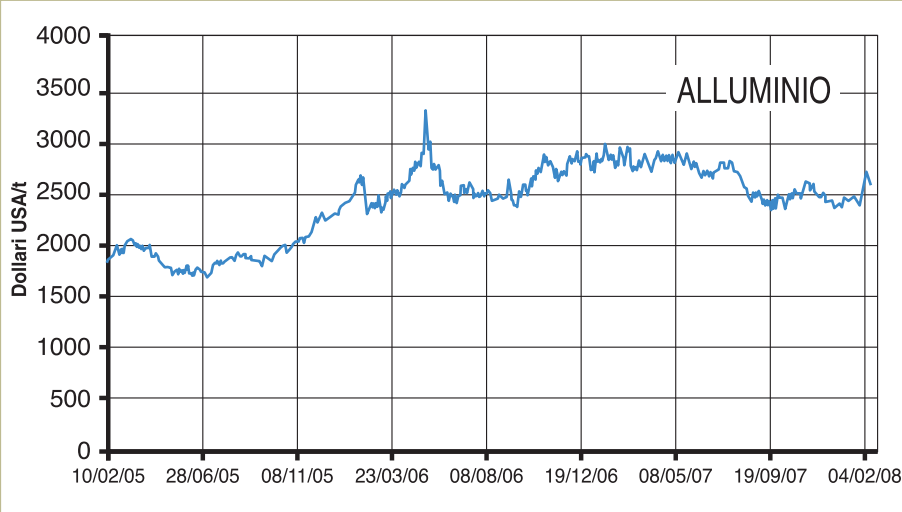
È da molti mesi che leggo la sua rubrica su "Lamiera", che mi è stata portata da un paio di rappresentanti. In effetti quando voi scrivete che di fronte ad un prezzo estraneo al prodotto ed al mercato, perché privo di qualsiasi logica, il tutto si blocca e ci si divide tra chi segue la speculazione e chi resta nel mondo del reale, io ho seguito questa seconda

impostazione. Non ho cali di ordini e di fatturato, anzi, la spinta è alla crescita, ma se nel 2000 avevo un magazzino merci pari a 6-5 mesi di lavoro, nel periodo 2004-2007 sono sceso a 3 mesi. Nel 2008 scenderò ancora a 1-1,5 mesi di lavoro, che rappresenta un valore "critico" per me, ma sono pronto a scendere ancora fino ai 20 giorni con prospettive verso la settimana. In pratica così facendo ho seguito i vostri consigli lasciando che il prezzo fluttui senza riconoscergli alcun reale valore o d'indicazione rispetto alla merce. Non nascondo che facciamo i salti mortali per non far pesare questo alla nostra clientela e restare primi nel servire i bisogni della nostra utenza, ma a conti fatti con questa procedura i risparmi, nel secondo semestre 2007 ammontano a 150.000 euro spesi in meno nell'acquisto di materia prima. Capisce che leggere una rubrica gratuita (il prezzo dell'abbonamento) che ha fatto risparmiare alla

Stilfer cifre importanti, rispetto a chi specula sul costo dell'informazione (Assoferment e "Il Sole 24 Ore") fa la differenza.

A nome della redazione di "Lamiera" la ringraziamo, ma qual è il vero segreto che mantiene la Stilfer competitiva sul mercato, solo l'oculazione negli acquisti e la vostra passione?

La nostra azienda sul mercato si caratterizza per un alto profilo di automazione. Significa che abbiamo investito molto su un certo pacchetto integrato di robot e macchine per la lavorazione del ferro, tali da contenere i costi del personale ed alzare la qualità del lavoro eseguito. Abbiamo così, in attività, sistemi di produzione automatizzati di provenienza e concezione austriaca e tedesca, quindi coreana e infine italiana. Sono sistemi innovativi dal costo oscillante tra i 150mila e 200mila euro, come anche collocati nella





Dynamic way

RISPOSTE RAPIDE PER CLIENTI ESIGENTI

CILINDRI IDRAULICI
A NORME ISO 6020/2, ISO 6022

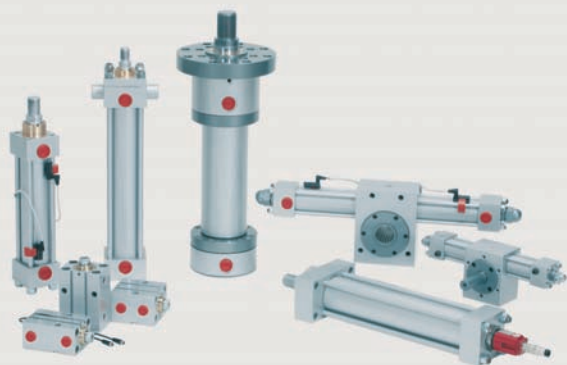
CILINDRI IDRAULICI CON SENSORI MAGNETICI

SERVOCILINDRI

CILINDRI IDRAULICI CORSA BREVE
CON SENSORI MAGNETICI

ATTUATORI ROTANTI

KIT DI MONTAGGIO PER CILINDRI IDRAULICI
A NORME ISO



www.confortinet.com



ORDINI ON-LINE
VERIFICA STATO DEGLI ORDINI
STATISTICHE DEGLI ACQUISTI
DISPONIBILITÀ DI MAGAZZINO
GESTIONE KIT
FATTURE ON-LINE

CATALOGO INTERATTIVO
LIBRERIA CAD PER STESURA DISEGNO CILINDRO
DISEGNI DXF
CALCOLI TECNICI PER DIMENSIONAMENTO CILINDRO
ELENCO RICAMBI

 **CONFORTI**

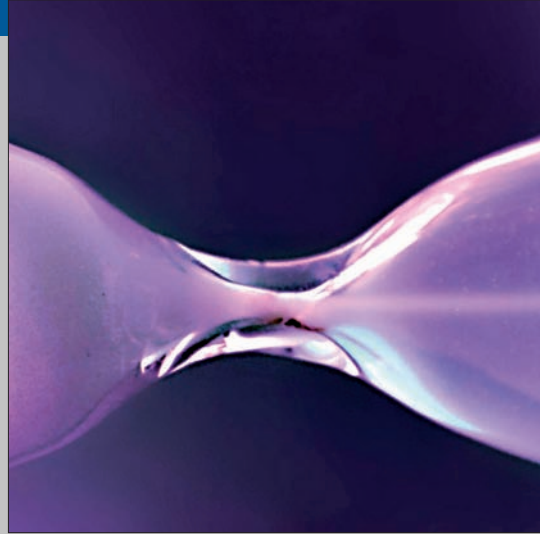
O L E O D I N A M I C A

Via Boccioni, 10 • 20052 Monza (MI) • Italy
Tel. 039 835125 • Fax 039 835287
www.confortinet.com
e-mail: conforti@confortinet.com



Abbiamo trovato la strada

per farti guadagnare tempo



... e spazio.



 **ANTIL**[®]
ROBOTICS AND AUTOMATION

www.antil.it

 **Lamiera**

Bologna

14 / 17 maggio 08

ORIGAMI

Designed by: nexusdesign®



novità



nexusdesign lugano

Un concetto sviluppato nel rispetto dei vincoli tecnici più rigorosi e caratterizzato dalla forza creativa di un design orientato ad una migliore qualità di vita sul posto di lavoro.

Robusta, funzionale e bella: ORIGAMI è oramai il nuovo punto di riferimento del settore. Semplicemente inimitabile!

Pannelli di controllo ad ergonomia ottimizzata con schermi LCD "touch screen" da 11" a 19".



SWISSMEM



Bari, 17-20.04.2008
pad. 11 - stand 110-121



Bologna, 14-17.05.2008



OEMB SA - 6745 GIORNICO - SWITZERLAND
T +4191 873 20 50 - F +4191 873 20 51
www.oemb.com - info@oemb.com



fascia 300-500 mila euro. Se non avessimo automatizzato il nostro lavoro negli ultimi 15 anni ad oggi, adesso avremmo il triplo di manodopera trovandoci, molto probabilmente, fuori mercato. Generalmente, i nostri colleghi ed amici italiani, che anche loro gestiscono realtà simili alla nostra, quando sentono parlare di automazione, restano più colpiti dai costi dei robot e macchinari che dalla produttività che ne consegue. Noi questa preoccupazione non l'abbiamo subita e senza indugio compriamo macchine che costano spesso il 15 o anche il 20% in più della concorrenza, ma la qualità dei prodotti e il costante incremento di fatturato che ci contraddistingue, ha dato ragione alla nostra scelta. Ovviamente la reale possibilità di gestire il magazzino su valori di merce più contenuti, rispetto alla concorrenza è direttamente influenzato dalla tipologia di lavorazioni che abbiamo avviato grazie all'automazione in Stilfer.

In pratica tutto è collegato: spendo di più, ottengo tramite l'automazione alti livelli di qualità, abbasso le spese di magazzino soggette a costi di materie prima non giustificabili se non da folle d'origine speculativa e resto aderente alle richieste del cliente.

Complimenti! Ma torniamo sulla gestione di magazzino perché questo aspetto interessa molti dei nostri lettori. Come fa ad assicurare tempestività e qualità ai clienti con giacenze pari a un mese, un mese e mezzo con prospettive di scendere ancora?

Premetto che non è facile. A volte abbiamo anche triangolato le nostre scorte con altri produttori in subfornitura, come noi, su richiesta dei clienti che ci segnalano, in alcuni casi dei problemi d'approvvigionamento ai quali abbiamo saputo far fronte. Ma quanto qui racconto, come se fosse normale, im-

pegna fortemente la proprietà dell'azienda e lo abbiamo fatto solo per due motivi: risparmiare cifre importanti, che abbiamo re-investito in automazione e intolleranza verso dei prezzi che non rappresentano più nulla. Non abbiamo assunto personale ad hoc per seguire i capricci del prezzo, come detto non abbiamo sottoscritto alcuna tassa per acquisire informazioni di prezzo che vorremmo invece di libero accesso per tutti, ma monitoriamo giornalmente gli ordini, la produzione e il magazzino. Così facendo in 20 minuti al giorno sappiamo come gestirci e ordinare la materia prima. In pratica stiamo operando con un metodo "just in time"

Un'ultima precisazione. Ha riferito d'aver risparmiato una cifra pari 150.000 euro nelle forniture di materie prime, relativamente al secondo semestre 2007 seguendo i nostri consi-

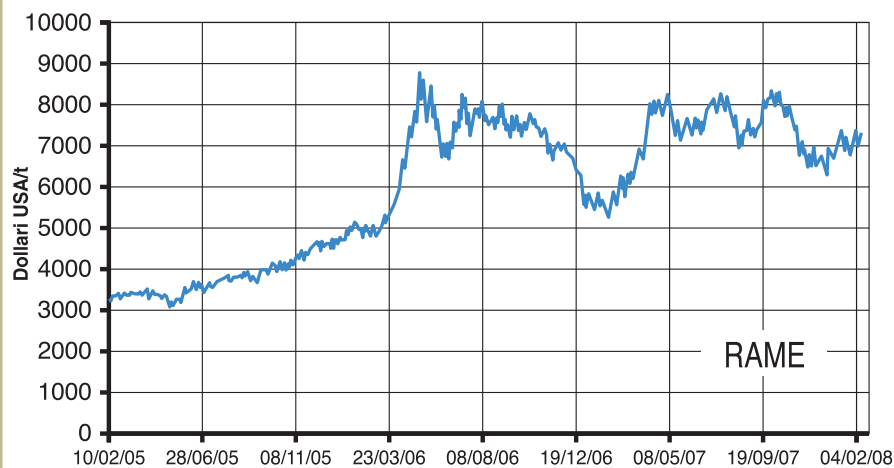
gli di comprare il meno possibile o comunque il giusto, in presenza di prezzi folli; può spiegarci con maggiore precisione come ha fatto?

È veramente molto semplice! Se avessi mantenuto lo standard di 3 mesi di fabbisogno in magazzino avrei comprato a dei prezzi che poi, nel corso dei mesi non si sono rivelati tali. Al contrario, acquistando solo in corrispondenza di un'effettiva necessità (seppur programmata) ho preso il prezzo ultimo. Sicuramente questo meccanismo, in fase di prezzi calanti, come nel secondo semestre 2007 ha funzionato. Non dovrebbe avere la stessa efficacia nel caso contrario di prezzi in ascesa; ma chi ci crede più al mercato?

Un'analisi di mercato: perché i prezzi salgono?

I prezzi salgono perché siamo entrati in una decisa fase inflazionistica e questo si vede dal prezzo del pane, dei combustibili, degli alimenti in genere, dalle materie prime, ovvero siamo in passaggio di distruzione della ricchezza. L'eccesso di carta moneta rispetto alla quantità di beni prodotta (sembra che il PIL italiano si contragga ben sotto l'1% quindi allo 0,8 al pari delle più pessimistiche previsioni per gli USA) produce aumento del prezzo.

Sicuramente liquidare il fenomeno così non è sufficiente, senza dire cosa biso-



Presenti a
Lamiera
 BOLOGNA
 14-17/5/08

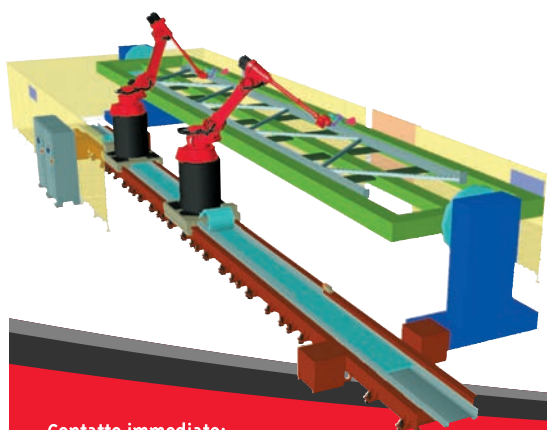


comau.com/robotics

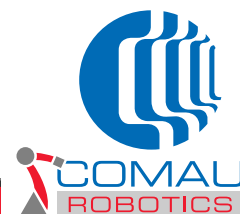
Your robotized solutions in Heavy Arc Welding

Grandi o piccole, complesse o essenziali, alle vostre applicazioni nel settore della carpenteria pesante, Comau Robotics dedica tutto il proprio know-how tecnologico.

Con le soluzioni SMART™ ARC anche l'automazione di processi complessi risulta semplice. Ne è un esempio l'integrazione del **Sensore di Scansione Laser**, che è in grado di rilevare la luce fra le lamiere e permette di correggere automaticamente la traiettoria e i parametri di saldatura. Un'ampia gamma di posizionatori e un'interfaccia software semplificata per la programmazione completano l'offerta di Comau Robotics, il vostro partner ideale.



Contatto immediato:
 commerciale • 011 0045406 • sales.robotics@comau.com • assistenza • 011 0045553 • service.robotics@comau.com



gna fare in questo periodo. La risposta anche in questo caso è intuitiva: contrarre le spese e i consumi. In questo modo si aggrava il contesto complessivo del quadro economico, perché si entra anche in una fase recessiva, quindi di rallentamento del ciclo produttivo. È vero, il futuro prossimo riserva ancora qualche mese d'inflazione per accedere poi alla stagnazione economica con inflazione annessa. Perché accade questo? In termini macroeconomici si è speso troppo, si è speculato troppo, si è perso il corretto rapporto prezzi e valore del bene il che produce, di conseguenza, distruzione di ricchezza (i prezzi che si alzano) e fermo produttivo. Indubbiamente si entra in un periodo doloroso della vita economica del paese, ma gli eccessi, soprattutto quelli speculativi, producono sempre reazioni di questo tipo. Esempi clamorosi sono sotto gli occhi di tutti nel mercato immobiliare, per cui sono stati pagati dall'utenza dei prezzi, che non corrispondevano assolutamente alla quantità di mattoni, intonaco e mattonelle utilizzati effettivamente per edificare un alloggio. Anche in questo caso, accettare dei prezzi speculativi, significa contribuire a una bolla che per sua natura non può che dissolversi così come si è formata. Spiegato perché l'acciaio e tutto il mercato dei metalli è stato colto da schizofrenia

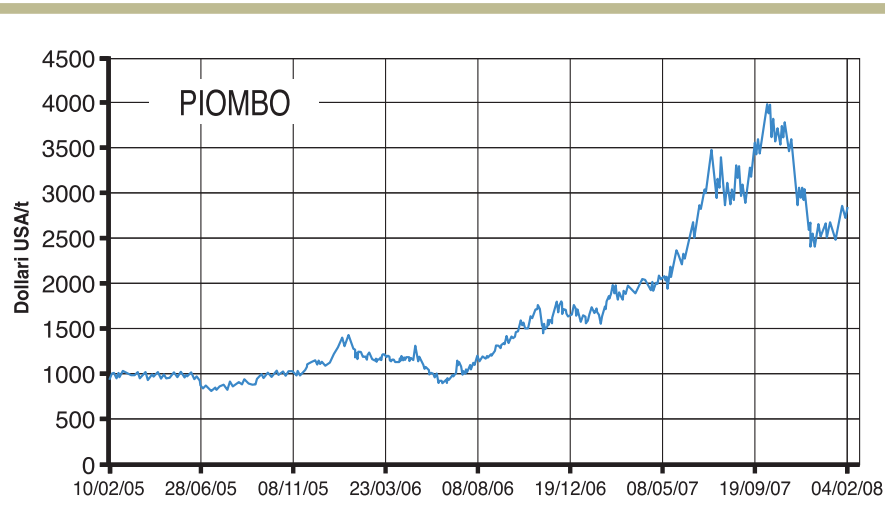
del prezzo da metà gennaio 2008 a oggi, resta di diffidare da queste quotazioni e respingerle il più possibile, limitando gli acquisti di materia prima allo stretto necessario. Questo atteggiamento impone un rallentamento del ciclo economico e produttivo e così via, seguendo una traccia già descritta. Le vittime saranno sia le imprese, che oggi sono sul mercato con margini di produttività molto ridotti, che diversi operatori di mercato, che perderanno il posto finché non si ritroverà un equilibrio. Nel frattempo gli analisti di tutto il mondo prevedono un incremento di prezzo, del minerale di ferro, fino al 50% in più rispetto gennaio, ma queste previsioni non considerano ad esempio, l'apertura di nuovi giacimenti (è il caso in Australia della Fortescure, che avvierà dal mese di maggio l'estrazione del metallo per un quantitativo previsto pari a 60 milioni di t annue) Come prevedibile

l'arrivo sul mercato di nuove quote produttive (oggi convenienti a livello di prezzo, perché pagate con alte quotazioni) non potrà che determinare un nuovo importante calo del prezzo nell'acciaio. E ciò nonostante la battaglia in corso, mentre si scrivono queste note, tra il produttore numero 1 di ferro (la brasiliana Vale) e i cinesi, che tentano di resistere a richieste d'aumento del metallo, fino al 70% in più, in occasione dell'annuale firma dei contratti di fornitura per le fonderie, in vigore dal 1° aprile. Il tutto anche considerando che la produzione mondiale di acciaio, che è cresciuta del 7,5% nel solo 2007 (dati Ili) non lascia intravedere ulteriori balzi in avanti, per cui chi consumerà ed alimenterà nuovi incrementi di produzione? In conclusione, il prezzo dell'acciaio, su una prospettiva di medio periodo non può che cedere al netto delle fiammate di natura speculativa, inflazionistica

e per qualsivoglia motivo. Oggi però il prezzo, sia praticato che richiesto è assurdo e tale resterà per i prossimi mesi, con ulteriori forti impennate. Conviene comprare al prezzo di oggi sapendo che crescerà? Fare magazzino in una fase recessiva dell'economia non è affatto intelligente, anche perché il calo dei ritmi produttivi allungherà, nel tempo, l'indice di rotazione di magazzino. Si consiglia pertanto di ridurre al minimo quest'ultimo, compatibilmente con la produzione e vendita.

LE PROSPETTIVE DI PREZZO PER I METALLI INDUSTRIALI

Prosegue la fase rialzista dei non ferrosi al London Metal Exchange. Il motore dell'incremento dei prezzi è sempre rappresentato dalle attese d'inflazione capaci di rendere più care le materie prime e le manovre speculative dei fondi d'investimento indicizzati. Quest'ultimi si sono





MEVACO
Ideen inklusive

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



accorti di trovarsi con quote di metalli industriali "sotto pesati" rispetto all'usuale paniere, perché erano rapidamente usciti dal mercato nel secondo semestre 2007. Osservato l'andamento inflattivo delle materie agricole ed energetiche, il mondo dei fondi è voluto rientrare su questo mercato spingendo di conseguenza le quotazioni al rialzo. Il fondo più attivo, al mondo, nel settore degli indicizzati è il Dow Jones Aig Commodities responsabile d'aver gonfiato a dismisura e più volte, il normale corso dei metalli. Ciò che comunque frena pesantemente un più accentuato rialzo dei corsi per i metalli non ferrosi, è la preoccupazione dell'impatto che potrebbe avere una recessione degli Stati Uniti nel resto del mondo. Ci sono diversi analisti che tendono a considerare la richiesta di materia prima dell'area Cindia (India e Cina) come sostitutiva del ruolo di spinta statunitense nell'economia mondiale, ma questo punto

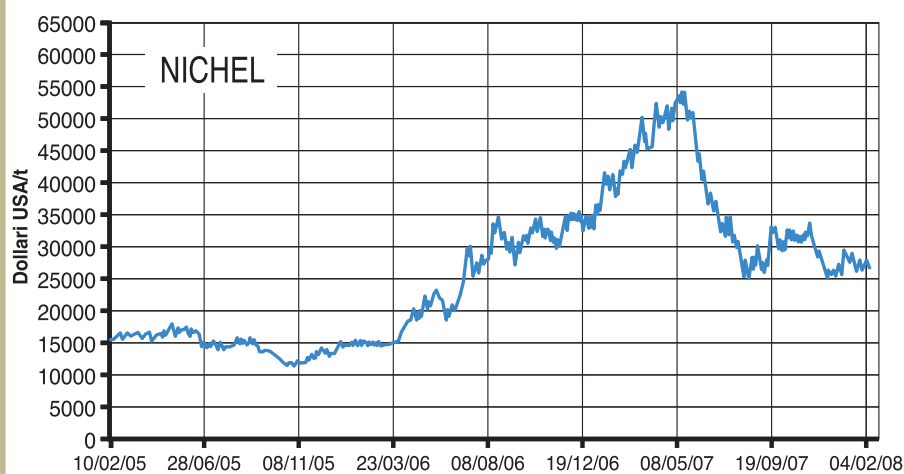
di vista è sbagliato. L'errore sta nel credere che lo sviluppo della Cina sia motivato da fattori interni al paese ed indirizzato ad un potenziamento delle strutture e realtà cinesi, quando invece, questo paese, produce su disegno e capitali occidentali, i quali se dovessero venire meno, dimezzerebbero (per dir poco) le attuali performance del PIL asiatico. Comunque sia, l'incertezza degli operatori è grande e questo frena ulteriori fiammate di prezzo, soprattutto quando economisti della Goldman Sach pubblicano un certo tipo di rapporto (l'ultimo è del 14 gennaio) che prevede l'entrata degli USA in piena recessione nel secondo e terzo trimestre 2008. A ciò si aggiunga il Credit Suisse che si è espresso per una netta inversione del ciclo dei prezzi sui metalli volgendo senza indugio, verso una flessione acuta (previsione della prima settimana di gennaio). Il Credit Suisse si è espresso più chiaramente nei termini per

cui i metalli industriali sono la vittima naturale delle attuali preoccupazioni sull'economia. Anche l'UBS si aspetta un declino dei prezzi, concentrato nel primo semestre di quest'anno per le difficoltà che presenta il quadro macroeconomico complessivo. Per questo motivo, a metà gennaio questo istituto ha rivisto al ribasso le quotazioni 2008 sui principali metalli (in dollari per tonnellata) per cui il rame dai 7.165 scende al prezzo indicativo di 6.614. Su questa strada anche l'alluminio scende dai 3086 al più credibile 2733 segue lo zinco da 3307 a 2535 e infine il piombo da 2976 a 2645. Più specificatamente, il calo delle quotazioni è giustificato, secondo l'istituto bancario elvetico, dalla minore crescita della produzione industriale nei paesi sviluppati (+1,6% al posto della precedente previsione al 2,7%) e in particolare le preoccupazioni si concentrano come noto, sugli Stati Uniti la cui crescita dovrebbe

essere come quella italiana, ovvero solo dello 0,8% di Pil nel 2008. La prospettiva cambia per il 2009 per cui la stessa UBS prevede il rame a 7500, l'alluminio a 2866, lo zinco a 3086 e infine il piombo a 2866 dollari/t. La conclusione di questi studi è che al netto di fasi ribassiste, il prezzo dei metalli dovrebbe restare su livelli insolitamente e storicamente alti, il che rappresenta un'anomalia macroeconomica, che come sappiamo genera bolle speculative.

L'INFLUENZA DELLA CINA

Attenzione alla Cina! Non solo si tratta di un paese che pur ospitando i giochi olimpici, non tollererà che nessun atleta possa vagamente accennare all'assenza di diritti civili in quel paese ed al regime di occupazione del Tibet, ma l'inflazione al 6,9% fa temere al governo centrale rivolte, pestaggi e disordini come quanto accaduto al Carrefour di Chongqing, a novembre, con 3 morti e decine di feriti, al solo fine d'accaparrarsi alcune bottiglie di olio vegetale. Va ricordato che in Cina, la stragrande maggioranza della popolazione vive con meno di un dollaro al giorno e la triplicazione dei prezzi di olio, frutta e verdura, favorisce la rivolta sociale. Può una dittatura di questo genere assumere il ruolo di nazione leader e contribuire a determinare i destini dell'umanità? La Cina



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

Sapevate che la molteplicità di varianti delle nostre lamiere 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



Lamiere
su misura



Nessun
ordine minimo



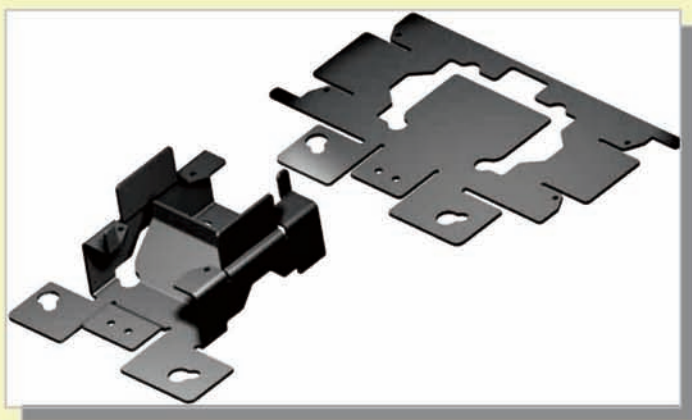
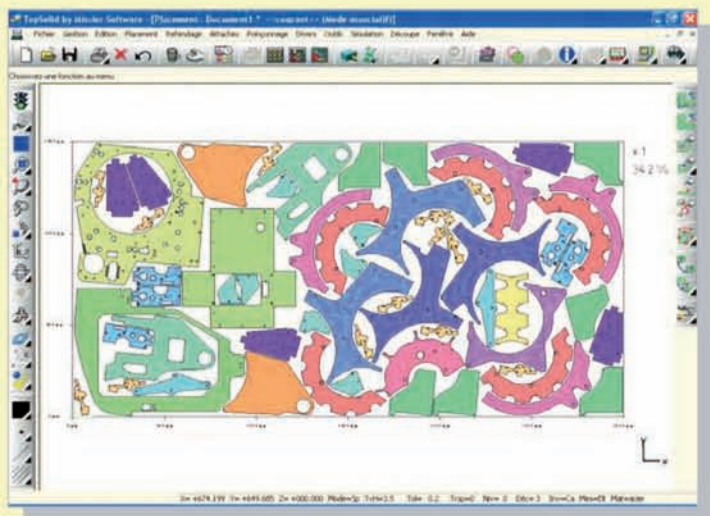
Prezzo
All Inclusive



Spedizione
il giorno
dell'ordine

TopSolid PunchCut

LA SOLUZIONE COMPLETA PER LA LAMIERA



TOPSOLID' PUNCHCUT UN CONCETTO INNOVATIVO!

Progettazione 3D semplificata della carpenteria

Gestione perfetta di tutte le tecnologie di produzione: punzonatura, laser, taglio 2 e 3 assi, tubo

Calcolo sviluppi parametrico e legame nativo con il CAM

Creazione della documentazione tecnica (tavole, esplosi, schemi di montaggio, ecc...)

Librerie di componenti lamiera standard (tramogge, pannelli, ecc...)

PUNZONATURA E TAGLIO, UNA COMBINAZIONE VINCENTE!

Calcolo delle traiettorie migliori per ottimizzare tempi e costi di taglio

Funzionalità per la marcatura, il taglio comune e il taglio multicannello

Ottimizzazione evoluta della gestione degli sfridi

UNA SOLUZIONE APERTA E COMPLETA!

Gestione del terzo asse sulle macchine di taglio tubo.

Utilizzo di Post-Processor e di schede di lavorazioni personalizzate

IL TUTTO NELLO STESSO AMBIENTE!

 **Missler**
SOFTWARE Nord Ovest

Missler Software Nord Ovest Srl

Strada Cebrosa 86 - 10156 TORINO - Tel +39 011.3492329 -
Fax +39 011.3498917

info.no@topsolid.it

www.topsolid.it

Sistemi di Punzonatura da Coil

PUNCHPRESS P12.50

Pensata per soddisfare le esigenze di riduzione dei costi di produzione utilizzando il coil

Ridisegnata e Migliorata nelle sue potenzialità per ottenere la massima flessibilità produttiva con tempi di allestimento nulli

Software dedicato per la lavorazione da coil, Progettazione (CAD) e Produzione (CAM) integrati

Funzionamento semplice e rapido che permette elevati volumi produttivi



resta un paese a rischio d'implosione. Nella sua storia, non sono poche le dinastie e dittature che sono state rovesciate proprio per il rincaro del cibo. La conclusione è che la Cina non è un paese da considerare stabilmente come spinta e stimolo al mercato mondiale e tantomeno per i metalli, perché può crollare dalla mattina alla sera.

IN BREVE

I prezzi sono in tenuta e in alcuni casi, come l'acciaio, in forte ascesa. (in Australia dai 258,6 euro/t di Natale agli attuali 306 – dato di fine gennaio, il che apre possibilità di vendita del ferro, da parte di Rio Tinto ad esempio, a 122-129 euro per t contro i precedenti 51-57 di fine anno) Tutto ciò considerando un quadro macroeconomico negativo, i cui effetti saranno visibili nei prossimi mesi primaverili, con un generalizzato rallentamento economico e produttivo sia in Europa che in Nordame-

rica. Laddove la Cina ha basato il suo sviluppo solo sull'export (rispetto all'India che al contrario fa del mercato interno il motore del suo progresso) è facile prevedere, anche per questo paese, una contrazione del suo dinamismo produttivo. A conti fatti gli attuali prezzi dei metalli non rispecchiano ancora la corretta relazione tra valore del bene e il suo prezzo, quindi serve attendere per procedere negli acquisti di materia prima.

IL MERCATO DI LONDRA

Il commento all'andamento del LME potrebbe essere parafrasato con i risultati sulla produzione 2007 della Rio Tinto, un'impresa mineraria anglo-australiana al terzo posto in ordine d'importanza nel mondo. Il suo chief executive, il signor Tom Albanese, dichiara che nel solo 4° trimestre dello scorso anno, la produzione di rame raffinato è aumentata del 65%, quella del carbone da coke del 2% quella del-

l'alluminio del 300% (grazie all'acquisto della canadese Alcan) e infine il minerale di ferro dell'11% (al record con 179 milioni di tonnellate, pari a profitti per 3 miliardi di dollari). In questo quadro il sig. Albanese è preoccupato per la carenza di navi da trasporto e la congestione dei porti, che ha prodotto un calo del 28% nella produzione del carbone termico.

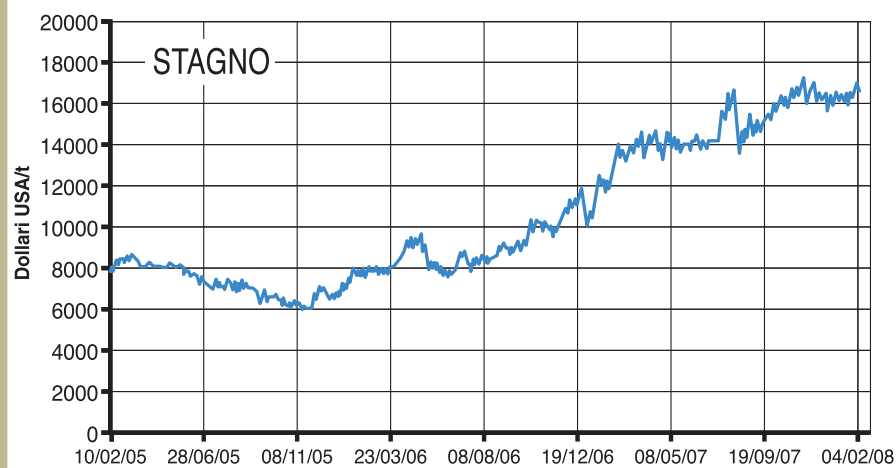
A questi dati andrebbero sommati anche quelli della diretta concorrente della Rio Tinto, ovvero la BHP, anch'essa anglo-australiana, che ha incrementato del 16% la produzione di rame in un anno, del 9% il ferro e del 92% del piombo. Il motivo per cui si prende in considerazione questa descrizione del bilancio degli ultimi mesi della Rio Tinto e del 2007 per Bhp nel commentare l'andamento della borsa metalli di Londra, è piuttosto intuitivo: per quanto tempo il mercato potrà giocare con prezzi al rialzo sui metalli ferrosi e non, forte di un'espansione

produttiva così sostenuta? (senza enumerare le diverse miniere che si aprano ovunque, come in Spagna, ad esempio, per ulteriori 70mila tonn. di rame coprendo il 25% del bisogno spagnolo) Anche a questa domanda, la Rio Tinto e la sua concorrente Bhp Billiton, hanno la risposta pronta. E' stato calcolato che per produrre una tonnellata di acciaio, in Cina, ne servono 1,6 di minerale di ferro e con questo rapporto il paese asiatico dovrebbe, nei prossimi 6 anni, raddoppiare le importazioni. Per questo motivo la Rio Tinto spingerà la produzione di ferro a 220 milioni di tonnellate fino a raggiungere i 600 milioni nel lungo termine.

Ovviamente tutte queste previsioni si dimenticano di studiare il profilo di pericolosità sociale e politica, che costituisce la Cina per carenza, inflazione, tensioni derivanti dal mancato rispetto dei diritti civili, occupazione militare del Tibet e dittatura. Il Lme rispecchia questo andamento: finché va.

ALLUMINIO

Causa il momentaneo rallentamento della produzione cinese, pari al 10% della capacità, dovuta al maltempo, l'alluminio ha messo a segno un balzo del 4,4% nella seduta di fine gennaio al Lme, ma si tratta del solito fuoco di paglia. In contemporanea a questi exploit di prezzo, la società russa Rusal, al secondo posto nella gradua-



GUARDIAMO LONTANO PER ESSERVI PIÙ VICINO.



AUTOMAZIONE



FLESSIBILITÀ



PRODUTTIVITÀ

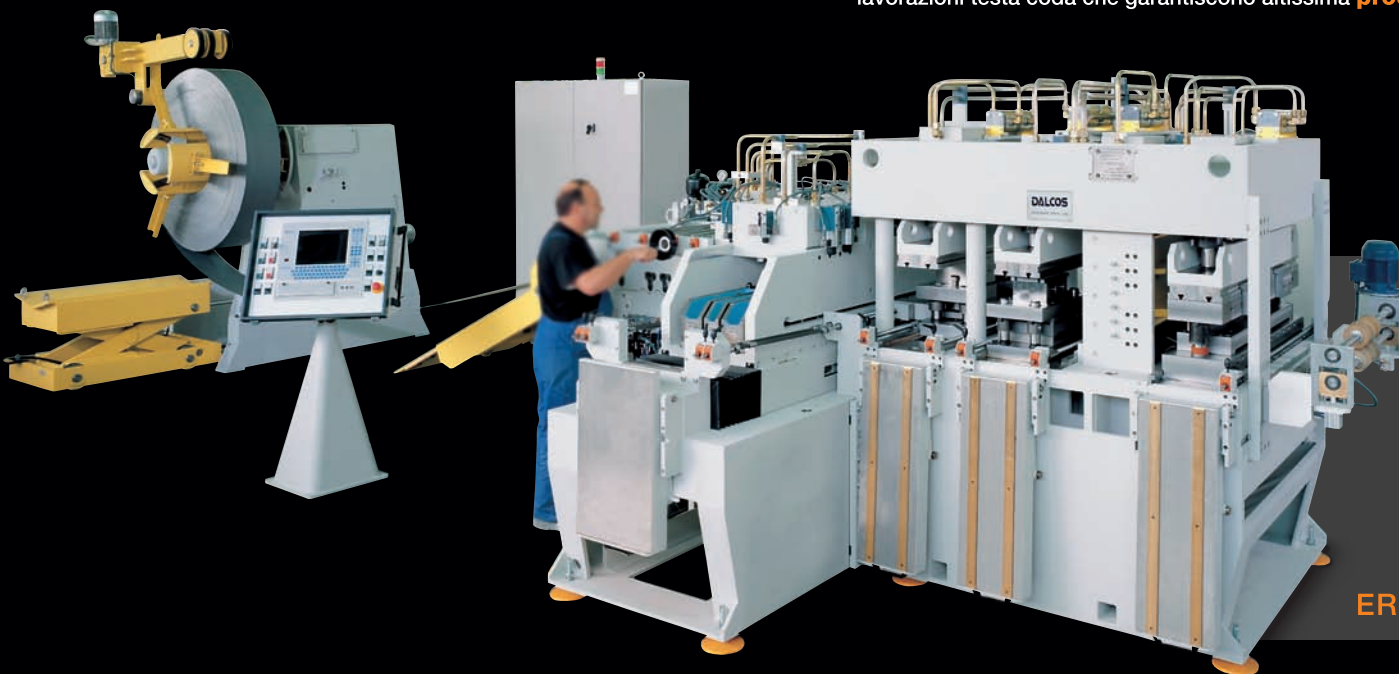
Siamo vicini ai vostri bisogni con soluzioni che creano valore.

Guardiamo al vostro futuro realizzando **punzonatrici da coil** di alta tecnologia, che riducono lo scarto di lavorazione fino al 15%.

Le nostre macchine sono altamente produttive, **automatiche** e indicate anche alla lavorazione di pezzi molto lunghi; l'alimentatore brevettato a pinze VEGA Bialternato® integrato assicura la massima **precisione** con tutti i materiali, anche i più delicati, con larghezza da 20 a 1500 mm.

Impieghiamo utensili standard a torretta alta, installati su teste di punzonatura mobili a utensili fissi e rotanti che offrono grande **flessibilità** nelle lavorazioni.

Le presse idrauliche in linea con la punzonatrice possono attivare utensili standard o speciali, per eseguire forature multiple o lavorazioni testa coda che garantiscono altissima **produttività**.



ERGO 816

dalcoss.com



DALCOS

COIL PUNCHING MACHINES

solutions creating value.



APOLLO S.r.l.

30 ANNI DI ESPERIENZA AL VOSTRO SERVIZIO, E AL VOSTRO FIANCO PER LE VOSTRE ESIGENZE DI PUNZONATURA!!!



LINEE DI PUNZONATURA APOLLO CON MAGAZZINO DI CARICO-SCARICO

TRAPANO AUTOMATICO CON PROGRAMMATTORE A C.N.



Visitateci a



Bologna, 14-17/5/2008

Halle 30 - Stand A02/B01

APOLLO S.r.l.

Via Radici in Monte, 232-42014 Roteglia di Castellarano (RE) Italy

Tel. +39 (0) 536 851616 – Fax +39 (0) 536 851273

E-mail: info@apollosrl.com – Web: www.apollosrl.com

The image displays a variety of industrial cable management solutions. It includes several types of metal and plastic cable拖链 (cable carriers) in different sizes and configurations, some with cables already installed. There are also various types of industrial connectors, including circular and rectangular ones, and some specialized cable assemblies with braided shields and different colored jackets (purple, orange, green). The products are arranged in a collage-like fashion against a white background, with a red and blue curved border on the left side.

KABELSCHLEPP

the power to innovate

Una squadra di numeri uno

Competitività è il concetto che ogni giorno applichiamo alle nostre prestazioni. L'energia della nostra forza innovativa sono le soluzioni competitive ed integrate con oltre 100.000 varianti, la consulenza professionale, l'engineering completo e funzionale ed il Know How dinamico e strepitoso.

Con noi per Voi!

KABELSCHLEPP ITALIA SRL
Telefono 0331/350962, Fax 0331/341996

www.kabelschlepp.it

toria mondiale dei produttori di alluminio, ha previsto per il 2008 una contrazione della domanda. Vale la pena però rammentare come nel comprensorio di Brescia ci siano 320 aziende con 10 mila addetti che hanno saputo fare dell'alluminio un materiale di punta nella ricerca scientifica, strappando questo primato agli stessi tedeschi. La quotazione all'11 febbraio dell'alluminio è di 2591 dollari/t, mentre quella indicativa per il 2008 è di 2733 mentre nel 2009 si attende un prezzo di 2866.

RAME

A guidare i rialzi di questo inizio d'anno è stato, come prevedibile, il più sensibile alla speculazione dei metalli non ferrosi: il rame. La spinta ancora una volta proviene da acquisti cinesi stimolati dall'abolizione della tassa del 2% all'importazione e dalla forte domanda locale di catodi, che ha fatto impennare, a sua volta, la quotazione

alla Borsa di Shanghai del prezzo per consegna pronta, fenomeno che indirizza i commercianti a comprare a Londra e vendere in Cina. Al maggior prezzo del rame in Cina si devono in parte anche le uscite dai magazzini Lme, sia quelle avvenute che quelle già prenotate, ossia i cosiddetti "warrant cancellati", che in pochi giorni sono balzati a 32.300 t, pari al 16,2% delle giacenze totali, che si mantengono al di sotto delle soglie di sicurezza. Comunque il valore del rame all'11 febbraio, oscilla intorno ai 7.345 dollari/t e quello indicativo per il 2008 è di 6614 mentre nel 2009 si attende un prezzo di 7500.

PIOMBO

Anche il piombo ha beneficiato delle nevicate cinesi, apprezzandosi al Lme nella seduta di fine mese a gennaio del 5,5% ma si tratta comunque di spunti speculativi destinati a restare senza storia. Soprattutto non

si può far oscillare il prezzo in forme così vistose, per eventi del tutto contingenti e ciò contribuisce a definire effimero il prezzo dei metalli non ferrosi, ancora oggi trattato al Lme. Il valore del piombo è all'11 febbraio di 2.785 dollari per tonnellata, quello indicativo per il 2008 è di 2.645 mentre nel 2009 si attende un prezzo di 2.866

NICHEL

Il nichel è in caduta libera anche se ha beneficiato del maltempo cinese con uno spunto di prezzo in aumento del 3,3%. Nel prossimo panorama va segnalata la possibile acquisizione della società elvetica Xstrata da parte della brasiliana Vale, costituendo un colosso leader nell'esportazione del nichel, oltre agli altri metalli come lo zinco, il rame, piombo, bauxite, alluminio e alluminio. Un'operazione di questo tipo, al netto dei clamorosi costi di acquisizione, spiega come i grandi pro-

duuttori si stiamo ponendo al riparo dal prossimo riflusso di prezzi e quantità prodotte, che seguirà nei prossimi anni e la loro risposta, per restare sul mercato è solo questa: sinergia e risparmi per sopravvivere. Il valore del nichel all'11 febbraio è di 26.470 dollari/t.

STAGNO

Lo stagno prosegue la sua corsa grazie anche alla ristrutturazione interna del suo primo esportatore mondiale: l'Indonesia (primo produttore al mondo è invece la Cina) Nonostante il paese abbia chiuso una dozzina di fonderie illegali e limitato l'estrazione del metallo (perché ottenuto da zone soggette a protezione ambientale) la quantità di stagno immessa sul mercato resta sempre intorno alle 90-100 mila t annue. Il valore del prezzo sullo stagno è all'11 febbraio di 16.695 dollari/t, contro il suo record storico del 16 novembre 2007 a 17.300.

ZINCO

Lo zinco è in decisa fase di assestamento pur in seguito agli occasionali e ormai noti spunti di prezzo di fine mese, a gennaio, per effetto del maltempo in Cina che hanno consentito un +4,5% in una sola seduta. Il valore del prezzo dello zinco è all'11 febbraio di 2340 dollari/t e quello indicativo per il 2008 è 3307 mentre nel 2009 si attende una quotazione pari a 3086.

