

TITOLO VOLUME

PIATTO D'ACCIAIO

di *Emiliano BRANCACCIO e Salvatore ROMEO*

Al banchetto della siderurgia europea il posto a capotavola è della Germania. La crisi che ha innescato una competizione feroce nel Vecchio Continente ha permesso a Berlino di puntare all'egemonia nel settore. I segreti delle strategie tedesche e delle debolezze italiane.

LA CRISI DELLA SIDERURGIA COSTITUISCE uno snodo cruciale della crisi europea. Il piano d'azione stilato a giugno dalla Commissione europea individua nella concorrenza cinese uno dei problemi principali del settore: «Attualmente l'industria siderurgica cinese rappresenta quasi il 50% della produzione globale di acciaio e la Cina è il maggior esportatore mondiale di questo materiale. La sovraccapacità della Cina ha recentemente iniziato a destare preoccupazione. In aggiunta a ciò il consumo interno ha subito una contrazione, mentre la produzione eccede il consumo in misura crescente»¹.

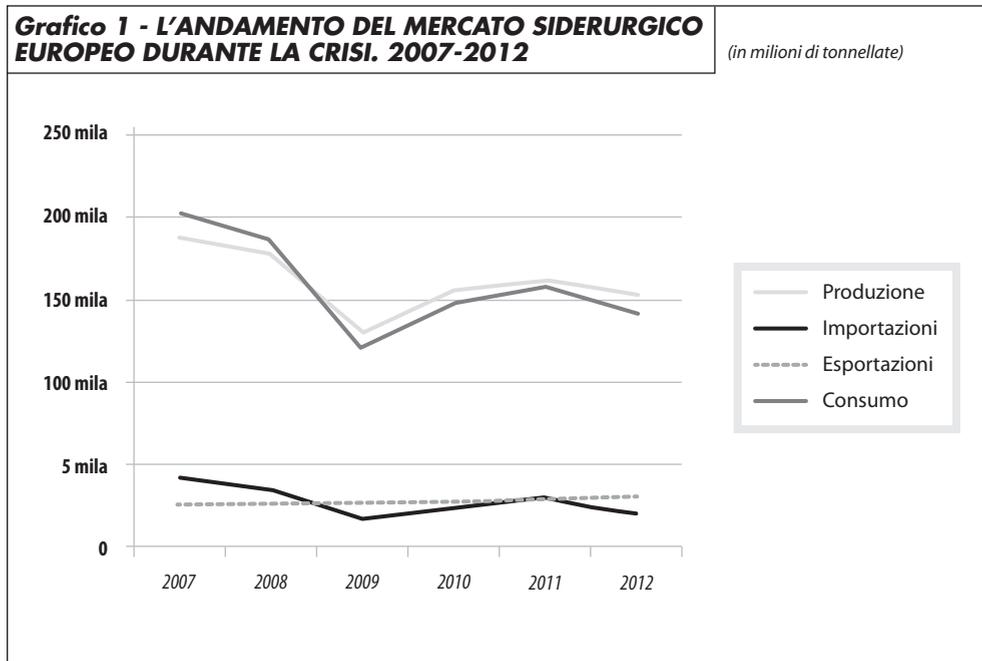
La Commissione evoca in sostanza il pericolo che il mercato europeo possa essere «invaso» da prodotti siderurgici provenienti dall'Estremo Oriente. Massicce importazioni andrebbero così a sostituire le produzioni comunitarie in un quadro di accentuata concorrenza. Si tratta di un timore fondato? E soprattutto, è davvero questo il problema principale che attanaglia l'industria europea dell'acciaio? Vi è motivo di ritenere di no. In realtà, come vedremo, quello della siderurgia costituisce un caso per molti versi emblematico di quel vasto processo di ristrutturazione degli assetti capitalistici continentali che la crisi dell'Eurozona ha drasticamente accelerato e che sembra trovare il suo principale punto di caduta in uno scontro sempre più accentuato tra gli interessi strategici dell'industria tedesca e le condizioni di tenuta dei settori industriali dell'Italia e degli altri paesi periferici dell'Unione monetaria europea.

Arrivano i cinesi?

La crisi economica ha avuto pesanti ripercussioni sulla siderurgia europea. Per quanto riguarda il consumo di laminati a caldo piani e lunghi, dopo il tracol-

1. *Un futuro per l'acciaio in Europa*, Commissione europea, Bruxelles, 11/6/2013.

PIATTO D'ACCIAIO



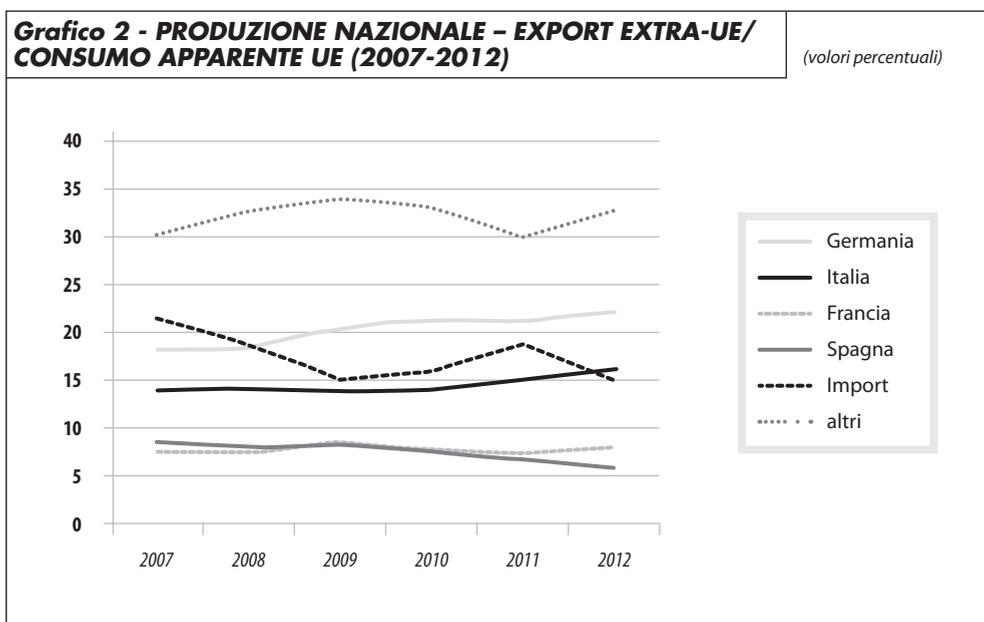
lo registrato nel 2009 e l'incerta ripresa dei due anni successivi, nel 2012 si è assistito a un nuovo tonfo che ha portato a una caduta del 30% rispetto al 2007. Riguardo alla produzione, la contrazione è stata del 18% dal 2007, pur grave ma meno accentuata rispetto ai consumi grazie alla contestuale crescita delle esportazioni extra-Ue, che alla fine del periodo sono aumentate del 18,5% (*grafico 1*).

La ricerca di sbocchi sui mercati extracomunitari non è stata l'unica conseguenza della crisi. I produttori Ue si sono cimentati anche in un aggressivo processo di sostituzione delle importazioni extra-Ue, che ha determinato il dimezzamento degli acquisti provenienti da altre aree del mondo: tra il 2007 e il 2012, il rapporto fra import extra-Ue e consumo di beni siderurgici è passato dal 21 al 15%. La recessione, in definitiva, ha indotto i produttori europei a trovare nuovi sbocchi tanto sui mercati terzi quanto sul mercato interno. Il pericolo dei «cinesi alle porte», pronti a invadere il mercato europeo con milioni di tonnellate di acciaio, risulta dunque smentito dai dati. In anni tutt'altro che facili a causa di una forte contrazione del mercato, la siderurgia europea nel complesso si è dimostrata in grado di far fronte efficacemente alla pressione dei concorrenti extracomunitari.

Deutschland über alles

2 In quale misura i produttori europei hanno partecipato alla sostituzione delle importazioni e alla penetrazione dei mercati extracomunitari? I dati dimostrano

TITOLO VOLUME



che questi processi si sono distribuiti in maniera tutt'altro che uniforme tra le aziende dei diversi paesi. La nostra analisi riguarderà i quattro principali produttori dell'Unione: Germania, Italia, Francia e Spagna, che insieme totalizzano oltre la metà della produzione comunitaria. Osserviamo in primo luogo il contributo della produzione nazionale al consumo di beni siderurgici all'interno dell'Ue. Sotto questo profilo, si può notare una crescita costante della quota di produzione tedesca. Aumenta, a un ritmo inferiore, anche quella italiana; contestualmente la componente francese resta sostanzialmente stabile, mentre quella spagnola crolla (*grafico 2*).

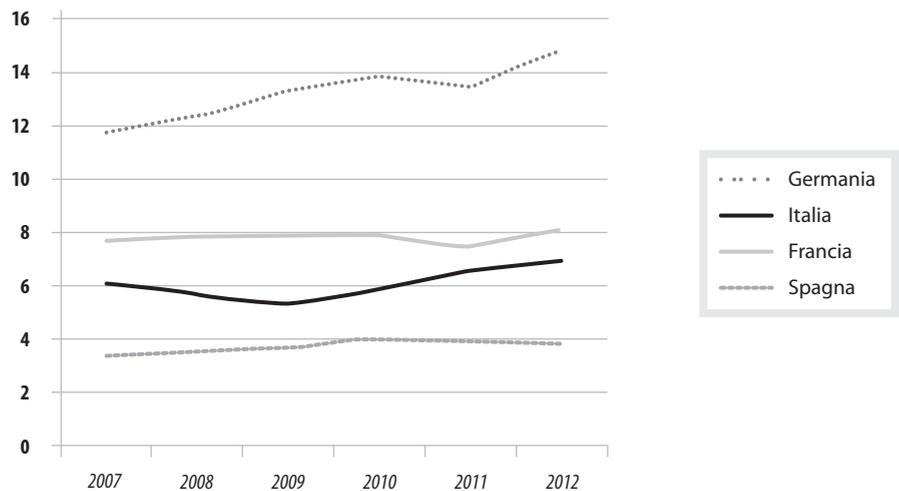
Il processo di sostituzione delle importazioni extracomunitarie sembra dunque aver giovato in primo luogo alla principale industria siderurgica europea: i produttori tedeschi hanno conseguito questo risultato in virtù di una più profonda penetrazione negli altri mercati comunitari e del rafforzamento della propria presenza sul mercato nazionale interno. Se guardiamo i dati sulle quote dei consumi di ciascun paese coperte dalle produzioni siderurgiche dei partner europei, possiamo notare che tra il 2007 e il 2012 il peso dell'export tedesco sugli altri mercati Ue è passato da 11,8 a 14,7 punti percentuali; contestualmente l'import dall'Italia è aumentato di appena un punto, mentre è rimasto stabile quello francese e spagnolo (*grafico 3*).

Sul versante opposto, la quota di export verso la Germania dagli altri paesi dell'Unione in rapporto al consumo interno tedesco è arretrata, mentre sul mercato iberico i flussi di beni siderurgici provenienti dagli altri paesi Ue sono esplosi. Nello stesso frangente, la nostra siderurgia è riuscita a presidiare il mer-

PIATTO D'ACCIAIO

Grafico 3 - EXPORT NAZIONALE VERSO UE /CONSUMO APPARENTE UE - CONSUMO APPARENTE NAZIONALE (2007-2012)

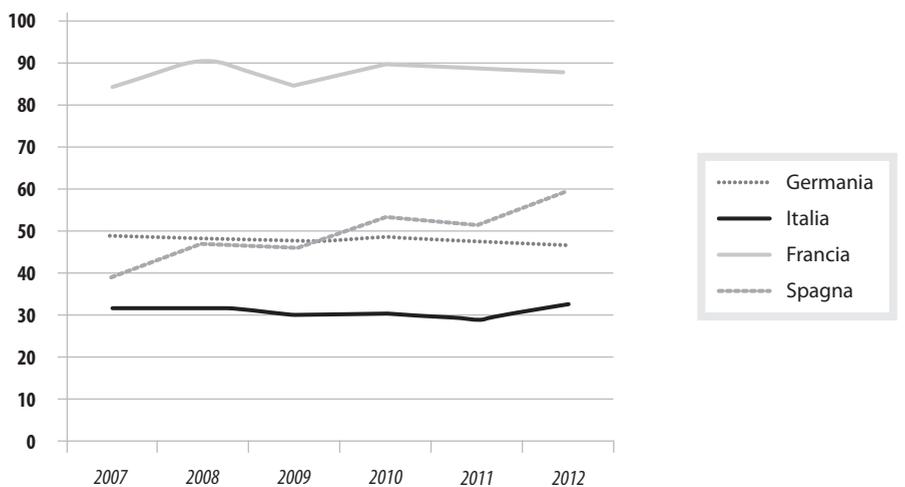
(valori percentuali)



Fonte: lid

Grafico 4 - IMPORT DA UE/CONSUMO APPARENTE NAZIONALE (2007-2012)

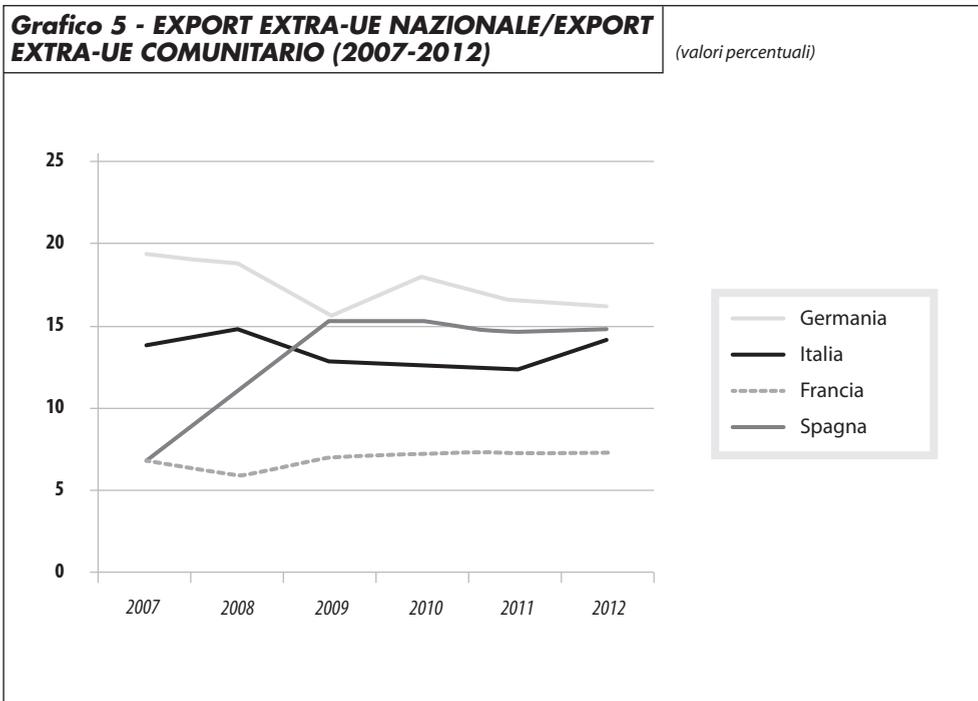
(valori percentuali)



4

Fonte: lid

TITOLO VOLUME



Fonte: Iid

cato nazionale dalle incursioni dei concorrenti comunitari, mentre quella francese ha perso qualche posizione (in un quadro che vede comunque il mercato transalpino storicamente più esposto ai flussi in entrata e in uscita dagli altri paesi Ue) (grafico 4).

Spagna, Francia e Italia hanno in parte compensato le difficoltà sul mercato europeo cercando di massimizzare il saldo attivo con le aree extracomunitarie. Sul fronte del contenimento delle importazioni dal resto del mondo le prestazioni sono state indubbiamente notevoli: l'Italia è riuscita a sostituire una certa quota di import con produzione nazionale, la Francia a bilanciare la crescita degli acquisti intra-Ue e la Spagna a ridurre l'impatto del boom dei flussi di acciaio di provenienza europea. Nel frattempo, è mutata drasticamente la composizione delle spedizioni di beni Ue verso altre aree, con la Spagna che nel 2012 è arrivata quasi a insidiare il primato tedesco, vedendo più che raddoppiare la propria partecipazione all'export; in crescita – anche se in misura meno rilevante – sono risultate anche le quote italiana e francese, mentre la componente tedesca ha subito una significativa contrazione (grafico 5).

In sintesi, le tensioni maturate in seno al mercato siderurgico europeo a seguito del crollo della domanda hanno provocato un'accentuazione complessiva della concorrenza fra produttori, intra- ed extracomunitari. I tedeschi sono riusciti a estendere la propria presenza sul mercato nazionale e sugli altri mercati comu-

PIATTO D'ACCIAIO

nitari, dimostrando una straordinaria capacità di penetrazione a scapito sia degli esportatori extra-Ue che dei concorrenti europei; più modesto è stato lo sforzo di affermazione dei produttori tedeschi sui mercati esterni all'Unione. All'estremo opposto si collocano i produttori spagnoli, i quali hanno perso rilevantissime posizioni sul mercato nazionale a vantaggio dei concorrenti Ue, non sono stati in grado di conquistare porzioni degli altri mercati comunitari e hanno solo in parte compensato tale dinamica con una sempre maggiore estroflessione verso il resto del mondo. Nel mezzo, fra i casi che abbiamo esaminato, troviamo i produttori italiani e francesi: in particolare, la nostra siderurgia ha subito meno la pressione degli altri produttori Ue ed è riuscita a recuperare fette di mercato nazionale strappandole ai concorrenti extracomunitari; diversamente, gli operatori transalpini hanno appena compensato l'incremento dell'import di derivazione Ue con la sostituzione dei flussi di acciaio provenienti da altre aree.

A quanto pare, dunque, la capacità di penetrazione dei mercati limitrofi, assieme alla tenuta del mercato interno che ha risentito meno degli altri del crollo della domanda, hanno permesso alla siderurgia tedesca di resistere più efficacemente dei concorrenti comunitari alla caduta della domanda complessiva di acciaio. Fra i paesi considerati, infatti, la Germania è la sola che ha visto aumentare la propria quota sul totale della produzione di laminati Ue (dal 22,4 al 24%); il contributo italiano e francese è rimasto stabile, mentre quello spagnolo è declinato dal 10 all'8,6%.

L'eurocentrismo strategico dei produttori tedeschi

Come si spiegano tali esiti? Verrebbe da rispondere che una migliore organizzazione produttiva deve aver permesso ai produttori tedeschi di prevalere sui concorrenti. A ben vedere, tuttavia, la vicenda si rivela più complessa. Le siderurgie spagnola e francese sono caratterizzate da un'elevatissima concentrazione: in entrambi i casi una sola azienda, ArcelorMittal (il principale produttore mondiale d'acciaio), esprime una quota estremamente rilevante della produzione nazionale (rispettivamente, 45 e 70% nel 2012)². Le ragioni di questo primato risalgono alla storia della siderurgia di quei paesi. Prima di essere acquisita nel 2006 dal gruppo indiano Mittal, Arcelor nasce nel 2002 dalla concentrazione di tre grandi «campioni nazionali»: la lussemburghese Arbed, la spagnola Aceralia e la francese Usinor. A loro volta, questi ultimi due gruppi sono emersi nel decennio precedente dalla fusione fra i principali produttori siderurgici dei rispettivi paesi (Usinor, Sacilor e Sollac, in Francia; Ensidesa e Altos Hornos de Vizcaya, in Spagna). La fusione non mutò il carattere pubblico delle aziende, che venne meno solo a seguito della privatizzazione di metà anni Novanta. Una struttura appena meno concentrata è presente in Germania, dove i due principali produttori (ThyssenK-

2. *Memoria de Responsabilidad Corporativa 2011. ArcelorMittal en España*, ArcelorMittal; *Rapport responsabilité sociétale. ArcelorMittal France 2011*, ArcelorMittal.

TITOLO VOLUME

rupp e Salzgitter – a loro volta emersi da imponenti concentrazioni: fra Thyssen, Krupp e Hoesch il primo; fra Salzgitter e Mannesmann, il secondo) esprimono quasi il 50% della produzione; se si conta anche la quota di ArcelorMittal (che in Germania ha ereditato gli stabilimenti di Brema, rilevato da Arbed nel 1994, e di Eisenhüttenstadt, comprato alla caduta della Germania Est dalla belga Cockerill-Sambre, in seguito acquisita da Usinor), i primi tre gruppi del paese realizzano circa i due terzi della produzione nazionale³.

Ma la differenza più profonda fra le industrie siderurgiche dei paesi in questione riguarda la nazionalità e quindi anche la dislocazione dei capitali che controllano le imprese appena citate. Come si è detto, Arcelor è ormai divenuta l'estensione europea del colosso indiano Mittal; di contro la componente maggioritaria della siderurgia tedesca rimane con la «testa» ben radicata in Germania. Tale circostanza non è senza conseguenze sulla strategia industriale seguita dai diversi gruppi. Dallo scoppio della crisi ArcelorMittal ha avviato un processo di ridimensionamento della propria presenza nel Vecchio Continente: se ancora nel 2010 circa la metà dell'acciaio prodotto dal colosso indiano era localizzato in area Ue, nel 2012 tale quota si è ridotta al 43%⁴. Di contro, la gran parte della produzione di ThyssenKrupp, il principale produttore tedesco, resta concentrata in Germania. È chiaramente l'esito di due diversi approcci al mercato europeo: se per i produttori tedeschi questo rappresenta uno sbocco indispensabile, lo stesso non può dirsi per una multinazionale con ramificazioni globali. I tedeschi sono obbligati a sostenere sforzi significativi pur di conquistare quote crescenti presso il loro mercato di riferimento, accettando soprattutto le conseguenze di una pressione sui profitti derivante da livelli dei prezzi non remunerativi. ArcelorMittal può invece diversificare con maggiore elasticità i propri sbocchi, risultando meno dipendente dal mercato europeo. Tale differenza sembra riflettersi nei conti economici dei gruppi in questione: stando ai valori del biennio 2010-11, si registra per TK e Salzgitter un azzeramento della redditività, a fronte di risultati comunque positivi conseguiti da ArcelorMittal⁵.

I nodi della siderurgia italiana

Veniamo al nostro paese. Le imprese che operano sul territorio italiano sono quasi tutte a capitale nazionale; con la sola eccezione del gruppo Riva prima del commissariamento di Ilva, nella maggior parte dei casi si tratta di operatori di medie o piccole dimensioni. Rari sono gli esempi di imprese siderurgiche italiane con una significativa presenza all'estero. La struttura produttiva della siderurgia italiana appare inoltre meno concentrata rispetto a quella degli altri grandi produttori comunitari: il principale gruppo del paese, Riva, nel 2011 ha realizzato poco più di un terzo della produzione nazionale di laminati (circa

3. *The largest steel producers in Germany 2012*, Stahl Zentrum.

4. *Factbook 2010 e Factbook 2012*, ArcelorMittal.

5. R. COLOMBO, V. COMITO, *L'Ilva di Taranto e cosa farne*, Roma 2013, edizioni dell'asino, p. 75.

PIATTO D'ACCIAIO

9,5 milioni di tonnellate); insieme al secondo produttore, Arvedi (2,5 milioni di tonnellate), si arriva al 44% della produzione italiana nell'anno in questione. Gli altri operatori nazionali hanno capacità ancora inferiori, e le rispettive produzioni oscillano intorno al milione di tonnellate. Tale frammentazione è un elemento da considerare nel valutare i recenti risultati d'esercizio della siderurgia italiana. Se infatti i tedeschi sono riusciti a reggere il crollo della domanda comunitaria – e anzi ad approfittarne per lanciare una strategia di espansione sui mercati Ue – ciò è dovuto anche a una migliore organizzazione del settore, in cui un ruolo decisivo è giocato da grandi concentrazioni industriali caratterizzate da economie di scala tali da compensare la flessione dei prezzi e la relativa contrazione dei profitti.

Se a tali considerazioni si somma l'evidenza della crisi in cui versano alcuni importanti gruppi (Riva su tutti, ma anche Lucchini e l'ormai ex unità Thyssen-Krupp di Terni), le prospettive della siderurgia italiana appaiono tutt'altro che confortanti. L'eventuale esito negativo di queste vicende aziendali acuirebbe la frammentazione che già caratterizza il settore, indebolendolo ulteriormente. Tale prospettiva esporrebbe dunque il nostro paese alla penetrazione da parte delle vicine produzioni tedesche, con conseguenze pesanti sulla bilancia commerciale.

Mezzogiornificazione

Qualsiasi indirizzo di politica siderurgica si voglia seguire nel nostro paese, non si possono ignorare le tendenze descritte in questa breve nota. Lo sforzo compiuto dai produttori tedeschi è apertamente teso a consolidare l'egemonia sul mercato europeo. Non è casuale l'opposizione che i rappresentanti tedeschi hanno manifestato in sede comunitaria a proposte di gestione condivisa della crisi di sovracapacità che affligge la siderurgia europea. Tale presa di posizione echeggia per più di un verso quella assunta dai vertici di Volkswagen contro Sergio Marchionne, che in qualità di presidente dell'Associazione europea dei produttori di auto aveva accusato i marchi tedeschi di *dumping* sui prezzi e aveva chiesto alla Commissione europea di avviare una strategia concordata di ridimensionamento della capacità produttiva del settore. D'altra parte, la siderurgia tedesca non potrebbe che beneficiare dell'eventuale chiusura di importanti stabilimenti concorrenti. La sovracapacità del mercato europeo verrebbe almeno in parte ridimensionata e si assisterebbe quindi a una minore pressione al ribasso sui prezzi. A questo proposito, l'Assofermet, associazione di commercianti e utilizzatori di prodotti siderurgici, ha stimato che l'eliminazione dell'unità di Taranto – che ha operato fino ad oggi da *price leader* – determinerebbe un rincaro dei prezzi dei laminati piani di circa 50 euro/t, corrispondente a un incremento dell'11-12% rispetto ai livelli correnti⁶.

6. A. CHAPMAN, «Assofermet Day: "Taranto Must Close" for European Flat Steel Prices to Rise», *Steel-first*, 15/11/2013.

TITOLO VOLUME

Vi è dunque motivo di ritenere che i rappresentanti dell'industria tedesca vedano la crisi in chiaroscuro, e siano maggiormente attratti dal dispiegamento di opportunità cui essa dà luogo che intimoriti dai rischi che porta con sé. Per questo sono indotti a preferire un contesto competitivo a qualsiasi ipotesi di coordinamento politico delle ristrutturazioni. Questa posizione, del resto, non si manifesta solo nei settori dell'industria in senso stretto. In fin dei conti essa caratterizza le autorità tedesche anche in tema di unione bancaria, concepita come processo eminentemente competitivo e scoordinato, potenziale preludio a una stagione di acquisizioni di istituti bancari dei paesi periferici da parte dei capitali del «centro» dell'Unione⁷.

La crisi dell'industria dell'acciaio sembra dunque costituire una cartina di tornasole di processi di ristrutturazione ben più ampi. Nei principali settori dell'industria europea gli operatori tedeschi appaiono in grado di attraversare la crisi traendone vantaggi in termini di espansione delle rispettive quote di mercato. Tale strategia, pur comportando sacrifici nel breve periodo, consolida la presenza delle aziende tedesche nel mercato europeo. Si tratta di un progetto egemonico dichiarato, che si basa sulla consapevolezza che il quadro macroeconomico tende a favorirle. Basti ricordare che l'adozione dell'euro, impedendo ai paesi periferici di svalutare, accentua le divergenze di competitività soprattutto nei settori la cui domanda risulta maggiormente sensibile ai differenziali di prezzo. Inoltre le politiche di austerità hanno agito più pesantemente sulle periferie europee, deprimendo i rispettivi mercati interni.

Per ragioni strutturali e politiche, dunque, la crisi economica europea di dispiega in termini asimmetrici sull'Unione monetaria. La scommessa tedesca è che in un simile scenario i concorrenti europei saranno destinati a un progressivo ridimensionamento. È esattamente lo scenario prospettato dal «monito degli economisti» apparso di recente sulle colonne del *Financial Times* e sottoscritto da numerosi esponenti della comunità accademica internazionale⁸: l'Unione monetaria europea e le sue politiche accentuano la crisi economica e allargano i divari tra paesi, favorendo le aree forti del continente a scapito di quelle più deboli. Il pericolo evocato è una drastica «mezzogiornificazione» delle periferie europee. Passando attraverso una selezione darwiniana, interi settori strategici delle aree periferiche d'Europa stanno andando incontro a processi di centralizzazione e concentrazione i cui esiti sono la desertificazione produttiva o la crescente dipendenza dalle aree centrali dell'Unione.

7. E. BRANCACCIO, «La nazionalità delle banche e i rischi dell'unione bancaria», *Il Sole-24 Ore*, 26/9/2013.

8. AA.VV., «The Economists' Warning: European Governments Repeat Mistakes of the Treaty of Versailles», *Financial Times*, 23/9/2013.

