

Tensioni d'acciaio, prezzi bollenti

Inserto "Imprese e Lavoro" de La Provincia, 8 febbraio 2021, approfondimento sull'aumento del prezzo dell'acciaio.

Parlano tre nostre trafilerie storiche: ITA di Andrea Beri, Mab di Guido Baggioli e Trafilerie Scerelli di Moreno Scerelli.

«Nuove produzioni “pulite” Inevitabili effetti sui costi»

L'imprenditore. Andrea Beri esamina le cause dell'aumento dei prezzi
«In Europa le norme ambientali hanno imposto modifiche nei processi»

LECCO

«La reazione dei mercati sui prezzi delle materie prime è conclamata, ma parte da lontano visto che ha iniziato a palesarsi già nel primo trimestre 2019».

Per Andrea Beri, amministratore delegato della trafiliera speciale Ita di Calolziocorte e coordinatore del Distretto metalmeccanico lecchese, le ragioni del forte innalzamento dei prezzi dell'acciaio in corso da parecchi mesi sono tre.

Livello mondiale

La prima sta in una minor disponibilità di prodotto sul mercato, la seconda riguarda il fatto che l'acciaio è un bene condiviso a livello mondiale e quindi la Cina che ha ripreso a crescere è tornata ad acquistarlo cambiando gli equilibri di mercato. La terza causa ha a che vedere con le tematiche ambientali europee che pongono al 2050 il raggiungimento dell'obiettivo di zero Co2, che già dal 2020 ha imposto un cambio di passo nel cambiamento dei cicli produttivi delle aziende siderurgiche. Ciò con la prospettiva di un'accelerazione visto che al 2030 è fissato il primo step con cui l'Ue chiederà la riduzione del 30% di emissioni.

«È una situazione in cui, per forza di cose – afferma Beri – il settore si è trovato penalizzato sia perché ci sono tassazioni per chi non si adegua sia perché la riorganizzazione dei cicli produttivi si trasformano in aspetti onerosi in momenti di particolare criticità. Quindi



Andrea Beri, amministratore delegato della Ita di Calolziocorte

stiamo pagando aumenti all'interno di quella che è una politica totalmente europea per l'idea di produrre un acciaio green. Nel Climate action plan dell'Ue per il 2050 ci sono le linee che oggi Mario Draghi potrebbe considerare per metterle in relazione ai piani di risanamento per l'Italia».

E come spesso accade quando si genera panico di mercato, nell'aumento di prezzo si inserisce una componente speculativa che «per quanto di minore importanza – afferma Beri – potrebbe fare più o meno oscillare la curva degli aumenti, comunque destinata a perseverare almeno fino al

2022 al netto di adeguamenti tecnici che non modificano il trend di aumento. È in atto una tendenza nella strutturale del mercato, che è destinata a permanere».

Pur nella difficoltà generale tuttavia il 2020 per Ita è stato in crescita rispetto al 2019, quindi «un anno buono – afferma Beri – con un export che dal 75% è passato all'80% a fronte di una diminuzione del mercato italiano».

L'applicazione di protocolli sanitari anticipati rispetto a quanto previsto dalle prime norme nazionali ha permesso a Ita di tutelare i suoi 250 lavoratori fra cui qualche caso di

Covid c'è stato «ma senza nessun focolaio aziendale né passaggio di infezione fra lavoratori, con tanto di visite e controlli dell'autorità sanitaria da parte di funzionari che se ne sono andati soddisfatti del risultato», sottolinea Beri.

Prevenzione

La prevenzione sanitaria tempestiva ha inoltre fatto crescere l'indice di affidabilità e gradimento agli occhi dei clienti esteri, un segnale «che i nostri interlocutori stranieri – aggiunge – hanno visto come testimonianza della capacità che gli italiani hanno nel risollevarsi e non arrendersi».

Beri spiega che i momenti di tensione non sono mancati, spesso dovuti alla necessità di prendere decisioni senza poter avere consapevolezza delle conseguenze data la totale incertezza della situazione generale, per un anno che tuttavia si è chiuso «con una lettera dei miei dipendenti che hanno scritto il loro grazie per la gestione dell'anno. A conti fatti, i tavoli con sindacati e lavoratori erano condivisi, con incontri settimanali o bisettimanali per valutare la situazione. E visto che chi combatte insieme va gratificato – conclude Beri – non è mancato un ulteriore premio di produzione e una grande soddisfazione per me, che sta nel fatto che non è stato inteso come dato legato alle opportunità di mercato a un concetto di solidità aziendale che tutti hanno contribuito a garantire».

M. Del.

«I magazzini sono da rifare Così la domanda cresce»

Testimonianza

Guido Baggioni
è il direttore generale
della Mab di Lecco
«Speculazioni? Anche»

«In 36 anni di lavoro non ho mai visto il prezzo dell'acciaio salire del 40% in tre settimane».

Guido Baggioni, direttore generale dell'azienda di famiglia, la Mab-Metallurgia Alta Brianza

di Lecco che produce barre trafilate a freddo soprattutto per l'automotive e la raccorderia idraulica e oleodinamica, riguardo all'aumento dei listini nota: «Speculazioni? Anche, ma le acciaierie hanno fatto un 2019 e un 2020 con forti segni meno, poi si son viste riempire le capacità produttive e diciamo che hanno colto l'occasione».

L'imprenditore guarda all'andamento dei prezzi della materia prima considerando le

ricadute sul mercato finale. «L'acciaio è salito nei prezzi per parecchi mesi, fino a quando si riuscirà gli aumenti si ammorzizzeranno in filiera e poi potrà darsi che auto, ferri da stiro, biciclette e molto altro costeranno di più. Ciò accadrebbe in una situazione economica disastrosa per il Paese e le famiglie».

Baggioni spiega che da luglio ordini e lavoro «stanno andando molto bene, luglio è stato un ottimo mese a partire dal quale,

però, nel settore circolava il solito scetticismo sul 'chissà chi riaprirà dopo le ferie', e ciò ha reso tutti molto prudenti».

Le acciaierie si sono fermate per il Covid e nella filiera sono stati prudenti i trasformatori e i loro clienti, che in estate e primo autunno hanno preferito ridurre i magazzini e incassare nel timore che tutto tornasse a fermarsi.

Ma da settembre in poi, aggiunge Baggioni, «tutto è tornato ottimo e nel gennaio di quest'anno abbiamo segnato il nostro record storico di spedizioni. Ricreare i magazzini non sarà così immediato e da ciò derivano anche i rincari della materia prima, in aggiunta ad altri fattori, non ultima la scarsità di rottame visto



Guido Baggioni, Mab di Lecco

che la Cina ha ripreso ad importarlo. Ci aspettiamo che fino a luglio i prezzi non scenderanno». Comprare l'acciaio, comprarne tanto o poco, investire subito o attendere è il dilemma più frequente in un mercato in cui, ad esempio per Mab, capita di ricevere richieste triple rispetto alla capacità produttiva aziendale, richieste che arrivano anche da Paesi e clienti con cui non si è mai lavorato.

«Come anche in passato, ai nostri clienti storici abbiamo sempre garantito le quote di produzione. È già successo nel 1995, poi nella crisi del 2007-2008 e lo facciamo ora con un po' di equilibrismi per garantire a tutti in modo equo anche le richieste di forniture in più».

Download

«Restano le difficoltà di mercato Pressioni da clienti e fornitori»

La trafileria

Moreno Scerelli
guida l'omonima azienda
«Le tensioni sui prezzi
le avremo per tutto il 2021»

«Abbiamo attraversato il 2020 con le difficoltà di tutti, con i timori per la salute dei dipendenti e di tener viva la produzione».

Moreno Scerelli, seconda generazione, alla guida della

«Trafileria Scerelli» fondata da suo padre Renato quarant'anni fa ad Annone, ricorda che «il settore ha registrato cali fra il 20 e il 30%. Nell'ultima parte dell'anno abbiamo visto un po' di ripresa che pare stia proseguendo, presumo che il forte incremento dei prezzi dell'acciaio continuerà nei prossimi mesi aggiungendo volatilità a tutta la filiera».

L'imprenditore guarda con fiducia ai prossimi mesi ma con

preoccupazione agli effetti che sulla sua azienda, ma anche sui clienti e fornitori, da tempo sta avendo l'incremento dei prezzi della materia prima in quella che definisce «una situazione molto critica simile a quella vissuta nel 2008, con un incremento di prezzo molto veloce e in pochissimo tempo».

Aumenti che sulle attività delle numerose trafilerie grandi e piccole del territorio si sono fatti sentire in modo pesan-

te e ininterrotto dall'estate 2020, con una crescita del 50% accompagnata da difficoltà di approvvigionamento di materiale, di definizione di prezzi corretti per il mercato e con pressioni da parte di fornitori e di clienti.

L'azienda ha 15 dipendenti e una produzione venduta al 70% in Italia e per il resto sui mercati europei. Scerelli produce trafilati e trattamenti termici su acciai speciali per una lunga serie di applicazioni che vanno dall'automotive, all'industria meccanica, arredamento, all'industria edile a varie forniture di viteria e bulloneria.

Peraltro fra i settori che hanno subito i maggiori rincari c'è



Moreno Scerelli, Annone

proprio quello edile che ha fatto registrare forti rialzi su billette, tondo per cemento armato e vergella da trafilato e rete.

Nonostante l'impennata del costo dell'acciaio, la «Scerelli» è riuscita a garantire continuità di fornitura a tutti i clienti «con la giusta mediazione del prezzo - afferma Scerelli -. Ritengo che il fortissimo aumento sia per metà giustificato da una domanda che è senz'altro ripresa negli ultimi tre mesi, ma per l'altra metà è frutto della speculazione. Ora la sensazione è che i prezzi rimarranno ancora sostenuti per mesi nel 2021 e che continueremo a misurarci con difficoltà dei nostri fornitori nel consegnarci la materia prima».

Download