

Industria

Le esportazioni di acciaio made in Bs tornano a salire

Non sarà più solo la provincia del tondino, ma Brescia continua a restare in vetta nell'export di acciaio, con numeri in crescita nell'ultimo anno, ancora più significativi tenuto conto del complicato contesto di mercato. I dati Istat rielaborati dall'Ufficio studi Siderweb rilevano infatti che dopo un 2024 in calo anche nel 2025 l'export italiano di acciaio - si è confermato in discesa. Lo scorso anno le esportazioni siderurgiche sono infatti scese in valore del 5,7% rispetto al 2024, passando da 20,9 miliardi di euro a 19,7 miliardi di euro. Risultati questi, causati da un progressivo calo sia delle quotazioni che delle quantità vendute, che registrano quindi la terza frenata consecutiva dopo il biennio di crescita 2021-2022. L'export è calato della stessa misura dell'import, che ha perso anch'esso il -5,7% (21,1 miliardi di euro). L'Italia si è quindi confermata importatrice netta per circa 1,4 miliardi di euro. In tale quadro Brescia, che

nel 2024 aveva esportato acciaio per 1.859 milioni di euro (-17,2% sul 2023), nel 2025 è risalita a 1.896 milioni (+2%), in controtendenza quindi rispetto a quanto avvenuto lungo la penisola. Brescia è al primo posto per export. A sostenere il parziale recupero del polo bresciano, dopo i cali dello scorso anno, sono state le performance positive di tutte e tre le categorie delle esportazioni: prodotti della siderurgia (+0,5%), tubi (+7,4%) e altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio (+4%). Al secondo posto nella classifica dell'export di acciaio c'è Udine, con un valore di 1,8 miliardi di euro, in frenata del 4,7%. Un risultato che ha portato la provincia friulana ad aumentare la sua distanza rispetto a Brescia, con la differenza tra le due aree passata da 3 a 127 milioni di euro. La provincia di Cremona, al terzo posto, ha guadagnato una posizione rispetto al 2024 e ha registrato esportazioni per un valore di 1,5 miliardi di euro, con una diminuzione del 2,8% annuo. Significativo il dato di Taranto, sede di Acciaierie d'Italia, che per il secondo anno consecutivo è rimasta fuori dalla Top 20. Il suo export in valore è passato dai 362 milioni di euro del 2022, ai 281 milioni del 2023, ai 70,4 milioni di euro del 2024 (-75%) fino ai 42,0 milioni del 2025, con un crollo del 40,3% rispetto all'anno precedente.

T.B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La classifica

Poli siderurgici, Brescia cresce e si conferma al top

• Nel 2025 l'export territoriale di settore aumenta a 1,896 miliardi di euro (+2%). E il vantaggio su Udine torna a salire

BRESCIA La provincia di Brescia resta «regina» dei Poli siderurgici all'estero e incrementa il vantaggio su quella di Udine. Il 2025 è stato un anno nel complesso negativo per l'export italiano di prodotti della siderurgia, tubi e altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio, con un calo del 5,7% delle vendite oltre confine, scese a 19,7 miliardi di euro a causa sia di un calo dei prezzi, sia delle quantità. Considerando solo i primi venti territori la frenata è in linea con quella complessiva (-5,1%), con un export sceso a 16,3 mld.

Gli andamenti

Ma Brescia si distingue e figura tra le quattro province che mostrano un incremento del business su base annua - le altre tre sono Genova con il +8,3%, Ravenna con +7,7% e Verona con +5,5% -; nel 2025 l'export passa in valore da 1,859 miliardi di euro a 1,896 mld (+2%). Il leggero miglioramento tendenziale è dovuto a tutte le componenti: prodotti della siderurgia (+0,5%), tubi (+7,4%) e altri prodotti della prima trasformazione dell'acciaio (+4%). Questo permette al territorio di tornare distanziare Udine, che si era considerevolmente avvicinata a Brescia nel 2024, arrivando a sfiorare la prima posizione: la distanza passa dai 3 milioni di euro del '24 a 127 mln lo scorso anno, con la provincia friulana che si ferma a 1,769 mld di euro (-4,7%). Al terzo posto

Export di prodotti siderurgici il confronto

Provincia	2025 (milioni €)	2024 (milioni €)	2023 (milioni €)	2008 (milioni €)	2025/24 Var.%	2025/23 Var.%	2025/08 Var.%
1 BRESCIA	1.896	1.859	2.245	1.979	+2,0	-15,5	-4,2
2 UDINE	1.769	1.856	2.110	1.514	-4,7	-16,2	+16,8
3 CREMONA	1.488	1.531	1.551	801	-2,8	-4,1	+85,8
4 MANTOVA	1.379	1.620	1.705	556	-14,9	-19,1	+148,0
5 BERGAMO	1.337	1.363	1.558	1.343	-1,9	-14,2	-0,4
6 MILANO	1.122	1.287	1.389	1.786	-12,8	-19,2	-6,7
7 VICENZA	1.112	1.191	1.425	1.203	-6,6	-22,0	-7,6
8 TERNI	873	942	897	827	-7,3	-2,7	+5,6
9 LECCO	830	944	1.029	654	-12,1	-19,3	+26,9
10 REGGIO EMILIA	787	827	903	410	-4,8	-12,8	-12,8
11 RAVENNA	687	638	835	464	+7,7	-17,7	+48,1
12 VERONA	655	619	856	344	+5,5	-23,5	+90,4
13 AOSTA	388	440	460	441	-11,8	-15,7	-12,0
14 MONZA E BRIANZA	388	408	433	-	-4,9	-10,4	-
15 FORLÌ-CESENA	341	354	369	212	-3,7	-7,6	+60,8
16 PADOVA	322	352	409	192	-8,5	-21,3	+67,7
17 TORINO	320	348	408	670	-8,0	-21,6	-52,2
18 GENOVA	235	217	300	274	+8,3	-21,7	-14,2
19 LIVORNO	188	197	218	470	-4,6	-13,8	-60,0
20 ALESSANDRIA	166	174	283	431	-4,6	-41,3	-61,5
TOTALE	16.300	17.167	19.372	14.571	-5,1	-15,9	+11,9
ALTRI POLI	3.394	3.708	3.887	5.335	-8,5	-12,7	-36,4
TOTALE ITALIA	19.694	20.875	23.259	19.906	-5,7	-15,3	-1,1

Fonte: elaborazione su base Istat, banca dati CoeWeb: nel 2008 le esportazioni di Monza e Brianza erano incluse in quelle di Milano

risale Cremona, con 1.488 mld di euro (-2,8% su base annua), che sorpassa Mantova (1.379 mld, -14,9%, il peggiore calo percentuale dei primi venti Poli nazionali). Gli altri tre territori che superano quota un miliardo di export sono Bergamo (1.337 mld, -1,9%), Milano (1.122 mld, -12,8%) e Vicenza, che chiude il 2025 a 1.112 mld, in flessione del 6,6% sul '24.

I dati confermano il consolidamento della geografia dei poli produttivi dell'acciaio italiani che si è venuta a creare dopo la crisi del 2008-2009. Tale processo traspare, oltre che dall'andamento della produzione, anche da quello delle esportazioni che mostrano una riduzione molto più marcata nelle province dove erano presenti le aziende siderurgiche

di maggiori dimensioni. Nel 2025 rispetto al 2008, le vendite oltre confine di prodotti siderurgici della provincia di Taranto (dove si trovano le Acciaierie d'Italia, ex ILVA) arretrano di circa il 95%, causando l'esclusione dai primi venti Poli. Le esportazioni della provincia di Torino (dove c'era lo stabilimento Thyssenkrupp ora chiuso) calano del 52,2%, con la perdita di otto posizioni nella Top-20, mentre quelle della provincia di Livorno (dove opera JSW Steel Italy Piombino, ex Lucchini Siderurgica) si sono ridotte del 60%, anche in questo caso con otto posizioni in meno in graduatoria.

Nei confronti del 2008, l'export in valore del polo siderurgico bresciano (da 1.896 mld a 1.979 mld, -4,2%) presenta ancora una varia-

zione negativa, nonostante rispetto ad allora i prezzi siano aumentati: ciò significa che le vendite all'estero in quantità sono diminuite, a differenza del polo di Udine che invece mostra un incremento in valore nel periodo analizzato.

Le tre province dietro Brescia corrono rispetto agli anni pre-crisi: Udine e Cremona salgono in doppia cifra, rispettivamente del 16,8% e dell'85,8%, mentre Mantova addirittura in tripla cifra, +148%, con la variazione più alta tra i primi venti Poli siderurgici nazionali. Il calo di Brescia è maggiore della media nazionale (-1,1%); considerando solo i primi venti Poli, la media è positiva (+11,9%), con 16,3 mld di export nel 2025 contro i 14,571 mld del 2008. **R.Ec.**

Iveco Group cede il business Difesa a «Leonardo»

• Il valore è di 1,6 miliardi di euro. Si avvicina il passaggio del settore civile a Tata Motors
Obiettivo sull'Opa

BRESCIA Leonardo spa finalizza l'acquisizione del settore Defense di Iveco Group e Tata Motors si «avvicina» anche a Brescia. I marchi Idv e Astra, riorganizzati sotto la holding italiana Idv Group srl, sono ora ufficialmente di proprietà del colosso guidato dall'amministratore delegato Roberto Cingolani: il prezzo di vendita è stato di 1,6 miliardi di euro, sostanzialmente in linea con l'Enterprise Value fissato a 1,7 mld, al netto degli adeguamenti contrattuali concordati. Il dividendo per gli azionisti, che sarà pagato presumibilmente il 20 aprile, sarà di 5,7-5,8 euro per ogni titolo: se ne discuterà nell'assemblea straordinaria di Iveco Group del prossimo 25 marzo.

Con il closing dell'operazione, Leonardo compie un ulteriore passo per consolidare la posizione di riferimento nel settore della difesa terrestre e rafforza il ruolo di OEM (Original Equipment Manufacturer) integrato, con un portafoglio di soluzioni complete

per la difesa e la sicurezza, su piattaforme cingolate e ruotate. L'acquisizione, inoltre, potenzia il posizionamento commerciale congiunto, grazie alla complementarità delle reti di vendita: il business Difesa di Iveco nel 2025 ha realizzato ricavi per 1,368 miliardi di euro, conta sei siti produttivi in Italia, Germania, Romania e Brasile, 2 mila dipendenti, 12 uffici commerciali in Europa, Stati Uniti e Brasile e sette centri di ricerca e sviluppo in Italia, Brasile, UK e Germania. «L'acquisizione ci rende ancora più competitivi in un segmento di mercato caratterizzato da significative prospettive di crescita future», rimarca Cingolani.

La vendita del settore Defense avvicina anche il passaggio del comparto Civile (presente anche a Brescia) a Tata Motors: era questa una delle condizioni necessarie affinché il colosso indiano procedesse nel percorso per rilevare il ramo d'azienda di Iveco che produce camion, autobus e veicoli industriali. Ora Tata potrà lanciare l'Opa volontaria per acquisire Iveco Group senza il settore difesa, con un accordo da 3,8 miliardi di euro finalizzato a creare un player globale dei veicoli commerciali.

Acciaio, Brescia cresce in controtendenza: prima provincia per export con 1,9 miliardi

Pasini: «Il mercato si va regionalizzando, ora è l'Europa». Marinoni Martin: «Buone le previsioni»

SIDERURGIA

ROBERTO RAGAZZI

r.ragazzi@giornaledibrescia.it

☐ BRESCIA. La siderurgia bresciana va controcorrente. Mentre l'Italia dell'acciaio arretra per il terzo anno consecutivo, il cuore siderurgico lombardo cerca di rialzare la testa e spinge sull'export. I numeri sono netti: secondo l'elaborazione dell'Ufficio studi Siderweb sui dati Istat nel 2025 le esportazioni italiane del comparto (prodotti siderurgici, tubi e prima trasformazione) scendono del 5,7%, da 20,9 a 19,7 miliardi di euro.

Eppure, in questo scenario, Brescia rompe lo schema e cresce del 2%, per un totale di quasi 1,9 miliardi di euro di valore esportato: prima provincia italiana davanti a Udine (1,76 miliardi) Cremona (1,48 miliardi) e Mantova (1,37 miliardi). A sostenere la performance bresciana sono tutte le principali voci: prodotti siderurgici (+0,5%), tubi (+7,4%) e trasformati (+4%). Un segnale di vitalità industriale che arriva dopo un anno difficile e che certifica la resilienza di un distretto capace di adattarsi più velocemente della media nazionale.

La regionalizzazione. Sarebbe comunque un errore fermarsi alla superficie dei dati. Sotto, si muove una trasformazione più profonda: la regionalizzazione del mercato dell'acciaio. Il commercio globale si sta accorciando, irrigidito da dazi, politiche industriali e nuove regole ambientali. L'introduzione del Cbam a gennaio 2026 e delle clausole di salvaguardia europee sta lentamente cambiando equilibri, ridisegna geografie e strategie.

«Il dato bresciano sull'export dimostra che la siderurgia bresciana ha ancora forza sui mercati - avverte Giuseppe Pasini, presidente di Feralpi Group e di Confindustria Lombardia - ma attenzione il mercato siderurgico va letto in ter-

mini di volumi. Negli ultimi 7-8 anni abbiamo ridotto drasticamente le esportazioni fuori dall'Europa, mentre è cresciuto il commercio all'interno dell'Unione». Il punto è tutto qui: «Il mercato si è regionalizzato. Non è solo Brescia, il tema è europeo. Stati Uniti e Canada hanno introdotto dazi importanti. Esportare fuori dall'Europa è diventato difficile».

Il nodo energia. La competizione, del resto, è squilibrata. «Negli Stati Uniti l'energia costa cinque volte meno che in Italia, la Cina ha sovvenzioni statali. In queste condizioni è difficile competere». E il nodo energetico resta centrale, aggravato da tensioni geopolitiche e dall'aumento generalizzato dei costi. «La speranza è che il conflitto con l'Iran possa concludersi al più presto, ma la preoccupazione resta alta. I rincari stanno colpendo in modo diffuso: non solo l'energia, ma anche i trasporti, con un generale incremento dei costi. Anche i costruttori di Ance Brescia hanno segnalato una vera corsa dei prezzi: in aumento il bitume e l'acciaio per l'edilizia, con prospettive di ulteriori rincari su tutte le materie prime».

E gli Ets? «Incidono per 25-30 euro al megawattora: una tassa che oggi non ha più senso. Serve una battaglia europea, insieme al disaccoppiamento tra rinnovabili e gas».

Sentiment positivo. Se Pasini fotografa le difficoltà, Giovanni Marinoni Martin, vicepresidente di Ori Martin e di Confindustria Brescia, guarda alla finestra che si sta aprendo. «L'Europa perde competitività a livello globale, ma l'Italia (e Brescia) si difende bene nel mercato europeo». È qui che si giocherà la partita dei prossimi anni. Il Cbam, insieme alle misure di salvaguardia introdotte a livello europeo, sta iniziando a produrre effetti concreti. «In Europa si stimano consumi per circa 150 milioni di tonnellate di acciaio, di questi 30-35 milioni sono importati. Quella quota è destinata a ridursi, liberando spazio per i

produttori europei». Una dinamica già visibile: le scorte di acciaio importato in questi mesi si stanno esaurendo e il mercato interno torna a respirare. «Questo significa più volumi produttivi e maggiore efficienza degli impianti siderurgici».

Non tutto però funziona. «Il Cbam oggi si applica solo ai prodotti grezzi, non ai finiti. In altre parole il Cbam vale per l'importazione di alluminio in pani non per le barre lavorate: è un errore. La Commissione sta lavorando per estenderlo. Una correzione decisiva, perché è lungo tutta la filiera che si gioca la vera competizione».

Il quadro, dunque, è chiaro: meno globalizzazione, più Europa. Una regionalizzazione forzata che, nel breve periodo, può persino favorire distretti solidi come quello siderurgico bresciano. Ma a una condizione: ridurre il gap competitivo su energia e costi.

HANNO DETTO



Giuseppe Pasini

FERALPI GROUP

«Il mercato è regionalizzato. Stati Uniti e Canada hanno introdotto dazi. Esportare fuori dall'Europa è difficile».



Giovanni Marinoni Martin

ORI MARTIN

«Il Cbam sta iniziando a produrre effetti concreti bloccando le importazioni».

La «Top 10» dominata dai poli lombardi Taranto fuori classifica

LA RADIOGRAFIA

➡ **BRESCIA.** Guardando ai dati per provincia, si rileva che le prime 20 province dell'acciaio nazionali hanno esportato acciaio per 16,3 miliardi di euro, con una contrazione del 5,1% rispetto ai 17,2 miliardi di euro del 2024. Si conferma la predominanza dei distretti lombardi nella Top 10, consolidando la geografia dei poli produttivi dell'acciaio italiani. Variazioni più alte della media sono state registrate dai poli di Genova (+8,3%), Ravenna

(+7,7%), Verona (+5,5%), scesa di un gradino a 12esimo posto; Brescia (+2,0%), stabile al vertice. Le province che hanno mostrato le performance negative significativamente più alte sono state quelle di Mantova (-14,9%), che ha perso una posizione e si è classificata quarta; Milano (-12,8%), stabile al sesto posto; Lecco (-12,1%), arretrato in nona posizione; Aosta (-11,8%), 13esima.

Dopo Brescia al secondo posto c'è Udine, con un valore di 1,8 miliardi di euro, in frenata del 4,7%. I cali sono derivati dalla contrazione delle spedizioni

dei prodotti della siderurgia (-4,3%) e agli altri prodotti di prima trasformazione (-8,2%).

La provincia di Cremona, infine, ha guadagnato una posizione rispetto al 2024 (superando Mantova) con 1,5 miliardi (-2,8%). In particolare, il polo cremonese ha evidenziato un aumento delle vendite di prodotti della siderurgia (+3,2%), che ha attenuato il calo di oltre l'8% delle esportazioni di tubi. Una curiosità: Taranto (sede di Acciaierie d'Italia) per il secondo anno consecutivo è rimasta fuori dalla Top 20. Il suo export in valore è passato dai 362 milioni di euro del 2022, ai 281 milioni del 2023, ai 70,4 milioni di euro del 2024 (-75%) fino ai 42,0 milioni del 2025 (-40%). Terni (sede di Arvedi Ast) ha guadagnato una posizione grazie alla diminuzione delle esportazioni (-7,3%) inferiore a quella di Lecco (-12,1%).

L'EXPORT DI PRODOTTI SIDERURGICI PER PROVINCIA

	2023 milioni di €	2024 milioni di €	2025 milioni di €	VARIAZIONE 2025/'24 %	
1 BRESCIA	2.245	1.859	1.896	+2,0	
2 Udine	2.110	1.856	1.769	-4,7	
3 Cremona	1.551	1.531	1.488	-2,8	
4 Mantova	1.705	1.620	1.379	-14,9	
5 Bergamo	1.558	1.363	1.337	-1,9	
6 Milano	1.389	1.287	1.122	-12,8	
7 Vicenza	1.425	1.191	1.112	-6,6	
8 Terni	897	942	873	-7,3	
9 Lecco	1.029	944	830	-12,1	
10 Reggio Emilia	903	827	787	-4,8	
11 Ravenna	835	638	687	+7,7	
12 Verona	856	619	655	+5,5	
13 Aosta	460	440	388	-11,8	
14 Monza e Brianza	433	408	388	-4,9	
15 Forlì-Cesena	369	354	341	-3,7	
16 Padova	409	352	322	-8,5	
17 Torino	408	348	320	-8,0	
18 Genova	300	217	235	+8,3	
19 Livorno	218	197	188	-4,6	
20 Alessandria	283	174	166	-4,6	
Totale	19.372	17.167	16.283	-5,1	
Altri poli	3.887	3.708	3.394	-8,5	
Totale Italia	23.259	20.875	19.677	-5,7	

FONTE: Elaborazione Ufficio Studi Siderweb di dati Istat

infogdb

Il business Difesa di Iveco a Leonardo per 1,6 miliardi

L'ad Cingolani: «Diventiamo attori di riferimento del settore e ancora più competitivi in un mercato in forte crescita»

L'ACQUISIZIONE

TORINO. Il Business Defence di Iveco Group, che comprende i marchi Idv e Astra, è stato ceduto a Leonardo, azienda leader in Europa nei settori della difesa e della sicurezza. L'accordo era stato raggiunto il 30 luglio 2025. A fronte di un enterprise value di 1,7 miliardi di euro comunicato a luglio 2025 il prezzo di vendita è stato di 1,6 miliardi, soggetto ad aggiustamenti di chiusura da definire entro l'inizio di aprile. L'operazione darà vita a un campione europeo nel settore della difesa terrestre, con le dimensioni e il know how necessario per competere a livello globale.

Il dividendo. I proventi netti della vendita saranno distribuiti, come previsto, agli azionisti della società mediante un dividendo straordinario.

Tenuto conto del prezzo incassato, degli aggiustamenti di chiusura attesi e dei costi di separazione sostenuti per l'enucleazione del Business Defen-

ce, il dividendo (inizialmente stimato in 5,5-6 euro per azione) è attualmente previsto intorno 5,7-5,8 euro per ogni azione ordinaria emessa e in circolazione. L'esatto importo della distribuzione sarà determinato a tempo debito dal consiglio di amministrazione. Si prevede che il pagamento avvenga il 20 aprile, in linea con

la data standard di stacco del dividendo prevista dal calendario di Borsa Italiana.

Il 25 marzo l'assemblea straordinaria degli azionisti di Iveco Group discuterà la distribuzione del dividendo straordinario che verrà determinato con delibera consiliare. A seguito della vendita conclusa oggi, il punto in agenda relativo alla

scissione di Iveco Group (ipotizzata come strumento alternativo per separare il Business Defence) viene rimosso dall'ordine del giorno.

«L'acquisizione ci rafforza come attore di riferimento nel settore della Difesa terrestre e ci rende ancora più competitivi in un segmento di mercato caratterizzato da significative prospettive di crescita future. Leonardo compie un ulteriore passo nella strategia di crescita inorganica, una delle direttrici nello sviluppo del Piano Industriale», afferma Roberto Cingolani, amministratore delegato e direttore generale di Leonardo.

«Questo traguardo rappresenta un momento fondamentale per il futuro di Idv e Astra. I nostri colleghi hanno dimostrato una straordinaria dedizione nel rispondere alla crescente domanda di veicoli per la difesa terrestre e delle tecnologie che abbiamo sviluppato. Ora entreranno a far parte di un gruppo con le dimensioni e le capacità integrate necessarie a competere in ogni scenario».

Neosperience cede la partecipazione del 51,04% di Elibra



Innovazione. Neosperience si concentra sull'intelligenza artificiale

LA QUOTATA

■ **BRESCIA.** Neosperience, realtà bresciana di punta nel settore dell'esperienza digitale, ha annunciato la cessione della sua quota di maggioranza (51,04%) in Elibra. La società era stata acquisita nel 2020. Si tratta di una società tecnologica specializzata nel settore

LegalTech. Il suo prodotto principale (che porta lo stesso nome, Elibra) è una piattaforma gestionale dedicata a studi legali, avvocati e commercialisti. In pratica, fornisce gli strumenti digitali per organizzare tutto il lavoro di un ufficio professionale in un unico posto.

La cessione. L'operazione, del valore di circa 187mila euro, ve-

de il passaggio della società nelle mani di Emti, guidata da manager già legati al gruppo.

La decisione si inserisce in una precisa strategia di riorganizzazione aziendale. Elibra era entrata nel perimetro di Neosperience nel 2020, ma i mutamenti del mercato tecnologico avrebbero richiesto oggi investimenti troppo ingenti per aggiornare i suoi servizi. Per questo motivo, il prezzo di vendita è risultato inferiore alle stime iniziali: una scelta dettata dalla necessità di dare priorità a settori più dinamici.

L'obiettivo del management di Neosperience è chiaro: snellire la struttura per correre più veloci. L'operazione si inserisce nel quadro del processo di ristrutturazione finanziaria e organizzativa avviato da Neosperience con l'obiettivo di ottimizzare il perimetro delle attività del gruppo e concentrare le risorse nei settori a maggiore potenziale di crescita, ovvero sullo sviluppo dell'Intelligenza Artificiale Applicata, il vero motore della crescita futura.

Sotto il profilo dei conti, l'addio a Elibra non influenzerà i bilanci: l'impatto sui margini e sull'utile netto del gruppo è infatti pressoché nullo, confermando la natura puramente strategica dell'operazione.