

STRATEGIE ACQUISTO METALLI

DALLE MATERIE PRIME
AI LORO COMPONENTI

PLb15/18



In collaborazione con



**SPORTELLO
METALLI**



**UNIONE INDUSTRIALE
TORINO**

6 | 13 novembre 2018



STRATEGIE ACQUISTO METALLI:

DALLE MATERIE PRIME AI LORO COMPONENTI

Premessa

Nelle produzioni meccaniche l'acquisto di metalli può arrivare anche al 70% del costo di produzione, venendo spesso considerato quasi un costo fisso, sul quale si può incidere ben poco. In realtà quello che spesso manca è un approccio strategico all'approvvigionamento e alla gestione delle scorte e del magazzino. Date le forti oscillazioni nelle quotazioni, una maggiore efficienza, infatti, può portare risparmi rilevanti, anche fino al 10% del costo di acquisto. Una migliore conoscenza dei trend di mercato permette inoltre di rafforzare il potere contrattuale nei confronti dei fornitori, spesso legati ad accordi di cartello.

SKILLAB, in collaborazione con lo Sportello Metalli di Unione Industriale Torino, ha progettato un corso sulle "Strategie acquisto metalli", volto ad analizzare tutti gli aspetti da tenere in considerazione quando si decidono le strategie di acquisto; fra questi sicuramente le novità o turbative che ormai irrompono senza preavviso sui mercati di tutti i generi, metalli e acciai non fanno eccezione (dazi, speculazione, politiche di prezzo dettate dai "cartelli", forza maggiore, come gli scioperi o gli eventi di natura meteorologica/geologica e tanto altro). Si tratta di situazioni da gestire con la massima prontezza, decisione, reattività e, possibilmente, senza farsi prendere da ansie, aspettative particolari o congetture del tipo "abbiamo sempre fatto così...".

Destinatari

Il corso si rivolge a Imprenditori, Manager, Responsabili Acquisti, Responsabili Commerciali e a Responsabili Finanziari di realtà aziendali interessate alla trasformazione e alla lavorazione dei metalli e degli acciai e/o che svolgono l'attività produttiva di assemblaggio attraverso l'acquisizione di componenti metallici.

Struttura del corso

L'offerta formativa proposta della durata complessiva di 3,5 giornate, include:

- 1 corso interaziendale (1,5 giornate)
- 1 corso aziendale (2 giornate)
- l'utilizzo annuale della piattaforma dello Sportello Metalli di Unione Industriale di Torino

Corso di Formazione Interaziendale

durata 12 ore

Obiettivi del corso sono:

- fornire un quadro completo sul mondo dei metalli sotto ogni punto di vista: dalla loro collocazione geografica, nel contesto estrattivo del minerale, alla gestione delle strategie riferite agli acquisti dei semilavorati in metallo, passando attraverso l'approfondimento delle tematiche tecniche e industriali dei processi di estrazione della materia prima di base, passaggio fondamentale per comprendere e anticipare le fluttuazioni delle quotazioni sui mercati di riferimento.
- impostare un'efficace struttura comunicativa tra la committenza, l'acquisizione dei metalli o componenti in metallo (ferrosi e non ferrosi), la funzione commerciale e il supporto informativo dello Sportello Metalli.
- Migliorare il piano strategico degli acquisti con l'obiettivo di ridurre i costi di acquisto ed incrementare il livello di competitività commerciale.



LA GESTIONE DEGLI ACQUISTI E LA LEVA COMPETITIVA

8 ore - 6 novembre ore 9,00-17,00

La localizzazione geografica delle materie prime

Brevi cenni di geografia economica per individuare le aree del Mondo in cui sono maggiormente presenti nel sottosuolo i vari metalli e la conseguente individuazione dei principali Paesi produttori per ogni singolo metallo.

Il processo di estrazione e raffinazione dei metalli

Brevi cenni sulle principali modalità di estrazione e processi di raffinazione dal minerale al prodotto industriale di base.

Metalli e leghe

La distinzione tra le varie categorie di metalli:

- metalli industriali e metalli preziosi
- metalli ferrosi e metalli non ferrosi
- leghe

Le principali proprietà dei singoli metalli e le loro applicazioni industriali.

Le principali leghe impiegate e le loro composizioni di base e l'individuazione dell'elemento strategico. Per "elemento strategico" si intende il metallo che nella lega costituisce la discriminante più forte nella formulazione del prezzo (esempio: il Nichel nell'acciaio inossidabile austenitico 18/10). Brevi cenni sulle normative di riferimento internazionali sulla normazione dei metalli e delle leghe di metalli.

Brevi cenni sulla documentazione di conformità prodotto.

La formazione dei prezzi dei metalli primari

Come domanda e offerta si incontrano nella definizione del prezzo e come vengono determinati gli standard qualitativi per rendere omogenei i lotti presenti sul mercato.

Le principali Borse Merci dei metalli nel Mondo

Le principali peculiarità delle Borse merci che trattano metalli nel Mondo e la loro zona geografica di influenza in rapporto a quella di riferimento a livello mondiale la Borsa London Metal Exchange (LME).

La Borsa London Metal Exchange (LME)

Cenni storici sulla Borsa metalli più importante del Mondo, passaggio necessario per comprendere i meccanismi che ancora oggi regolano la giornata di contrattazioni, la relativa terminologia e come utilizzarla.

Il funzionamento della Borsa LME

Concetto della quotazione "rolling" e la fissazione dei prezzi a termine e la loro funzione.

Le fasi di borsa.

Il sistema dei "ring".

Come si acquista al LME e chi è autorizzato ad accedere alla sala delle contrattazioni.

I lotti minimi di contrattazione.

Il sistema dei depositi autorizzati allo stoccaggio.

La copertura (hedging), sui rischi di borsa.

Come leggere il listino della Borsa LME

Concetto "Contango" e "Backwardation".

La movimentazione delle giacenze nei magazzini LME e la gestione della "white line".

L'importanza del rapporto di cambio Euro/Dollaro.

Strumenti di analisi dei prezzi

Quali sono gli strumenti che permettono una previsione attendibile delle quotazioni.

Come leggere un grafico di previsione di breve, medio e lungo periodo.

Come individuare un punto di minimo e un punto di massimo nella curva delle quotazioni.

Le curve composte di variazione, per determinare l'andamento delle quotazioni delle leghe.

La valutazione del momento dell'acquisto

L'origine del bisogno e la commessa del cliente.

Come frazionare l'ordine al fornitore.

La gestione degli acquisti in base alle disponibilità finanziarie dell'azienda.

La valutazione dell'acquisto sulla base delle rimanenze finali di magazzino.

La valutazione delle offerte

L'organizzazione della raccolta delle offerte.

Come valutare le offerte e come selezionarle in modo omogeneo.

Come evitare di risultare "contrattualmente deboli" nel contattare il fornitore.

Come valutare la coerenza del prezzo inserito nell'offerta.

Individuazione dei margini di trattativa con il fornitore

Come gestire una trattativa senza il condizionamento della quantità.

Come analizzare i dati dell'offerta in base all'andamento dei mercati.

Quando chiamare il fornitore per chiudere la trattativa e emettere l'ordine.



IL PRODOTTO FINITO E LA GESTIONE DEL PREZZO DI VENDITA

4 ore - 13 novembre ore 9,00 - 13,00

La distinta base dei prodotti in metallo

Come preparare una corretta scheda prodotto in base alle tipologie di metalli o leghe impiegate per la fabbricazione del componente in metallo.

Il collegamento tra valore prodotto e valore materia prima

Come raccordare la distinta base e i relativi valori dei prodotti, con l'andamento delle quotazioni di borsa e le curve composte di variazione delle quotazioni delle leghe.

L'aggiornamento dei listini di vendita

Come comparare la parte variabile della componente prezzo di vendita, in base alle precedenti analogie di mercato, riferite alle quotazioni della materia prima utilizzata per la fabbricazione dei prodotti.

Quando procedere all'aggiornamento del listino di vendita, riferito alla parte variabile del prezzo, in base alle curve di previsione delle quotazioni delle materie prime (metalli o leghe) utilizzate.

L'aggiornamento "on-line" del listino di vendita.

La trattativa del prezzo con il Cliente

Come portare a "valore attuale", con il singolo cliente, la vendita precedente con quella oggetto di trattativa.

Come valutare il reale interesse, da parte del cliente, ad effettuare l'acquisto della merce oggetto dell'offerta.

Il magazzino prodotti finiti e la loro gestione nel corso dell'esercizio di bilancio

Come individuare il valore contabile del costo materia prima lavorata (prodotto o componente).

Sistemi di valutazione "on-line" del valore contabile del costo materia prima lavorata.

La gestione di una campagna promozionale di vendita sulla base delle quotazioni delle materie prime metalli.

L'aspetto finanziario nel riassortimento delle giacenze nel magazzino prodotti finiti e la ricerca dell'equilibrio nella gestione di cassa tra valore del metallo venduto sotto forma di prodotto e valore della merce materia prima, necessaria per approntare la produzione destinata alla sostituzione.

La copertura finanziaria dei rischi nelle fasi di acquisto e vendita

Nozioni generali e distinzione tra "derivati sani" HEDGING e "derivati alterati" di origine bancaria SWAP

Verifica del necessario ricorso alla copertura finanziaria del rischio

La dinamica dell'effetto leva sul capitale investito

Le coperture "long" e "short"



Incontri di approfondimento dei temi trattati nelle ore di formazione in aula con una specifica attenzione alle situazioni di diretta e tangibile utilità per l'impresa, affiancando le funzioni aziendali coinvolte nella gestione degli acquisti di semilavorati in metallo o di componenti in metallo così come quelle interessate alle conseguenti attività legate alla produzione e alla vendita.

Durante gli incontri verrà utilizzato lo strumento didattico presentato in aula, la piattaforma dello Sportello Metalli dell'Unione Industriale di Torino, per costruire una vera e propria strategia di acquisto dei metalli tarata sulla singola azienda.

Docente

Marco Barbero - Metal Strategy Planner

Ha lavorato presso aziende del comparto della metalmeccanica con mansioni di carattere amministrativo, acquisendo, una base di conoscenza sui prodotti di derivazione metallurgica e siderurgica. Nel 2012 su richiesta di alcune "territoriali", tra esse Confindustria Cuneo e Unione Industriale Torino, ha iniziato a collaborare con Confindustria Piemonte ideando e curando la redazione della rivista settimanale "Metalweek", momento informativo sul mondo dei metalli industriali e degli acciai per quanto riguarda le quotazioni e le tendenze previsionali. È stato tra i relatori della conferenza tenuta in occasione del MIDEEST 2012 dal titolo "Riduzione del rischio di oscillazione dei prezzi nel processo di acquisizione dei metalli e dei prodotti in metallo" e nel 2014 ha pubblicato un saggio dal titolo "Le Imprese italiane e i metalli" sulla scarsa propensione da parte delle aziende utilizzatrici di metalli ad analizzare le dinamiche delle Borse di settore. Dal gennaio 2016 è responsabile operativo dello Sportello Metalli di Unione Industriale Torino e nel mese di marzo 2018 è stato nominato dalla Camera di Commercio di Torino commissario per la redazione del "Prezzario Opere Edili" per i prodotti in metallo, incarico che svolge presso la "Commissione 1" in rappresentanza di Unione Industriale Torino.

Sportello Metalli Unione Industriale Torino

Lo Sportello Metalli, 1° servizio in Italia di questo tipo, nasce su iniziativa dell'Unione Industriale di Torino, con l'obiettivo di dare indicazioni precise sulle tendenze delle quotazioni dei metalli, in grado di ottimizzare il momento degli acquisti da parte delle imprese e verificare puntualmente la forza contrattuale delle singole imprese verso il fornitore.

Lo Sportello Metalli offre alle imprese una consulenza specializzata sul mercato dei metalli ferrosi e non ferrosi a supporto delle funzioni aziendali che si occupano degli approvvigionamenti delle materie prime e controlli dei costi di produzione.

La piattaforma INCIPIT Sportello Metalli, fornisce analisi multi-giornaliere sulle quotazioni internazionali delle leghe e le relative previsioni di breve e lungo periodo.



INFO GENERALI

STRATEGIE ACQUISTO METALLI:
dalle materie prime ai loro componenti
cod. PLb15/18

Sede

Skillab S.r.l. - C.so Stati Uniti 38 Torino

Durata prima parte - formazione interaziendale: 12 ore

Date e orario

6 novembre ore 9,00-17,00

13 novembre ore 9,00-13,00

Durata seconda parte – formazione aziendale: 16 ore

Date e orario

verranno definiti dalle aziende partecipanti con il docente

Quote di partecipazione

Aziende associate euro 1.500,00 + IVA 22%

Aziende non associate euro 1.900,00 + IVA 22%

Tutte le aziende che aderiscono a Sportello Metalli avranno la possibilità di iscrivere il 2° partecipante a una tariffa agevolata: euro 200,00 + IVA

Le quote di iscrizione comprendono l'utilizzo annuale della piattaforma dello Sportello Metalli dell'Unione Industriale di Torino, la documentazione d'aula, i coffee break e le colazioni di lavoro



I partecipanti, in forza presso aziende aderenti a Fondirigenti e Fondimpresa, possono richiedere il voucher a copertura della quota di partecipazione, secondo le modalità e tempistiche previste dai fondi

Info e adesioni

Per le adesioni potete consultare il sito www.skillab.it dove trovate il modulo d'iscrizione on line (Area tematica PL codice PLb 15/18)

oppure rivolgetevi a:

Antonella MUSTORGI

(tel. 011 57.18.561 / e-mail: mustorgi@skillab.it)

Gisella SCIALABBA

(tel. 011 57.18.553 / e-mail: scialabba@skillab.it)

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE

Modalità d'iscrizione

L'iscrizione avviene "on line" compilando, entro e non oltre 5 giorni dalla data di inizio corso, la scheda di adesione disponibile sul sito www.skillab.it L'attivazione del corso verrà confermata via e-mail da Skillab.

Modalità di pagamento

I pagamenti dovranno essere effettuati entro il primo giorno di inizio del corso mediante assegno intestato a:

Skillab S.r.l.

(P.Iva e Codice Fiscale 08420380019)

oppure bonifico bancario a: UNICREDIT

Via XX Settembre 31 - 10121 Torino

IT 08 W 02008 01046 000003804188

da intestare a Skillab S.r.l., specificando codice e titolo corso

Rinuncia di partecipazione al corso

In caso di impossibilità del partecipante ad assistere al corso, l'azienda può inviare un'altra persona in sostituzione, previa comunicazione scritta. Nel caso non fosse possibile la sostituzione, la rinuncia al corso dovrà essere comunicata via e-mail (al responsabile di corso) entro 5 giorni dalla data di inizio corso. In tal caso, la quota già versata sarà rimborsata integralmente. In caso di mancata partecipazione al corso, il versamento rimane valido per i 6 mesi successivi ed entro tale periodo potrà essere riutilizzato.

Rinvii o annullamenti corsi

Skillab S.r.l. si riserva la facoltà di annullare o rinviare i corsi programmati qualora non venga raggiunto il numero minimo di partecipanti stabilito per ogni corso.



Skillab S.r.l.

Centro Valorizzazione Risorse Umane

Corso Stati Uniti, 38

10128 Torino - Italia

Tel. (+39) 011.5718.500

fax (+39) 011.5718.555

www.skillab.it