

LO SCENARIO

Economia al fronte

Tra sanzioni Ue, ritorsioni russe, rischi di nazionalizzazione e necessità di destreggiarsi con la politica finanziaria della Bce, le imprese del NordOvest affrontano da mesi con nervi saldi la crisi creata dalla guerra

FRANCESCO ANTONIOLI

La resistenza passa da Mariupol. Anche per le imprese del NordOvest. Da settimane la general cargo Tzarevna è bloccata nel porto della città simbolo dell'Ucraina. Trasporta bramme destinate all'industria siderurgica italiana. È una nave del gruppo di Augusto Cosulich e della sua famiglia. Classe 1953, armatore, una laurea in legge, cavaliere del lavoro. Non si scompone e stringe i denti: d'altronde, pratica il podismo da una vita, fa il maratoneta ed è abituato a soffrire sulla lunga distanza. Così, da Genova, racconta le mosse con il piglio di Richard Burton e Clint Eastwood in "Dove osano le aquile".

«Stiamo trattando con la Repubblica del Donetsk, non è riconosciuta, ma comandano loro – spiega l'industriale –. E c'è un contatto costante sia con la Farnesina sia con il governo di Malta, perché lo scafo batte la bandiera dell'isola. Abbiamo cinque uomini di equipaggio di origine bulgara ancora a bordo. Lo scafo è stato raggiunto da schegge, ma non riporta danni gravi. Va eliminato il relitto di una grossa gru bombardata. Poi, se riusciamo a salpare schi-



Una nave della compagnia armatrice triestina ricollocata in Liguria "Fratelli Cosulich" è stata colpita da missili nella notte tra mercoledì 23 e giovedì 24 marzo, presso il Porto di Mariupol. A bordo ci sono ancora cinque uomini di equipaggio e si sta trattando per risolvere la situazione

familiare, fattura circa 300 milioni l'anno, lavora a freddo acciaio e alluminio per veicoli industriali, macchine movimento terra ed energia, con oltre 1.600 dipendenti e 18 stabilimenti in Europa. La Russia non è stata una delocalizzazione. È servita a rafforzare la società che ha il quartier generale del NordOvest. Sette anni fa, Volvo Truck li

ha voluti vicini. Ma ora ha bloccato la produzione per protesta contro il Cremlino. Fabrizio Cellino, terza generazione, amministratore delegato: «A metà marzo siamo stati costretti a fermare le attività – spiega –. Continuiamo a pagare i dipendenti. Per fortuna il rublo si è rivalutato. Ma temiamo la "nazionalizzazione" di Putin, cioè che ci rubino l'azienda. Non potremo resistere più di tanto».

«Esiste un piano alternativo? «Lo stiamo studiando – risponde l'imprenditore, che è anche vicepresidente nazionale Confapi –, anche se il Governo è abbastanza silente, pur avendo una partecipazione nella nostra azienda con la Simest. Un punto, purtroppo, è chiaro: più il conflitto dura, più le probabilità di riapertura si abbassano. Stiamo simulando una exit, cioè di portare gli impianti in un altro Paese, come la Po-



Giampaolo Vitali, segretario nazionale del Gei, Gruppo economisti d'impresa

” La diversificazione c'è e le crisi passate sono state di insegnamento

lonia. Ma, al di là dei costi, sarebbe rischioso, perché bisogna passare la frontiera. Così stiamo negoziando con la Volvo. Se facciamo massa critica, nel trattare con Mosca, forse otteniamo qualcosa. Gli addetti, peraltro, sono di Kaluga e dintorni».

Resistere, per le aziende, significa tenere aperti tutti i canali di comunicazione. Giorgio Barone, classe 1944, una lunga esperienza nell'Unido (l'organizzazione Onu per lo sviluppo industriale), si è sem-

pre occupato di certificazione delle merci. Adesso, lo fa per la genovese QSA, per i prodotti che da tutta Europa sono destinati ai Paesi dell'ex Unione Sovietica. «C'è una parte non ufficiale del mercato che va ascoltata – spiega –. La Russia ha bisogno di tecnologie per macchine utensili industriali, progettate soprattutto in Italia e in Germania e che vedono impegnate molte Pmi dell'ex indotto Olivetti e Fiat. La Cina non riesce ad approfittarne perché l'impostazione degli



Fabrizio Cellino, amministratore delegato della Cellino-Group di Grugliasco

” Temiamo che lo zar possa nazionalizzare. Negoziemo con Volvo

impianti è diversa. I problemi? Prodotti troppo sofisticati vengono considerati dalla Nato rischiosi per l'uso militare e quindi sono bloccati. E c'è un guaio finanziario, esploso adesso, con molte operazioni di bonifico da Russia e Ucraina che non vanno a buon fine. Su moda, tessile e alimentare, invece, qualcuno triangola in Bielorussia. Si va a comprare là come noi facevamo con le sigarette in Svizzera. Il vantaggio di noi italiani è che siamo svelti...».

La struttura delle aziende del NordOvest è resiliente. Giampaolo Vitali, segretario nazionale del Gei, il Gruppo Economisti d'impresa, ha coordinato all'Università di Torino uno studio del CNR-IRCRE: «È su un database del 2019 – precisa l'economista – ma è molto attendibile. Riguarda solo la Russia, ma l'indicazione aggregata è precisa. Le 1.037 aziende di Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta che esportano verso Mosca rappresentano solo

Le aziende del Nord Ovest che esportano in Russia sono 1037

vando le mine anche davanti a Odessa, raggiungiamo il Mar Nero puntando sulla Turchia. Ed è fatta». La "Fratelli Cosulich", di origini triestine, nel capoluogo ligure ha mesoradici – oltre che per lo shipping – anche per la diversificazione nella siderurgia. Qui ha sede il loro partner ucraino Metinvest, di cui dal 2017 sono agenti esclusivi nei porti italiani. E, con la svizzera Trasteel, posseggono le Officine Tecnosider di San Giorgio di Nogaro (Udine), fanno laminati in acciaio.

Fronte opposto. A Kaluga, cluster automotive a 180 chilometri da Mosca, dal 2015 c'è un impianto della Cellino-Group di Grugliasco (Torino). L'azienda, di capitalismo

RUSSIA RESILIENZA

LUCI DELL'EST

Il numero di imprese esportatrici verso la Russia e peso dell'export sul fatturato d'impres

peso export fatturato in %	Piemonte	Liguria	Valle d'Aosta	NORDOVEST
99-75	-	-	-	-
75-50	-	-	-	-
50-25	8	2	-	10
25-10	36	3	-	39
10-1	302	41	-	343
meno 1	581	59	5	645
TOTALE	927	105	5	1.037



NUMERI DI SISTEMA

L'export verso la Russia per regione e per numero di imprese e il rapporto % export/fatturato

	numero di imprese	export (euro)	fatturato (euro)	dipendenti	% export/fatturato
Toscana	1.080	327.251.977	30.846.494.948	54.190	1,1
Lombardia	4.223	2.113.729.072	157.770.174.127	388.529	1,3
Emilia-Romagna	1.875	1.221.307.881	70.256.161.021	180.315	1,7
Sicilia	87	12.726.883	1.355.431.412	3.649	0,9
Puglia	222	24.819.500	2.895.667.155	10.352	0,9
Trentino-Alto Adige	139	72.494.392	6.059.399.020	15.764	1,2
Marche	659	276.513.086	11.492.739.430	41.063	2,4
Campania	369	71.674.497	6.064.021.398	17.210	1,2
Umbria	126	82.067.339	4.594.574.542	11.255	1,8
Abruzzo	134	50.651.605	3.404.983.126	12.150	1,5
Veneto	2.279	1.140.067.793	65.852.338.066	182.854	1,7
Calabria	17	3.753.699	172.050.791	507	2,2
Friuli-Venezia Giulia	375	177.796.834	15.062.533.916	43.638	1,2
Lazio	312	286.610.793	57.027.141.640	180.539	0,5
Piemonte	927	556.333.239	73.573.720.688	156.804	0,8
Basilicata	7	1.364.609	61.738.564	221	2,2
Liguria	105	101.176.033	4.542.578.730	8.605	2,2
Molise	12	4.585.217	192.654.225	384	2,4
Sardegna	19	1.488.884	163.119.847	649	0,9
Valle d'Aosta	5	4.431.110	1.231.428.066	2.323	0,4
Totale	12.972	6.530.844.443	512.618.950.712	1.311.001	1,3
Nord-Ovest	1.037	661.940.382	79.347.727.484	187.732	0,8
peso NO/Italia	8,0	10,1	15,5	12,8	

Fonte: elaborazioni CNR-IRCRES su dati Istat e Aida (database 2019)

L'EGO - HUB

IL COMMENTO

MARCO ZATTERIN

TROVARE IL LAVORO E VINCERE GLI ALIBI

La verità può essere rivoluzionaria. La verità è che ci attendono mesi duri e rischiamo di finire in una tempesta perfetta fatta di guerra, recessione e inflazione, mercati volatili, alti tassi di interesse e tensioni sociali. La verità è anche tutto questo potrebbe essere evitato. Ma la verità è anche che non è detto che ci salveremo dal peggio. La verità è comunque che ci sono buone ragioni per non arrendersi nel nome della regola aurea secondo cui «non è finita sino a che non è finita». Nonostante gli influssi terribili dello choc da domanda post pandemico e la follia dello Zar Vlad, gli indicatori promettono maltempo ma sono meno negativi della percezione. Su questo, si deve lavorare per costruire un futuro che smentisca le Casandre.

Un esempio? I dati sulle aspettative di assunzione sono illuminanti. Il 43% delle imprese piemontesi che intende ingaggiare nuova forza di lavoro nei prossimi mesi afferma di incontrare difficoltà a trovare i profili desiderati, un dato in linea con le statistiche ma superiore alla media nazionale (dati di giugno). Il 28% dichiara molto semplicemente di non trovare i candidati giusti. L'11% confessa che chi si presenta non è all'altezza. Il risultato è che quasi un posto nuovo su due non trova un titolare. Colpisce che l'incarico dove l'offerta è meno combinabile con la domanda sia quello di dirigenti e direttori, seguiti dai medici e i tecnici/ingegneri. Per gli amanti dei numeri, ci sono 600 contatti da metalmeccanici che rischiano di non trovare una firma.

Un mondo in cui i lavoratori non agguantano gli impieghi e le aziende non reperiscono i lavoratori è uno di quelli in cui non si può essere orgogliosi di vivere. Fatto un tavolo con tutti i protagonisti - politica, istituzioni, sindacati, imprese -, bisognerebbe intanto stabilire salari minimi, oneri ridotti, collocamento potenziato, incentivi laddove possibile, meno burocrazia, accesso guidato e rapido alle risorse europee e no. Sono cose che si possono fare e decidere, almeno in parte, a livello regionale. Roma ha le sue responsabilità, ma meno di quanto si voglia fare credere. La cassa degli aiuti Ue, per dirne una, è qui. Dunque, occorrerebbe un patto territoriale, con prospettiva macroregionale in un'ottica globale. Se ci sarà la stagflazione, aiuterà a limitarne gli effetti. Se no, si ripartirà più rapidi. Comunque vada sarà un tonico. Alla faccia di chi cerca alibi rassegnato al peggio.

© PHOTOLIBRARY/RESERVA



Mirella Ferrero, presidente di Osai

“ Il conflitto ha reso i trasporti difficili La Bce ci preoccupa

l'8% delle imprese esportatrici, il 10% del totale esportato dall'Italia, il 15% del fatturato, il 13% degli addetti coinvolti. Sono società con una dimensione media maggiore di quella italiana e perciò risentono meno del blocco delle esportazioni, il cui peso è limitato allo 0,8% contro il 1,3% in Italia». Come dire: le precedenti crisi, dal 2008 in avanti, hanno temprato le aziende del territorio, anche se le variabili in campo sono moltissime. La bilancia commerciale

del 2021 delle tre regioni si è giocata per l'Ucraina con import di 218,6 milioni ed export a quota 221,2 milioni e per la Russia con import di oltre 117 milioni ed export quasi 937 milioni.

Nel corso del 2022 cambieranno le lancette dell'economia. «Per la siderurgia stiamo cercando materie prime altrove: in Brasile, India, Cina. Costano un po' di più, la qualità non è la stessa, ma consente margini», interviene ancora Augusto Cosulich. Il suo grup-



Lorenzo Ciofalo, ceo della Tiesse di Ivrea

“ Le filiere si accorciano ma non ci conviene rientrare dall'Asia

po ha chiuso l'ultimo esercizio con un risultato record, fatturato a 1,5 miliardi ed Ebitda a 40 milioni: «Sono pessimista su questa guerra, ma troveremo altre soluzioni anche per le rotte dei voli. Siamo qui ogni giorno a elaborare dei piani B».

L'onda d'urto del conflitto sconquassa logistica e i trasporti. «Questo è vero», osserva da Parella, vicino a Ivrea, Mirella Ferrero, classe 1960, presidente di Osai, società che dal 1991 propone soluzio-

ni basate su sistemi standard o macchine speciali per assemblaggio e test di componenti hi-tech per l'industria dei semiconduttori, l'automotive e la manifattura elettronica. Contano 200 dipendenti, fatturano 35 milioni, esportano per l'85%. «Siamo preoccupati per gli approvvigionamenti - confida Ferrero - perché l'incertezza è molta. A causa della guerra, i trasporti sono diventati impossibili. Adesso, però, c'è la questione finanziaria a preoccupare,

con inflazione e tassi su dopo le ultime mosse della Bce».

Come pensate di resistere? «Ci siamo allenati e continueremo a farlo - risponde Ferrero - con il «contratto di filiera» attivato da Intesa Sanpaolo. Abbiamo in rete una cinquantina di aziende più piccole delle nostre, che possono accedere come fornitori alla nostra classe di rating a noi assegnata come capofila. Esiste un portale digitale che permette di essere regolari con i pagamenti, con anticipi fatture e burocrazia semplificata. Il sistema del credito ci sta sostenendo ed è l'unico modo per venire fuori».

Potrebbe aiutare la «resistenza» il reshoring, cioè riportare nel NordOvest produzioni delocalizzate e fornitori? «Soltanto in parte», interviene Lorenzo Ciofalo, 51 anni, ceo della Tiesse di Ivrea, 20 milioni di fatturato, 70 addetti che producono ealizzano router, apparati di rete e dispositivi M2M/IoT. «Le filiere si accorciano, Confindustria Piemonte ha un buon piano in questo senso, ma a noi non conveniva riportare qui un ramo d'azienda dall'Asia. Semmai, e questo sarà curioso da monitorare, potrebbero venire fornitori stranieri da noi, che abbiamo un rischio Paese basso. Ma dovremo creare condizioni ottimali come sistema locale».

© PHOTOLIBRARY/RESERVA