

Economia

di Thomas Bendinelli

Streparava: «Altra incognita per le imprese bresciane. L'export sul golfo Persico vale 550 milioni di euro»

Il presidente di Confindustria Brescia: nuove difficoltà

Tra gli effetti scontati della nuova guerra del Golfo divampata nel fine settimana ci sono il balzo verso l'alto del prezzo del gas e del petrolio, oltre a una possibile stretta nei canali di approvvigionamento. I passaggi delle navi che attraversano lo stretto di Hormuz — da cui passa il 20% del petrolio mondiale e gran parte del gas del Qatar — sono diminuiti ieri del 70% rispetto ai consueti flussi.

Inutile dire che, in un quadro così incerto, crescono le preoccupazioni per le imprese bresciane, che già da tempo lamentano peraltro uno svantaggio competitivo legato agli costi energetici esistenti in Italia. «Siamo purtroppo di fronte all'ennesimo conflitto che colpisce il mondo, di cui oggi appare molto difficile dare una visione precisa — afferma in una nota il presidente di Confindustria Brescia Paolo Streparava —. Oltre al dramma umano portato da ogni guerra, registriamo un

nuovo elemento di instabilità geopolitica ed economica, che si somma a una serie di eventi con cui, negli ultimi anni, si stanno ridefinendo gli equilibri di potere globali».

Il presidente degli industriali ricorda che già da tempo il clima è incerto, tra i dazi Usa, la crisi tedesca, i rincari

energetici oramai diventati una costante rispetto ai tempi pre Covid: «In questo contesto l'industria bresciana, insieme a quella nazionale ed europea — sottolinea Streparava — viene ulteriormente colpita da incognite che ne minano gravemente le possibilità di programmazione non solo a medio lungo ter-

mine, ma anche nel breve. Nuove difficoltà che si innestano su quelle ormai già consolidate».

Non da ultimo c'è anche un aspetto legato all'export, sempre in cima ai pensieri di un'economia vocata all'internazionalizzazione quale è quella bresciana: «Non dimentichiamo infine che, guardando a Brescia, l'export della nostra provincia verso i Paesi del Golfo Persico vale 555 milioni di euro — ricorda il presidente di Confindustria Brescia —, quasi il 3% delle esportazioni complessive del Made in Brescia, quota comunque non marginale nelle dinamiche di interscambio commerciale». La guerra potrebbe durare alcune settimane, almeno stando ad alcune dichiarazioni fatte dallo stesso presidente degli Stati Uniti Trump: se così fosse, ce ne sarebbe abbastanza per provocare scossoni duraturi sull'economia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Streparava
Oltre al dramma umano della guerra registriamo un nuovo elemento di instabilità economica

L'onda lunga del conflitto arriva fino al cuore manifatturiero

Sotto pressione 555 milioni di export. Industriali e Pmi temono uno shock prolungato. Streparava (Confindustria): «Imprese colpite dalle incognite che minano gravemente la programmazione». Cordua (Confapi): «A rischio per l'aumento dei prezzi dell'energia»

GIUSEPPE SPATOLA

giuseppe.spatola@bresciaoggi.it

BRESCIA Nel Bresciano il conflitto che si riaccende nel Golfo Persico perde rapidamente i contorni di una crisi lontana e diventa un fattore concreto di pressione economica. Le tensioni tra Stati Uniti, Israele e Iran si riflettono sulle scelte quotidiane delle imprese, sulla tenuta delle filiere produttive e sulla capacità di programmare investimenti in un territorio che fa dell'export uno dei suoi principali punti di forza.

A delineare con chiarezza i rischi per l'economia locale è il presidente di Confindustria Brescia, Paolo Streparava, che inserisce l'escalation militare in un quadro internazionale già fortemente compromesso da crisi sovrapposte e instabilità strutturali. «Siamo purtroppo di fronte all'ennesimo conflitto che colpisce il mondo, di cui oggi appare molto difficile dare una visione precisa – afferma –. Oltre al dramma umano portato da ogni guerra, registriamo un nuovo elemento di instabilità geopolitica ed economica, che si somma a una serie di eventi con cui, negli ultimi anni, si stanno ridefinendo gli equilibri di potere globali».

Un contesto che pesa direttamente anche

sulle prospettive dell'industria manifatturiera bresciana, già alle prese con un orizzonte sempre più incerto.

«In questo contesto, l'industria bresciana – insieme a quella nazionale ed europea – viene ulteriormente colpita da incognite che ne minano gravemente le possibilità di programmazione non solo a medio-lungo termine, ma anche nel breve – prosegue Streparava –, nuove difficoltà che si innestano su quelle ormai già consolidate: i dazi USA, la crisi tedesca, i rincari energetici».

Il mercato estero

Il nodo dei mercati esteri, per Brescia, è centrale. La provincia mantiene rapporti commerciali rilevanti con l'area del Golfo e ogni ulteriore destabilizzazione rischia di tradursi in contraccolpi immediati sulle esportazioni. «Non dimentichiamo infine che, guardando a Brescia, l'export della nostra provincia verso i Paesi del Golfo Persico vale 555 milioni di euro – sottolinea il presidente degli industriali – quasi il 3% delle esportazioni complessive del Made in Brescia, quota comunque non marginale nelle dinamiche di interscambio commerciale».

Le stesse preoccupazioni emergono con forza anche dal fronte delle piccole e medie imprese. Il presidente di Confapi Brescia,

Pierluigi Cordua, punta l'attenzione soprattutto sulle possibili conseguenze energetiche e sistemiche di un conflitto destinato ad allargarsi.

«La scelta di Stati Uniti e Israele di lanciare la guerra contro l'Iran rischia di creare enormi problemi per l'economia italiana e le Pmi industriali-bresciane», avverte.

Secondo Cordua, gli scenari più critici erano in larga parte prevedibili e ora rischiano di concretizzarsi rapidamente: «La prevedibile reazione iraniana con il blocco dello Stretto di Hormuz, di cui si avevano tutte le avvisaglie, e l'allargamento del conflitto al Medio

Oriente pone le basi per una disruption energetica che può colpire duramente il nostro settore produttivo». Una dinamica che si riflette immediatamente sui costi: «L'impen-nata dei prezzi del petrolio e del gas seguita allo scoppio del conflitto rischia di avere conseguenze durature sulle forniture energetiche, sull'inflazione, sulle catene del valore».

A preoccupare, più di tutto, è la possibile durata dello shock.

«Nell'ultimo anno ci siamo abituati a crisi che rientravano rapidamente o creavano nuove normalità per le imprese. In questo caso, invece, sussiste il rischio di uno shock prolungato che può mettere all'angolo l'industria, già colpita da una domanda fiacca», osserva il presidente di Confapi Brescia.

E le ricadute potrebbero estendersi ben oltre l'area del Golfo: «Creare scosse telluriche capaci di ripercuotersi fino al Mar Rosso, arteria cruciale per i nostri traffici e il nostro export».

Nel complesso, dal sistema economico bresciano emerge un allarme condiviso: senza una rapida de-escalation, la crisi del Golfo rischia di aprire una fase nuova e ancora inesplorata, nella quale l'instabilità geopolitica torna a incidere direttamente su costi industriali, competitività e capacità di tenuta dell'intero sistema.

La provincia di Brescia mantiene rapporti commerciali rilevanti con l'area del Golfo

Ogni ulteriore destabilizzazione rischia di tradursi in contraccolpi immediati sulle esportazioni

L'interscambio di Brescia con paesi del Golfo Persico e Yemen

Merce	Import	Export	Saldo
Prodotti alimentari e bevande	0,6	9,5	8,9
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	0,0	3,6	3,6
Prodotti chimici e farmaceutici	4,2	30,4	26,1
Articoli in gomma e materie plastiche	1,3	10,6	9,3
Prodotti della metallurgia	26,5	14,5	11,9
Prodotti in metallo	0,3	125,3	125,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	1,5	53,4	51,9
Macchinari e apparecchiature	0,6	262,0	261,4
Mezzi di trasporto	0,1	27,3	27,2
Altri prodotti manifatturieri	0,6	18,1	17,5
Altri prodotti	0,6	0,5	-0,1
Totale	36,3	555,1	518,9

Paese	Import	Export	Saldo
 Arabia Saudita	4,8	276,9	272,0
 Bahrein	0,1	2,9	2,8
 Emirati Arabi Uniti	17,4	145,9	128,5
 Iraq	0,0	18,6	18,6
 Iran	0,8	8,9	8,2
 Kuwait	1,0	16,8	15,8
 Oman	10,1	17,8	7,7
 Qatar	1,6	64,8	63,2
 Yemen	0,5	2,6	2,1
Totale	36,3	555,1	518,9

FONTE: elaborazioni centro studi confindustria Brescia su dati ISTAT

WITHUB

Conti e prospettive

Duferco Group fa correre i ricavi e rinnova la sfida con San Zeno

• Il volume d'affari totale sale del 46%
Travi e Profilati: bene fatturato ed Ebitda, risultato netto in rosso, «ma migliorerà»

SAN ZENO NAVIGLIO Duferco Group chiude un esercizio positivo, con una ripresa anche del settore acciaio anche se la divisione è ancora in «rosso». Il Cda di Duferco Participations Holding SA (con quartier generale in Lussemburgo), presieduto da Antonio Gozzi (è anche leader di Federacciai) ha approvato il consolidato al 30 settembre 2025, che mostra un aumento del 46% dei ricavi, a quota 26,9 miliardi di dollari, contro i 18,4 miliardi dell'esercizio precedente, in particolare grazie all'espansione dei volumi negoziati e distribuiti nella Divisione Energia e a incrementi signifi-

ficativi nelle attività siderurgiche, in un contesto di prezzi sostanzialmente stabili e bassa volatilità.

Guardando alla sola produzione di acciaio, rappresentata in Italia da Duferco Travi e Profilati (con sede a San Zeno Naviglio), l'andamento operativa si è mantenuta solida grazie alla diversificazione geografica, alla gestione dei costi e al raggiungimento delle performance di produttività: il fatturato è salito a 500 milioni di euro, in crescita rispetto ai 393,6 mln di dodici mesi prima, registrando un ebitda positivo per 18,5 milioni di dollari, ma al netto degli ammortamenti e degli oneri finanziari il risultato netto è negativo per 23,4 mln. I volumi di vendita sono rimasti stabili a 1,7 milioni di tonnellate, mentre la strategia commerciale si è adat-

tata ai cambiamenti dei flussi internazionali e ai dazi. Gli investimenti (15 mln ogni anno a San Zeno) hanno riguardato l'efficienza industriale, la riduzione dell'impronta ambientale e l'ottimizzazione logistica. Riguardo al nuovo laminatoio di San Zeno (Smart Beam Manufacturing), realizzato con uno sforzo complessivo di 250 milioni di euro, entrato a regime, Gozzi chiarisce che «ha già raggiunto solide performance tecniche, con benefici in termini di costi e qualità del servizio. Nel nuovo esercizio ci aspettiamo business e ebitda in crescita e un risultato netto in miglioramento».

Il gruppo

A livello complessivo la posizione finanziaria netta è di 405 mln di dollari, pari circa

un quinto del patrimonio netto totale di gruppo che ha raggiunto circa 1,93 mld. L'utile netto consolidato si è attestato a 86,8 mld di Usd (152,4 mln nel 2024); per la normalizzazione del mercato energetico dopo gli anni eccezionali precedenti, unitamente alle persistenti debolezze nei mercati siderurgici. «Abbiamo operato in un contesto complesso, tra volatilità dei mercati energetici e incertezze geopolitiche, riuscendo comunque a consolidare la nostra presenza globale e a rafforzare le principali linee operative - sottolinea Gozzi -. L'approccio integrato tra energia, acciaio e logistica ci ha permesso di rispondere con rapidità alle dinamiche di mercato, contenere i rischi e cogliere nuove opportunità».

Gozzi: «Il nuovo laminatoio realizzato a San Zeno ha già raggiunto solide performance tecniche, con benefici in termini di costi e qualità del servizio»

Nel settore energetico, DXT International S.A. ha riportato un utile netto di 70,6 mln di Usd, confermando la solidità del modello diversificato che integra energia convenzionale e rinnovabile, crediti di carbonio e asset verdi; i ricavi sono saliti a 22,3 mld. È stata ampliata la presenza globale della società, con sedi in Svizzera e Singapore, la creazione di una controllata a Copenaghen dedicata allo sviluppo di sistemi di accumulo di energia a batteria e l'apertura di un ufficio a Madrid per entrare nei mercati spagnoli delle rinnovabili e non solo.

Il Gruppo Duferco Energia spa, attivo in Italia, Grecia, Spagna e Macedonia del Nord, ha realizzato un risultato netto di 47,7 mln di dollari (+25%); ha ampliato la sfida nelle rinnovabili con l'acquisizione di Cornal spa, entrando nel mercato Solar EPC. Nello Shipping, la quota del 50% della joint venture Nova Marine Holding ha contribuito con un utile netto di 11,9 mln di Usd, con ricavi per 356 mln. «Per il 2026, prevediamo una graduale stabilizzazione dei mercati globali, con inflazione in calo e un commercio internazionale sempre più regionalizzato - chiude Gozzi -. Nel settore energetico continueremo a crescere ampliando il trading e rafforzando il portafoglio retail in Italia; nel fotovoltaico, nuovi incentivi e progetti utility scale apriranno altre opportunità». **R.Ec.**

Il congresso

Uilm Brescia, Burlini confermato leader

• In segreteria nei prossimi 4 anni anche Venturini e Sanzogni. «Senza contrattazione il cambiamento viene imposto»

PROVAGLIO D'ISEO Un'industria, partendo da quella metalmeccanica, che tiene, ma resta sotto pressione. È la fotografia emersa dal 18° Congresso provinciale della Uilm Brescia, ospitato alla cantina Bersi Serlini di Provaglio d'Iseo, culminato con l'elezione del nuovo Consiglio territoriale e la conferma di Ettore Burlini alla guida dell'organizzazione nel prossimo quadriennio. La segreteria provinciale è completata da Cristina Sanzogni (segretario organizzativo) e Dario Venturini. Cinzia Tomasoni è il tesoriere.

Il territorio bresciano si conferma tra i principali poli industriali del Paese, con

una massiccia presenza - tra 95mila e 100mila addetti - nel settore metalmeccanico e oltre 8mila imprese attive tra siderurgia, meccanica strumentale, automotive e componentistica. Un sistema che incide su occupazione ed export pilastro dell'economia. Il 2025 ha registrato una sostanziale tenuta occupazionale (+0,3% stimato), ma con segnali di rallentamento. Diminuiscono le assunzioni a tempo indeterminato, cresce il ricorso alla somministrazione, aumentano le ore di Cassa integrazione, mentre i costi energetici, a partire dalla siderurgia, pesano ancora in modo non indifferente. Anche automotive e componentistica, risentono della transizione verso l'elettrico e del calo degli ordini europei. Più solida la

meccanica strumentale, pur in un quadro segnato dalla frenata della domanda tedesca e da maggiore prudenza sugli investimenti 4.0.

«Le guerre che oggi attraversano il mondo spezzano equilibri economici e sociali, interrompono catene produttive, aumentano il costo

dell'energia e delle materie prime - ha sottolineato Burlini -. E come sempre a pagare il prezzo più alto sono le lavoratrici e i lavoratori». Il nodo centrale resta quello salariale e della qualità del lavoro. Se il rinnovo del contratto nazionale dei metalmeccanici rappresenta un argine uni-

versale a tutela del potere d'acquisto, sul territorio la contrattazione di secondo livello è ancora presente in meno del 30% delle imprese, concentrata soprattutto nelle realtà oltre i 100 dipendenti. «Senza contrattazione, il cambiamento viene imposto - ha aggiunto -. Senza relazioni sindacali solide, il territorio rischia di subire scelte prese altrove».

Ai lavori

ha
partecipato
anche il
segretario
generale
nazionale
Rocco
Palombella

Le altre sfide

Ampio spazio anche a salute e sicurezza, con particolare attenzione alle filiere degli appalti, in cui la frammentazione del lavoro aumenta i rischi e indebolisce le tutele. Il segretario generale nazionale Uilm, Rocco Palombella, ha sottolineato che Brescia resta «un territorio industrialmente solido ma esposto alle trasformazioni globali. Servono politiche chiare, interventi strutturali sui costi energetici e strumenti capaci di sostenere innovazione e competitività, senza scaricare le difficoltà sui lavoratori». **Giada Ferrari**

L'industria bresciana è in allarme: a rischio ci sono 555 milioni di export

I rialzi di petrolio e gas sono le incognite più grandi. «Il costo dell'energia sarà impattante»

LE REAZIONI

MARCO PAPETTI

La guerra nel Golfo Persico scaturita dall'attacco di Usa e Israele all'Iran mette in allerta anche il mondo delle imprese bresciane. Per i rischi connessi all'aumento dei costi dell'energia, ma anche per gli effetti su un export che nel 2024 valeva 555 milioni di euro, con una bilancia commerciale molto orientata a favore del Bresciano. È tutta l'industria lombarda a seguire con attenzione la situazione: «Oggi il rischio più grosso è legato all'aumento del gas e del petrolio - commenta il presidente di Confindustria Lombardia Giuseppe Pasini -. Per l'Italia e per altri paesi che hanno bisogno di gas, questo significa un costo sull'energia molto impattante».

Confindustria Brescia. Per il presidente di Confindustria Brescia, Paolo Streparava, del nuovo conflitto «appare molto difficile dare una visione precisa». Ma si profila incertezza: «Oltre al dramma umano di ogni guerra, registriamo un nuovo elemento di instabilità geopolitica ed economica, che si somma a una serie di eventi con cui, negli ultimi anni, si stanno

ridefinendo gli equilibri di potere globali. In questo contesto - spiega Streparava - l'industria bresciana - insieme a quella nazionale ed europea - viene ulteriormente colpita da incognite che ne minano gravemente le possibilità di programmazione non solo a medio-lungo termine, ma anche nel breve nuove difficoltà che si innestano su quelle ormai già consolidate: i dazi Usa, la crisi tedesca, i rincari energetici». Senza dimenticare l'export verso i Paesi del Golfo, «quota non marginale nelle dinamiche di interscambio commerciale».

Confapi Brescia. Preoccupato anche il presidente di Confapi Brescia, Pierluigi Cordua: la guerra contro l'Iran di Usa e Israele «rischia di creare enormi problemi per l'economia italiana e le Pmi industriali bresciane. La reazione iraniana con il blocco dello Stretto di Hormuz e l'allargamento del conflitto al Medio Oriente pone le basi per una disruption energetica che può colpire duramente il nostro settore produttivo». Con l'impennata dei prezzi di petrolio e gas «sussiste il rischio di uno shock prolungato che può mettere all'angolo l'industria, già colpita da una domanda fiacca, e creare scosse telluriche capaci di ripercuotersi fino al Mar Rosso, arteria cruciale per i nostri traffici e il nostro export. Senza

una rapida risoluzione del conflitto è possibile attenderci una nuova situazione di crisi capace di portare l'industria in un territorio inesplorato».

Secondo i numeri del Centro studi di Confindustria Brescia, elaborati su dati Istat, nel 2024 le imprese bresciane hanno esportato per 555,1 milioni di euro verso i Paesi del Golfo (più lo Yemen). Con un import di 36,3 milioni, la provincia di Brescia registra un surplus di 518,9 milioni. L'interscambio con quest'area rappresenta il 2,8 per cento dell'export bresciano nel mondo. Se si guarda alla tipologia di merci scambiate, il saldo è positivo per il Bresciano in tutti i principali settori, tranne nei prodotti della metallurgia, dove nel 2024 si è registrato un deficit di 11,9 milioni di euro. L'export del Bresciano è guidato da macchinari e apparecchiature (262 milioni), tipologia di produzione in cui si registra anche il surplus maggiore (261,4 milioni). Seguono i prodotti in metallo e computer, apparecchi elettronici e ottici, con un saldo commerciale positivo, rispettivamente, di 125 e di 51,9 milioni di euro.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE CON PAESI DEL GOLFO PERSICO+YEMEN

MERCE	IMPORT	EXPORT	SALDO
▣ Prodotti alimentari e bevande	0,6	9,5	8,9
▣ Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	0,0	3,6	3,6
▣ Prodotti chimici e farmaceutici	4,2	30,4	26,1
▣ Articoli in gomma e materie plastiche	1,3	10,6	9,3
▣ Prodotti della metallurgia	26,5	14,5	-11,9
▣ Prodotti in metallo	0,3	125,3	125,0
▣ Computer, apparecchi elettronici e ottici	1,5	53,4	51,9
▣ Macchinari e apparecchiature	0,6	262,0	261,4
▣ Mezzi di trasporto	0,1	27,3	27,2
▣ Altri prodotti manifatturieri	0,6	18,1	17,5
▣ Altri prodotti	0,6	0,5	-0,1
▣ Totale vs PAESI DEL GOLFO+YEMEN	36,3	555,1	518,9
▣ Totale vs MONDO	11.660	19.980	8.320
▣ Quota vs PAESI DEL GOLFO+YEMEN su MONDO	0,3%	2,8%	6,2%

PAESE	IMPORT	EXPORT	SALDO
▣ Arabia Saudita	4,8	276,9	272,0
▣ Bahrein	0,1	2,9	2,8
▣ Emirati Arabi Uniti	17,4	145,9	128,5
▣ Iraq	0,0	18,6	18,6
▣ Iran	0,8	8,9	8,2
▣ Kuwait	1,0	16,8	15,8
▣ Oman	10,1	17,8	7,7
▣ Qatar	1,6	64,8	63,2
▣ Yemen	0,5	2,6	2,1
▣ Totale vs PAESI DEL GOLFO+YEMEN	36,3	555,1	518,9

ANNO 2024 - VALORI IN MILIONI DI EURO - FONTE: Elaborazione Centro Studi Confindustria Brescia su dati Istat

infogdb

Dal marmo alla meccanica: i settori più esposti

L'area del Golfo è un mercato in crescita: imprenditori preoccupati

LE TESTIMONIANZE

BRESCIA. Le tensioni geopolitiche che in questi giorni attraversano l'Iran e gran parte del Medio Oriente tengono sulle spine il mondo imprenditoriale bresciano, che nelle ore più concitate si interroga su questa nuova tegola carica di incognite. Sono infatti sempre più numerosi gli imprenditori che lavorano con l'Iran e con i Paesi dell'area mediorientale, tra commesse in corso, partnership consolidate e progetti di espansione. Tra i settori maggiormente esposti c'è il comparto del marmo, il secondo in Italia per numero di imprese, con una forte vocazione all'export. A dare voce alle preoccupazioni sono Giuliano Ghirardi della Ghirardi Italia Stone Contractor di Carpenedolo, i cui clienti e partnersi trovano nel confinante Qatar, e Silvia Botti, direttore del Consorzio Marmisti Bresciani. Quasi all'unisono sottolineano la necessità di at-

tendere sviluppi più chiari prima di trarre conclusioni. «Nell'immediato di queste concitate ore, l'argomento principale che affronteremo con loro, sarà capire quanto potrà durare l'attacco, in attesa di aggiornamenti più precisi nel corso di questa settimana», spiegano, evidenziando come la priorità sia comprendere la durata e l'intensità della crisi. Per il Consorzio, inoltre, uno dei nodi centrali «è legato all'approvvigionamento del materiale iraniano, come pure alle forniture di lavorati nell'area medio orientale».

La meccanica. Preoccupazione anche da parte di Davide Abate, Ceo della Abate Basilio, azienda che progetta e produce stampi ad alte prestazioni dedicati allo stampaggio a iniezione di materiale plastico. «Abbiamo importanti commesse in Iraq, Arabia Saudita, Egitto», afferma Basilio, «vediamo come si evolve la situazione, prevediamo comunque degli scossoni». Il timore non è solo per l'even-

tuale sospensione dei contratti, ma anche per possibili ritardi nei pagamenti e difficoltà logistiche. Nell'incertezza anche la Industrial Frigo, leader mondiale nel settore della refrigerazione e termoregolazione industriale, guidata da Roberto Penocchio. L'azienda ha commesse in corso nella zona interessata dalla guerra e, come altri imprenditori, ritiene che solo nei prossimi giorni, confrontandosi con i clienti, sarà possibile capire meglio l'impatto effettivo della crisi sui progetti avviati.

Accanto a chi ha già costruito relazioni solide nell'area e oggi si trova a fare i conti con un quadro instabile, c'è anche chi quelle relazioni le stava avviando. È il caso della Tamburini srl di Mazzano, specializzata nella progettazione e produzione di calibri, utensili a filettare e sistemi di misura per lavorazioni meccaniche. «Al momento lavoriamo molto poco in quei luoghi», dichiara Andrea Tamburini, «ma siamo in fase di studio e di entrata in quel mercato, sicuramente questa situazione non gioverà alla crescita del progetto».

Di segno diverso l'atteggiamento di Giovanni Moggi, patron del Gruppo Giomo, hub delle tinte per capelli che in Medio Oriente esporta il 30% della produzione. «Malgrado le crisi che in questi anni hanno flagellato quei Paesi, ho sempre venduto i miei prodotti e, anche questa volta confido sarà così, perché le donne a qualsiasi latitudine e con qualsiasi incognita, non rinunciano facilmente alla cura dei loro capelli».

FRANCESCA ZANI

LA GESTIONE DELL'IMMIGRAZIONE

Decreto flussi e click day: solo l'11% degli stranieri ha ottenuto un lavoro e il permesso di soggiorno

Nel 2025 sono state presentate 5.637 domande, i nulla osta rilasciati sono stati 2.103, solo 646 le persone regolarizzate

IL BILANCIO

ANTONIO BORRELLI
antonio.borrelli@teletutto.it

■ Ogni anno il Decreto flussi prova a mettere una pezza alla mancanza cronica di manodopera in Italia e ogni anno si tramuta in una delusione. Bizantinismi burocratici del sistema monolitico statale da una parte e incertezze del mondo economico dall'altra sembrano essere gli elementi capaci di mi-

nare il piano nazionale che ha l'ambizione di coprire il fabbisogno di forza lavoro e ridurre il gap tra domanda e offerta.

Lo confermano i numeri delle domande inviate nei click day del 2025 per lavorare in provincia di Brescia: a fronte di ben 5.637 richieste, i nulla osta rilasciati sono stati 2.103 (il 37% del totale, sopra la media regionale del 30%). Ma sono stati concessi solo 646 permes-

*Numeri che non riescono
a coprire l'ormai
cronica mancanza
di manodopera*

si di soggiorno - ovvero ciò che serve per regolarizzare il contratto di lavoro. Insomma, solo l'11% di chi ha avviato l'iter per lavorare nel Bresciano è riuscito nell'intento. Uno su dieci - secondo i dati elaborati dai ministeri dell'Interno e del Lavoro, il Decreto flussi non funziona e, zavorrato da una legge come la Bossi-Fini che impone di assumere persone ancora all'estero (praticamente al buio), non riesce ad assorbire neppure un quarto della quota necessaria per il sistema Paese.

I problemi. L'industria dell'ospitalità bresciana, comunque, ha accolto sin dal subito il nuovo Decreto flussi tra disillusione e circospezione. A livello nazionale anche Coldiretti più volte ha spiegato che il vero problema dei flussi non fossero tanto le quote quanto i visti e i tempi di ingresso dei lavoratori che spesso non coincidono con le esigenze delle aziende agricole. Sulla stessa linea i sindacati.

A certificare i risultati preoccupanti del sistema degli ingressi per lavoro è il IV rapporto annuale della campagna «Ero straniero»: in Italia nel 2025 su 181.450 quote da decreto sono 14.349 i permessi di soggiorno richiesti, il 7,9%, e

cioè circa 8 persone su 100 hanno finalizzato la procedura a dicembre 2025. Ma poi ci sono i visti: quelli rilasciati sono 32.968, pari al 66,25% dei nulla osta. I tanti esiti negativi sono legati alla decisione del governo di intensificare i controlli verso i quattro paesi ritenuti «a rischio» rispetto a truffe e illeciti: Bangladesh, Pakistan, Sri Lanka e Marocco (sono il 34% circa del totale).

E c'è anche chi è entrato in Italia senza poi essere stato assunto, pronto a finire nel vortice dell'irregolarità. Secondo il rapporto risultavano a rischio

*I tanti esiti negativi
sono legati alla decisione
del Governo
di intensificare i controlli*

11.686 persone, circa la metà di chi ha messo piede in Italia tramite il sistema. Si tratta, spesso, di lavoratori e lavoratrici vittime di vere e proprie truffe e comportamenti illegittimi, che hanno pagato alcune migliaia di euro a presunti intermediari, datori di lavoro o aziende fittizie in cambio dell'assunzione, salvo arrivare in Italia e non avere da loro più notizie. E quest'anno? Il Dpcm

del 2 ottobre scorso prevede per il 2026 quasi 165mila ingressi in tutta Italia, 88mila dei quali stagionali (sia nei settori dell'agricoltura che del turismo).

Ma c'è da scommetterci: tanto a Brescia quanto nel resto d'Italia la fetta di chi riuscirà ad avere un contratto di lavoro sarà la più piccola della torta.

Duferco Group diversifica, i ricavi volano a 26,9 miliardi di dollari: +46% sul 2024

Crescono la divisione «energia» e le attività siderurgiche. Gozzi: «Domanda di acciaio in salita»

BILANCIO

ERMINIO BISSOLOTTI

e.bissolotti@giornaledibrescia.it

■ BRESCIA. «Abbiamo operato in un contesto internazionale complesso, tra volatilità dei mercati energetici e incertezze geopolitiche, riuscendo comunque a consolidare la nostra presenza globale e a rafforzare le principali linee operative», racconta il presidente della Duferco Group, Antonio Gozzi a margine dell'assemblea in gran parte dedicata all'approvazione del bilancio.

La holding con sede in Lussemburgo ha chiuso l'esercizio come di consueto al 30 settembre l'esercizio e con una significativa crescita dei volumi rispetto all'anno precedente. I ricavi consolidati volano a 26,9 miliardi di dollari (poco più di 23 miliardi di euro), registrando un incremento del 46% rispetto ai 18,4 miliardi di dodici mesi fa, «grazie principalmente all'espansione dei volumi negoziati e distribuiti nella divisione "energia" e a incrementi signifi-

cativi nelle attività siderurgiche», evidenzia una nota del gruppo. «L'approccio integrato tra energia, acciaio e logistica ci ha permesso di rispondere con rapidità alle dinamiche di mercato, contenere i rischi e cogliere nuove opportunità, contribuendo a risultati solidi in tutti i settori», aggiunge Gozzi.

Il punto. La Duferco Group presenta inoltre un'ottima condizione finanziaria. Il capitale circolante netto (indice dato dalla differenza tra attività e passività correnti e che esprime la capacità di gestire l'attività operativa corrente dell'impresa) è positivo per 1 miliardo e 25 milioni di dollari. L'indebitamento finanziario è salito a 1 miliardo e 95 milioni, ma la liquidità disponibile rimane intorno ai 690 milioni. La posizione finanziaria netta quindi è di 405 milioni, circa un quinto del patrimonio netto totale di gruppo che ha raggiunto il miliardo e 930 milioni. Duferco Group dispone per di più di 5,4 miliardi di linee di credito, con un utilizzo medio del 41%: percentuale che certifica la buona flessibilità finanziaria del gruppo. «L'utile netto consolidato - riporta una nota - si è attesta-

to a 86,8 milioni di dollari, rispetto ai 152,4 milioni dell'esercizio precedente. Questa riduzione riflette la normalizzazione del mercato energetico dopo gli anni eccezionali precedenti, unitamente alle persistenti debolezze nei mercati siderurgici globali ed europei».

Gli scenari. «Guardando al 2026 - continua il presidente Antonio Gozzi -, prevediamo una graduale stabilizzazione dei mercati globali, con inflazione in calo e un commercio internazionale sempre più regionalizzato. La domanda mondiale di acciaio è



attesa in crescita dell'1,3%, con l'Europa al +3,2%. Il laminatoio di San Zeno - ribadisce - ha già raggiunto solide performance tecniche, con benefici in termini di costi e qualità del servizio».

La divisione «produzione e distribuzione acciaio» di Duferco Group, rappresentata in Italia dalla Duferco Travi e Profilati di San Zeno, nell'ultimo esercizio ha mantenuto una solida performance operativa grazie alla diversificazione geografica dei ricavi, all'ottimizzazione dei costi e al raggiungimento di determinate performance di produttività, registrando un risultato ope-

rativo (conosciuto anche come Ebitda) positivo pari a 18,5 milioni di dollari. «Tuttavia - non nascondono dalla Duferco -, al netto degli ammortamenti e degli oneri finanziari il risultato è stato negativo per 23,4 milioni». I volumi di vendita della divisione siderurgica di Duferco sono rimasti stabili a 1,7 milioni di tonnellate, «mentre la strategia commerciale - puntualizzano dal quartier generale - si è adattata rapidamente ai cambiamenti dei flussi internazionali e alle misure di difesa commerciale».

Numeri e prospettive migliori arrivano dalla divisione energia. «Continueremo a crescere ampliando il trading, sviluppando rinnovabili e sistemi di accumulo, consolidando la piattaforma Matrix in Brasile e rafforzando il portafoglio retail in Italia - annuncia Gozzi -. Nel fotovoltaico, nuovi incentivi e progetti utility scale sosterranno la domanda e apriranno ulteriori opportunità di sviluppo». A tal proposito, la controllata Dxt International ha riportato un utile netto di 70,6 milioni di dollari, confermando la solidità del modello diversificato che integra energia convenzionale e rinnovabile,

crediti di carbonio e asset verdi. Nonostante la normalizzazione dei margini e l'aumento della concorrenza, i ricavi sono cresciuti a 22,3 miliardi, trainati dall'espansione dei volumi di gas, Lng (gas naturale liquefatto) ed energia elettrica. È inoltre stata ampliata la presenza globale della società, con sedi in Svizzera e Singapore, consegnando 41 ca-

*«Abbiamo operato
in un contesto
internazionale
molto complesso»*

ricchi di Lng e rafforzando la base di controparti oltre i confini europei.

Contestualmente, il Gruppo Duferco Energia, attivo in Italia, Grecia, Spagna e Macedonia del Nord, ha ottenuto un utile netto di 47,7 milioni di dollari, dopo un anno di forte crescita. La divisione retail, in questo caso specifico, ha aumentato il numero di clienti e punti di prelievo, con una crescita complessiva del 25%, mentre il trading all'ingrosso e le operazioni di fornitura elettrica e gas naturale hanno mantenuto risultati solidi.

Il congresso provinciale elegge la segreteria

BURLINI CONFERMATO ALLA GUIDA DEI METALMECCANICI UILM

FLAVIO ARCHETTI

«**A**lla capacità e alla forza di fare contrattazione è legato il futuro dei lavoratori, metalmeccanici e di tutti gli altri settori. A delineare la situazione, oggi delicata e in rapida evoluzione, ci sono anche altre dinamiche, come la concorrenza dei Paesi emergenti e lo sviluppo della tecnologia, ma i lavoratori che sanno rimanere uniti sono in grado di autodeterminare la loro condizione e possono raggiungere qualsiasi risultato». È mettendo valore e risultati della contrattazione al centro del dibattito, che ieri il segretario uscente di Uilm Brescia, Ettore Burlini, ha chiesto e ottenuto dalla settantina di delegati del diciottesimo congresso provinciale, la delega a proseguire fino al 2030 il lavoro iniziato 15 mesi fa, da quando aveva preso il posto di Giuliano Rabba. Affiancato dal segretario generale di Uil Brescia Mario Bailo, ma anche dal segretario generale della Uilm nazionale Rocco Palombella, Burlini nel discorso che ha aperto il congresso ha ricordato il successo ottenuto pochi mesi fa dalle federazioni sindacali metalmeccaniche «contrattando» e

anche scioperando per sostenere il lungo e difficile confronto con Federmeccanica per il rinnovo del Contratto nazionale di lavoro di categoria. «La contrattazione è un argine alla frammentazione dei diritti - ha sottolineato, convinto che il messaggio debba essere raccolto soprattutto dalle nuove generazioni - ed è l'unico modo concreto che hanno i lavoratori nel tentativo di imporre ai padroni dell'industria almeno un po' di redistribuzione dei profitti. Senza rappresentanza sindacale e possibilità di contrattare, i cambiamenti vengono imposti e non regolati e governati. Anche la sicurezza sul lavoro, per cui l'obiettivo è zero morti, deve diventare una parte centrale della contrattazione, per decidere assieme a chi amministra le imprese come impostare l'organizzazione del lavoro e come legarla alla formazione». Burlini ha concluso ricordando l'importanza del contratto dei metalmeccanici nel contesto dei diversi settori, «primo baluardo contro la deindustrializzazione dell'Europa, indispensabile per tenere a bada la concorrenza sleale straniera e i tentativi di usare l'intelligenza artificiale solo per fare profitti». Nel suo mandato il neo eletto segretario Uilm sarà affiancato dai componenti di segreteria Dario Venturini e Cristina Sanzogni, e dalla tesoriera Cinzia Tomasoni. A chiudere gli interventi è toccato al numero uno nazionale Rocco Palombella, tornato sulla settimana corta. «È arrivato il momento di sperimentarla, a parità di salario, anche a Brescia. Quel che conta oggi non sono più il tempo e il luogo dove si lavora, ma i risultati che si raggiungono e il grado di soddisfazione delle persone. Il passato è passato.