

> ECONOMIA

# Gozzi: anche nel 2018 siderurgia in crescita Dazi, no a ritorsioni

## Il presidente di Federacciai a Brescia per il convegno di Siderweb: in America c'è grande confusione

### Acciaio

Roberto Ragazzi  
r.ragazzi@gioirnaledibrescia.it

BRESCIA. Antonio Gozzi non ha dubbi. C'è una straordinaria convergenza di fattori positivi che lasciano presagire come la buona fase congiunturale, che ha segnato la filiera dell'acciaio nel 2017, si protrarrà anche nel 2018. «Prima di tutto perché tutte le economie sono in crescita, quindi performano bene gli utilizzatori d'acciaio; c'è un ciclo nuovamente rialzista delle materie prime; c'è la riduzione della produzione in Cina, per la prima volta i cinesi hanno tagliato le capacità produttive di circa 100 milioni di tonnellate, altre 30-45 quest'anno; la riduzione dell'overcapacity mette in equilibrio tra domanda e offerta».

«Confusione» Usa. Quella di ieri a Brescia - al convegno di Siderweb su «Mercato dell'acciaio: le tendenze dei prezzi nel 2018» - potrebbe essere l'ultima uscita pubblica di Gozzi come presidente di Federacciai (saggi al lavoro per definire il nome del successore). Il leader ha speso la

carta dell'ottimismo, senza nascondere le incognite che si profilano all'orizzonte. Su tutte la possibile applicazione dei dazi da parte degli Usa. «Su questa vicenda anche in America c'è grande confusione e forte preoccupazione anche perché è una misura di cui non si sente assolutamente il bisogno e che rischia di fare aumentare ancora di più i prezzi interni Usa - dichiara il presidente -. La siderurgia statunitense può contare sistematicamente su almeno 10 miliardi di Ebitda in più rispetto a quella europea».

Sulla questione Federacciai ha inviato una lettera al ministro Carlo Calenda nel quale viene illustrata la posizione dei siderurgici. «L'Europa deve naturalmente reagire se Trump andrà avanti con i dazi - spiega Gozzi -, ma serve prudenza. Crediamo l'azione al Wto sia da fare, così come l'azione di salvaguardia. Ma siamo contrari a misure di ritorsione che rischiano solo di alzare la soglia della guerra

commerciale». La preoccupazione è che misure di ritorsione si possano tradurre in un boomerang per settori manifatturieri europei che esportano negli Usa, come l'auto.

**La sfida 4.0.** La struttura siderurgica italiana, per tecnologia e qualità non ha pari in Europa. Anche perché in questi anni i produttori hanno fatto grandi investimenti - spiega Gozzi -: gli impianti sono in larga parte nuovi, tecnologici e digitalizzati. Una sfida, quella del «4.0», che sarà protagonista dell'evento che Siderweb organizza a Brescia il prossimo 20-21-22 settembre e che avrà come titolo «InnovA, il futuro dell'acciaio».

Giornata convegnistica intensa, moderata da Lucio Dall'Angelo e Fiorenza Bonetti. Che si è aperta con l'intervento di Stefano Kuhn, responsabile della Mat Brescia Nord Est di Ubi Banca e dal presidente di Siderweb, Emanuele Morandi. Quindi l'analisi macroeconomica del settore, illustrata da Gianfranco Tosini dell'Ufficio Studi Siderweb, e quella

tecnica del prof. Achille Fornasini sull'andamento delle materie prime e dei prodotti finiti. Alla tavola rotonda, sono intervenuti anche Tommaso

Sandrini, presidente di Assofermet Acciai; Rita Paesan, responsabile commerciale Mpl (gruppo Feralpi) ed Angelo Baronchelli, presidente del gruppo AB di Orzinuovi.

L'attività di rilevazione ed analisi dei prezzi delle materie di Siderweb è di importanza strategica, non solo per la filiera dell'acciaio, ma per l'economia nel suo insieme. «Dopo il blocco dell'attività istituzionale delle Camere di Commercio nella rilevazione prezzi - ha dichiarato Gozzi -, il portale Siderweb ha assunto un ruolo di carattere nazionale: lavoro svolto con rigore nel metodo, nella scelta del panel, nell'indipendenza della rilevazione». Concetto ribadito dal presidente Morandi: «Senza prezzi non parleremo di mercati. È la base per qualsiasi analisi, punto di riferimento per appalti, valutazione delle scorte di magazzino, per operazioni di copertura e protezione dal rischio volatilità, per le scelte operative e strategiche di un'azienda». //



Tavola rotonda. Da sinistra Gozzi, Sandrini, Paesan e Baronchelli



La community dell'acciaio. I siderurgici hanno risposto in massa

## Siderweb, nuovo algoritmo statistico per il calcolo dei prezzi

### Il servizio

BRESCIA. Per un'azienda manifatturiera conoscere l'andamento dei prezzi delle materie prime è fondamentale, perché da all'imprenditore la possibilità di pianificare per tempo o in anticipo le strategie d'azione. In Italia di questo lavoro si occupa Siderweb, il punto di riferimento in tema di andamento dei costi. «Dopo anni di esperienze e rilevazioni - come spiegato dal coordinatore scientifico Stat Lab dell'Università di Brescia, Maurizio Carpita - da quest'anno il pool di lavoro ha adottato un nuovo algoritmo: una procedura automatica di sintesi statistica dei prezzi dell'acciaio. Il sistema, durato otto mesi, governa le oscillazioni, che potrebbero far perdere di vista l'andamento di fondo. Come? Escludendo i prezzi anomali, troppo alti o troppo bassi, e correggendo il dato».

Perché il servizio ha un valore così strategico invece lo ha

spiegato il professor Achille Fornasini, analista e partner di Siderweb. «Una curva dei prezzi efficiente, con dati in arrivo da tutto il mondo, consente alle imprese di conoscere le condizioni dei mercati dell'acciaio ed eventualmente anticipare salite o discese pericolose. Per esempio, abbiamo visto più volte che le quotazioni cinesi anticipano di due settimane i cambiamenti di direzione dei prezzi europei, dettando il futuro prossimo della tendenza. Medesimo discorso per il rottame, per cui si è notato che i prezzi di quello turco anticipano sempre di un breve periodo l'andamento italiano. Questo può consentire ai più attenti di padroneggiare i momenti di svolta». «A oggi - come raccontato da Stefano Ferrari, responsabile dell'Ufficio studi Siderweb - lavoriamo con 78 aziende fornitrici di prezzi, sintetizziamo quelli di 34 materie prime, semilavorati e finiti, e compiamo 48 rilevazioni l'anno, con una gestione complessiva arrivata a 50mila dati singoli». // F. A.

## «Un futuro da costruire bene»: il rapporto Deaglio

### In Ubi Banca

BRESCIA. «Un anno convulso il 2017, in cui tutto è stato in movimento, dalla società al clima. La sostenibilità dello sviluppo, che sta divenendo incerta, spinge a esplorare nuove vie, come l'economia circolare. Dobbiamo puntare sul fattore "I", ossia sull'innovazione a tutto campo, senza il quale lo sviluppo sostenibile rischia di trasformarsi in stagnazione insostenibile». Questo il messaggio che arriva dalla consueta anali-

si realizzata dall'economista Mario Deaglio con il contributo di alcuni colleghi del Centro di ricerca Luigi Einaudi e che verrà meglio definito oggi alle 17,30 nella sala conferenze di Ubi Banca (piazza mons. Almicci, Brescia) con il XXII rapporto sull'economia globale e l'Italia. Ad aprire la giornata sarà Stefano Vittorio Kuhn, responsabile della macro area territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca (l'Istituto di credito lombardo ha promosso l'evento), mentre sarà il presidente di Aib, Giuseppe Pasini, a chiudere i lavori. //

## «La quotazione in Borsa mai così favorevole»

### Pmi

Al Paolo VI il convegno di Valsabbina sulle opportunità del mercato dei capitali

BRESCIA. Per le pmi il mercato azionario potrebbe non essere più un tabù. Delle possibilità aperte alle aziende di piccole e medie dimensioni per la quotazione in borsa si è parlato ieri sera al convegno «Fare impresa oggi: l'opportunità offerta dal mercato dei capitali», organizzato da Banca Valsabbina al Centro pastorale Paolo VI e moderato dal prof. Francesco Menoncin.

«Il clima per le pmi in questo periodo è a dir poco favorevole - commenta Paolo Gesa, direttore business di Banca Valsabbina - e la prospettiva della quotazione è resa più concreta da due normative: la prima, sui Pir (piani individuali di risparmio, ndr), che da quando è stata varata ha permesso di raccogliere 11 miliardi di euro, con la previsione di arrivare a 70 nel 2022. La seconda, relativa al credito di imposta, prevede invece uno sgravio del 50% sui costi di consulenza sostenuti per la quotarsi». Sembra quindi allentarsi la storica dipendenza delle imprese dal sistema bancario e si pro-

fila per gli istituti di credito la necessità di erogare un nuovo servizio di consulenza-intermediazione tra aziende e Borsa. In tale ambito si inserisce la partnership siglata di recente tra Banca Valsabbina e Arkios Italy (rappresentata ieri dall'ad Paolo Cirani). «Il panorama bresciano è molto fertile a riguardo - continua Gesa -. Il numero di imprese interessate e avvantaggiate dalla quotazione potrebbe aggirarsi nell'ordine delle centinaia. Per i tempi bisogna vedere la reazione degli imprenditori, ma di certo i prossimi tre anni saranno decisivi».

Opportunità sì, ma anche onere che fino ad ora non è stato visto di buon occhio dall'imprenditoria bresciana: «La situazione - ha chiarito Gregorio Gitti, professore ordinario di Diritto civile - sta cambiando grazie alla creazione dell'Aim, il mercato borsistico italiano per le pmi, dove l'accesso ai capitali è possibile senza interferenze eccessive sulla struttura di governance». Seppure non da pmi, Gianluca Beschi ha raccontato a tal proposito l'esperienza di Sabaf, di cui è direttore finanziario: «Dal 1998, anno del nostro ingresso nel mercato azionario, il fatturato è passato da 45 a 150 milioni, da un solo stabilimento a Lumezzane a molti sparsi per il mondo. Quotarsi significa crescere». //

CHIARA DAFFINI



CableSteel Funi in acciaio  
DEAD PSEEL Carrelli elevatori  
CABLESTEEL GROUP  
AutoMagnet Sollevatori magnetici  
Ceresa Officina meccanica

SISTEMI DI SOLLEVAMENTO, MOVIMENTAZIONE ED ANCORAGGIO