



**«NESSUNO AVEVA PREVISTO DI DOVER FAR FRONTE
A UNA SITUAZIONE DEL GENERE»**

L'esperienza della Micromeccanica Srl di Padova con l'ottone

Fondata nel 1991, Micromeccanica Srl produce particolari di torneria, ottenuti con tecnologie sempre più evolute. Con il titolare **Giancarlo Piva** abbiamo analizzato l'aumento di prezzi dell'ottone, lega di rame e zinco particolarmente utilizzata nelle apparecchiature elettriche.

Da ottobre a oggi avete dovuto fare i conti con rincari per l'acquisto di ottone?

«Sì, in misura considerevole e in costante progressione».

Può quantificarli?

«Oggi costa 7.000 euro alla tonnellata, a ottobre la stessa quantità costava 4.900 euro. Pertanto si tratta di un rincaro che sfiora il 43% e che continua ad aumentare».

Da ottobre a oggi avete dovuto fare i conti con ritardi nelle consegne?

«Per il momento no, ma c'è molta tensione nel settore. Fino alla fine di luglio prevediamo che si possa lavorare regolarmente, ma se ci proiettiamo più avanti nel tempo emergono dei grossi punti di domanda, perché sono i nostri stessi fornitori che, a oggi, non sono in grado di confermarci la data delle consegne».

Che previsioni vi sentite di fare sull'andamento dei prezzi delle materie prime nei prossimi 6 mesi?

«Non sono in grado di rispondere, le variabili sono troppe. Tra queste ci sono sicuramente le speculazioni ma in realtà basta che, semplicemente, in Cina si acquistino enormi partite di ottone per stravolgere di colpo il mercato. Quel che posso dire è che nessuno avrebbe previsto qualcosa del genere».

Avete di conseguenza aumentato i prezzi dei vostri prodotti nella stessa percentuale?

«Ogni tre mesi adeguiamo i listini, ma la gestione è difficile, perché oggi applichiamo la media dei costi di febbraio, marzo e aprile per decidere i prezzi di maggio, giugno e luglio, ma è impossibile prevedere come si evolverà il mercato nel momento in cui predisponiamo gli aggiornamenti. In più, molto dipende dalla quantità di materia prima presente all'interno del singolo prodotto: nel prezzo finale incidono anche le altre materie prime, il nostro valore aggiunto e le spese di trasporto. In media, per capirci, se l'ottone è utilizzato per il 50% del prodotto e ha avuto rincari del 40%, il prezzo di vendita deve aumentare del 20%».

Diego Zilio

Ufficio Stampa Confapi Padova

stampa@confapi.padova.it



CONFAPI PADOVA
ASSOCIAZIONE DELLE PICCOLE MEDIE IMPRESE

UFFICIO STAMPA

393 8510533