

«Prezzi dell'alluminio alle stelle, aziende a rischio Paghiamo le mancate scelte della nostra politica»

Paolo Agnelli guida il Gruppo specializzato nella lavorazione del metallo con una trafileteria a Gordona
«Energia, navighiamo a vista mettendo cerotti sui punti sbagliati: non siamo mai stati male quanto oggi»

■ L'alluminio è sempre più il materiale del futuro, ma preoccupa la sua gestione nel presente. Sul mercato è di difficile reperibilità e i prezzi hanno raggiunto vette insostenibili, spinti in primis dai costi energetici. Ne parliamo con Paolo Agnelli, presidente di Confimi Industria e proprietario di Gruppo Alluminio Agnelli con quartier generale a Bergamo e una trafileteria anche a Gordona.

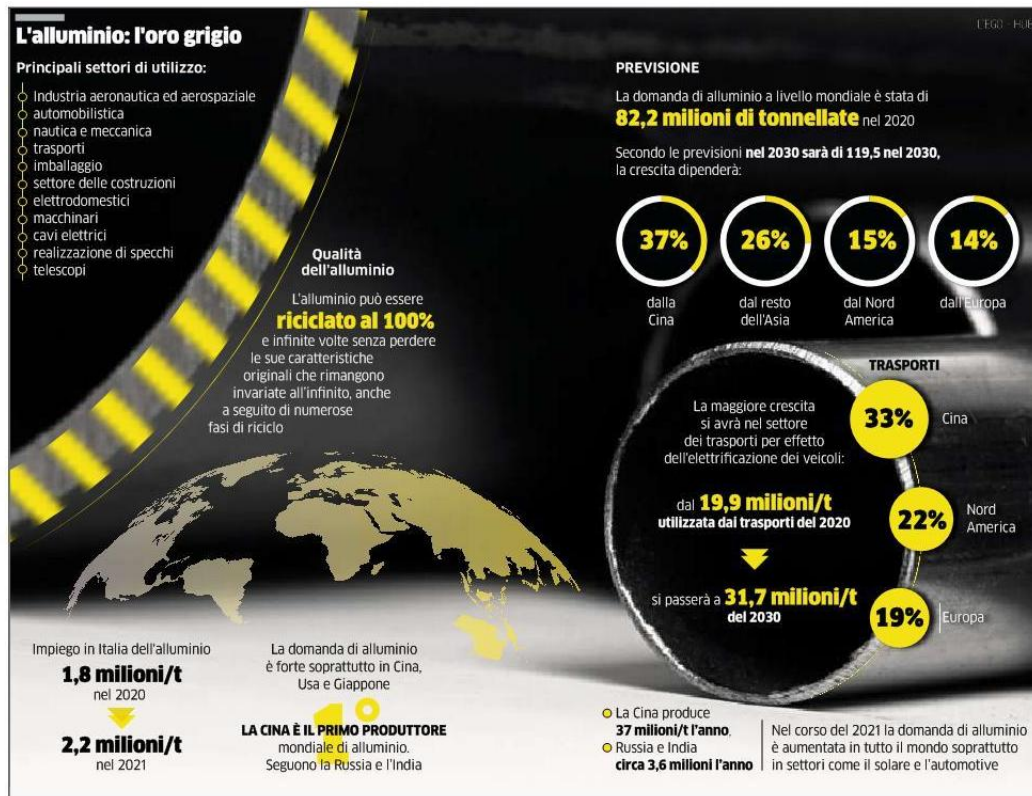
Il Gruppo è costituito da 13 aziende per 350 dipendenti e un fatturato aggregato di 160 milioni di euro, impegnate nella lavorazione dell'alluminio, dal riciclo al prodotto finito. Di recente l'imprenditore ha presentato a Lecco il suo libro "Oro Grigio. I Signori dell'Alluminio", un saggio che ripercorre, attraverso le vicende di quattro generazioni della famiglia Agnelli, la storia industriale e sociale dell'Italia.

Il costo dell'alluminio si mantiene molto alto e le aziende hanno sempre più difficoltà ad avere materiale disponibile. Si corre il rischio di sospensione di produzioni?

In un anno e mezzo il prezzo dell'alluminio è triplicato e sostanzialmente non tende a scendere. Ciò accade anche in virtù del contestuale aumento, ancora molto resistente, del prezzo del gas e dell'elettricità. E si sa che i prodotti realizzati in alluminio hanno bisogno di energia, quindi rispetto ai prezzi di due anni fa continueremo ad avere un prezzo di lavorazione maggiore. Col risultato che la tendenza del semilavorato, del tubo, del profilato che arriveranno prossimamente sul mercato sarà maggiorato dal costo stratosferico dell'energia.

Come si riflette la situazione sulla sua azienda?

Noi abbiamo un aumento del costo dell'energia per 6 milioni di euro, che riportiamo sul mercato dei prodotti con inevitabile contributo al fenomeno inflattivo. Come tutte le imprese, in questa situazione o si chiude o si scarica a valle il costo dell'energia e certamente fra le due ipotesi preferiamo la seconda, restando nell'attesa di capire quali sono i problemi a cui il Governo vorrà dare soluzione considerando, comunque, che alla base c'è un'incapacità dei governi che negli ultimi ven-



t'anni non hanno saputo risolvere il problema energetico del Paese. Il gas è un fossile che andava sostituito. Una nazione senza autonomia energetica concede spazi enormi di concorrenza sui costi dell'energia e fa perdere ordinativi alle proprie aziende, visto che in questa situazione in cui in Italia tutto è enormemente gravato dai costi dell'energia le imprese preferiscono a prezzi inferiori in Francia e in Spagna con buona pace del nostro Pil.

In base ai suoi rapporti con i clienti quali settori le sembrano in particolare calo di ordini?

Senza dubbio il settore dei serramentisti è particolarmente colpito e ritengo che la causa sia il bonus facciate che ha drogato il mercato. Molti di loro a mio avviso fra un anno chiuderanno per mancanza di lavoro, chi voleva fare i serramenti ormai li ha ordinati e con i prezzi che ci sono altri si fermano.

Non crede ci sia altro oltre ai rincari energetici a spingere i



prezzi dell'alluminio?

Penso che gran parte dei rincari sia dovuto all'energia, ma prima ancora abbiamo assistito all'accaparramento di materiale da parte di molte aziende straniere, Cina e India in testa. Da tempo si sa che l'alluminio sarebbe diventato un metallo strategico importante il cui utilizzo spazia in modo immenso dall'aerospaziale alle parabole, ai treni, alle navi, alle biciclette, alle moto, ai serramenti,

ai pannelli solari: produzioni che incrociano il tema della transizione ecologica per la quale il nostro Paese si è dato un apposito ministero. Ma le politiche verdi vanno fatte nel momento giusto e considerando il contesto.

Cosa intende?

Ad esempio, se la Polonia fa esplodere da sempre cariche sotterranee per l'estrazione di carbone e non pensa quindi minimamente di fare



altrimenti, è evidente che le trafile-
rie di quel Paese venderanno i loro
prodotti a prezzi molto più bassi dei
nostri. Quindi chiediamoci qual è lo
stato di salute della concorrenza eu-
ropea, se aziende come le nostre,
coi nostri costi, devono essere mes-
se in concorrenza con chi in sostan-
za se ne frega delle politiche am-
bientali. Abbiamo concorrenza slea-
le in casa, al netto di quanto già Cina
e India condizionano il mercato eu-
ropeo. Non abbiamo una politica
industriale e nemmeno una politica
energetica. Navighiamo a vista met-
tendo cerotti sui punti sbagliati.
Non siamo mai stati male quanto
oggi. Continuo a chiedermi come si
possa avere detto "no" al prelievo di
gas dai nostri pozzi e giacimenti.
Certo, Eni e Snam vanno a comprare
in Russia con contratti a prezzo
triennale salvo rivendere subito il
gas al prezzo, più alto.

**In sintesi: ci sono molti ordini,
alluminio ce n'è poco e costa tan-
to. Quali sono le prospettive?**

In questa situazione gli utili azienda-
li saranno risucchiati. Chi può tra-
sferire i prezzi sui clienti sopravvi-
verà, ma vediamo già cantieri e
aziende che bloccano i lavori. Chi ha
faticato a costruire l'azienda fa scel-
te oculate e se è in condizione di
farlo perde un anno di utili pur di
evitare di rovinare il proprio merca-
to. È quello che fanno le aziende
familiari, pmi maggioritarie nel pa-
norama italiano, aziende che porta-
no stabilità e flessibilità. Sono
aziende che ora vengono sollecitate
dalla politica a implementare l'inno-
vazione digitale ma, di nuovo, la
politica mostra di non sapere che
già 30 anni fa queste piccole realtà si
dotavano dei primi torni a controllo
numerico. E gli artigiani, che per
pregiudizio sono spesso considerati
indietro rispetto ad altre categorie,
sono quelli che decenni fa hanno
dato il via nei loro laboratori all'ap-
plicazione primaria della digitalizza-
zione. La politica non ci conosce e
per le aziende oggi è difficile resiste-
re. Un nostro cliente che fa trasfor-
mazione di carrozzeria si è dovuto
fermare: ha grandi commesse ma
non gli consegnano determinate
macchine da lavoro, così ha dilazio-
nato la consegna di ordinativi per
200 tonnellate di materiale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA