

Convegno Siderweb per la presentazione dei “bilanci d'acciaio”

La fotografia del comparto siderurgico italiano tra luci e ombre

Ieri a Brescia nel bellissimo auditorium di Santa Giulia si è svolto l'annuale convegno di Siderweb dedicato alla presentazione e discussione dei bilanci 2012 del comparto siderurgico a cui abbiamo partecipato.

Dalle esposizioni dei relatori è emerso un quadro complessivo fatto di luci ed ombre, più ombre che luci. In generale si può dire che il 2012 ha visto i fatturati delle aziende siderurgiche scendere rispetto al 2011. Il ribasso complessivo è stato del 12% (circa 3 miliardi) e il fatturato totale del comparto siderurgico è sceso sotto la soglia dei 30 miliardi di euro. Le ragioni della crisi del comparto (che dura ormai da diversi anni) sono diverse e vanno dal calo della domanda, soprattutto italiana, alla vicenda giudiziaria dell'Ilva; dalla soffocante burocrazia che in alcune regioni impiega anni per un'autorizzazione ambientale, ai costi elevatissimi dell'energia per non parlare del famoso cuneo fiscale che porta ad un elevato costo del personale. Il campione esaminato dal centro studi di Siderweb conta più di 2000 aziende suddivise tra produttori, distributori, centri servizio, utilizzatori di acciaio. Da questo elenco manca il bilancio dell'ILVA in quanto non disponibile.

I problemi principali del comparto sono arcinoti come ha ribadito Emanuele Morandi- Presidente di Siderweb- e vanno dall'over capacity alla elevata frammentazione. Il dibattito a cui hanno partecipato tra gli altri il presidente di Federacciai –Antonio Gozzi- e Giuseppe Pasini del gruppo Feralpi ha evidenziato i vari problemi del settore siderurgico italiano che trovano una sintesi perfetta nell'ingarbugliata vicenda dell'Ilva di Taranto. Su questo argomento il presidente Gozzi con un intervento molto appassionato, ha tra l'altro detto che gli imprenditori sono un bene prezioso che il nostro Paese farebbe bene a tenersi stretti. Se i Riva dovessero disimpegnarsi dall'Ilva c'è il pericolo che in pochi mesi non ci saranno più neanche i soldi per l'ordinaria gestione del complesso siderurgico tarantino. Le prospettive per Taranto non sembrano granchè positive; c'è il pericolo reale che nell'arco di qualche anno non sia più la prima acciaieria europea. Pasini, il cui gruppo ha chiuso il 2012 con utile in crescita, ha sottolineato i problemi della competizione internazionale, argomento che conosce molto bene visto che alcune sue aziende sono all'estero. In Algeria ad esempio dove la siderurgia italiana in generale e quella bresciana in particolare sono ben presenti c'è il pericolo di impianti produttivi che potrebbero essere installati da imprenditori della Turchia o del Qatar.

Per Pasini il settore siderurgico italiano ha ottime maestranze e un elevato Know how che però rischiano di non essere sufficienti se non c'è un'attenzione adeguata all'innovazione. Su questo aspetto i relatori che hanno illustrato i bilanci (Claudio Teodori-docente presso l'università di Brescia e Gianfranco Tosini – Direttore del centro studi di Siderweb) hanno evidenziato i “cluster” che meglio hanno fronteggiato la crisi. Sono le aziende che producono lingotti destinati alle forge per il settore Oil & Gas e anche quelle del settore inox- acciai speciali- dove incide molto il livello qualitativo del prodotto. Riguardo le prospettive per il 2013, ormai agli sgoccioli, non sembrano improntate all'ottimismo. Secondo i relatori, anche l'anno che sta per chiudersi vedrà una discesa del fatturato complessivo con poche aziende che vedranno migliorare i loro utili.



Gli anni a venire, secondo Gozzi, vedranno una ristrutturazione molto pesante di tutto il comparto siderurgico; in attesa di capire come finirà la vicenda Ilva di Taranto o quella della Lucchini di Piombino o quella della AST di Terni, solo per fare i nomi dei casi più discussi, bisogna che il comparto siderurgico italiano “volti pagina”. Per continuare a produrre in modo redditizio, occorre che gli imprenditori agiscano su tre fattori fondamentali:

- Specializzazione produttiva nelle nicchie ad alto valore aggiunto
- Apertura sui mercati esteri
- Adeguamento della dimensioni italiane; per le piccole aziende lo spazio va restringendosi.

A tutto questo si deve aggiungere il sistema paese che in Italia è praticamente assente.

Cosimo Natoli - FT Mercati