

Trafilerie: in calo i volumi produttivi

La Provincia del 17 novembre 2023, pagina dedicata all'evento "Bilanci d'acciaio".

Trafilerie: in calo i volumi produttivi

L'appuntamento. Il convegno organizzato da Siderweb ha evidenziato la frenata di tutta la filiera dell'acciaio. In un anno la produzione dei tirabaglia è diminuita del 16%, nel 2024 la domanda dovrebbe tornare a crescere

GIANFRANCO COLOMBO
LECCO

In provincia di Lecco, capitale della trafilatura italiana, l'intera filiera siderurgica vale quasi 4 miliardi di euro. Si comprende, quindi, il peso che il settore ha nella nostra economia. E anche per questo, ogni anno Siderweb, la community dell'acciaio organizzata a Lecco con un convegno dedicato alle trafile.

Il tema scelto per quest'anno, era "Trafilando nell'incertezza". L'incontro è stato organizzato in collaborazione con la Camera di Commercio di Como e Lecco. Dopo i saluti di Paolo Morandi, amministratore delegato di Siderweb, e Lorenzo Riva, vicepresidente della Camera di Commercio Como e Lecco, si è entrati nel vivo del convegno con l'intervento di Stefano Ferrari, responsabile dell'ufficio studi di Siderweb.

Precedente

«Nei primi otto mesi del 2023 - ha detto Ferrari - l'indice della produzione delle trafile italiane ha evidenziato un calo del 16,7% rispetto allo stesso periodo del 2022 e dell'8,5% rispetto allo stesso periodo del 2021. Una situazione difficile che è precipitata soprattutto a luglio-agosto con tassi di attività molto bassi rispetto all'anno precedente. Inoltre, la domanda di acciaio in Italia è prevista in calo del 7,2% nel 2023. Dovrebbe segnare il segno più nel 2024».

A seguire c'è stata una tavola rotonda, moderata dal direttore

del nostro quotidiano Diego Minonzi, a cui hanno partecipato Edoardo Zanardelli, vice direttore Calcotto, Andrea Beri, amministratore delegato Ita, Francesco Silvestri, presidente Ancem (Associazione Mollifici Italiani) e Davide Vellani di Bper Banca. S'è parlato innanzitutto della situazione di questo 2023.

«Rispetto al biennio 21/22 questo 2023 è molto diverso - ha detto Zanardelli - C'è una decisa debolezza nella domanda e non c'è correlazione tra i costi della materia prima e quelli dei prodotti finiti. Ciò che ha creato grosse difficoltà è stato l'aumento del costo dell'energia, che è aumentata dell'81% ed il mercato non è riuscito ad assorbire questi enormi rincari». Da parte sua Andrea Beri ha sottolineato come il 2023 sia stato un anno a diverse velocità e che ha vi-

situazioni alternanti a seconda dei vari cluster: «Un problema è stata la crisi della Germania, ma di buono c'è che i tedeschi hanno ricominciato a comprare in Italia per la qualità dei nostri prodotti».

Complimenti

Sulla sostenibilità Beri è stato estremamente chiaro: «Siamo arrivati all'acciaio verde: il risultato è che ci fanno i complimenti, ma poi vanno a comprare in India o in Thailandia dove la sostenibilità non è neanche presa in considerazione». Su cosa significherà per il suo comparto l'auto elettrica, Francesco Silvestri ha spiegato: «L'impatto dell'auto elettrica diminuirà il



Edoardo Zanardelli, vice direttore business del Calcotto



Francesco Silvestri (a sinistra) e Andrea Beri



La sala della Camera di commercio in via Tonale

componente elastico nelle auto del 90%. Basti dire che su un chilo di molle usate oggi, con l'auto elettrica se ne userà un etto. È ovvio, dunque che guardiamo a questa evoluzione con timore».

Sui tassi di interesse è intervenuto Davide Vellani: «Veniamo da un periodo in cui ci sono stati nove aumenti dei tassi. Dunque, il problema è stata la rapidità con cui sono avvenuti questi rialzi. Di buono possiamo dire che c'è stata una tregua nel meeting europeo di ottobre. I dati più recenti ci dicono che l'inflazione sembra in diminuzione. Di questo passo i tassi dovrebbero iniziare a calare nella primavera o alla metà del 2024».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Contrazione dei fatturati E anche i margini frenano

L'analisi di Siderweb ha rivelato ottime performance delle trafile nel biennio 2020-22, mentre meno brillante è il 2023. Le previsioni per quest'anno, relativamente alla filiera delle trafile, sono state analizzate da Gianfranco Tosini, dell'Ufficio Studi Siderweb.

«Nel 2023 si prevede una riduzione della produzione in quasi tutti i cluster utilizzatori di prodotti trafiletti, - ha specificato Tosini - a eccezione della

fabbricazione di autoveicoli e altri mezzi di trasporto. Anche il fatturato è atteso in calo sia per la riduzione delle vendite in quantità sia per la diminuzione dei prezzi rispetto al 2022. Di conseguenza, pure la marginalità subirà un calo a causa della contrazione del markup (rapporto tra il prezzo di un bene e il suo costo) e dell'aumento dell'incidenza dei costi fissi.

Tutto questo provocherà una contrazione della liquidità, il cui

fabbrico diminuirà per la minore necessità di finanziamento del capitale circolante. Infine, peggiorerà il livello di sostenibilità del debito a causa della riduzione del differenziale fra la redditività del capitale finanziario investito e dell'aumento del costo medio dei debiti finanziari rispetto al 2022».

Le previsioni per il 2024 sono migliori: «L'anno prossimo situazione migliorerà - ha sottolineato Tosini - grazie all'aumento della produzione e del fatturato (che con molta probabilità resterà sotto i livelli del 2022), a una modesta crescita della redditività e della liquidità». **G. Col.**

Novatex, business globale I segreti delle grandi firme

Evento

L'impresa di Oggiono ha organizzato una serata con due protagonisti mondiali dell'economia

La Novatex, di Oggiono, in occasione dell'appuntamento annuale "World Business Forum - Milano", ha organizzato la serata: "Chi siamo? Nessuno, qualcuno, oppure...? Impariamo ad ascoltare noi stessi per capire chi siamo o chi vorremmo essere».

Ne hanno parlato due speakers internazionali di eccezione: Greg Hoffman, ex responsabile marketing di Nike e Felipe Gomez, pianista ed esperto di imprenditorialità, innovazione e virtuosismo. In apertura, Natale Castagna, anima e mente di Novatex, ha presentato la situa-



Natale Castagna (a destra) e Greg Hoffman

zione dell'azienda e le difficoltà di un periodo non facile: «Sinceramente abbiamo anche pensato di rinunciare a questo appuntamento. Da una parte c'è stato il grave incidente sul lavoro che ci ha riguardato direttamente e

che ancora ci tormenta, dall'altro non va dimenticato che Novatex fa parte del gruppo israeliano Tama e che 160 dipendenti del gruppo sono ora al fronte. Poi mi sono lasciato convincere: bisogna andare avanti e appun-

tamenti come questo aiutano a pensare al significato vero di quello che abbiamo fatto e continueremo a fare».

Ha poi preso la parola Greg Hoffman dietro al quale campeggiava l'immagine di una scarpa, la sua prima Nike: «Quella che vedete non è una semplice scarpa, è un'emozione, perché proprio le emozioni che sanno trasmettere distinguono i brand migliori da tutti gli altri. Non è un caso, dunque, se quella scarpa è la più venduta al mondo anche se è stata progettata quarant'anni fa. Questo è stato possibile perché non ci sono limitati valori emotivi».

Ma come è stato possibile per un marchio come Nike imporsi in tutto il mondo e continuare ad essere un'icona? Greg Hoffman ha cercato di sintetizzare questo miracolo commerciale e non solo: «Innanzitutto bisogna sapersi prendere un rischio. L'innovazione avviene raramente quando si è cauti. In secondo luogo ci vuole empatia, perché è quella che dà il via al gioco dell'innovazione. Segue la necessità assoluta di avere curiosità, essere collaborativi ed

avere visionarietà». È stata poi volta di Felipe Gomez, che Natale Castagna ha presentato come un pianista ed un comunicatore originale e pieno di sorprese. Bisogna dire che le attese non sono andate deluse visto che Gomez è anche riuscito a far cantare all'intera platea "Viva la vida" dei Coldplay. Ma la di là di questo, l'intervento di Gomez ha voluto far riflettere sull'essere virtuosi ed ha iniziato con una riflessione interessante sulla musica e su cosa sia necessario per essere dei bravi musicisti. Come per i grandi leader in campo musicale, anche nella vita per affermarsi ci vogliono alcuni fattori che Gomez ha elencato tra citazioni musicali di Mozart, Beethoven, i già citati Coldplay, Morricone e Henry Mancini (quello della Pantera Rosa): «Per essere virtuosi ci vuole innanzitutto metodo, che si compone di disciplina, pratica e perseveranza, tutti fattori che permettono di arrivare all'eccellenza operativa. C'è poi l'attitudine che comporta una sintesi tra empatia, servizio ed umiltà e poi la passione che si estrinseca con l'amore, il coraggio e la prudenza». **G. Col.**

La scheda

Un'impresa leader e innovativa

Il fatturato 2022 di Novatex è stato di 86 milioni di euro, i dipendenti sono 135 a Oggiono e 75 nel sito di Ferrandina. Dal 1977 Novatex Italia con sede ad Oggiono, è sinonimo di innovazione nelle reti per rotospese. Dal 1999 Novatex entra a far parte del gruppo israeliano Tama. Da quasi cinquant'anni si distingue per produzione di reti molto affidabili. Su tutto emerge la grande capacità di innovare. Sono tre gli asset aziendali che sanciscono la leadership tecnica di Novatex: la costante assistenza al fianco degli operatori del settore, la collaborazione con importanti istituti universitari, che indirizza l'evoluzione dei prodotti Novatex verso la ricerca di una sempre maggiore qualità del raccolto e, soprattutto, la flessibilità della tecnologia Novatex. **G. Col.**