

Strumenti finanziari per gli imprenditori: i futures sulle materie prime

L'attività produttiva non può più essere limitata ai soli aspetti legati alla produzione vera e propria ma deve essere estesa a tutti **gli strumenti adeguati** a portare l'azienda al successo. In un periodo di margini estremamente limitati è fondamentale attuare tutte le possibili procedure e metodologie per **difendere questi margini**. Quindi anche soluzioni di tipo finanziario.

Di Enrico M. Fano

"Bisogna fare di più, oppure "bisogna fare meglio" quante volte frasi così si sono urlate nelle riunioni, nelle previsioni ed aspettative di budget, negli incontri con i venditori. Ingoiate a denti stretti dai presenti che si subivano questa lavata di capo. Ed al termine della riunione si sciorinavano frasi altrettanto inutili, tanto per sfogare un po' la tensione compressa negli animi: "ma di più cosa", "ma ci provi lui", "ma meglio

come".

Senza entrare nel merito della pochezza di questi argomenti e della conseguente inutile perdita di tempo che ne deriva, e trascurando anche gli effetti devastanti con cui venivano in questo modo frustrati gli sforzi passati, presenti e futuri del personale aziendale, si vuole attirare qui l'attenzione su alcuni strumenti che troppo spesso non sono tenuti in adeguato conto nel normale svolgimento dell'attività aziendale: gli strumenti della gestione finanziaria.

Sconvolgente? Forse proprio il contrario. Tutto qua? verrebbe quasi da chiedersi, in quanto strumenti di questo tipo sono conosciuti da tempi molto lunghi. Eppure sebbene conosciuti sono molto spesso ancora guardati con sospetto e diffidenza. "Qua si produce, non c'è mica tempo di fare speculazioni finanziarie.... Poi con che soldi... poi la borsa ha già tradito troppe volte... noi siamo un'azienda piccolina, quegli strumenti servono ai grossi gruppi multinazionali" sembra di sentire parlare anche i muri con queste parole. Tanto bene si conoscono le problematiche della produzione, tanti sono i pregiudizi sul supporto che la finanza può dare alla produzione.

Se si analizzano le possibilità offerte dai futures sulle materie prime, ponendosi al di fuori di una politica speculativa che è preferibile lasciare appunto agli speculatori ed ai gestori dei fondi, e proponendosi invece




La Borsa di Londra

di sfruttare un collaudato strumento in maniera strategica per la protezione dalle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime se ne scoprono le enormi potenzialità. Nell'ambito delle funzioni di un leader (sia esso dirigente o imprenditore) che - ricordiamolo - sono:

- organizzare,
- pianificare,
- dirigere,
- coordinare,
- controllare

la maggiore difficoltà è la pianificazione poiché "...del domani non vi è certezza". Questo consente ampio spazio tra il divertimento ed il tragico nell'analisi delle metodologie di budget realizzate normalmente da varie aziende. Ma indipendentemente dalle considerazioni sull'approccio creativo al budget rimane il fatto che



Confartigianato

METALMECCANICA DI PRODUZIONE

La Federazione Nazionale Metalmeccanica di Produzione della Confartigianato è costituita dai seguenti mestieri/settori.

Mestiere	Presidente
Mecanica e Subfornitura	Dario Visconti
Elettronica	Gianni Bottonchio
Nautica	Norberto Foletti
Plastica/Gomma/Chimica	Luigi Pizzigoni
Carpenteria	Claudio Rizzolo
Carpenteria e Serramenti per l'edilizia	G. Battista Rusconi
Produzione di Armi	Pierangelo Pedersoli

Coordinatore della Federazione	Dario Visconti
Segretario Nazionale	Raffaele Cerminara

oggettivamente le variabili in gioco sono diverse e poco prevedibili. I futures sulle materie prime non sono altro che degli strumenti finanziari che consentono a chi li adopera di eliminare, o almeno contenere, le fluttuazioni sul prezzo delle materie prime: in pratica una assicurazione, uno strumento che consente di operare una pianificazione con meno lati oscuri ed evitare spiacevoli sorprese.

Il London Metal Exchange

Tutto qua? Sì, il concetto di fondo è tutto qua. Il come realizzarlo in pratica passa attraverso società specializzate nelle operazioni sui futures che sono trattati al London Metal Exchange. (LME), dette società di Broker o di Brokeraggio. Queste società fanno da tramite e consulenza fra l'azienda ed il LME.

Le materie prime trattate attualmente all'LME sono:

- Alluminio Primario
- Alluminio secondario

- Nichel
- Piombo
- Rame
- Stagno
- Zinco
- NASAAC

E da quest'anno anche:

- Polipropilene
- Polietilene a bassa densità lineare

E' possibile che in un prossimo futuro anche altri materiali verranno quotati (come ad esempio il PET, previsto in tempi relativamente brevi).

Alcune precisazioni

Occorre tuttavia fare alcune precisazioni. I future sono dei contratti che fissano il prezzo che verrà pagato su un certo lotto di una certa materia prima ad una certa data. In quanto contratto, il future può essere comprato o venduto in qualsiasi momento, e può rispecchiare o meno il materiale che effettivamente l'azienda tratta sia per quantità che per tipologia.



Anche i futures hanno delle fluttuazioni di prezzo. In questo modo, però, si viene a realizzare un meccanismo compensativo fra il prezzo del materiale ed il prezzo del future che consente, alla scadenza, di pagare la cifra prevista in origine.

Supponiamo ad esempio che una azienda tratti una certa lega il cui prezzo è strettamente legato al prezzo del Nichel. Potrebbe essere interessata quindi a dei futures sul Nichel. Sebbene il legame sarà naturalmente meno diretto, potrà comunque contenere ed arginare le fluttuazioni della propria materia prima.

Inoltre il LME dispone di magazzini in diversi siti al mondo, questo tuttavia non preclude l'acquirente dal rifornirsi dal proprio fornitore abituale, mentre viceversa gli consente di avere la sicurezza che comunque, dal proprio fornitore o dall'LME otterrà il materiale che gli occorre.

Una adeguata gestione dei futures consente quindi di realizzare delle pianificazioni più affidabili, proteggendo l'azienda da eventuali fluttuazioni. Questa esigenza viene recepita in maniera così forte che alcune associazioni hanno stipulato accordi con alcune società di brokeraggio come ad esempio il recente accordo fra Wings Partners, nota società milanese di brokeraggio, e la Federazione GommaPlastica (vedi Box sotto).

Attualmente le battaglie per il successo delle aziende produttive sono sempre più feroci ed i margini sempre più risicati, è quindi fondamentale che nessuno strumento che consenta di migliorare le prestazioni aziendali venga tralasciato, per quanto insolito possa apparire. ■

Convenzione con Wings Partners

La Federazione Gomma Plastica per rendere i propri associati più competitivi sul mercato, ha stretto una collaborazione con Wings Partners, la società specializzata sulle materie prime e sulle valute.

Wings Partners offre a condizioni privilegiate agli associati della Federazione GommaPlastica:

- Contratto di consulenza per l'analisi del progetto di Hedging, con la continua assistenza nei confronti dell'azienda nella valutazione dei rischi connessi alle oscillazioni di prezzo dei futures sulla plastica nonché i rischi legati alla variazione dei tassi di cambio e l'individuazione delle modalità più idonee, in accordo alle esigenze dell'azienda stessa.
- Monitoraggio dell'andamento del mercato e pubblicazione di reportistica tecnica e fondamentale, fruibile attraverso il sito www.wingspartners.com, tesa ad individuare sia i trend di breve periodo che lo sviluppo della domanda ed offerta nel lungo periodo al fine di poter meglio operare su orizzonti medio/lunghi.
- Pubblicazione su base giornaliera di aggregati di dati (contango/backwardation, cambi a termine eccetera) a supporto dell'operatività giornaliera.
- Assistenza sia nella fase di apertura di conti presso brokers specialisti sui mercati valutari e dei futures sulla plastica, sia nella richiesta di fidi o loro ampliamento presso gli stessi nonché monitoraggio giornaliero delle posizioni presso suddetti operatori.
- Studio ed implementazione di strategie complesse di copertura, attraverso l'uso dei vari strumenti messi a disposizione dal mercato (futures, options, swaps eccetera)

Per tutti i dettagli commerciali contattare direttamente: Wings Partners srl Via dei Piatti 11 - Milano, Tel +39 02 86915959 Fax +39 02 865959, www.wingspartners.com, email: info@wingspartners.com.