



### LA SITUAZIONE DELLE MATERIE PRIME

Rispetto ad un 2006 caratterizzato da una costante crescita delle quotazioni dei metalli ferrosi e non, quest'anno si presenta come un punto di svolta. I prezzi sono fortemente contrastati, alternandosi fasi d'impetuosa crescita a successivi tonfi. Questa è la dinamica tra un gennaio tranquillo, un febbraio impetuoso ed un marzo riflessivo. Ovviamente le problematiche connesse alla gestione del magazzino espongono l'operatività degli operatori del settore a forti rischi di perdite e forse di compromettere la stessa sopravvivenza dell'azienda. Non a caso, sul mercato internazionale si affaccia il rischio fallimenti, in una percentuale pari al 3,07% delle società che hanno emesso prestiti obbligazionari, (ovvero quelle di grandi dimensioni) contro il dato 2006 attestato al 1,57%. La media, per avere un ordine di grandezza è del 4,9% con un 2005 all'1,8%. In questo contesto si comprende l'irrigidimento del sistema bancario con "Basilea 2", la tendenza a far crescere i tassi d'interesse ufficiali, il crollo di borsa (salutare), la caduta del mercato immobiliare negli USA con prossimi sviluppi in Europa, le 2 imminenti campagne di guerra in Iran e Afghanistan. Non va

dimenticato anche il distacco ed a volte fuga della speculazione dal mercato dei metalli, iniziato a marzo. Le motivazioni per cui tutto questo accade, non sono affatto una novità e costituiscono un progressivo sgonfiamento della bolla speculativa, che ha pesato su questo mercato. Oggi, le quotazioni sono artificiosamente sostenute da deficit di produzione, causati da motivazioni tecniche come da rivendicazioni salariali e dagli acquisti di grandi quantità dei consumatori asiatici. Tutto qui. I fondamentali restano inalterati dal 2004, ovvero da quando è iniziata la bolla speculativa. Quando le quotazioni crescono, pur in dismisura, rispetto alla logica e alle dimensioni dell'offerta-consumo di metallo, si potrebbe pensare che vada bene a tutti (tranne ai consumatori); ma quando il mercato inverte la sua tendenza, chi rischia di scomparire sono gli operatori. Una frase tipica di questo periodo, usata dagli investitori è: *.. "meglio essere fuori dal mercato desiderando d'esserci, che stame dentro, pensando di stame fuori"*. Nella sua essenzialità, la frase "dice tutto". Va segnalato come, in questo momento di aperta difficoltà, il flusso

d'informazioni sia quanto mai, rispetto al passato, più chiuso ai soli operatori, che hanno pagato per leggere. Questa critica vale sia per il sito del Sole24Ore, che per la stessa associazione di categoria che ha, rispetto al passato, chiuso la libera informazione e flusso di opinioni, (già tradizionalmente scarsa) ricercando la sola ricompensa da vendita di dati e ghetizzando in clan/lobby, le analisi ed informazioni. È pur vero che per leggere queste considerazioni, qui espresse su presenti colonne, è stato necessario un abbonamento alla testata, ma la critica, che si desidera muovere al "sistema", da queste righe, è quella d'essere troppo attaccati "alla lira", quando invece bisognerebbe elevare gli standard culturali di analisi del mercato a beneficio degli operatori, e questo avverrebbe solo grazie alla libera circolazione delle tendenze di mercato e nei commenti che ne derivano. Ora più che mai, in fase "d'atterraggio morbido" del mercato, dalle corse decisamente "folli" di prezzo. sostenute dai metalli ( il + 250% del nickel, nel solo 2006, ne è un esempio, rispetto al "magro" +40% del rame) agli operatori serve un urgente servizio di assisten-

za e consiglio, tale da non restare sulle generiche informazioni di quanto carbone è stato scaricato nel porto di Livorno o a quanto ammonterà la produzione d'acciaio nel mondo. Le vere informazioni, da non blindare, previo pagamento, sono relative alle scelte di prodotto, gli eventuali sostituti, la mappa dei prezzi, le partite di merce di contrabbando (specie sul rame) da cui stare lontani ed attenti, gli indici di rotazione del magazzino, differenziati per tipologia di metallo, le convenzioni bancarie a favore degli operatori, l'accessibilità ai premi al LME e così via. Ovviamente sono tutte informazioni che oggi, non sono di dominio comune, non vengono percepite dagli operatori e non c'è neppure una metodica che le spieghi a chi dovrebbe applicarle. Ecco a cosa dovrebbe servire il dialogo e lo scambio d'informazioni.

#### ALCUNI DETTAGLI

**Indice di rotazione del magazzino:** indica numericamente quante volte la merce, contenuta nel magazzino, esce e necessita procedere con nuovi acquisti. Un alto indice di rotazione, segnala un flusso di vendite sostenuto e quindi buoni fatturati (a patto che i prezzi di vendita siano remun-

**TAB|01** | Prezzi ufficiali in dollari al 6/03/2007 su base kg.

USD/KG	PER CASSA			3 MESI		
	PREZZO UFFICIALE	PRATICATO DAL MERCATO	+/-	PREZZO UFFICIALE	PRATICATO	+/-
Alluminio	2,737	2,724	-0,013	2,721	2,715	-0,006
Al in lega	2,152	2,160	0,008	2,185	2,190	0,005
NASAAC	2,121	2,130	0,009	2,141	2,150	0,009
Rame	6,000	5,967	-0,033	6,011	5,985	-0,026
Piombo	1,900	1,868	-0,032	1,871	1,835	-0,036
Nichel	43,600	43,050	-0,550	40,500	40,400	-0,100
Stagno	13,425	13,355	-0,070	13,450	13,300	-0,150
Zinco	3,350	3,296	-0,054	3,345	3,305	-0,040

**TAB|02** | Andamento prezzo dell'acciaio in 1 anno (da vendita produttore franco partenza Milano).

VENDITA PRODUTTORE VOCE UNI	SALDATI SERIE LEGGERA FINITI A CALDO (GAS) 10255 NERI LISCI FILETTABILI DN32	PRECOMPRESSI PREZZO AL FILO DIAMETRO 7 IN ROTOLI UNI 7675	TRAFILATI A FREDDO - BARRE TONDE D'ACCIAIO S 235 JR UNI EN 10277 1-5	NASTRO LAMINATO A FREDDO IN ACCIAIO FINO A 500MM	RETE ELETTROSALDATA FIG. STANDARD 2250X4000 MM
febbraio 2006	2,9	935	425	600	245
luglio 2006	3,1	1005	410	630	305
febbraio 2007	3,45	10105	425	630	335
media 2006	3,15	983,3333333	420	620	295
%	18,96551724	8,021390374	0	5	36,73469388

nerativi e superiori a quelli d'acquisto almeno del 20-35%). Indicativamente un indice di rotazione medio è di 4-6 volte l'anno.

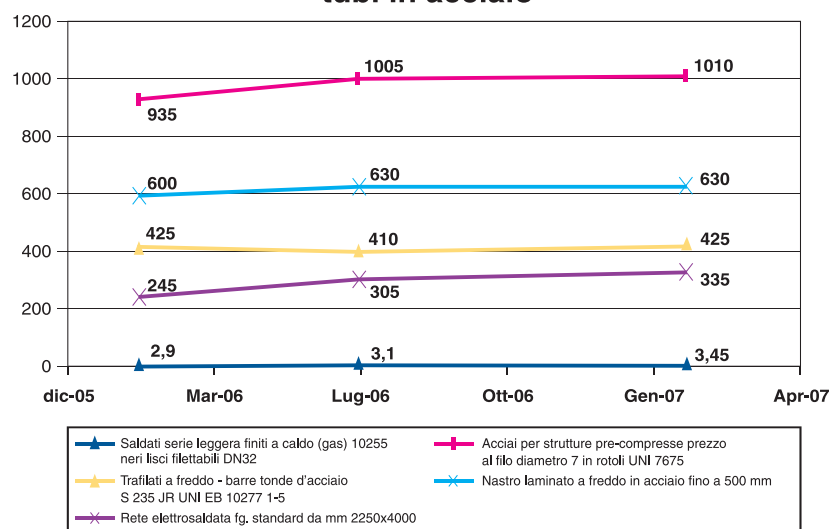
**Indice di rotazione per tipologia di metallo:** indipendentemente se il prezzo fosse in ascesa o sgonfiamento, comunque la gestione della variabilità è un fattore di grande pericolo nell'ambito della rotazione di magazzino. Come in questo periodo, e soprattutto nei prossimi mesi, la discesa dei prezzi espone al rischio di stoccaggio del metallo, perché quando sarà venduto, probabilmente avrà quotazioni di cessione più basse di quelle d'acquisto. È giocoforza, a questo punto, considerare il magazzino per tipologia di metallo e per la

connessa variabilità di prezzo. Su questa strategia, la merce stoccata va concepita come deposito sul solo venduto o seguendo procedure *just in time*. Questo tipo di metodica, negli approvvigio-

namenti, serve a sensibilizzare l'operatore ad acquisire solo quanto effettivamente richiesto dal mercato, in quel determinato momento. Ovviamente non si tratta di uno sforzo del solo distribu-

tore ma, al contrario di un accordo tra produttore, importatore e operatore locale; ma una cosa è certa, chi ne fa le spese, in un mercato di questo tipo, non è il produttore o l'importatore.

### Sviluppo a 12 mesi dei prezzi per i più diffusi tubi in acciaio



**TAB|03|** Andamento prezzo della ghisa in 1 anno prezzi "da vendita produttore"

GHISA UNI 10001	ghisa da affinazione	da fonderia ematite	da fonderia per sferoidale
febbraio 06	217,5	272,5	275
luglio 06	305	325	335
febbraio 07	292,5	320	330
media	271,6666667	305,8333333	313,3333333
%	34,48275862	17,43119266	20

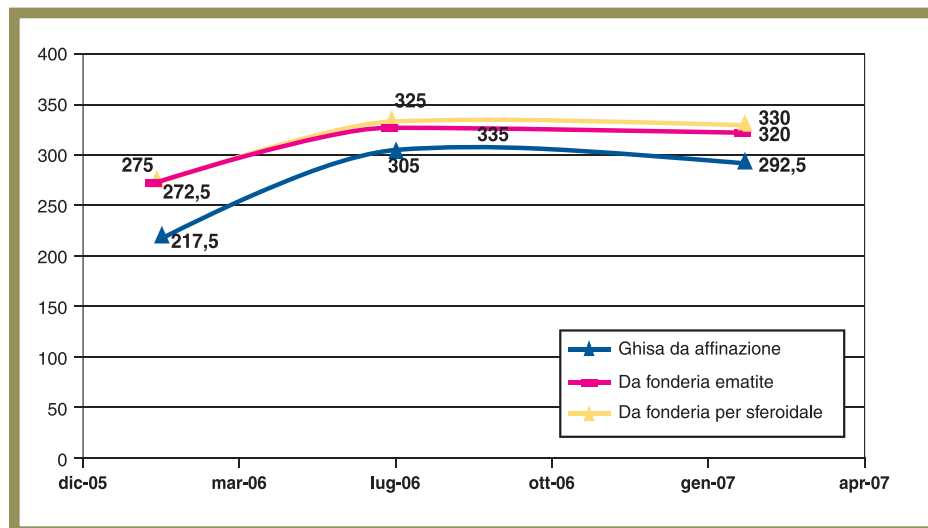
## Semilavorati ferrosi

Lamiera, lamierini e nastri magnetici laminati a freddo

**Lamiere zincate a caldo (Dx51 D + Z-S 220 GD + 7) EN 10327/EN 10326**

za ombra di dubbio a delle perdite nei prossimi mesi del 2007. Analizzando il profilo di crescita del prezzo nel primo semestre 2006 (febbraio-settembre) si registra un'evoluzione di ben 145 euro. Al contrario nel secon-

Sulla ghisa e l'industria dell'acciaio in genere, come più volte rilevato in questo ed altri "rapporti metalli" è in corso un trend particolare, composto sia da ottimi fatturati (non per tutti) che da un grande accorpamento tra imprese. È un esempio, su questa strada tesa a prepararsi per tempi e momenti diversi da oggi, quello del gruppo anglo-elvetico Xstrata. Grazie a ben 3 diverse acquisizioni, sviluppate nello scorso anno, gli utili sono cresciuti del 119% a 4,89 miliardi di dollari. Le cause di queste performance non sono motivate solo dall'accorpamento ma, come la stessa società dichiara, da un aumento della domanda globale e da prezzi di nickel e rame, molto vivaci. «È improbabile che i prezzi dei metalli industriali continuino a crescere a questi



ritmi anche nel 2007», ha comunicato l'azienda il 6 marzo 2007. La nota prosegue esprimendo fiducia per il futuro del settore. Ma il vero obiettivo è un altro; si chiamano risparmi. Le acquisizioni sono funzionali ad una razionalizzazione dei costi di gestione interni, al fine di poter restare sul mercato, quando lo sgonfiamento delle quotazioni sarà più accentuato.

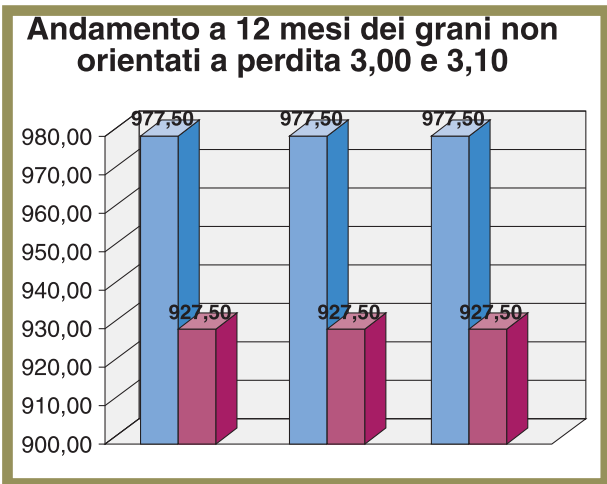
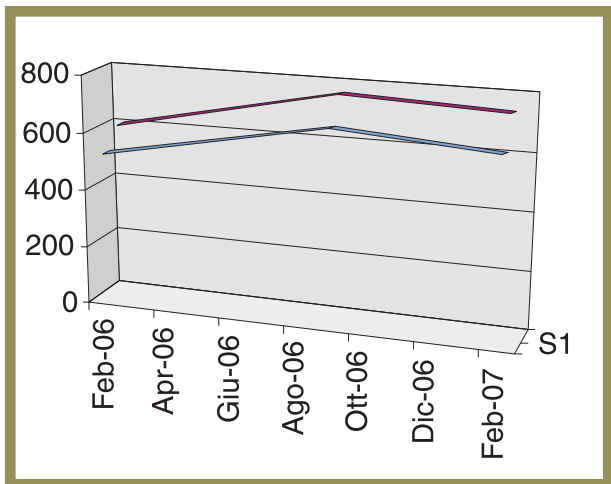
Le lamiere zincate rispecchiano a pieno la tendenza del mercato, che registra una crescita seguita da un assestamento piuttosto pronunciato. Resta il fatto che su base annua l'apprezzamento resta considerevole e indicativo di come si è comportato il settore. Sicuramente la gestione del magazzino, sulle lamiere zincate, si presenta oggi con delle criticità tali da esporre sen-

do semestre (da settembre 2006 a febbraio 2007) l'incremento di valore è stato di soli 45 euro. Le tendenze future non fanno ipotizzare livelli di prezzo in evoluzione paragonabili al primo semestre dell'anno scorso.

**Lamierini magnetici laminati a freddo in coil a grani orientati (perdita 1,7 Wb/m, 50 Hz) UNI 10107**  
- perdita 1,05 (W/kg) -

**TAB|04|** Futures a 15 e 27 mesi: quotazioni da Londra, in dollari per t al 9 marzo (1 euro = 1,3126 dollari)

	ALLUMINIO IN LEGA	ALLUMINIO	RAMÈ	PIOMBO	NICHEL	STAGNO	ZINCO	NASAAC
15-mesi acquisto	2,315.00	2,585.00	5,890.00	1,535.00	27,600.00	12,300.00	3,143.00	2,195.00
15-mesi vendita	2,325.00	2,590.00	5,900.00	1,540.00	35,250.00	12,350.00	3,148.00	2,205.00
27-mesi acquisto	2,340.00	2,407.00	5,325.00		31,300.00		2,830.00	2,225.00
27-mesi vendita	2,350.00	2,412.00	5,335.00		31,400.00		2,835.00	2,235.00



spess. nom. 0,30 mm che in tabella è indicato con "perdita 1,05"

- perdita 1,40 (W/kg) – spess. nom. 0,27 mm che in tabella è indicato con "perdita 1,40"
- perdita 1,50 (W/kg) – spess. nom. 0,30 mm che in tabella è indicato con "perdita 1,5"
- perdita 1,65 (W/kg) – spess. nom. 0,35 mm che in tabella è indicato con "perdita 1,65"

di rotazione non creano un reale problema negli equilibri finanziari dell'impresa.

#### Lamierini magnetici laminati a freddo a grani non orientati (perdita a 1,5 Wb/m – 50 Hz) UNI 10106

Le misurazioni su arco annuale riguardano i seguenti dati:

- perdita 3,00 (W/kg) – spess. Nom. 0,35 mm che in tabella è indicato con

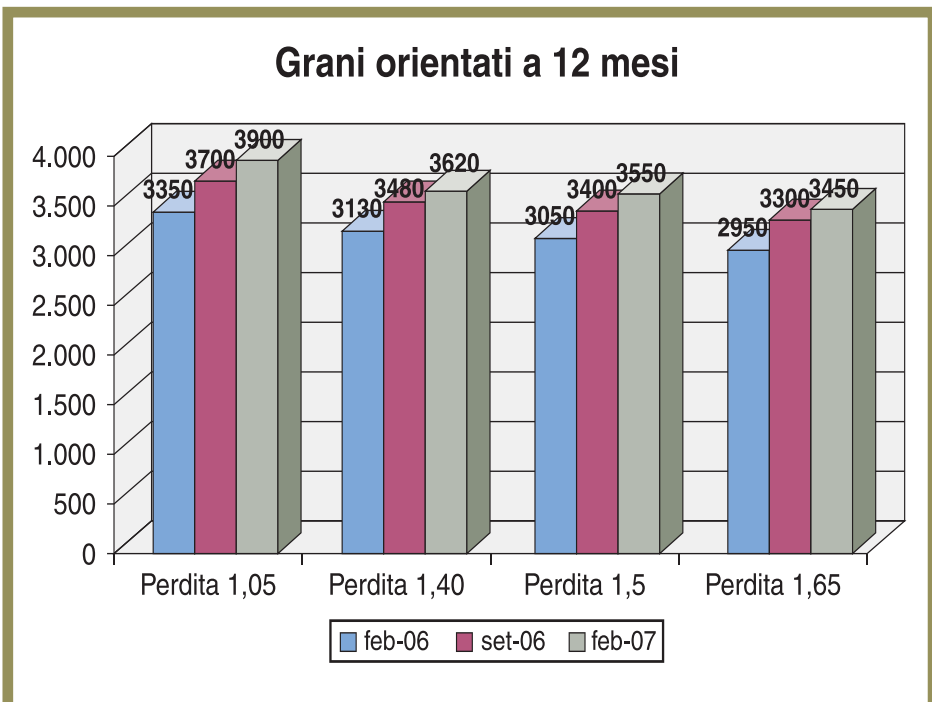
- "perdita 3"
- perdita 3,10 (W/kg) – spess. Nom. 0,50 mm che in tabella è indicato con "perdita 3,1"
- perdita 3,50 (W/kg) – spess. Nom. 0,50 mm che in tabella è indicato con "perdita 3,5"
- perdita 5,30 (W/kg) – spess. Nom. 0,50/0,65 mm che in tabella è indicato con "perdita 5,3"
- perdita 8,00 (W/kg) –

spess. Nom. 0,50/0,65 mm che in tabella è indicato con "perdita 8"

Le considerazioni, precedentemente espresse, valgono anche per le lamiere magnetiche a grani non orientati, il cui prezzo indica una variabilità pari a zero. Questo fatto annulla ogni tipo di rischio implicito nella gestione di magazzino del prodotto.

Tradizionalmente i lamierini magnetici, laminati a freddo, a grani orientati sono stabili come prezzo anche perché la loro richiesta non smuove le logiche di mercato pur essendo un elemento particolarmente diffuso nella produzione.

Se i lamierini garantiscono un profilo così stabile di prezzo (che siano cari o "giusti" come prezzo poco importa, qui si mette in discussione l'eccesso di variabilità come destabilizzante per il mercato) la loro gestione di magazzino ed indici



## Metalli ferrosi

Ci sono delle piccole novità che sono in grado di modificare gli attuali assetti del mercato se attentamente valutate. Se da parte cinese l'import di minerale di ferro è ai massimi storici con una domanda interna ugualmente vivace, in Australia è stata adottata una sentenza storica. In una vasta e definita zona del continente australiano, (Pilbara nel Western Australia) sono presenti sia molti operatori, per la precisione 14 società estrattive da circa 1 milione di tonnellate di minerale di ferro ciascuna, che due grandi imprese, capaci di competere a livello mondiale, ovvero la Bhp e la Rio Tinto. Ebbene, queste società, hanno costruito la loro ferrovia per mezzo della quale portare il minerale sulla costa e quindi alle navi da trasporto. Agli altri operatori, resta solo il trasporto su gomma. Ebbene una recente sentenza ha negato l'uso esclusivo della ferrovia alla Bhp/Rio Tinto, consentendo agli altri operatori di poter ampliare l'estrazione e commercializzazione del minerale. Che effetto avrà, sugli equilibri del prezzo, a livello mondiale, un'immissione, sul mercato, di 14 milioni di tonnellate di minerale di ferro nel prossimo semestre? A fronte di questa tendenza, in gennaio, la Cina ha incrementato, dal continente australiano, del 25,2%

l'import di ferro, rispetto al dicembre 2006 e del 31,9% se confrontato con gennaio 2006. I fattori di crescita del prezzo del minerale sono quindi due; l'accelerazione negli acquisti e la volontà del governo cinese di limitare il numero degli importatori autorizzati. Con questi accorgimenti, il prezzo del ferro salirà del 9,5% dal 1 aprile. C'è anche da considerare quanto il rallentamento del mercato statunitense, sia in termini di calo dei prezzi, che di scorte elevate e domanda in ribasso, abbia pesato sulle performance delle maggiori imprese di acciaio del mondo. Se la Arcelor Mittal (numero uno nel mondo come gruppo siderurgico) arretra nell'utile del 3,6% (ma per un incremento delle tasse del 18%) la Anglo American (in terza posizione nella graduatoria delle società minerarie dopo Bhp e Rio Tinto) presenta utili inferiori alle attese.

### I maggiori produttori di acciaio nel mondo

Le stime a gennaio 2007 nel confronto con gennaio 2006 (dati IISI, in milioni di tonnellate) vedono in testa la Cina con 38,4 e +27,3%, seguita dal Giappone con 10,1 e +6,5%, dagli USA con 8,3 e +2,7%, dalla Russia con 6,4 e +11,5% e dalla Germania 4,3% e +25,6%. Poi segue l'India con 4,0 e +9,1% e l'Italia con 2,6 e +5,5%. Nel mondo si ha un totale di 107,9 e +13,5%. Questi

dati che cosa possono dare al singolo operatore italiano del settore? È molto probabile che ci siano prezzi in moderata crescita nel 2007, quindi non ci sono particolari segnali di rischio nel gestire il magazzino anche se i prossimi 2 scontri militari (Iran e Afghanistan) produrranno delle forti tensioni in tutto il mondo per qualche mese.

## Semilavorati non ferrosi

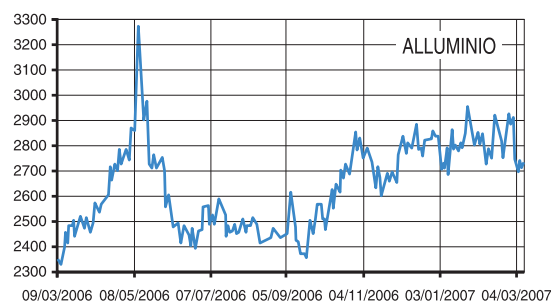
### ALLUMINIO

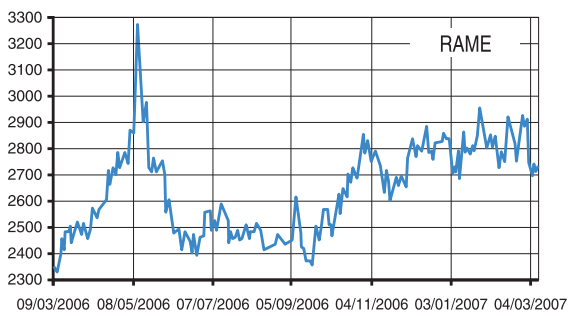
Come per i restanti metalli non ferrosi, anche l'alluminio subisce incrementi di prezzo non tanto per la logica contrapposizione tra domanda ed offerta, ma per cause esterne al mercato e solitamente collegate al lato dell'offerta di minerale. Questa è la tendenza di massima, al netto però del ridimensionamento di prezzo subito a marzo. Il rincaro del 6,3% in 2 giorni, nel mese di febbraio 2007, che ha toccato quota 2.900 \$ (base tre mesi) si è sgonfiato a marzo tra i 2.700-2.800. Per l'alluminio entra in gioco sia l'assalto

al numero uno dell'alluminio mondiale, la società Alcoa, da parte delle società Bhp e Rio Tinto, che soprattutto dal coprifuoco operato in Guinea (il maggior esportatore mondiale di alluminio) Il timore è che per lungo tempo, la bauxite della Guinea, resti fuori dal mercato. Il paese possiede un terzo di tutte le riserve mondiali di bauxite, da cui si ottiene l'allumina, ed in successiva trasformazione, finalmente l'alluminio. La Compagnia di Bauxite della Guinea esporta 13 milioni di t annue ma ora, causa sciopero e coprifuoco è tutto bloccato.

### RAME

Sul lato dei fondamentali non ci sono notizie che giustifichino un effettivo rialzo del metallo, se non l'ennesimo rallentamento nel livello delle scorte al LME e possibili scioperi. In questo modo, la speculazione ha potuto giocare sul prezzo, riportando la quotazione del rame a 6000 dollari/t in febbraio, ma successivamente ridotte a 5800-5600 a marzo per carenza d'interesse da parte degli investitori.





A livello di previsione i giudizi sono contrastati, per cui chi credeva in un apprezzamento del metallo nel corso del 2007, come gli analisti della Bloomsbury Minerals Economics (BME), oggi resta prudente a pensa ad un'eccezione di rame di 160.000 t assorbibile dai bassi livelli di magazzino degli operatori, altri cavalcano le previsioni fino a 8000 dollari/t. La Banca d'affari J.P.Morgan "vede" il rame a 7.500-8.000 dollari per metà anno, e il Crédit Suisse ipotizza un "ritorno di fiamma" per il mercato dei metalli non ferrosi, con forti apprezzamenti nella seconda metà del 2007.

Queste previsioni ritengono l'economia globale più dinamica e robusta rispetto alle attese, ma non considerano le ipotesi di attacco dell'Occidente contro la minaccia nucleare iraniana e la certezza di una nuova campagna militare in Afghanistan contro le nuove formazioni fondamentaliste islamiche (appena iniziata a marzo). Non solo ma c'è anche la ritrosia degli operatori a tornare ad investire sui metalli non ferrosi.

### OTTONE

L'ottone, non quotato al LME nel suo sviluppo ha un andamento simile rispetto gli altri metalli. Infatti se ai primi di gennaio 2006 quotava 3.545,11 euro per tonnellata, oggi al 9 marzo è a 4.789,92 con un apprezzamento, in 14 mesi del 32,77%. Dalle statistiche ufficiali, comunque, nel 2006 l'ottone 63 ha avuto un valore medio di 5028,26 euro/t. Il valore medio dell'ottone 67 nel 2006 è stato di 5142,07 euro per tonnellata. Nella grafica qui esposta la lievitazione del prezzo su 14 mesi è del 31,75%

### ZINCO

Vittima del rame, lo zinco cerca una sua strada, che non sarà autonoma ancora per lungo tempo. I recenti ribassi non modificano la situazione di fondo, che resta fiduciosa su questo metallo. Si prevedono aumenti di produzione. Di conseguenza il prezzo dello zinco si è apprezzato il 9 marzo del 3,7% in un solo giorno, dopo due sedute fortemente negative dove il metallo ha perso rispettivamente il 5,1% ed il

4%. Questo andamento si definisce a "dente di pesce" perché altamente contrastato e di difficile gestione nella logica del magazzino.

### NICHEL

A fine febbraio si registra un altro monotono record di quotazione a quota 44.500 dollari per tonnellata. In questo modo nel 2007 il metallo è rincarato il 30%, ma in un anno del 300%! Ma cosa spinge così in alto il prezzo del nichel? Le scorte nei magazzini del LME sono in costante calo, sino a rappresentare, al 28 febbraio 2007, appena mezza giornata di consumi mondiali, a fronte di una domanda ancora sostenuta. Il calo di giacenza è dovuto solo ad aspetti produttivi per cui: importanti giacimenti particolarmente ambiziosi, sono in ritardo, non entrando in attività se non nel prossimo 2008 (si tratta delle miniere australiane e della Nuova Caledonia di proprietà della Cvr brasiliana). Ma anche i progetti minori sono in ritardo, come in Turchia la mancata autorizzazione, in termini di permessi, per la miniera di Culdag. Ancora in

Australia, la Bhp chiuderà per manutenzione 2 impianti. La francese Eramet, annuncia che per lo sciopero dell'anno scorso in Nuova Caledonia, la produzione non rispetterà le previsioni. Come si nota, i prezzi gonfiati derivano solo da difficoltà d'estrazione del metallo, rispetto a una produzione d'inossidabile, che è cresciuta nel 2006 del 14,4% (riferendosi a quelle industrie siderurgiche responsabili dei 2/3 di consumo di nichel). Purtroppo il nichel è quasi non sostituibile. L'utilizzo di altri metalli come il cromo o la riduzione delle quote di nichel nelle leghe, modifica profondamente le prestazioni dell'acciaio inossidabile. In Cina alcune acciaierie sono state alimentate con ghisa, riducendo l'import di ben 30.000 t di nichel nel 2006, ma si tratta di livelli sperimentali per basse qualità di acciaio. In realtà, come rileva un esperto del settore, Jim Lennon della Macquarie Bank, le società minerarie hanno generalmente trascurato sia l'investimento in nichel, che il suo principale sottoprodotto, il cobalto, per favorire altri metalli.