

Future nelle materie plastiche

Proteggersi con l'hedging

Con il termine "hedging" si indicano, in pratica, alcune scelte finanziarie e di investimento che proteggono chi le attua contro i rischi derivanti da movimenti avversi del prezzo della materia prima. Fare hedging è oggi possibile anche per le aziende italiane del settore materie plastiche.

Testo e foto di Enrico M. Fano

“È un mondo difficile” si cantava qualche tempo sulle note di un motivetto che andava per la maggiore su parecchie emittenti radiofoniche. In realtà, forse, non è più difficile di quanto non sia mai stato in passato, forse solo un po' più elaborato. Analizziamo l'attività di una qualsiasi azienda produttiva: se consideriamo i materiali noteremo l'ingresso delle materie prime o dei semilavorati, le lavorazioni caratteristiche dell'azienda in considerazione, eventualmen-

te gli assemblaggi necessari, lo stoccaggio a magazzino - anche se oggi giorno è sempre più ridotto ai minimi termini - e, infine, la spedizione. Brutale nella sua semplicità. Ma tutto ruota attorno a questo: si produce. Ossia esattamente si trasformano materie prime per fornirle a un cliente e ottenerne un ricavo che, dedotti i costi, generi profitto. Punto. Tutto qui. Attorno a questo ruota vi è tutto un mondo complesso, ma sempre e comunque finalizzato al successo di questo schema, che va sempre tenuto presente. La qualità, la sicurezza, l'impatto ambientale, la gestione delle scorte, la ricerca e lo sviluppo ruotano attorno a questo semplice scheletro. In un'e-

poca globalizzata e fortemente competitiva, come si usa dire, occorre contenere al massimo i costi ed eliminare gli sprechi, quindi la macchina produttiva deve essere la più efficiente possibile. Schiere di consulenti di ogni tipo sono a disposizione sul mercato per sostenere l'imprenditore in questa ardua missione. Basta? Si può fare di meglio analizzando il flusso parallelo al materiale: il flusso dei soldini, senza accezione dispregiativa ma solo per enfatizzarne la semplicità. Soldini, appunto. Anche in questo caso ci sono diversi consulenti specializzati che possono essere di grande aiuto all'imprenditore. In quest'area si colloca un aspetto a cui l'imprenditore italiano, per sua natura, è un po' alieno: la gestione del rischio. La cultura assicurativa, non intesa come stipula di polizze con compagnie di assicurazioni, ma proprio come ricerca della tutela del rischio nel suo senso più ampio, stenta ad affermarsi sebbene, tuttavia, sarebbe opportuno abituarsi a prendere delle precauzioni. Fondamentalmente il rischio di tipo finanziario è la fluttuazione, da un lato delle va-

lute, dall'altro dei prezzi delle materie prime. Ma di per sé questo sarebbe privo di interesse se i pagamenti e gli incassi fossero simultanei. Ma così non è. Fra la data di acquisto della materia prima, il suo arrivo in azienda, la sua trasformazione, la consegna al cliente e il pagamento di quest'ultimo trascorre un certo tempo; questo rende delicate le operazioni e spinge gli imprenditori più avveduti ad applicare opportune tecniche di protezione, in gergo di "hed-

secure oneself against loss on (bet etc.)...", ossia proteggere qualcuno contro le perdite dovute, per esempio, a scommesse: in pratica le tecniche di hedging sono scelte finanziarie e di investimento che proteggono chi le attua. In questa sede faremo alcune considerazioni sul rischio di variazione di prezzo delle materie prime, senza entrare nel merito delle cause che le provocano. Novità? Per niente. Infatti, basta tenere presente che i primi incontri di un grup-



Fig. 1 - Analisi tecnica dell'andamento dei prezzi del polietilene



Michael Paiatiello illustra le caratteristiche del future su PP ed LLDPE durante l'incontro del 10 novembre 2005 nella sede di Wings Partners

ging". Inoltre, è molto raro riuscire a trasferire al cliente tutto o parte delle suddette flut-

po di mercanti di metalli si tennero a Londra presso la Jerusalem Coffee House e le trat-

Convenzione Wings Partners - Federazione GommaPlastica

Per rendere i propri associati più competitivi sul mercato, la Federazione GommaPlastica ha stretto un accordo di collaborazione con Wings Partners, la società specializzata in materie prime e valute. Grazie a tale collaborazione Wings Partners offre oggi condizioni privilegiate agli associati della Federazione GommaPlastica:

- Contratto di consulenza per l'analisi del prezzo di hedging, con la continua assistenza all'azienda nella valutazione dei rischi connessi alla realizzazione di nuove

sia i trend di breve periodo sia lo sviluppo di domanda e 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 ecc.) a supporto dell'operatività giornaliera.

- Assistenza sia nella fase di apertura di conti presso broker specialisti, sui mercati valutari e dei future sulla plastica, sia nella ri-

portante Borsa mondiale dei metalli e della plastica in grado di offrire: hedging, ossia l'opportunità per gli operatori la cui attività è legata ai metalli non ferrosi e alla plastica di proteggersi contro i rischi derivanti da movimenti avversi del prezzo della materia prima; pricing, infatti l'L-

voler fissare questo prezzo in acquisto aprendo una posizione sull'LME. Supponiamo ancora che, lo stesso giorno, il consumatore chiuda con il suo fornitore abituale un contratto per l'acquisto di polipropilene per consegna aprile sulla base del prezzo cash LME per la data considerata.

prezzo obiettivo di 1185 dollari, attraverso l'utilizzo di un contratto future LME. Si potrebbero fare tanti altri esempi, ma vale la pena soffermarsi su alcuni aspetti fondamentali:

1. Questo tipo di intervento è protettivo, non speculativo. I fondi e gli speculatori operano

DATA	LME	FORNITORE
09/11/05	Acquisto di 20 lotti di PP Futures, scadenza aprile 2006, prezzo 1185 \$/t	Stipula di un contratto per il ritiro di 495 t di PP per aprile 2006 sulla base del prezzo LME alla data considerata
31/03/06	Vendita di 20 lotti di PP Futures, scadenza aprile 2006, prezzo 1250 \$/t	Fissazione del prezzo di acquisto del materiale fisico a 1250 \$/t
19/04/06	Chiusura della posizione di Borsa con un profitto di 1250-1185 = 65 \$/t	Ritiro delle 495 t di PP a 1250 \$/t

ME è a tutt'oggi il punto di riferimento principale per la fissazione del prezzo delle più diffuse materie prime e, da qualche tempo, anche della plastica; delivery: fornire strutture dislocate in tutto il mondo dove i partecipanti possano consegnare o ritirare il materiale con le specifiche approvate dal LME.

Per ridurre il rischio di oscillazione del prezzo si può:

1. Stipulare un contratto a prezzo fisso con il proprio fornitore di materiale fisico (ciò non sempre è possibile e riduce la flessibilità)
2. Sostituire la posizione del prodotto fisico con un contratto future
3. Sostituire la posizione del prodotto fisico con l'utilizzo di altri contratti detti opzioni.

In questa sede approfondiamo l'utilizzo dei contratti future. In sostanza cosa accade? L'azienda si tutela dalle fluttua-

zioni, in conclusione, in consegna di polipropilene fisico ha avuto luogo a 1250 dollari/tonnellata, e contestualmente è stato realizzato un utile derivante dalle posizioni di Borsa (LME) di 65 dollari/tonnellata. L'obiettivo di prezzo iniziale (1185 dollari/tonnellata) è stato raggiunto.

Esempi di hedging mediante future: il punto di vista del produttore (Vendita di 20 lotti di polipropilene - 495 tonnellate)

In data 9 novembre 2005, un produttore vuole fissare il prezzo di vendita del suo polipropilene per il mese di aprile a quota 1185 dollari. Attiva un contratto per il prodotto fisico (495 tonnellate) per consegna aprile sulla base del prezzo LME per la data considerata (ultimo giorno di marzo). Il prezzo LME per consegna aprile è quotato 1185 dollari/tonnellata.

per ottenere profitto da manovre sui future: le aziende operano, o almeno sarebbe opportuno operassero, con la logica della protezione, ossia dell'hedging appunto. In quest'ottica lo scopo dell'operare sui future è ottenere una certezza del prezzo della materia prima, tenendo presente, come si è visto dall'esempio, che le fluttuazioni dell'uno compensano quelle dell'altra.

2. Non sempre, come negli esempi riportati, si ottiene un profitto dall'operare in future sull'LME, talvolta si ottengono delle perdite, ma in questo caso la variazione del costo della materia prima va a coprire queste perdite e ancora si ottiene che, alla chiusura delle due situazioni, si paga quanto stabilito inizialmente.

3. I future viaggiano parallelamente ma indipendentemente dalla materia prima. Ciò implica che, per esempio: è possibile coprire con i future



Consulenti Wings Partners durante un loro corso sul future e, sotto, un momento di dibattito durante il corso



scadenze diverse dalla reale consegna della materia prima e, infine, solo se l'azienda lo vuole, può ritirare la plastica dai magazzini LME, ma può benissimo ritirarla dal suo fornitore abituale.

Future su PP, LLDPE e, nel 2006, anche PET

Il settore è in fermento a seguito della recente decisione dell'LME di quotare, oltre al polipropilene (PP) e al polietilene lineare a bassa densità (LLDPE), anche il polietilene tereftalato (PET) nei primi mesi del 2006. A conferma di questo fatto basta vedere il successo immediato ottenuto dai corsi di informazione e formazione organizzati dalla società milanese di consulenza Wings Partners (www.wingspartners.com), specializzata nelle coperture finanziarie sulle materie prime e nelle valute, che ha stipulato recentemente una convenzione con la Federazione Gomma Plastica

punto di vista aziendale, che gli strumenti base delle operazioni in future sul London Metal Exchange vengano recepite dal mondo imprenditoriale in quanto solo in questo modo si riuscirà a collocare in maniera fluida, efficace e veloce con i broker, ossia le aziende specializzate che operano come tramite fra l'impresa ed LME, svolgendo



Il simbolo del future su PP ed LLDPE quotati all'inizio dell'anno sul London Metal Exchange