

# Multinazionale



Da Osnago al mercato globale  
Fondata nel 1956 a Osnago, la Fomas ha altre sei unità di produzione in Italia, e ha fabbriche in Francia, India, Cina, Usa. Fomas group è una multinazionale tascabile che occupa quasi 1400 dipendenti. Nel 2017 ha realizzato un fatturato prossimo ai 345 milioni e una quota export superiore all'80%



**L'INTERVISTA JACOPO GUZZONI.** Amministratore delegato di Fomas  
Un gruppo che occupa 1400 persone con unità in Usa, Cina, India e Francia

## «L'ESTERO FA CRESCERE E APRE A NUOVI MERCATI»

**P**resente in India dal 1996, in Cina dal 2008, negli Stati Uniti dal 2014, Fomas group è una multinazionale tascabile che occupa quasi 1400 dipendenti. Nel 2017 ha realizzato un fatturato prossimo ai 345 milioni (il bilancio non è ancora approvato) con una quota export superiore all'80%. Oltre che a Osnago - dove lavorano 400 persone - il gruppo brianzolo in Italia ha altre sei unità di produzione. Ci sono poi le fabbriche in Francia (nel complesso in Europa il gruppo Fomas conta 900 dipendenti), in India, Cina e Stati Uniti.

**Vice presidente e amministratore delegato del gruppo Fomas è Jacopo Guzzoni. Il 2017 come è stato?**  
Nel complesso buono. Tra le nostre produzioni, fanno più fatica quelle legate all'oil & gas e al settore energetico tradizionale. Sono mercati nei quali gli investimenti stentano a ripartire.

**Perché?**  
Sono valutazioni legate alle attuali quotazioni del greggio e alle prospettive di queste materie prime. Oggi il barile è attorno ai 60 dollari e prima aveva una quotazione inferiore. Così, da almeno quattro anni, gli investimenti nell'off-shore non risultano convenienti. E vengono tenuti in ghiacciaia in attesa di prospettive migliori, che chissà se torneranno.

**Le produzioni dell'oil & gas e dell'energia tradizionale sono quelle di Osnago? Ci saranno conseguenze sui livelli occupazionali?**  
Siamo impegnati in un percorso



Jacopo Guzzoni è l'amministratore delegato della Fomas

di riorganizzazione aziendale che ci consenta di essere più competitivi con prodotti che si rivolgono agli stessi mercati ma per applicazioni diverse. Sono produzioni che richiedono strutture e organizzazione diverse da quelle che abbiamo, con costi fissi più bassi. E in questo percorso è previsto un calo degli organici, attraverso il blocco del turn over e accompagnamenti alla pensione. Tutto questo mantenendo la capacità produttiva e con l'impegno a continuare ad investire, come abbiamo sempre fatto. È un riallinea-



«C'è una ripresa generalizzata che riguarda tutti i mercati»

mento necessario per riposizionarci sul mercato.

**In che tempi verrà conclusa la riorganizzazione?**

Siamo già impegnati a riorganizzare il processo di produzione attraverso un cambiamento della struttura.

**L'accordo con il fornitore di impianti per la produzione di polveri metalliche destinate alle stampanti 3D ha segnato il vostro ingresso nelle produzioni di Industria 4.0. Che significato strategica ha?**

È un passo fondamentale per l'ingresso nei mercati dell'additive manufacturing, poiché consente di sfruttare le sinergie di entrambe le società e di portare sul mercato una nuova offerta a livello mondiale. Sarà un processo strutturato, alimentato dai risultati condivisi tra le due società.

Dai più di vent'anni siete in India, da

dieci in Cina, da quattro negli Usa  
**Esperienze positive?**

Il bilancio è positivo perché i siti all'estero ci hanno consentito di essere vicini ai clienti e di ampliare le opportunità di mercato, anche attraverso la collaborazione con imprese del posto. Così negli Stati Uniti siamo diventati fornitori di Caterpillar (che ci ha anche premiato come top supplier), con la quale abbiamo allargato la collaborazione in America e anche in Europa.

**Internazionalizzarsi è quindi fondamentale per restare competitivi?**

Quando siamo andati all'estero con i nostri siti produttivi l'abbiamo fatto per raggiungere due obiettivi: il primo è poter offrire in tempi brevi, a clienti locali, la nostra gamma di prodotti. Il secondo è il rafforzamento della nostra presenza a livello internazionale. Così, confermiamo di essere un gruppo che può servire i clienti ovunque con i medesimi, alti standard qualitativi e di servizio, ma con i tempi di un'azienda locale.

**Quali sono le prospettive dell'economia globale?**

Al di là di singole situazioni, c'è una ripresa generalizzata che interessa tutte le aree geografiche. L'unico grande punto interrogativo di questa fase riguarda i dazi. Se dovesse scoppiare una guerra commerciale tutte le prospettive diventerebbero incerte, togliendo visibilità sul lungo periodo e quindi sugli investimenti.

G. Mor.

nellate (-1,8%), per una quota di mercato del 47,0% (49,6% nel 2016). La categoria di prodotti più importata rimane quella dei prodotti piani, nonostante una riduzione dell'1,1% rispetto all'anno precedente, con 12,15 milioni di tonnellate. Seguono le materie prime (8,65 milioni di tonnellate, +7,4%), i semilavorati (3,91 milioni di tonnellate, +3,3%), i lunghi (3,00 milioni di tonnellate, +11,2%) ed i tubi (952 mila tonnellate, +13,4%).

### Il valore dell'export

Nelle esportazioni, l'anno scorso si è registrato un incremento di 410 mila tonnellate rispetto al 2016 (+2,3%), arrivando a 18,49 milioni di tonnellate. Il 74,2%

dell'export nazionale in campo siderurgico è andato all'Unione europea (13,72 milioni di tonnellate, +7,6% rispetto all'anno scorso), mentre il restante 25,8% (29,4% nel 2016, pari a 4,77 milioni di tonnellate) è approdato in mercati extra Ue. Come per le importazioni, la categoria più commerciata anche nelle esportazioni risulta essere quella dei prodotti piani con volumi pari a 7,24 milioni di tonnellate (-1,1%). Al secondo posto i prodotti lunghi (+2,5% a 6,28 milioni di tonnellate), poi i tubi (-0,7% a 3,30 milioni di tonnellate), i semilavorati (+31,0% a 1,10 milioni di tonnellate) e le materie prime (+20,5% a 577 mila tonnellate).