

“E’ forte la concorrenza spagnola Sfrutta i prezzi del gas più bassi”

La Provincia del 24 ottobre 2022, parla Guido Baggioli della nostra associata Mab (Metallurgica Alta Brianza).

«È forte la concorrenza spagnola Sfrutta i prezzi del gas più bassi»

L'imprenditore

Guido Baggioli
guida la Mab di Lecco
Azienda cresciuta molto
negli ultimi anni

— Dopo un ottimo 2020 e un 2021 da record che in volumi generali prodotti ha segnato un +37% questi sono mesi di stabilizzazione di risultati per Mab-Metallurgica Alta Brianza. «Nella meccanica l'Italia sta

reggendo meglio del resto d'Europa - ci dice Guido Baggioli, direttore generale dell'azienda di famiglia - dove noi esportiamo soprattutto in Francia, Germania e Svizzera il 25% della nostra produzione, con l'aggiunta di alcuni Paesi dell'Est europeo, come la Polonia, legati a prodotti tedeschi che hanno delocalizzato le loro produzioni».

Come per il mercato interno, anche per l'estero il successo di produzione e vendita di Mab

negli ultimi due anni è stato dovuto in buona parte ai continui investimenti in innovazione. Ad aiutare le vendite, spiega Baggioli, sono stati i due nuovi marchi registrati Mab70, nato nel 2019, ed EsaMab, del 2020. Il primo riguarda i tondi trafilati con diametro da 15 a 46mm, frutto di un processo di trafilatura in barre da sei metri segate a metà solo dopo i controlli, che consente di garantire l'integrità superficiale anche nei primi 5

cm della punta. EsaMab riguarda gli esagoni trafilati con chiave da 6 a 65 mm.

«Dopo due anni e mezzo di crescita esponenziale non aspettarsi un rallentamento significherebbe non saper guardare la realtà. Rispetto al sorprendente risultato di produzione del 2021, quest'anno l'azienda sconta un calo complessivo intorno al 5%, con un mercato interno stabile che segna quasi un -1% e l'estero in flessione del 17%, ma non per Mab70 ed EsaMab che invece segnano una crescita del 6%», afferma Baggioli.

«Esportando soprattutto in Germania, Francia e Svizzera - spiega Baggioli - vediamo che soprattutto in Germania e



Guido Baggioli, Mab

Francia c'è un attacco sui prezzi soprattutto da parte degli spagnoli, che hanno un vantaggio avendo messo un tetto al prezzo del gas. Noi, come l'intero nostro settore, continuiamo a muoverci in un ambito di prezzi ancora molto elevati».

Prezzi che "per forza", afferma Baggioli, vanno trasferiti sui clienti: «Noi abbiamo un'incidenza della materia prima che arriva all'80% del prezzo di vendita, non ribaltare il prezzo sul cliente significherebbe non riuscire a lavorare. In Italia il cliente, più legato alla trafilatura, si adegua. Sull'export, dove ci appoggiamo a rivenditori, perdiamo la guerra sul prezzo perché non siamo disposti a certi sacrifici pur di vendere». **M. Del.**

[Download](#)