

Il supereuro

LE RICADUTE SULL'ECONOMIA

Perdita di competitività
Fomas (componentistica): il cambio ci penalizza verso la concorrenza americana e asiatica

Moneta unica «a rimorchio»
Omera (beni strumentali): non è possibile che il dollaro decida sempre la rotta

«Costretti a fare più sconti»

Le imprese italiane dell'export riducono i margini per resistere con la valuta forte

Luca Orlando
MILANO

«Cosa facciamo? Cerchiamo di non far scendere troppo i volumi, certo è da quattro anni che limiamo i prezzi e riduciamo i margini, le nostre armi sono sempre più spuntate». A Jacopo Guzzoni il rafforzamento dell'euro non fa per nulla piacere e guardando al business della sua azienda non ci si può aspettare altro. Per Fomas, multinazionale lecchese della componentistica da 360 milioni di fatturato, l'export arriva al 90% dei ricavi e in gran parte è legato all'area del dollaro, svalutato in pochi mesi di oltre il 10%. «Quando lo scorso luglio eravamo a quota 1,20 - aggiunge Guzzoni, amministratore delegato di Fomas - si iniziava a vedere negli Stati Uniti un recupero di competitività, un feeling che avevamo perso da tempo. Anni fa, di fronte alla crescita dell'euro potevamo alzare le spalle perché la concorrenza era soprattutto europea, oggi invece combattiamo con americani e giapponesi ed è chiaro che questo livello di cambio ci penalizza». Il gigantesco rotore da 25 tonnellate che Fomas sta terminando per General Electric ci ricorda in concreto che cosa significhi essere competitivi. La commessa vale per l'azienda milioni di euro ma, fatto ancora più importante, genera un ampio indotto per le lavorazioni della meccanica, con i 330 fornitori locali di Fomas che guardano con apprensione alla possibilità che l'azienda incontri difficoltà nell'aggiudicarsi nuove gare.

«Non possiamo sempre restare a guardare - commenta Massimo Carboniero, imprenditore dei beni strumentali con la vicentina Omera -, non è possibile che il dollaro decida la rotta e l'euro si adegui sempre, così in Europa saremo sempre penalizzati». Il danno, per la Omera, è nei beni strumentali "standard",

le macchine più semplici, quelle in cui il prezzo è la variabile determinante per vincere o perdere una commessa, mentre nei prodotti customizzati per ora non ci sono difficoltà. «Per alcune linee sono costretto a fare sconti maggiori - spiega Carboniero - altrimenti avrei difficoltà a vendere. Condivido la recente affermazione di Draghi, mi pare importante che la Bce riconosca i danni alla crescita derivanti dalla rivalutazione dell'euro».

E proprio nei beni strumentali, dove l'export è in media pari all'80% delle vendite con picchi che sfiorano il 100%, il dollaro è un osservato speciale, dove ogni oscillazione è seguita con grande apprensione dagli imprendi-

MANI LEGATE

Dove le esportazioni contano per l'80% delle vendite, anche lievi oscillazioni del prezzo possono decidere le sorti di un'azienda

tori. «Nel settore del packaging - conferma il presidente di Ucima Giuseppe Lesce - per alcune aree i concorrenti sono europei, in particolare tedeschi, e questo significa che stiamo tutti sulla stessa barca. In altri comparti invece si compete con gruppi statunitensi o asiatici ed è chiaro che in questo caso ogni aumento della moneta unica si traduce direttamente in minore competitività per le nostre aziende. La posizione della Bce? Credo che ormai sia arrivato il momento di agire, un intervento che riducesse il tasso di cambio sarebbe quanto mai auspicabile».

Situazione "protetta" anche per Pomini Tenova, 95 milioni di ricavi nell'impiantistica industriale. «Per noi - spiega il direttore generale Mauro Medici - la fortuna è avere come concorren-

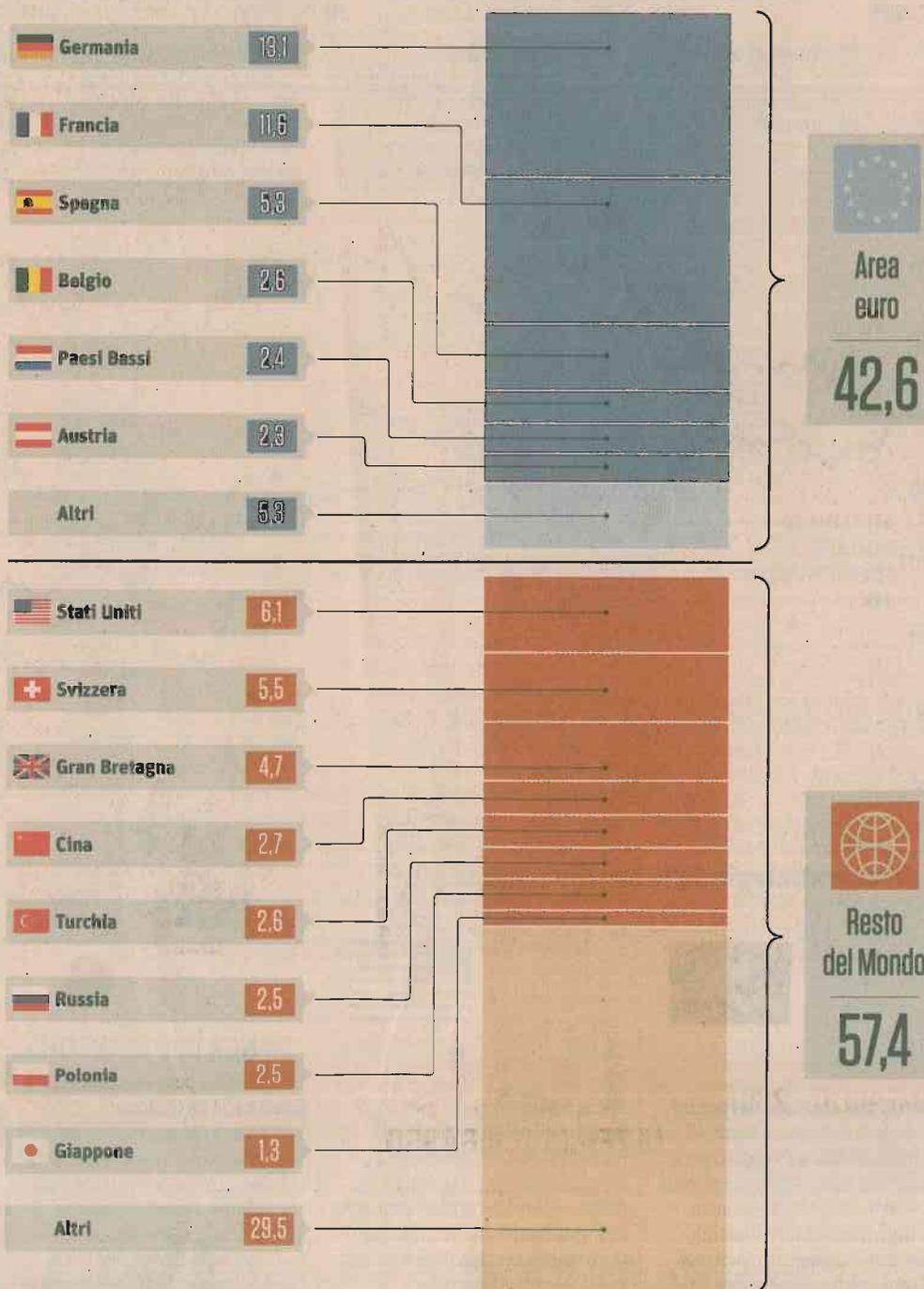
ti i tedeschi, quindi mangiamo lo stesso pane. Certo, per chi compete con americani e giapponesi la ferita è profonda».

Per chi ha costi in euro e ricavi in dollari i problemi sono rilevanti ma esistono situazioni particolari in cui l'effetto netto è quasi neutro. È il caso dell'azienda piemontese Lma, attiva nella componentistica legata all'aerospazio, con una commessa importante negli F35 di Lockheed Martin. «Compriamo da loro i componenti - spiega l'imprenditore Giuseppe Boscolo - e poi rivendiamo le lavorazioni in Italia, per l'assemblaggio della struttura alare nel sito di Cameri». Per l'azienda, che ha una quota di export pari al 20% l'ideale è avere un dollaro stabile perché il problema di fondo non è tanto il suo livello assoluto quanto la volatilità. «La stabilità è un valore nel cambio e anche nella politica - aggiunge Boscolo - vedremo cosa decideranno sugli F35, per noi il lavoro è su un orizzonte di 30 anni, abbiamo pianificato grandi investimenti e a regime assumeremo almeno 30-40 persone».

Scenario decisamente diverso invece per la friulana Pilosio, attiva nelle attrezzature provvisorie dei cantieri, in particolare ponteggi e casseforme. Per l'azienda, 200 addetti e 40 milioni di ricavi lo scorso anno, l'export vale il 70% dei ricavi ed è interamente realizzato al di fuori dell'Europa. «L'andamento del dollaro mi preoccupa molto - spiega l'ad della società Dario Roustayan - perché vedo a rischio i margini delle commesse future. Tenga conto che nel 2009 l'export per noi valeva 1,5 milioni mentre oggi è arrivato a 30, tutta la nostra crescita si è realizzata fuori dai confini italiani e con questi livelli di cambio io sono chiaramente meno competitivo rispetto a concorrenti statunitensi oppure canadesi».

Dove va il made in Italy

Quota sul totale dell'export italiano nel 2012



L'ANALISI

Luca Orlando

Moneta unica ma strategie diverse

Da un lato il mercato interno che crolla. Dall'altro dollaro e yen che continuano a cedere terreno. Gli ostacoli alla ripresa della nostra economia si moltiplicano e la battaglia tra valute rischia di inaridire l'unica reale fonte salvifica per l'attività produttiva nazionale: le vendite extra-Ue. Tra pochi giorni i dati definitivi sulle esportazioni italiane certificheranno la doppia velocità del 2012, da un lato un'Europa affaticata e frenata dalle politiche di austerità, dall'altro i mercati più remoti ancora tonici e ben disposti ad acquistare merci italiane. Il bilancio 2012 per il nostro export in Europa si chiuderà quasi certamente con il segno meno, al massimo con una crescita di qualche decimale. Altrove invece lo sviluppo, già certificato dall'Istat, è stata più robusto, in media del 9,2% con picchi doppi in alcune aree determinanti come gli Stati Uniti. A luglio il cambio euro-dollaro era sceso a quota 1,20, facendo oggi dire a un'imprenditore della meccanica di aver ritrovato un "feeling" con la competitività che non vedeva da tempo. Situazione già oggi ben diversa con il cambio a 1,35, ma destinata a peggiorare ulteriormente se si dovesse tornare ai livelli di inizio 2008, con l'euro ampiamente al sopra di 1,50 dollari. Grazie alle vendite extra-Ue e al ridotto livello di importazioni la nostra bilancia commerciale ha chiuso l'anno con un saldo

attivo, offrendo l'unico contributo positivo al Pil italiano in un anno in cui sono crollati consumi e investimenti. Se l'obiettivo è trovare il modo per alimentare questa fiammella di crescita il tasso di cambio è senza dubbio uno dei parametri dell'equazione.

A rendere ardua la soluzione è tuttavia l'ampia "platea" dei pretendenti allo sviluppo. L'export è determinante non solo per l'Europa ma anche per Stati Uniti e Giappone, dunque una svalutazione dell'euro non è unicamente legata ad un intervento unilaterale della Bce. Che a sua volta del resto si trova nella non invidiabile situazione di dover contemperare esigenze diverse, evidenziate pochi giorni fa da uno studio di Deutsche Bank. La conclusione degli analisti è che dal punto di vista competitivo Italia e Francia possono sopportare al massimo livelli di cambio rispettivamente di 1,16 e 1,24 rispetto al dollaro, mentre la più robusta Germania è in grado di tollerare rialzi fino a quota 1,54. Così, la scorsa settimana Draghi ha dovuto prendere una posizione interlocutoria, da un lato offrendo sponda alle richieste di Hollande, indicando che un eccessivo livello di cambio può ostacolare la crescita, dall'altro evitando di "spaventare" la Merkel, escludendo ogni ipotesi di svalutazione della moneta unica, «che si trova vicina alla media di lungo periodo». Certo, per la Merkel oggi c'è un problema in più e se le aziende italiane non "girano" anche gli acquisti di prodotti tedeschi si riducono, con un calo di 6,3 miliardi tra gennaio e novembre. Quasi una goccia all'interno della macchina da guerra dell'export di Berlino, capace di arrivare a 1.097 miliardi con un surplus di quasi 190, ma se non altro servirà a fornire un piccolo incentivo in più nel tentativo di trovare una posizione comune sui cambi.