

12

L'impennata della bolletta energetica

In agosto il deficit dei costi energetici per l'Italia ha sfiorato i 12 miliardi e, con il calo dell'avanzo commerciale sui prodotti non energetici, ciò ha contribuito a un disavanzo di quasi 10 miliardi (fonte Istat). Sull'import continuano a pesare le dinamiche di prezzo di gas ed elettricità

«Grande incertezza Per le imprese una fase di attesa»

L'analisi

Bruno Carenini si occupa di internazionalizzazione per Cdo Como

«Di fatto i mercati esteri stanno lavorando parecchio ma ora le aziende si stanno mettendo alla finestra per capire come marciare con l'inizio del 2023». Bruno Carenini, responsabile esteri della Compagnia delle Opere di Como, sta organizzando per l'associazione un evento a Como dedicato alle pmi sul tema della geoconomia internazionale. L'incontro si terrà in dicembre a data ancora da fissare, con esperti di alto profilo che inquadreranno lo scenario dei mercati e daranno spunti di strategia per le imprese impegnate sull'estero.

«Da Bruxelles - afferma Carenini - abbiamo visto in questi mesi un'impasse totale con forte divisione politica fra gli Stati dell'Unione, al di là del fatto che si sono lasciati ancora una volta abbindolare dalla grande finanza che ha preferito far pagare agli utenti tutto il costo dei rincari energetici. Questa la situazione sul fronte atlantico. La Cina invece sul gas liquido tende a usarlo per il consumo interno, in Nigeria le inondazioni hanno distrutto gran parte dei giacimenti, l'India tiene il piede in due scarpe e noi come palline da flipper sbattiamo trovando porte chiuse. I movimenti dei mercati sono trimestrali e ora stiamo vedendo che andiamo verso una fase di stallo che durerà sei mesi».

I mercati esteri dunque non si metteranno in moto prima della primavera e gli investimenti delle aziende sull'estero si fermano perché «un con-

to è fare commercializzazione, che sta comunque procedendo, altro è fare internazionalizzazione. Con l'aggiunta che ora gli Stati stanno guardando ai problemi interni quindi le politiche di stanziamento di risorse ad hoc per attrarre investimenti ora sono ferme».

Anche per le aziende comasche la parte della gestione commerciale dell'interscambio con l'estero sta continuando senza serie ripercussioni, salvo i ritardi di consegna legati alle carenze di materiali e trasporti, ma «ad andare in crisi è la difficoltà di prendere decisioni sui prossimi mesi. Come risente anche delle decisioni di aziende americane della moda che stanno chiudendo le proprie sedi anche in Italia. Sedi importanti - aggiunge Carenini - che avevano anche un mercato occupazionale interessante. Chiudono perché non trovano sbocchi e preferiscono andarsene verso una miglior tassazione e un minor costo del lavoro».

Le aziende comasche internazionalizzate continuano a far crescere la preparazione dei loro operatori in quella che Carenini definisce «una formazione che non vedevamo da molto tempo e che ora include anche i temi sulla motivazione, sul comportamento, sulla gestione delle email in ottica di sicurezza aziendale. Ci sono temi che possono far crescere le persone e le pmi comasche se ne stanno occupando, dedicando attenzione anche alla fascia di profili medio bassi. Sono percorsi di crescita interni - conclude Carenini - utili a calmare anche un certo sottobanco di passaggi di lavoratori da un'impresa all'altra che purtroppo c'è anche a Como». **M. Del.**

«Pesa la concorrenza della Spagna Il gas è meno caro»

L'azienda

La Mab di Lecco in fase di rallentamento dopo due anni e mezzo di crescita esponenziale

Dopo un ottimo 2020 e un 2021 da record che in volumi generali prodotti ha segnato un +37%, questi sono mesi di stabilizzazione di risultati per Mab-Metallurgia Alta Brianza, azienda storica della siderurgia lecchese produttrice di barre trafilate a freddo.

«Nella meccanica l'Italia sta reggendo meglio del resto d'Europa - ci dice Guido Baggioli, direttore generale dell'azienda di famiglia - dove noi esportiamo soprattutto in Francia, Germania e Svizzera il 25% della nostra produzione, con l'aggiunta di alcuni Paesi dell'Est europeo, come la Polonia, legati a produttori tedeschi che hanno delocalizzato le loro produzioni».

Come per il mercato interno, anche per l'estero il successo di produzione e vendita di Mab negli ultimi due anni è stato dovuto in buona parte ai continui investimenti in innovazione, che non si erano fermati neppure nei momenti peggiori della pandemia del Covid.

Ad aiutare sensibilmente le vendite, spiega Baggioli, sono stati i due nuovi marchi registrati MAB70, nato nel 2019, ed ESAMAB, del 2020.

Il primo riguarda i tondi trafilati con diametro da 15 a 46mm, frutto di un processo di trafilatura in barre da sei metri segate a metà solo dopo i controlli, che consente di garantire l'integrità superficiale anche nei primi 5 cm della punta. ESAMAB riguarda gli esagoni trafilati con chiave da

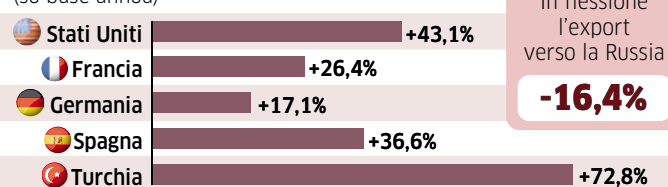
6 a 65 mm.

«Dopo due anni e mezzo di crescita esponenziale non aspettarsi un rallentamento significherebbe non saper guardare la realtà. Rispetto al sorprendente risultato di produzione del 2021, quest'anno l'azienda sconta un calo complessivo intorno al 5%, con un mercato interno stabile che segna quasi un -1% e l'estero in flessione del 17%, ma non per MAB70 ed ESAMAB che invece segnano una crescita del 6%», afferma Baggioli.

L'estero è in calo ma non a causa della guerra, visto che l'azienda non esporta né in Ucraina, né in Russia: «Esportando soprattutto in Germania, Francia e Svizzera vediamo che soprattutto in Germania e Francia c'è un attacco sui prezzi piuttosto forte soprattutto da parte degli spagnoli, che hanno un vantaggio competitivo avendo messo un tetto al prezzo del gas. Noi, come l'intero nostro settore, continuiamo a muoverci in un ambito di prezzi ancora molto elevati». Ed è inevitabile che questo fattore alla lunga si faccia sentire.

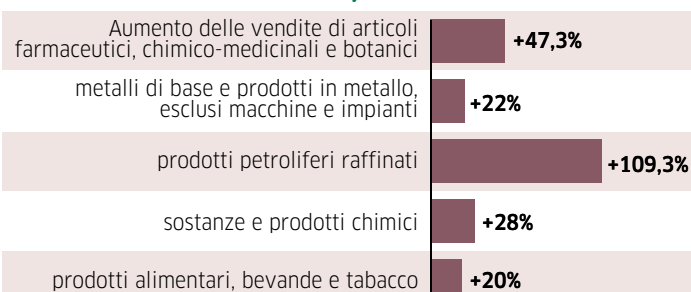
I prezzi del resto «per forza», afferma Baggioli, vanno trasferiti sui clienti: «Noi abbiamo un'incidenza della materia prima che arriva a pesare circa l'80% del prezzo di vendita, non ribaltare il prezzo sul cliente significherebbe non riuscire più a lavorare. In Italia il cliente, più legato alla trafileria, si adegua. Sull'export, dove ci appoggiamo a rivenditori, perdiamo la guerra sul prezzo perché non siamo disposti a certi sacrifici pur di vendere. Preferiamo tenere il prodotto in casa e soddisfare le urgenze di fornitura dei clienti italiani». **M. Del.**

Paesi che forniscono i contributi maggiori all'incremento dell'export nazionale (su base annua)



Crescita tendenziale delle esportazioni (nei primi otto mesi del 2022)

+22,1%



AGOSTO 2022

il disavanzo commerciale è pari a -9.569 milioni

a fronte di un avanzo di 1.015 milioni dello stesso mese

Il deficit energetico raggiunge

11.864 milioni (valore assoluto)

era -3.487 milioni un anno prima

L'avanzo nell'interscambio di prodotti non energetici si riduce a

2.295 milioni

da 4.502 milioni ad agosto 2021

AGOSTO 2022

I prezzi all'importazione crescono

+3% su base mensile

+23,7% su base annua (era +21,2% a luglio)

Withub

siste e ciò non significa che debbano assumere al loro interno un export manager, bensì che possono avvalersi di consulenze temporanee per essere affiancate e avviate sulla strada giusta. I professionisti sono partner ideali in questo processo ed è importante che le piccole imprese che ce l'hanno fatta condividano i loro risultati. Noi vogliamo portare un export manager in ogni piccola realtà e contribuire a raddoppiare il numero delle aziende esportatrici. Bisogna ridurre il divario fra le grandi e le piccole sull'export.

Condividere i risultati per creare emulazione. Anche in questo stail senso di fondo del premio per

l'export organizzato da UniExport-Manager?

Il senso di fondo del premio è far emergere il potenziale delle piccole imprese, che costituiscono, con fatturato sotto i 10 milioni di euro, il 98% del nostro tessuto produttivo. Loro hanno bisogno di sostegno a differenza dei grandi marchi, spesso di proprietà estera. A fine selezione le 100 migliori realtà confluiranno con le loro storie in un e-book di divulgazione che raggiungerà anche imprese estere. Il premio non sta tanto in un riconoscimento economico quanto in un tema di reputazione da diffondere il più possibile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

TlT

TAGLIO LASER E SALDATURA TUBI

Via Caio Plinio 8/c - 22030 Orsenigo (Co)
Tel. 031.3350230 - Fax 031. 3350816
www.tltsaldature.eu - info@tltsaldature.eu

CHI SIAMO

L'azienda dispone di software di disegno CAD/CAM tridimensionale, con la possibilità di realizzare progetti direttamente disegnati dal cliente e poi importati sulla macchina. Questo permette un notevole risparmio di tempo ed un livello di produttività maggiore rispetto allo standard di mercato attuale. Oltre al disegno del singolo tubo siamo in grado di realizzare strutture metalliche in tubolari di notevole complessità.

I NOSTRI SERVIZI

Lavoriamo tubi in ferro, acciaio inox, alluminio, rame e ottone. Eseguiamo lavorazioni laser su tubi che vanno da un minimo di 10 mm. ad un massimo di 150 mm. ed una lunghezza massima di carico di 6,5 metri. Il nostro parco macchine è composto da un impianto con sorgente in CO2 e uno con sorgente in fibra. Disponiamo inoltre di un reparto di saldatura manuale sia di tipo TIG che di tipo MIG/MAG.