

Con la preziosa esperienza diretta di:

F. Pecorini
Commodity Manager
INDESIT COMPANY

F. Franco
Responsabile Acquisito Materie Prime
ZF PADOVA

R. Mazzali
Direttore Logistica

T. Mazziga
Responsabile Acquisti Oleoplus
VALVOIL GROUP

D. Gentile
Direttore Acquisti
ANSALDO ENERGIA

Con le testimonianze istituzionali di:

G. Pasini
Presidente

S. Salerno
Direttore
FEDERACCIAI

W. Nicodemi
Presidente

B. Stefanoni
Esponente
**ASSOCIAZIONE ITALIANA
METALLURGIA**

F. Capelli
Direttore
CENTRO INOX

Con l'esclusiva consulenza di:

P. Bianchi
Senior Expert
ROLAND BERGER & PARTNER

G. Pisani
Consulente
GEA

D. Gambacurta
Senior Economist
PROMETEIA

G. Noberasco
Director BravoSolution - Responsabile
Business Costruzioni
BRAVOSOLUTION

M. Mazziero
Direttore Generale
CLUB COMMODITY

P. Grandi
Avvocato
**STUDIO LEGALE HAMMONDS
ROSSOTTO**

M. Germani
Partner
**CAMBIASO RISSO & C.
ASSICURAZIONI**

R. Alocci
Titolare
ALLOCCI RAPPRESENTANZE

"Il caro- acciaio piega i costruttori.
Il costo è rimbalsato del 70% a causa
della crescente richiesta cinese"
Il Mattino Aprile 2005

"L'Asia sarà la fornace della siderurgia
mondiale. Nel 2015 gestirà il 64%
del mercato"
Il Sole 24 Ore Febbraio 2006

Dalla parte dei
Resp. **ACQUISTI**
e **COMMODITY**
MANAGER!!!

"Materie Prime:
Riciclamo poco.
E i prezzi volano!"
Economy Aprile 2006

Soluzioni e Strategie per Acquistare *efficacemente* nel **MERCATO** degli **ACCIAI**

Approfondire tutti gli aspetti della filiera e trarre soluzioni
per comprare acciaio alle migliori condizioni

NEGOZIAZIONE

MERCATI ORIENTALI e NON

HEDGING

CONTRATTI
e CLAUSOLE CRITICHE

COPERTURE ASSICURATIVE

Un convegno **CHIARO** ed **ESAUSTIVO** indispensabile per:

- Ottenere un'approfondita conoscenza del Mercato degli Acciai per acquistarvi in modo proficuo
- Monitorare i *fattori* e le *dinamiche* che influenzano la **VOLATILITA'** dei prezzi degli Acciai per reagire prontamente
- Utilizzare con abilità **FUTURE**, **OPZIONI** e **SWAP** per un'adeguata copertura dalla Variabilità dei Prezzi
- Comprendere quando e quanto convergono le *Gare on Line*
- Definire in maniera ottimale i **CONTRATTI** d'acquisto e gestire le clausole più critiche
- Conoscere i **PIANI** di **DIFESA** concreti contro il *caro-acciaio* attuati da Commodity Manager e da Responsabili Acquisti di importanti aziende nazionali ed internazionali

Milano, 26 e 27 Settembre 2006 - Star Hotel Ritz

Inoltre uno speciale Workshop Pre-Convegno

**Regole e Concetti Chiave
per fare **TRADING**
sul Mercato dei Metalli**

con possibilità di iscrizione separata

25 Settembre 2006

Rivolto a:

- Direttore Generale
- Direttore Acquisti
- Commodity Manager

Media partner



Federacciai



Istituto Internazionale di Ricerca
Know how to achieve

Dove e Come comprare **OGGI l'Acciaio?**

Le Aziende Italiane *utilizzatrici* di Acciai (settore metalmeccanico, manifatturiero, edilizio, automotive, trasporti, casalinghi ecc.) sono *fortemente* penalizzate dall'AUMENTO dei PREZZI degli acciai.

La causa è sostanzialmente il *Fenomeno Cina*, il grande divoratore di acciaio, il gigante che nell'ultimo triennio ha sconvolto gli equilibri tra domanda e offerta nel settore siderurgico.

Il Mercato degli Acciai inoltre, nonostante la sua globalizzazione resta poco trasparente, fortemente condizionato da *grandi contratti bilaterali*, da un lato, e da *politiche statali* di sussidi, dazi, antidumping, quote dall'altro.

Ma c'è di più.

Nei prossimi anni gli scenari del Mercato Siderurgico si complicheranno ulteriormente: la Cina infatti, di fronte ad un prevedibile rallentamento della domanda interna (e i primi segnali nell'edilizia sono già arrivati) è destinata a trasformarsi in ESPORTATORE innescando in Europa forti rischi di *sovraproduzione* e *calo dei prezzi*:

NUOVI RISCHI sono alle porte! Questa volta per i *produttori, trasformatori e distributori* della filiera siderurgica.

→ Quali *strategie e strumenti* operativi utilizzare oggi per far fronte l'attuale CARO-ACCIAIO?

Proprio per dare delle risposte concrete alle aziende *consumatrici* di Acciaio, l'Istituto internazionale di Ricerca organizza a Milano, il 26 e 27 Settembre un convegno interamente dedicata agli Acquisti nel Mercato degli Acciai dove sarà possibile confrontarsi con esperti del settore per approfondire alcuni temi chiave quali:

- I *fattori* e le *dinamiche* che influenzano prezzi degli acciai
- I *Piani di Difesa* contro il caro-acciaio: tutti gli strumenti a disposizione dei Commodity Manager!
- Gli *Strumenti Finanziari* per un'adeguata copertura dalla Variabilità dei Prezzi delle materie prime
- I *CONTRATTI* di acquisto e le clausole più critiche da tenere sotto controllo
- Le Integrazioni Verticali e Orizzontali della Filiera degli Acciai: come organizzarsi
- L'Evolution del Mercato degli Acciai in Estremo Oriente: scenari di previsione a Medio e Lungo termine

ATTENZIONE!!! Non si tratta del solito convegno sulle ormai conosciuta congiuntura del Mercato Siderurgico!!

E' stato studiato appositamente nell'**ottica dei Dir. Acquisti/Commodity Manager** di aziende industriali di qualsiasi settore.

Proprio per questo è un convegno altamente **operativo**, volto ad illustrare le soluzioni pratiche più efficaci per riuscire ad ottimizzare gli acquisti nel Mercato degli Acciai!

Un'occasione imperdibile ed UNICA in Italia dove potrà ottenere informazioni preziose, condividere esperienze concrete e porre i Suoi quesiti direttamente a:

**FEDERACCIAI • ASSOCIAZIONE ITALIANA METALLURGIA • CENTRO INOX •
INDESIT COMPANY • ZF PADOVA • VALVOIL GROUP • ANSALDO ENERGIA •
ROLAND BERGER & PARTNER • GEA • PROMETEIA • BRAVOSOLUTION • CLUB COMMODITY •
STUDIO LEGALE HAMMONDS ROSSOTTO • CAMBIASO RISSO & C. ASSICURAZIONI •
ALOCCI RAPPRESENTANZE • BUREAU OF INTERNATIONAL RECYCLING**

Inoltre, con possibilità di iscrizione separata, potrà partecipare al Workshop Pre-Convegno "**Regole e Concetti Chiave per fare TRADING sul Mercato dei Metalli**": un'opportunità UTILE per ottenere in 1 sola giornata INTENSIVA tutte le informazioni in merito a strumenti e a metodologie per gestire la volatilità dei prezzi delle materie prime.

Non perda tempo.....si iscriva subito inviando la scheda di iscrizione via fax al n. 02.83847262.

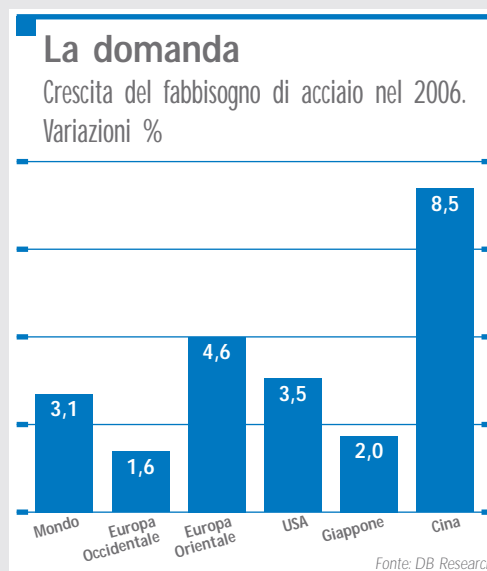
Per qualsiasi chiarimento non esiti a contattarmi al n. 02.83847289 oppure visiti il nostro sito www.iir-italy.it.

In attesa di incontrarLa al convegno, Le invio i miei più cordiali saluti.



Dr.ssa Sara Crimeni
Conference Manager

Ecco come si evolverà nel 2006
la domanda di acciaio:
con molta probabilità la continua
crescita della **DOMANDA CINESE**
provocherà ulteriori rincari
per le aziende italiane!



MARTEDÌ 26 SETTEMBRE

Chairman: **Salvatore Salerno**
Direttore
FEDERACCIAI

8.30 *Registrazione dei partecipanti*

9.00 *Apertura dei Lavori a cura del Chairman*

9.15 **Conoscere il MERCATO degli Acciai italiano ed internazionale per acquistarvi in modo proficuo: le specificità, i limiti attuali e le evoluzioni previste**

- Come sta cambiando il mercato siderurgico a livello nazionale, europeo e mondiale: tutti i dati del settore
- Come muoversi nell'attuale SBILANCIAMENTO tra Domanda/Offerta
- Conoscere le nuove realtà siderurgiche e i mercati emergenti
- Stime 2006/2007: l'impiego mondiale di Acciai e la situazione della domanda
- Quali sono le condizioni politico-economiche che influenzano il Mercato degli Acciai

Giuseppe Pasini
Presidente
FEDERACCIAI

10.00 **Monitorare e Prevedere l'andamento dei Mercati delle Materie Prime e la loro influenza sui Prezzi dei prodotti finiti siderurgici**

- Quali sono le dinamiche di formazione dei prezzi delle materie prime
- Le caratteristiche dei diversi mercati di approvvigionamento delle materie prime (mercati spot, long term, borse ecc. ecc.)
- Come monitorare i diversi mercati e prevederne gli andamenti
- Quali sono le prospettive future per i mercati delle materie prime

Ruggero Alocci

BIR - Bureau of International Recycling - Ferrous Board Member

ALOCCI RAPPRESENTANZE - Genova

10.30 **Comprendere le determinanti dei prezzi e come ottenere maggiore TRASPARENZA durante le negoziazioni**

- Quali sono le principali CAUSE della poca trasparenza del mercato siderurgico
- Quali STRUMENTI possono impiegare le Aziende Utilizzatrici di Acciai per far fronte a questa situazione
- Su quali aspetti è più utile negoziare

- Presentazione di alcuni PIANI di DIFESA realizzati contro il CARO-ACCIAIO

Gianfranco Pisani
Senior Partner
GEA - CONSULENTI ASSOCIATI

11.15 *Coffee Break*

11.30 **Quale approccio utilizzare per affrontare i RISCHI e le OPPORTUNITÀ dei Mercati dell'Estremo Oriente**

- Qual è lo sviluppo atteso a medio termine nel consumo e nella produzione di acciai in Estremo Oriente
- Su quali prodotti si concentra l'industria siderurgica orientale
- La Cina come ESPORTATORE di Acciai: Regole e concetti chiave per acquistare efficacemente gli Acciai in Cina
- Come far fronte alla situazione congiunturale: alcune indicazioni pratiche

Paolo Bianchi

Senior Expert

ROLAND BERGER & PARTNER

12.15 **CONTRATTI di ACQUISTO: definirli in maniera ottimale e approfondire tutti gli aspetti da tenere in considerazione in fase di negoziazione**

- Le tecniche di redazione dei contratti:
 - *Compravendita*
 - *Accordo Quadro*
 - *Condizioni Generali di contratto*
- Come formalizzare i *singoli ordini*
- Disciplinare le condizioni di *consegna*, lo *stoccaggio* ed il *controllo dei materiali*
- Introdurre meccanismi contrattuali per la disciplina dei *collaudi* e delle *tolleranze*
- Come comportarsi in caso di forza maggiore; la negoziazione delle clausole *hardship* e delle clausole in materia di responsabilità del fornitore
- La regolamentazione dei pagamenti e gli effetti sulla proprietà del prodotto acquistato
- La gestione delle situazioni di contenzioso: tutti gli aspetti da tenere sotto controllo
- La scelta della legge applicabile e del foro competente
- L'arbitrato: natura e funzioni; quali criteri utilizzare per scegliere l'arbitrato o il tribunale ordinario

Paolo Grandi

Avvocato

STUDIO LEGALE HAMMONDS ROSSOTTO

13.00 *Colazione di Lavoro*

14.15 **Le Clausole relative alle COPERTURE ASSICURATIVE nei Contratti di Acquisto di Acciai: tutti gli aspetti da tenere sotto controllo per evitare ogni rischio**

- Quali sono le diverse clausole e le relative responsabilità derivanti
- Quali sono le differenze tra il prezzo CIF e il prezzo C&F
- Comprendere quale clausola richiedere in base alle proprie esigenze aziendali
- Acquisti nei Mercati Comunitari ed Extracomunitari: Quali sono le principali problematiche riscontrabili in caso di danni da "responsabilità civile del prodotto" e come farvi fronte

Massimo Germani

Partner

CAMBIASO RISSO & C. ASSICURAZIONI

CASE STUDY

15.00 **L'Approvvigionamento di Acciai in un mercato sempre più instabile da parte di un'azienda del settore degli elettrodomestici: l'esperienza concreta di Indesit Company**

Indesit Company, uno dei primi tre produttori europei del settore con più di 20.000 dipendenti e con stabilimenti all'avanguardia presenti in tutta Europa, gestisce i marchi Ariston, Indesit, Hotpoint, Scholtes e Stinol. La Direzione Purchasing si occupa di acquistare lamiera al carbonio, acciaio al carbonio preverniciato, acciaio inossidabile ferritico e austenico.

- In quali mercati vengono acquistati gli acciai e perché
- Quali sono le strategie adottate e perché
- Quali sono le azioni operative intraprese

Federico Pecorini

Commodity Manager

INDESIT COMPANY

15.45 *Coffee Break*

CASE STUDY

16.00 **Come gestire efficacemente l'acquisto di ACCIAIO TRASFORMATO: l'esperienza concreta di ZF Padova**

ZF, multinazionale tedesca produttrice di sistemi di driveline per l'industria automotive, si avvale di filiali presenti nelle maggiori nazioni, ognuna con una autonomia finanziaria e gestionale. Zf Padova utilizza normalmente acciai legati per costruzioni di ingranaggi: in particolar modo acquista acciaio stampato chiuso da kg. 0,5 a kg. 200,00 e forgiati da kg. 10 a kg. 25.000

- Come si pone ZF Italia di fronte all'instabilità del Mercato degli Acciai

- *Vendor Qualification*: Come scegliere il proprio fornitore nel settore siderurgico
- Quali azioni e strategie sono state applicate per ridurre i costi di acquisto

Francesco Franco

Responsabile Acquisto Materie Prime
ZF PADOVA

16.45 *Spazio aperto per le domande dei partecipanti*

17.15 *Chiusura della prima giornata a cura del Chairman*

MERCOLEDÌ 27 SETTEMBRE

Chairman: **Walter Nicodemi**
Presidente

**ASSOCIAZIONE ITALIANA
METALLURGIA**

9.00 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

9.15 **VOLATILITÀ dei prezzi:
Comprendere e Monitorare i fattori
che influenzano i prezzi degli Acciai**

- Analisi dei prezzi delle materie prime: le FONTI di RILEVAMENTO utilizzabili e come fare *benchmarking*
- L'influenza delle VARIABILI macroeconomiche sul benchmark: come analizzare correttamente i *Driver*
- L'elaborazione di uno SCENARIO PREVISIVO: come utilizzarlo con efficacia
- Le DINAMICHE dei PREZZI del Mercato Siderurgico e la PREVISIONE ECONOMETRICA dei prezzi condizionata all'analisi dello scenario
- La VARIABILITÀ dello scenario e valutazione dell'impatto sulle previsioni: quali aspetti tenere sotto controllo

Davis Gambacurta

Senior Economist
PROMETEIA

10.00 **Affrontare il rischio
di VARIAZIONE dei PREZZI
delle materie prime in un'ottica
di pianificazione dei costi**

- La variazione dei prezzi delle materie prime come componente del RISK MANAGEMENT aziendale
- Quali sono le ripercussioni concrete dell'instabilità dei prezzi delle materie prime sulle varie scadenze aziendali
- Perché è indispensabile un'adeguata COPERTURA (*hedging*) a fronte della variabilità dei prezzi delle materie prime e come realizzarla
- Quali STRUMENTI FINANZIARI utilizzare per attuare un'efficace copertura dei rischi: FUTURE, OPZIONI e SWAP - aspetti essenziali e caratteristiche a confronto

Maurizio Mazziero

Direttore Generale

CLUB COMMODITY

11.00 *Coffee Break*

CASE STUDY

11.15 **Come viene gestito
il RISCHIO legato a variazioni
indesiderate del prezzo
delle materie prime attraverso
strumenti e tecniche di copertura
nell'esperienza concreta di Ansaldo
Energia**

- Come viene identificato e quantificato il rischio aziendale legato al prezzo delle Materie Prime
- Come utilizzare le curve di prezzo delle Materie Prime per prevedere i prezzi
- Quali sono gli strumenti finanziari utilizzati per far fronte ai rischi
- Quali i risultati ottenuti

Daniela Gentile

Direttore Acquisti

ANSALDO ENERGIA

12.30 **In che misura è possibile
Migliorare i processi
di approvvigionamento di acciaio
e semilavorati in acciaio attraverso
le GARE ON LINE**

- Cosa sono le Gare on Line e come funzionano esattamente
- Le gare on line come strumento per ridurre i costi d'acquisto: un obiettivo possibile?
- L'utilizzo sistematico delle soluzioni di e-procurement come strumenti di snellimento dei processi: quali sono i benefici realmente ottenibili
- Presentazione di esperienze concrete di alcune aziende che hanno utilizzato le gare on line per l'acquisto di acciaio

Giovanni Noberasco

*Director BravoSolution - Responsabile Business
Costruzioni*

BRAVOSOLUTION

13.15 *Colazione di Lavoro*

14.15 **Il ruolo della COMPLIANCE
nella filiera siderurgica:
approfondire le necessità
del mercato e gli obblighi di Legge,
i limiti e gli impatti sulle aziende
produttrici, di trasformazione
e utilizzatrici finali**

- Ordini e conferme d'ordine: come richiedere e come confermare le caratteristiche di un prodotto con riferimento alle norme europee ed italiane
- Marcatura CE dei prodotti d'acciaio: sicurezza ed attitudine all'uso
- Marcature di qualità volontarie: il valore aggiunto per la filiera
- Approfondire e Gestire Le Compliance relative all'ambiente e alla salute
- Quali sono i Documenti di accompagnamento obbligatori e aggiuntivi

Bruno Stefanoni

Esponente

**ASSOCIAZIONE ITALIANA
METALLURGIA**

CASE STUDY

15.00 **Strumenti e Strategie
per il CONTENIMENTO dei costi
d'acquisto di ACCIAIO LAVORATO
nell'esperienza concreta di Valvoil
Group**

Valvoil Group, sviluppa e realizza prodotti e sistemi oleodinamici ed elettronici di eccellenza per equipaggiamenti mobili a livello mondiale.

Attualmente acquista le seguenti tipologie di acciai: AVP, PR80, NG2, PR85, ETG88, ETG100, RM16

- La strategia d'acquisto adottata negli ultimi anni da Valvoil Group
- Come è strutturato il costo degli Acciai Lavorati
- Quali strumenti di monitoraggio del costo delle materie prime vengono utilizzati
- Quali sono le attuali dinamiche del mercato degli acciai utilizzati e il relativo impatto sulla Supply Chain
- Quali modalità di acquisto sono state adottate per contenere i costi
- I Risultati ottenuti negli ultimi anni

Romano Mazzali

Responsabile Logistica

Tiziano Mazziga

Responsabile Acquisti

Oleoplus

VALVOIL GROUP

15.45 *Coffee Break*

16.00 **Focus Acciaio Inossidabile:
Quali sono i mercati emergenti,
i trend attuali e le prospettive
per il futuro**

- Quali sono le differenze tra il mercato dell'Acciaio Inossidabile e quello dell'acciaio al carbonio
- Quali sono le specificità del mercato dell'Acciaio Inossidabile
- Il Life Cycle Cost nell'uso dell'Acciaio Inossidabile

Fausto Capelli

Direttore

CENTRO INOX

16.45 *Spazio aperto per le domande dei partecipanti*

17.00 *Chiusura del Convegno a cura del Chairman*

Per essere aggiornato via e-mail
su altre iniziative IIR, si registri a:
www.iir-italy.it/registrazione.asp



L'Istituto Internazionale di Ricerca ringrazia tutti i Relatori che hanno collaborato alla realizzazione di questa iniziativa

Regole e Concetti Chiave per fare **TRADING** sul Mercato dei Metalli

LUNEDÌ 25 SETTEMBRE

In 1 sola giornata INTENSIVA vengono espone delle concrete indicazioni in merito agli strumenti pratici per gestire con efficacia il rischio di variazione dei prezzi sui Metalli: un workshop CHIARO ed ESAUSTIVO per approfondire gli aspetti chiave per fare TRADING sul Mercato dei Metalli:

- ✓ strumenti finanziari (*future, swap, opzioni*) utilizzabili per la gestione del rischio
- ✓ Le caratteristiche dei mercati finanziari specializzati sui metalli
- ✓ Le specifiche dei contratti negoziabili presso il London Metal Exchange

PROGRAMMA

9.00 *Registrazione dei partecipanti*9.15 *Inizio del workshop*

Quali sono e come funzionano i diversi STRUMENTI FINANZIARI per la gestione del rischio di VARIAZIONE dei PREZZI

- Cosa si intende per RISCHIO di VARIAZIONE DEI PREZZI e quale *impatto* ha nella propria realtà aziendale
- Quali sono le CAUSE di variazione dei prezzi e come si può cercare di ridurre al minimo questo rischio
- Approfondire gli strumenti finanziari utilizzabili per la gestione del rischio: *future* e *opzioni*

I CONTRATTI DERIVATI:

Cosa sono esattamente e come funzionano

- Quando è utile utilizzare i Contratti Derivati
- Qual'è il loro funzionamento
- Conoscere quali sono le caratteristiche delle diverse tipologie di contratti derivati:
 - *future*
 - *forwards*
 - *opzioni e opzioni esotiche*
- Comprendere gli elementi di forza delle diverse tipologie
- Approfondire le categorie di *Operatori* che utilizzano i contratti derivati (*hedgers, speculatori e arbitraggisti*) e perché è utile conoscere i loro ruoli e i loro obiettivi
- Cosa sono i "DEPOSITI di GARANZIA" e cosa significa mantenere un adeguato "*livello dei margini*"
- QUOTAZIONI e PREZZO di LIQUIDAZIONE: in che modo tenerle sotto osservazione e quale impatto hanno sul nostro conto economico
- Quali sono le *NORMATIVE* che regolano i mercati dei derivati: tutti gli aspetti da tenere in evidenza per il contenimento dei rischi.

Come avviene la Negoziazione dei FUTURE

- Quali sono le *specifiche* che contraddistinguono i contratti *future* da altri strumenti finanziari
- Come si svolgono le *NEGOZIAZIONI* dei contratti *future*
- Quali sono le tappe da seguire per poter negoziare i *future* a scopo di copertura dal rischio di variazione dei prezzi
- Quali sono gli aspetti a cui prestare attenzione nella negoziazione dei *future*

Cos'è, come funziona il LONDON METAL EXCHANGE (LME) e perché è indispensabile farvi riferimento

- Quali sono i *TERMINI* e i *CONCETTI CHIAVE* da conoscere per poter operare nell'LME
- Quali sono i metalli trattati nell'LME e quali sono gli orari di contrattazione
- Quali sono le specifiche dei *CONTRATTI*: Tutti gli aspetti da tenere sotto controllo
 - Caratteristiche del metallo, forma e peso unitario del manufatto
 - Dimensione del contratto
 - Quotazione del contratto e minima variazione di prezzo
 - Scadenze di consegna
- Qual è la *struttura* e la *regolamentazione* dell'LME
- Quali categorie di *Broker* operano nell'LME e come scegliere l'intermediario più adatto alla propria realtà aziendale

Quali sono le tipologie di CONTRATTI scambiati nell'LME

- Quali sono le differenze tra le diverse tipologie di contratto e quale tipologia utilizzare
- Come si articola la struttura delle scadenze (per pronta consegna, per consegna a medio termine e per consegna a lungo termine) e come scegliere la più utile in base alle proprie esigenze aziendali
- Come funziona l'Andamento delle *QUOTAZIONI* a *TERMINE*
- Il regime dei prezzi: curva dei prezzi crescente (contango) e decrescente (backwardation)
- Cosa si intende per mercato in contango e mercato in backwardation

Cos'è e come funziona il MERCATO del METALLO FISICO

- Qual è il Legame tra *mercato finanziario* e *mercato del metallo fisico*
- Cosa sono e qual è il ruolo dei *MAGAZZINI UFFICIALI*
- Il mercato del metallo fisico e il ruolo dell'LME
- Quali sono le modalità di consegna e ritiro di metallo nei magazzini ufficiali

Come operare in modo proficuo all'LME

- Quali sono i *Requisiti Dimensionali* per poter operare efficacemente all'LME
- L'*ACCESSO* al mercato e all'informativa di mercato e broker
- *Esercitazione pratica*: I partecipanti coadiuvati

dal docente effettueranno una simulazione di trading presso il London Metal Exchange al fine di apprendere le modalità operative

- Come Valutare efficacemente l'ammontare delle scorte
- Come Verificare l'esistenza di correlazione dei prezzi
- Come valutare l'*OPEN INTEREST*: tutte le indicazioni operative
- Quali sono le possibili strategie da adottare per operare in modo proficuo e rispondente alla propria realtà aziendale
- Valutazioni finali sull'attuale situazione di mercato e sulle prospettive a medio-lungo termine

17.00 *Fine del Workshop*

Il Workshop sarà condotto da:

Guido ColomboDocente di **ScuolaTrading**Divisione di **ClubCommodity.com**.

Esperto di tecniche quantitative di analisi e previsione, con particolare specializzazione sul mercato di Londra dei Metalli non ferrosi.




Ha lavorato presso diverse società nell'ambito della consulenza ad aziende di primaria importanza del panorama industriale italiano, fornendo loro il supporto necessario per la predisposizione di strategie di copertura su metalli e valute. Ha partecipato all'organizzazione e allo svolgimento di diversi corsi a vario livello con specifico riferimento al London Metal Exchange e al mercato Forex. Ha inoltre scritto numerosi articoli di carattere tecnico su riviste del settore metalli.

Nel corso della giornata sono previsti 2 coffee Break e la colazione di lavoro

UN'OPPORTUNITA' PER FARSI CONOSCERE:

La Conferenza costituisce l'occasione ideale per raggiungere nuovi clienti, stabilire preziosi contatti con potenziali partner, acquisire maggiore visibilità sul mercato.

Se la Sua Società è interessata a:

- allestire uno spazio espositivo; 
- acquistare spazi pubblicitari all'interno degli Atti del convegno; 
- sponsorizzare coffee break e colazioni; 

contatti: **Alessandro Franchini**
al n. 02 83847271
E-mail: afranchini@iir-italy.it

Si unisca alle oltre 400 Aziende che hanno scelto le nostre formule pubblicitarie per promuovere la loro immagine!

SI', DESIDERO PARTECIPARE A:

Convegno: II MERCATO degli ACCIAI

26 e 27 Settembre 2006 Cod. A 2873 C
€ 1.395,00 + 20% IVA per partecipante

Workshop: Regole e Concetti Chiave per fare TRADING sul Mercato dei Metalli

25 Settembre 2006 Cod. A 2873 W
€ 895,00 + 20% IVA per partecipante

Convegno + Workshop = 350 Euro di SCONTO

€ 1.940,00 (invece di € 2.290,00) + 20% IVA per partecipante

DOVE

STAR HOTEL RITZ

Via Spallanzani, 40 (MM1 - Lima o P.ta Venezia) - MILANO

Tel. 02.2055

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

IIR si riserva la facoltà di operare eventuali cambiamenti di sede dell'evento

La quota di iscrizione comprende la documentazione, la colazione e i coffee break. Per circostanze imprevedibili, l'Istituto Internazionale di Ricerca si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, la sede dell'evento.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento è richiesto a ricevimento fattura e in ogni caso prima della data di inizio dell'evento.

Copia della fattura/contratto di adesione verrà spedita a stretto giro di posta.

versamento sul ns. c/c postale n° 16834202

assegno bancario - assegno circolare

bonifico bancario (Banca Popolare di Sondrio Ag. 10 Milano)
c/c 00002805x07 ABI 05696 - CAB 01609 - CIN Z
intestato a **Istituto Internazionale di Ricerca**;
IBAN: IT29 2056 9601 6090 0000 2805 X07; Swift POS 01 T22MIL
indicando il codice prescelto

• carta di credito: Diners Club EuroCard/MasterCard
 CartaSi Visa American Express

N°

Scadenza / Titolare:

Firma del Titolare:

5 MODI PER ISCRIVERSI

Telefono: 02.83.847.627

Fax: 02.83.847.262

E-mail: info@iir-italy.it

Web: www.iir-italy.it

Posta: Istituto Internazionale di Ricerca S.r.l.
Via Forcella, 3 - 20144 Milano

MODALITA' DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione al convegno dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto Internazionale di Ricerca entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

SCHEDA DI ISCRIZIONE

SCONTO SOCI CENTRO INOX 300€
SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE AL CONVEGNO

PRIORITY CODE: a2873centroinox

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi del D. Lgs. 196/03; (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto Internazionale di Ricerca (I.I.R.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.I.R.; i dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di I.I.R. e a società del medesimo Gruppo, nell'ambito delle loro attività di comunicazione promozionale; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. Titolare e Responsabile del Trattamento è l'Istituto Internazionale di Ricerca, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D. Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento).

La comunicazione potrà pervenire via:

e-mail: variazioni@iir-italy.it - fax: 02.8395118 - telefono: 02.83847634

DATI DEL PARTECIPANTE:

NOME: _____ COGNOME: _____

FUNZIONE: _____

INDIRIZZO: _____

CITTA': _____ CAP: _____ PROV.: _____

TEL.: _____ TEL. CELL.: _____

SI, DESIDERO RICEVERE INFORMAZIONI SU ALTRI EVENTI VIA (segnalare eventuale preferenza):

FAX: _____

E-MAIL: _____

CONSENSO ALLA PARTECIPAZIONE DATO DA:

FUNZIONE: _____

DATI DELL'AZIENDA:

RAGIONE SOCIALE: _____

SETTORE MERCEOLOGICO: _____

FATTURATO IN EURO: 6 0-10 MIL 5 11-25 MIL 4 26-50 MIL 3 51-250 MIL 2 251-500 MIL 1 + 501 MIL

N° DIPENDENTI: G 1-10 F 11-50 E 51-100 D 101-200 C 200-500 B 501-1.000 A + 1.000

PARTITA IVA: _____

INDIRIZZO DI FATTURAZIONE: _____

CAP: _____ CITTA': _____ PROV.: _____

TEL.: _____ FAX: _____

TIMBRO E FIRMA: _____