

Stampi

PROGETTAZIONE & COSTRUZIONE


tecniche nuove

7 settembre 2022

www.meccanicaneWS.com

Case history
Lo stampo e l'automazione
Sacmi e Erowa

Economia e mercato
Avanti anche nella tempesta!
La parola agli stampisti

Focus formazione
Giovani digitalizzati cercansi
Stampisti a confronto

Case history
Armonia degli stampi
Iltar Italbox, Vero Solutions

ORGANO UFFICIALE
UCISAP



Unione Costruttori
Italiani Stampi
e Attrezzature
di Precisione




BORDIGNON

IL PIÙ VELOCE

OLTRE 250 COLPI AL MINUTO

I test non mentono! Le nostre prove di durabilità e velocità hanno dimostrato che grazie alle nanotecnologie, le molle all'azoto Bordignon possono raggiungere una velocità fino a 12.5 metri al minuto. Più veloci, affidabili e durevoli delle molle a gas della concorrenza e anche delle molle a filo.

ANDARE AVANTI, anche nella tempesta!

ABBIAMO CERCATO DI
CAPIRE IN CHE MODO SE
LA STANNO CAVANDO
STAMPISTI E STAMPATORI
IN QUESTO PERIODO
STORICO A DIR POCO
TURBOLENTO



A guardarsi attorno, c'è da mettersi le mani nei capelli. Una pandemia che sembra non finire mai, un ritorno dell'inflazione in Italia e all'estero che non si vedeva da decenni, lo scoppio della guerra in Ucraina con tutto quel che ne consegue, l'aumento vorticoso dei prezzi dell'energia elettrica, del gas e delle materie prime, la difficoltà di approvvigionamento di componentistica e di materiali tecnici, specialmente da Paesi lontani. Ci si chiede come possano, in questo sconquasso generale, portare a casa la pelle le nostre imprese manifatturiere, che in genere sono di piccola e media dimensione. Per fare il punto della situazione, abbiamo contat-

tato alcuni stampisti (in alcuni casi anche stampatori) al fine di tracciare alcune linee comuni di riflessione: Cinzia Bertuzzi della Bema S.r.l. (Landriano, PV), Marco Dal Sasso di DS Group S.r.l. (Aprilia, LT), Marco Fausti della FPM Stampi S.r.l. (Lodrino, BS) e Paolo Facchetti della MCS Facchetti S.r.l. (Mura, BS).

Rincari ovunque e ritardi nelle consegne

Abbiamo inizialmente chiesto ai nostri interlocutori se gli aumenti dei costi delle materie prime e dell'energia sono in questo periodo realmente significativi e in che modo vengono "affrontati".





“Applicare aumenti che ci consentano da una parte di rientrare delle spese ma che siano sostenibili per i nostri clienti. Questa strategia è ben vista e ci ha permesso anzi di crescere ulteriormente soprattutto nel Lazio e in Centro Italia”

Marco Dal Sasso,
Direttore Commerciale DS
Group (Aprilia, LT)



“Osserviamo la corsa al rincaro nell’approvvigionamento del metallo da lavorare ma soprattutto dei materiali plastici, il cui prezzo alla fonte è letteralmente triplicato, soprattutto se ci riferiamo ai termoplastici tecnici o di maggiore qualità”

Cinzia Bertuzzi,
una dei soci della Bema S.r.l.
di Landriano (PV)

Cinzia Bertuzzi osserva: «*La situazione in cui ci troviamo determina una situazione complessa e di fatica per noi stampisti. Il lavoro non manca, ma sono degenerate le condizioni al contorno. Il problema dell’aumento dei prezzi è uno di quelli maggiormente sentiti in questa fase. La nostra azienda, che oltre alla realizzazione degli stampi si occupa di stampaggio, osserva questa corsa al rincaro nell’approvvigionamento del metallo da lavorare ma soprattutto dei materiali plastici, il cui prezzo alla fonte è letteralmente triplicato, soprattutto se ci riferiamo ai termoplastici tecnici o di maggiore qualità. Questa corsa al rialzo, costituita anche di picchi improvvisi, è iniziata alcuni mesi prima dello scoppio della guerra in Ucraina ed è in gran parte, a nostro avviso, slegata dalla crisi con la Russia, quindi non del tutto giustificabile*». Quanto al rincaro dell’energia, Cinzia Bertuzzi spiega: «*Al momento la nostra azienda non risente di questo problema perché ha avuto la fortuna di firmare, poco prima che iniziasse questa spirale al rialzo, un contratto di approvvigionamento dell’energia a prezzi bloccati per 12 mesi. Siamo tuttavia consapevoli che a breve dovremo affrontare anche questo ulteriore aumento dei prezzi*».

Secondo Marco Dal Sasso, «*i costi delle materie prime erano notevolmente aumentati già prima della guerra tra Russia e Ucraina. Nei mesi precedenti allo scoppio del conflitto, per esempio, il prezzo dell’acciaio era già raddoppiato così come si erano notevolmente allungati i tempi di consegna. Nel campo delle materie plastiche la situazione è ancora peggiore in quanto i prezzi di ma-*

teriali notoriamente economici, come per esempio il Polipropilene, il Polistirolo e l’ABS, già raddoppiati, tutt’ora continuano a crescere. Per quel che riguarda l’energia, poi, la situazione è davvero precipitata: a fine 2021 il costo dell’elettricità era già doppio rispetto al 2020, e da gennaio 2022 ogni mese si riscontrano nuovi aumenti».

Marco Fausti: «*Prevediamo che a fine anno il costo medio dell’energia elettrica, che per circa un ventennio non ha subito variazioni sostanziali, passi da 0,146 €/kWh a 0,317 €/kWh, con un aumento del 117%. Fortunatamente, le aziende che costruiscono stampi non sono energivore e difficilmente utilizzano il gas, il cui aumento è stato ancora più elevato; ciò significa che riescono in qualche modo a resistere. Per quel che riguarda la nostra realtà, nel 2021 l’incidenza delle spese energetiche sul bilancio si è attestata attorno al 2% rispetto al fatturato ed è destinata a salire nel 2022. Vi sono poi da considerare gli ulteriori aumenti del costo delle materie prime, soprattutto degli acciai, e dei fornitori, in particolare di coloro che effettuano trattamenti termici, i cui prezzi al momento sono aumentati del 30% rispetto al 2021. La situazione è in evoluzione: ciò che possiamo dire è che ad oggi non sussistono problemi di approvvigionamento delle materie prime, anche se sono raddoppiate le tempistiche di fornitura degli acciai. Crescono però le preoccupazioni dei nostri clienti, in particolare delle tante fonderie che eseguono pressofusioni, che lamentano costi energetici ormai insostenibili*».

Paolo Facchetti sottolinea: «*Dalla primavera 2021 abbiamo assistito all’aumento davvero vertiginoso dei*



“È oramai chiaro che volatilità e incertezza caratterizzeranno a lungo lo “scenario competitivo” in cui le aziende dovranno operare. Noi, tuttavia, puntiamo a evolvere e a crescere anche in una situazione del genere”

Paolo Facchetti,
CTO M.C.S. Facchetti S.r.l.
(Mura, BS)



“Il nostro portafoglio ordini è ad oggi invariato grazie alla forte diversificazione di tipologia di prodotto e di localizzazione dei nostri clienti. Il nostro impegno è quello di reperire nel minor tempo possibile gli acciai e le materie prime nel momento in cui riceviamo l'ordine”

Marco Fausti,
Amministratore della FPM
Stampi S.r.l. (Lodrino, BS)

prezzi d'acquisto degli acciai, in particolare dallo scoppio della guerra in Ucraina, e a una crescente difficoltà nel reperirli in determinate taglie. Per talune tipologie, si parla di rincari anche del 150% rispetto alla situazione pre-pandemica. Analoga è la situazione per quel che riguarda l'energia, i cui prezzi risultano in costante ascesa dalla primavera 2021; non a caso la nostra azienda ha cercato di tutelarsi bloccando il prezzo della componente energetica prima dell'ultimo inverno; ciononostante, gli aumenti rispetto alla situazione pre-pandemica sono notevolissimi, dell'ordine del 166%. Tali aumenti si ripercuotono a cascata sui costi interni di produzione e su quelli relativi ai fornitori esterni».

Tenere i nervi saldi e “non fare i furbi”

Abbiamo quindi chiesto quanto incidono gli aumenti prima descritti sul prezzo finale di un'attrezzatura e in che modo il settore degli stampi sta rispondendo alle turbolenze internazionali.

Cinzia Bertuzzi: «Certamente incidono e si ripercuotono sul prezzo finale dello stampo. Purtroppo non esistono molti rimedi per fronteggiare questa situazione, trattandosi di un fenomeno esterno, a monte del nostro lavoro e che devono subire tutti gli attori della filiera. Dobbiamo semplicemente stringere ulteriormente i denti e lavorare per essere ancora più competitivi».

Marco Dal Sasso sottolinea: «L'Italia è il primo Paese europeo per numero di imprese e il secondo manifatturiero dopo la Germania; ciò significa che qui lavorano moltissime aziende che realizzano prodotti propri ma

ancor più esistono aziende terziste, subfornitrici come la nostra, che costituiscono l'ossatura portante della nostra economia. Si tratta nella maggior parte dei casi di aziende che conoscono le dinamiche del mercato e che sanno destreggiarsi perfettamente tra clienti, fornitori, oscillazione della domanda, volatilità dei prezzi, ecc. Sulla base di tale esperienza, riteniamo che le aziende debbano aumentare “del giusto” i prezzi ma non devono raddoppiarli, non essendo parimenti aumentati né le tasse né gli stipendi. Le imprese che approfittano della situazione verranno certamente identificate come opportuniste e inaffidabili, e difficilmente nel tempo vedranno crescere il proprio giro di affari: saranno soppiantate dalle aziende che invece si comporteranno in maniera corretta. Insomma, stiamo vivendo una situazione delicata in cui è fondamentale essere seri e rispettosi».

Marco Fausti aggiunge: «Gli aumenti in atto determinano una variazione compresa tra il 12 e il 18% del prezzo dello stampo in base alla presenza o meno dei trattamenti termici e all'incidenza degli acciai rispetto al costo della manodopera. Tali aumenti devono essere necessariamente comunicati per tempo ai clienti, i quali in alcune situazioni decidono di posticipare l'investimento. L'aumento del costo dello stampo abbinato all'aumento del costo di produzione causa una forte contrazione del mercato riducendo le richieste di offerte. Occorre anche precisare che sussistono altri elementi che determinano una sorta di “situazione d'attesa” in tutto il settore: la “transizione ecologia” in ambito automotive ha causato una modifica dei piani di investimento delle case au-

Noi realizziamo tipologie di stampi molto differenti tra loro per tipologia, dimensione e per ambito d'applicazione, non è quindi possibile indicare un aumento medio dei prezzi di vendita degli stampi

tomobilistiche determinando ripensamenti nella produzione della componentistica e quindi anche degli stampi. Inoltre, la guerra ha destabilizzato l'Europa e le aziende che hanno siti produttivi in Russia e in Ucraina non effettuano grandi investimenti nell'attesa di evoluzioni ad oggi non prevedibili». Paolo Facchetti: «Chi come noi realizza stampi di certe dimensioni e complessità, si impegna a comunicare preventivamente al cliente i prezzi e i tempi di consegna con mesi di anticipo. Tuttavia, l'attuale situazione inflattiva e le difficoltà nell'approvvigionamento delle materie prime sono tali che gli imprenditori come noi si trovano in difficoltà a gestire la fase di preventivazione, dovendo scegliere tra l'opportunità di riservarsi un margine adeguato, per coprire maggiori costi futuri, e la necessità di mantenere i prezzi competitivi. Noi realizziamo tipologie di stampi molto differenti tra loro per tipologia, dimensione e per ambito d'applicazione, non è quindi per noi possibile indicare un aumento medio dei prezzi di vendita degli stampi. In ogni caso, per quanto prima anticipato, ci stiamo impegnando ad aumentare i prezzi delle sole materie prime e per i trattamenti termici, ignorando quindi gli altri aumenti che pure siamo costretti a subire. E quando si tratta di contratti pluriennali di fornitura, che prevedono prezzi fissi e invariabili per tutta la durata del contratto, è necessario ignorare anche l'aumento del costo delle materie prime; insomma, "pacta sunt servanda" anche nel caso non vi sia convenienza». Facchetti precisa inoltre che, a livello generale e a prescindere dai rincari, «non vi è ancora una contrazione della domanda, benché, per quanto ci riguarda e in particolare nel settore automotive, non si sono ancora recuperati i valore pre pandemia»

Una finestra sul futuro

Abbiamo infine indagato su come si preparano ad affrontare i prossimi mesi le aziende interpellate. Cinzia Bertuzzi: «La nostra è un'azienda che guarda al futuro sempre con grande ottimismo avendo superato le congiunture più dure, non ultima la crisi legata alla pandemia da covid19, e avendo oggi buone prospettive di crescita in termini di ordini per i mesi futuri. Non si può negare, tuttavia, che il momento sia oscuro e che ci preoccupi non poco. Noi imprenditori abbiamo sulle spalle le sorti di diverse famiglie, ed è dunque chiaro che talune decisioni non possono essere affrontate a cuor leggero. Come detto, riteniamo che gran parte dell'aumento di prezzi sia legato alla speculazione più che ai problemi di natura politica e internazionale, dunque terremo duro nella speranza che non ci sia qualche nuovo dramma-

tico colpo di scena ma, anzi, passi al più presto la tempesta». Marco Dal Sasso ritiene che le attuali turbolenze, come la guerra in Ucraina, gli aumenti delle materie prime, la "confusione generale" della politica internazionale, ecc., siano fenomeni destinati a sgonfiarsi al massimo entro un anno: «Non crediamo minimamente alla possibilità che la situazione generale possa ulteriormente peggiorare, per cui la nostra politica è quella di applicare aumenti che ci consentano da una parte di rientrare delle spese ma che siano sostenibili per i nostri clienti. Questa strategia è ben vista e ci ha permesso anzi di crescere ulteriormente soprattutto nel Lazio e in Centro Italia». Marco Dal Sasso mette inoltre in evidenza il fatto che «molti dei Paesi emergenti, come per esempio la Cina, si stanno rivelando inaffidabili in termini di qualità o di rispetto delle consegne. Basti fare riferimento ai ritardi degli approvvigionamenti nel settore automotive a causa della mancanza di microchip cinesi. Conseguentemente, molti lavori stanno rientrando in Italia e le aziende più accorte si stanno attrezzando per fronteggiare tale "ondata di rientro". Noi, per esempio, stiamo migliorando la produttività aumentando anche la capacità di riciclo dei materiali termoplastici».

Marco Fausti riprende: «Il nostro portafoglio ordini ad oggi è sostanzialmente invariato rispetto agli scorsi mesi, probabilmente grazie alla forte diversificazione di tipologia di prodotto e di localizzazione dei nostri clienti. Il nostro impegno è quello di reperire nel minor tempo possibile gli acciai e le materie prime nel momento in cui riceviamo la conferma d'ordine». E continua con una nota positiva: «Le chiusure imposte dalla pandemia e gli alti costi del trasporto marittimo hanno sensibilizzato i nostri clienti a considerare la rischiosità di reperibilità in Paesi troppo lontani materiali e componenti. Assistiamo cioè a una sorta di "rientro in Patria" di alcune produzioni in quanto si cerca di accorciare una filiera produttiva che negli ultimi anni, grazie alla globalizzazione, è stata geograficamente fin troppo estesa».

Paolo Facchetti conclude: «È oramai chiaro che volatilità e incertezza caratterizzeranno a lungo lo "scenario competitivo" in cui le aziende dovranno operare. Noi tuttavia puntiamo a evolvere e a crescere anche in una situazione del genere. Lavoriamo infatti costantemente sull'efficienza organizzativa e diamo sempre maggiore spazio alla diversificazione dei settori di sbocco. Credo infatti che la sola specializzazione, benché "comoda", limiti il campo d'azione, e che invece esistano nuovi e interessanti ambiti applicativi in cui far valere la propria esperienza e competenza».