

Industria. Gli imprenditori siderurgici sollecitano l'estensione dei dazi antidumping già decisi per i tubi da Pechino

L'acciaio chiede difese più ampie

Gozzi (Duferco): contro la concorrenza sleale servono interventi urgenti

Matteo Meneghelo
MILANO

Un passo in avanti concreto c'è stato, ma il cammino è ancora lungo. L'industria siderurgica nazionale guarda con fiducia alla recente decisione del Comitato tecnico del Consiglio dell'Unione europea (assunta su pressione del Governo italiano), relativa all'inasprimento dei dazi sulle importazioni di tubi d'acciaio senza saldatura dalla Cina (si veda il Sole 24 Ore del 29 luglio). Queste tutele, spiegano gli imprenditori, vanno ora estese, soprattutto alla luce della difficile situazione del mercato siderurgico, che in questo periodo sta registrando un calo della produzione che ha raggiunto il 45 per cento.

La ricchezza è legata a questo fattore e non a forme di protezionismo. Detto questo, però - spiega - bisogna essere severi e rigorosi sulle regole: dove c'è concorrenza sleale, dumping e mercati drogati bisogna assolutamente intervenire».

La recente decisione europea è frutto delle pressioni di Eurofer (la Federazione europea dei siderurgici), che nelle scorse settimane ha ottenuto anche l'istituzione di un'imposizione pari al 24% per le importazioni di vergella. Ma la Commissione in questi mesi è stata

IL RISCHIO CINA

Pasini (Federaccia): occorre ampliare le tutele, anche perché nelle ultime settimane i cinesi hanno ripreso a produrre con vigore

CONGIUNTURA DIFFICILE

In questi ultimi mesi in Italia il settore sta registrando un forte rallentamento della produzione, che ha già raggiunto il 45 per cento

L'ANTICIPAZIONE

Per Michele Amenduni, vicepresidente delle Acciaierie Valbruna, «in questo momento qualsiasi azione di tutela, anche se minima, ha un peso specifico particolarmente elevato, e quindi va incoraggiata con forza». A sua volta, Antonio Gozzi, amministratore delegato della Duferco, puntualizza: «La regola deve essere sempre quella di rispettare le condizioni di mercato. Il bene maggiore è il commercio internazionale».

«Ho parlato in questi giorni col viceministro allo Sviluppo Economico, Adolfo Urso, e mi sono complimentato per il lavoro svolto - spiega Giuseppe Pasini, presidente di Federacciai e leader del gruppo Feralpi -. Questa è una decisione di buon auspicio per il futuro, ma ora è arrivato il momento di aprire il fronte anche su altri prodotti: un passo inevitabile se vogliamo tutelare l'acciaio italiano». In queste ultime settimane «i cinesi hanno ripreso a produrre con vigore - aggiunge Pasini - per cui il rischio è che, quando si manifesterà la ripresa, l'industria si faccia cogliere impreparata».

Per Michele Amenduni, vicepresidente delle Acciaierie Valbruna, «in questo momento qualsiasi azione di tutela, anche se minima, ha un peso specifico particolarmente elevato, e quindi va incoraggiata con forza». A sua volta, Antonio Gozzi, amministratore delegato della Duferco, puntualizza: «La regola deve essere sempre quella di rispettare le condizioni di mercato. Il bene maggiore è il commercio internazionale».

sollecitata a intervenire anche su altri prodotti, come i coils a caldo e a freddo e i prodotti rivestiti. «Abbiamo richiesto l'attenzione della Commissione su diversi prodotti - spiega Giancarlo Quaranta, responsabile dei rapporti internazionali per il gruppo Riva - ma solamente pochi di loro, per il momento, hanno ottenuto una reale applicazione di dazi».

La preoccupazione degli imprenditori non è legata solo alla Cina, ma all'escalation di politiche protezionistiche da parte di numerosi paesi (Indonesia, Russia, Egitto, Canada, Filippine, Thailandia, Pakistan, Israele, gli stessi Stati Uniti) che rischia di pregiudicare la competitività degli operatori europei. «Siamo per il libero mercato - spiega Quaranta -, ma l'Europa rischia di essere sempre più debole se non adotta doverose contromisure».

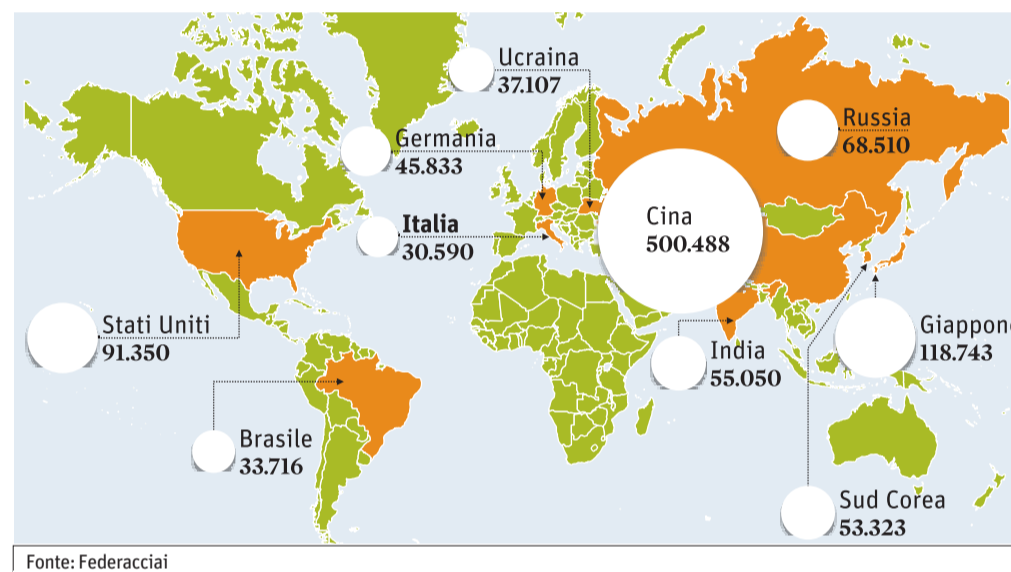
Il dumping dei paesi terzi è legato a un sistema di concorrenza sleale: agevolazioni fiscali, interventi nel mercato dei capitali, prestiti sovvenzionati, ma anche il mancato rispetto di standard minimi internazionali di protezioni dei lavoratori e di sostenibilità ambientale. Una serie di aiuti distortivi che ha portato Federacciai a sollecitare al Governo la massima attenzione.

«In questo momento - spiega il direttore di Federacciai, Flavio Bregant - il mercato italiano può ricevere una boccata d'ossigeno dal varo delle grandi opere, dall'avvio del piano casa e della stessa ricostruzione in Abruzzo. Bisogna però essere estremamente vigili: è necessario un monitoraggio attento per impedire che varchino la frontiera dei prodotti per le costruzioni non qualificati. Il rischio è che alla fine gli sforzi statali avvantaggino, di fatto, le industrie dei paesi terzi».



I top ten della siderurgia

Produzione mondiale di acciaio in migliaia di tonnellate



Sistema moda. L'allarme del rapporto Ambrosetti: nel primo trimestre il giro d'affari è crollato del 24% rispetto all'anno precedente

Fatturati in caduta per la filiera tessile

Paola Bottelli

Nel primo trimestre del 2009 l'industria tessile italiana ha vissuto il momento peggiore dell'ultimo decennio: il fatturato è crollato del 24% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, le esportazioni sono scese del 28% e il surplus commerciale addirittura del 40 per cento. L'emergenza è testimoniata anche dal confronto con l'abbigliamento, pure in grave difficoltà: fatturato -5%, export -11% e surplus -32 per cento.

Il credito crunch, la dimensione del problema, la disoccupazione, la mancanza di investimenti, la concorrenza sleale, la delocalizzazione produttiva, il modello dei distretti da riformulare e le carenze legislative sul fronte della tracciabilità e della denominazione d'origine sono tra gli aspetti salienti che devono affrontare quotidianamente le imprese tessili: 2.750 filature, 3.073 tessiture e 2.005 aziende di finissaggio, secondo lo studio, che danno lavoro complessivamente a oltre 11 mila addetti realizzando un valore aggiunto di 4,8 miliardi di euro nel 2008. Valore che, però, dal 2008, ha perso per strada un quinto del totale.

LO SCENARIO

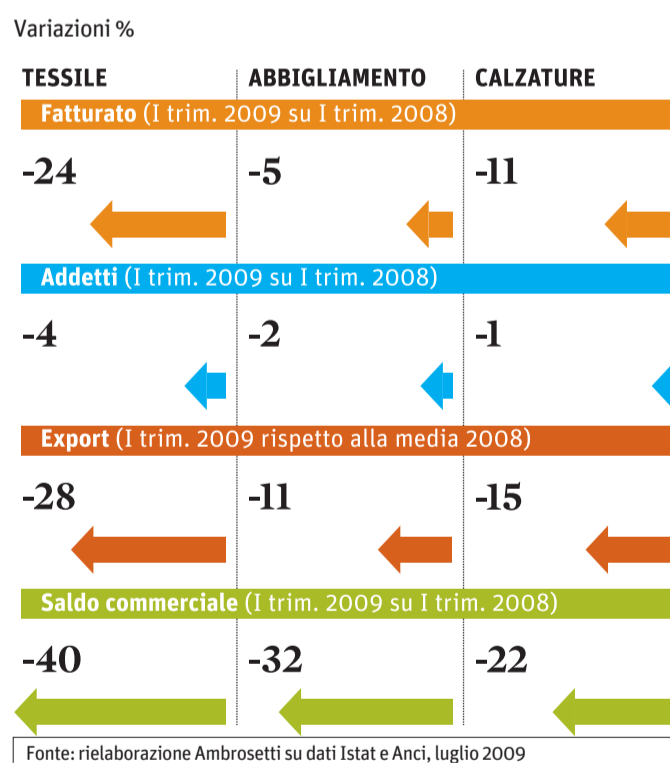
A rischio tutto il comparto dell'abbigliamento, che insieme alle calzature genera un saldo attivo di 15 miliardi di euro

ne bonsai accompagnata da un complesso ricambio generazionale, la massiccia concorrenza della delocalizzazione produttiva, il modello dei distretti da riformulare e le carenze legislative sul fronte della tracciabilità e della denominazione d'origine sono tra gli aspetti salienti che devono affrontare quotidianamente le imprese tessili: 2.750 filature, 3.073 tessiture e 2.005 aziende di finissaggio, secondo lo studio, che danno lavoro complessivamente a oltre 11 mila addetti realizzando un valore aggiunto di 4,8 miliardi di euro nel 2008. Valore che, però, dal 2008, ha perso per strada un quinto del totale.

«Ma tutto il tessile-abbigliamento, insieme alle calzature - precisa il rapporto - pesa per l'11,1% sul valore aggiunto del manifatturiero italiano: circa il doppio di quello generato dal settore auto». Un sassolino tolto dalla scarpa, visto che le industrie del settore si sono spesso lamentate dei ripetuti aiuti statali alla rottamazione delle auto, non sentendosi adeguatamente "protette" nella loro funzione, ritenuta strategica per il Paese (si veda il Sole 24 Ore del 16 e 17 luglio).

Quello che è certo è che va evitato a ogni costo il rischio di débacle della filiera, così come è accaduto, ad esempio, in

Le difficoltà nel sistema moda



Gran Bretagna, un tempo concorrente diretta dell'Italia in diversi segmenti produttivi. «In dieci anni - si legge nel rapporto The European House-Ambrosetti - l'industria del tessile-abbigliamento britannica si è ridotta a un terzo: fatto 100 il fatturato '97, nel 2006 era precipitato a quota 34. Anche la Francia, seppur in misura più lieve, ha visto il settore a monte duramente colpito, con una diminuzione a quota 90. Tanto che le maison francesi si appoggiano alla filiera made in Italy».

Insomma, il mantenimento dell'efficienza dei diversi anelli della catena garantirebbe quelle caratteristiche di prossimità e velocità richieste dal mercato; per contro, il suo impoverimento riverserebbe sulle aziende a valle costi aggiuntivi di non flessibilità, di ricerca e sviluppo, di pianificazione. «Una volta compromessa l'industria a monte - conclude lo studio - sarebbe praticamente impossibile rigenerarla: gli investimenti sarebbero troppo alti e occorrerebbe creare ex novo competenze e professionalità». Una sfida che nessuno, nel settore, vuole giocare.

paola.bottelli@isole24ore.com

I classici dell'economia aziendale. I guru John Gabarro e John Kotter spiegano l'utilità di un patto di reciproca trasparenza

Ecco come gestire il proprio capo

Pubblichiamo uno stralcio dell'introduzione di Francesco Lamanda, amministratore delegato di Mercer Tesi, al libro di Gabarro e Kotter su come imparare a gestire il proprio capo

di **Francesco Lamanda**

La questione della qualità della comunicazione tra il capo e i collaboratori - affrontata con estrema lucidità da John Gabarro e John Kotter in questo articolo divenuto un classico della letteratura manageria-

le - costituisce un'area di attenzione prioritaria specie in condizioni di stress operativo determinato dai tempi sempre più corti dei processi decisionali. Si tratta di una questione sempre più frequente in ambito manageriale, ma non solo.

Ricordo, ad esempio, il caso di un incidente aereo accorso alcuni anni fa nel sud-est asiatico, in cui emerse chiaramente che la decodifica dei segnali in condizioni di scarsa visibilità non era stata condivisa in maniera uniforme dai piloti, e quindi si erano verificati seri problemi in fase di atter-

raggio, con conseguente ammaraggio in mare aperto. Il punto tecnico è determinato da un elemento sostanziale: oggi si fa molta formazione ai manager sia per potenziarne le capacità di ascolto, sia per la motivazione. L'investimento sulle qualità manageriali in senso verticale e orizzontale è sempre più sofisticato con ricorsi alla programmazione neuro-linguistica e all'emotional intelligence. In genere, un dirigente o manager che usufruisce di questi corsi di formazione dovrebbe essere in grado di utilizzare le categorie che ha appreso anche nei



Docente ad Harvard, John Kotter

processi di relazione verso l'alto. Ma questo non sempre accade. Peraltro sempre più spesso nelle attività di coaching, il "traine" è in grado di sviluppare analisi raffinate e complesse dell'indirizzo strategico del proprio capo, dei suoi tratti caratteriali e della sua personalità. Ma tutto questo bagaglio di informazioni è utile se si dispone anche di informazioni hard, cioè di analisi del contesto strategico e delle accountability che caratterizzano il proprio superiore, e se si conosce in modo approfondito come possono evolvere i fatti in questo ambito. Senza questo tipo di semafori il volo diventa comunque cieco, nel senso che la dimensione reale delle pressioni politiche non può essere intuiva.

LE PROSSIME USCITE

Da giovedì 6 agosto in edicola la sesta puntata
Il volume di John Gabarro e John Kotter per la collana dei classici dell'economia aziendale sarà in edicola da giovedì con Il Sole 24 Ore, a 6,90 euro

Giovedì 13 agosto: Philip Kotler
"Basta con le guerre tra Vendite e Marketing"

Giovedì 20 agosto: John R. Katzenbach
"La disciplina del team"
Introduzione di Francesco Miggiani

Giovedì 27 agosto: Robert S. Kaplan
"Grandi performance con la Balanced Scorecard"

Giovedì 3 settembre: Clay Christensen
"I killer dell'innovazione"
Introduzione di Gary Pisano

Giovedì 10 settembre: Peter F. Drucker
"Insegnare a imparare"

Giovedì 6 agosto: John Gabarro e John Kotter
"Imparate a gestire il vostro capo"
Introduzione di Francesco Lamanda

Giovedì 17 settembre: Gary Hamel
"Strategic Intent"
Introduzione di Alessandro Di Fiore