

APPROVVIGIONAMENTI

Industria meccanica nella morsa: balzo delle materie prime del 40%

Scarsità e corsa dei prezzi alimentano nuovi acquisti che peggiorano il quadro

Luca Orlando



La produzione meccanica. Lo stabilimento Weir di Nova Milanese, alle porte di Milano IMAGOECONOMICA

Dodici ore. Non molto il tempo a disposizione del cliente per accettare l'offerta. Ma per Miriam Gualini si tratta di una scelta obbligata, l'unica strada per evitare di produrre in perdita. «I prezzi dell'acciaio cambiano di continuo - spiega l'imprenditrice - e per la nostra attività di carpenteria l'incidenza del materiale è rilevante: di questi tempi, passate le dodici ore, devo cambiare i prezzi».

Acciaio, rame, alluminio. Ma anche microchip e componenti elettronici. Ovunque si guardi al flusso di forniture e materiali necessari per le aziende meccaniche si scopre un trend omogeneo. Fatto di scarsità, aumenti di prezzo, consegne ritardate, persino stop produttivi, come accade a Stellantis a Melfi. In parallelo all'emergenza covid, che comunque sulla manifattura ha un impatto ora limitato, è quella delle materie prime la crisi più rilevante che le aziende devono affrontare. Meccanica in primis, a guardare i dati Prometeia, che stima già per il settore un aumento medio delle commodities del 40% rispetto al periodo pre-covid, il doppio rispetto al totale del manifatturiero. Nell'ultima analisi di Assindustria Venetocentro sfiora l'80% la quota

di imprese che riscontra pesanti rincari, con punte superiori nella meccanica, il quadruplo rispetto a un anno fa.

«Occorre essere meno dipendenti dalle forniture extra-Ue - spiega Leopoldo Destro, Presidente di Assindustria Venetocentro e nell'immediato, soprattutto non mollare la produzione siderurgica in Italia, strategica per la competitività di tutte le filiere della manifattura». Il caso dell'imprenditrice bergamasca dunque non è affatto isolato, rappresenta piuttosto la spia di un problema generale, anzitutto per chi lavora acciaio.

«Ne acquistiamo 7mila tonnellate l'anno - spiega Maurizio Basso di Cebi Motors (350 addetti impegnati nei micromotori elettrici) e i prezzi sono un dramma, lievitati del 70% in pochi mesi. Già ora i fornitori chiedono di prenotare i volumi per il 2022, a prezzi ancora superiori». Aumenti che nel mondo reale si fatica a ribaltare a valle, soprattutto in presenza di clienti con maggiore forza contrattuale, con il risultato di comprimere pesantemente i margini. «Per qualche mese ci eravamo protetti fissando i prezzi in acquisto - spiega - ma dopo giugno sarà un problema: ai clienti stiamo cercando di spiegare che a queste condizioni non potremo garantire le forniture ma il dialogo è appena iniziato, staremo a vedere». Qualche vantaggio vi è invece per chi opera su commessa, ma anche qui le difficoltà non mancano. «In tempi normali - spiega Luca Comba (lavorazioni meccaniche, 60 addetti) - le nostre offerte valevano un mese, ora solo cinque giorni: guardando le oscillazioni sembra di giocare in borsa. Se a settembre pagavo l'acciaio 450 euro la tonnellata ora si fatica a trovarlo al doppio. Altro tema è quello della scarsità: a prescindere dal prezzo si fatica a trovare spessori e formati necessari». Risalendo a monte della filiera si scopre che il tema non cambia, come dimostra il racconto del gruppo veneto Gabrielli, 1,3 milioni di tonnellate di acciaio trasformate ogni anno. «Da un magazzino che in media copriva tre mesi di lavoro - spiega il presidente Andrea Gabrielli - siamo passati ad un livello dimezzato, il più basso che io ricordi. E anche i tempi di consegna si sono dilatati. Ora, a prezzi più alti di quelli attuali, stiamo acquistando acciaio per ottobre, un fatto mai avvenuto». Ex-Ilva in difficoltà e ripresa globale della domanda a valle sono elementi che complicano la situazione, aggravata nel breve da un'impennata degli acquisti. «Si punta a comprare di più e con maggiore anticipo - spiega Gabrielli - sia per evitare nuovi aumenti che per garantirsi il materiale necessario. Ma questa corsa a riempire i magazzini nel breve non fa altro che peggiorare il quadro». «Effetto-panico che confermo - spiega l'ad di Antrax-It (radiator per riscaldamento) Alberico Crosetta - perché tutti stanno correndo a fare scorte. Del resto, se prima il materiale arrivava in 60 giorni oggi servono anche cinque mesi. Per ora resistiamo, allungando di una settimana i tempi di consegna. Ma siamo preoccupati. Anche perché gli ordini sono balzati del 60% e non vorremmo rinunciare a questa crescita». Penuria di materiali che capita in effetti nel momento in cui le imprese hanno la possibilità di rialzare la testa. Nell'ultimo direttivo della sezione mecatronica di Confindustria Bergamo quasi tutte le aziende indicano un portafoglio ordini addirittura superiore a quello del primo trimestre 2019, nell'era pre-Covid. «La grande certezza è che il lavoro è tornato - spiega il presidente del gruppo mecatronici Giorgio Donadoni -

ma il rischio vero è quello di perdere questo vantaggio. Tutti i nostri 560 associati hanno grandi o piccole difficoltà di approvvigionamento. Riduttori o cuscinetti, che prima si ottenevano in otto settimane oggi ne richiedono 24. Nella mia azienda di macchinari, Comac, lavoro con altre imprese che stanno ritardando di parecchi mesi le consegne. In sintesi, se a breve la situazione non si risolve vedo seri problemi per tutti». «Prima ci coprivamo con due mesi di scorte - spiega Ugo Pettinaroli, presidente dell'omonima azienda di valvole e dell'associazione di categoria Avr - ma ora puntiamo a raddoppiare il magazzino. Nelle valvole il materiale vale più del 10% del prezzo di vendita: tante aziende hanno già ritoccato due volte i listini ma trasferire al mercato questi aumenti è complicato. A questo si aggiunge il costo dei noli: per far arrivare un container dalla Cina spendevo 2000 dollari, ora sono diventati 9000. Guardi, lavoro da tanti anni ma una turbolenza del genere non l'avevo mai vista».

© RIPRODUZIONE RISERVATA