“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 produttori 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 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».


Guido Baggioli, Mab

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 trafileria, 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