

COFAMAGAZINE

LA RIVISTA DI COFACE DESTINATA A CLIENTI E PARTNER
n° 46 | Periodico trimestrale

coface
FOR SAFER TRADE

ACCIAIO

Il futuro della siderurgia, tra crescita mondiale ed avanzata cinese

Siderweb, la prima vera community dell'acciaio in Italia

L'America Latina e gli impatti della Trumpnomics

Lotta al *climate change*, Tagliapietra: USA e Accordi di Parigi, meglio fuori che dentro

La corsa mondiale a tagliare la *corporate tax*



Sommario

Editoriale

Il futuro della siderurgia mondiale 3

Primo piano

Continua a crescere il commercio mondiale di acciaio 4

Il risiko dell'acciaio cinese sui mercati mondiali 10

Case history

Siderweb, la community dell'acciaio 16

Scenario

L'America Latina alla prova della Trumponomics 18

Intervista

Trump e gli Accordi di Parigi: meglio fuori che dentro 22

Micro-Macro

La gara mondiale a tagliare la *corporate tax* 24

News

Riconoscimenti e novità per Coface 28

Dicono di noi

COFAMAGAZINE

Numero 46 - ottobre 2017
Periodico trimestrale

EDITORE

Compagnie française d'assurance
pour le commerce extérieur S.A.
Rappresentanza Generale per l'Italia
Via Giovanni Spadolini, 4
20141 Milano
Tel. 02 48335.111
Fax 02 48335.404
www.coface.it

DIRETTORE EDITORIALE

Ernesto De Martinis

DIRETTORE RESPONSABILE

Ernesto De Martinis

Registrazione del 04/04/1998
Con il num. 558 presso il Tribunale
di Milano

COORDINAMENTO EDITORIALE

iCorporate s.r.l.
Direzione Marketing &
Comunicazione di Coface in Italia

IMPAGINAZIONE

2C Creative & Interactive

Questo numero è stato chiuso in
redazione il 27 ottobre 2017

Il futuro della siderurgia mondiale

Il 2016 ha fatto segnare un nuovo record nel commercio mondiale di prodotti siderurgici, come riportiamo in questo numero di *Cofamazine*.

Secondo i dati della *World Steel Association*, l'ultimo triennio si è contraddistinto per una crescente tendenza all'esportazione da parte dei grandi produttori: da una media annua di export di 415,8 milioni di tonnellate nel 2011/2013, il commercio mondiale di acciaio è salito a 465,2 milioni di tonnellate tra il 2014 e il 2016, con un incremento dell'11,9%.

Indiscussa protagonista del commercio mondiale di acciaio è la Cina, che con i suoi oltre ottocento milioni di tonnellate sfornati nel 2016 rappresenta circa la metà della produzione globale.

Con il progressivo rallentamento della corsa economica del Dragone, il mercato domestico è sempre meno in grado di assorbire materie prime: il risultato è un aumento delle esportazioni di acciaio, arrivate l'anno scorso a pesare per 109 milioni di tonnellate, una quota superiore alla produzione dell'intera ArcelorMittal, la maggior società siderurgica mondiale.

L'Unione Europea ha reagito all'invasione dell'acciaio estero varando un numero record di misure di difesa commerciale - oltre quaranta, di cui circa la metà nei confronti di prodotti cinesi - per

difendere l'industria siderurgica europea dalla concorrenza sleale esercitata da paesi terzi.

Ora, però, è arrivato un fatto nuovo a cambiare il quadro del dominio siderurgico cinese: un piano draconiano di Pechino per ridurre l'inquinamento che sta portando a grandi tagli della produzione di acciaio e al rafforzamento della concorrenza estera, a partire da quella di paesi come la Corea del Sud, il Giappone ma anche l'India e la stessa Europa.

Nella sezione "Scenario" raccontiamo invece come sta reagendo l'economia dell'America Latina alla Trumpnomics, la politica economica del presidente statunitense che ha fatto del protezionismo uno dei cavalli di battaglia della campagna elettorale.

Per ora non ci sono contraccolpi pesanti: il deprezzamento di quasi il 19% del peso messicano nei confronti del dollaro, avvenuto dopo l'elezione a sorpresa di Trump, è stato quasi completamente recuperato nel corso del 2017.

Competizione internazionale significa anche diventare fiscalmente attrattivi. Dal 1° gennaio 2017 l'Italia ha ridotto dal 27,5% al 24% l'Ires, l'imposta sul reddito delle società, mentre



Ernesto De Martinis,
CEO di Coface in Italia

in Gran Bretagna dal 1° aprile l'aliquota ordinaria sui redditi d'impresa è scesa dal 20% al 19% e negli Stati Uniti l'amministrazione Trump ha da tempo annunciato una riforma fiscale il cui piatto forte è un drastico taglio della *corporate tax*, dal 35% al 20%. Non si tratta di tre casi isolati ed episodici: come leggiamo in "Micro-Macro", in tutti i Paesi Ocse è scattata una competizione a chi abbassa di più le tasse.

Più in generale, in un mondo che continua a cambiare in fretta, è fondamentale il controllo e la gestione del rischio, che passa attraverso strumenti di analisi e di copertura sempre più sofisticati. Il patrimonio di esperienze di pagamento di milioni di aziende in tutto il settore, offerto da Coface, rappresenta una bussola indispensabile nel mondo dell'assicurazione dei crediti, per fronteggiare rischi macroeconomici e geopolitici in rapida evoluzione.

Continua a crescere il commercio mondiale di acciaio

All'aumento di produzione (+42% in dieci anni) ed esportazioni corrisponde l'ascesa dei colossi orientali: ben cinque delle dieci maggiori società siderurgiche globali sono cinesi. In lenta ma costante ripresa l'industria italiana



Terni, acciaierie

I 2016 ha fatto segnare un nuovo record nel commercio mondiale di prodotti siderurgici. Secondo i dati della *World Steel Association*, l'ultimo triennio si è contraddistinto per una crescente tendenza all'esportazione da parte dei grandi produttori. Da una media annua di export di 415,8 milioni di tonnellate nel triennio

2011/2013, il commercio mondiale di acciaio è salito a 465,2 milioni di tonnellate tra il 2014 e il 2016, con un incremento dell'11,9%. In termini relativi, il 31,1% del totale dell'acciaio prodotto nel mondo è stato venduto in un Paese diverso rispetto a quello d'origine: la cifra rappresenta un aumento rispetto al 30,8% del 2015 ma è ancora

lontana dal record del 2000, quando fu venduto sui mercati esteri il 39,2% del totale dei prodotti siderurgici.

/ La produzione

Secondo il *Global Steel Report*, tra il 2005 e il 2016 la produzione mondiale di acciaio grezzo è cresciuta del 42%. Più in dettaglio,



Fogli di acciaio arrotolati

nel 2005 aveva toccato gli 1,15 miliardi di tonnellate: dopo un calo dovuto alla crisi finanziaria del 2008/2009, è tornata a salire arrivando a 1,67 miliardi di tonnellate nel 2014. Dopo una leggera flessione nel 2015, a causa del calo della domanda,

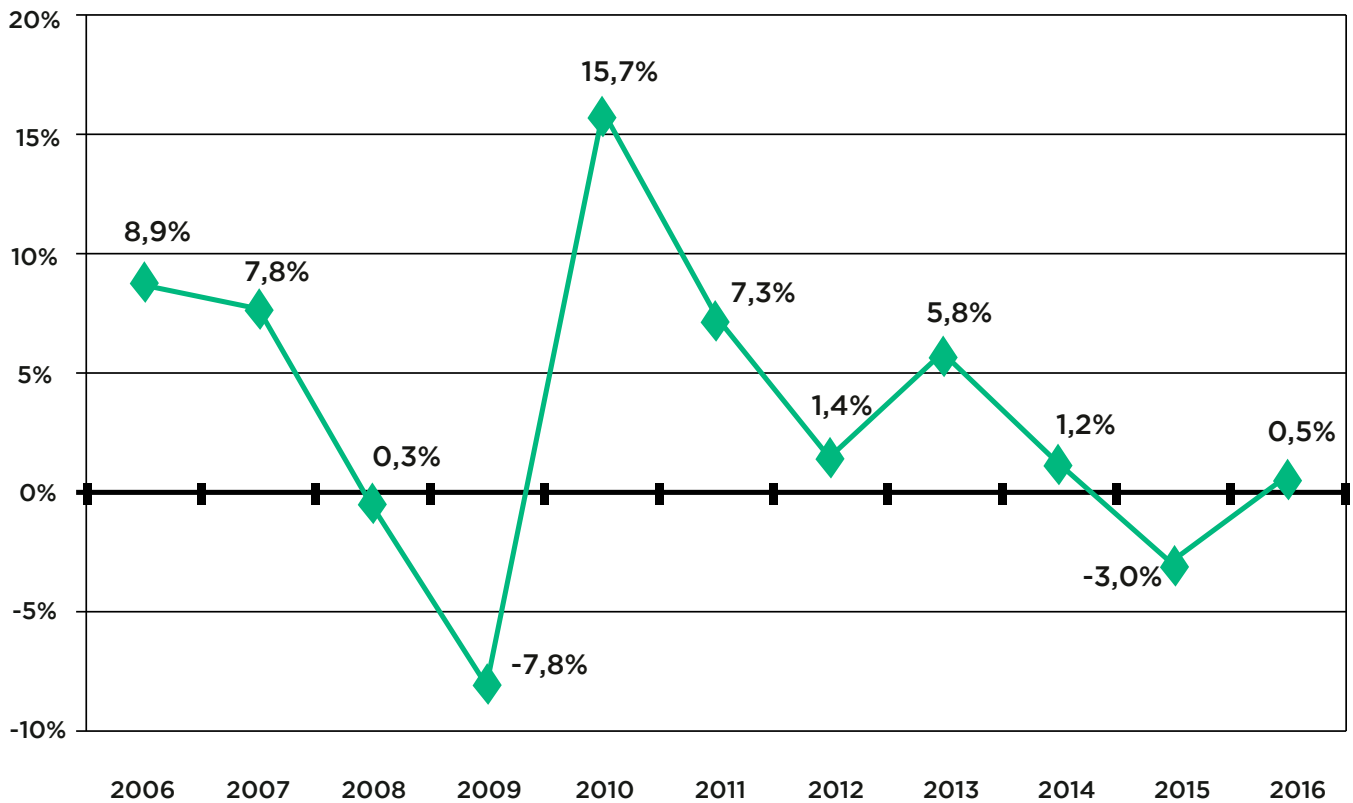
l'anno scorso è tornata a crescere, sia pur di poco, a 1,63 miliardi di tonnellate. La *World Steel Association* stima una domanda stabile nel 2017/2018, con una produzione che - quindi - dovrebbe aumentare di circa l'1%. Nell'ultimo decennio ci sono

stati solo tre anni di calo: il 2008 (-0,3%), il 2009 (-7,8%) e il 2015 (-3%); nel 2010 si è invece verificata la maggior crescita (+15,7%).

Il 70% della produzione mondiale di acciaio arriva da Asia e Oceania,

La variazione della produzione di acciaio (2006-2016)

Percentuale



Fonte: World Steel Association

che da sole sfornano 1,13 miliardi di tonnellate della lega composta da ferro e carbonio.

A grande distanza, troviamo al secondo posto l'Unione Europea con il 10% della produzione mondiale (162 milioni di tonnellate), quindi il Nord America col 7% (111 milioni di tonnellate) e la Comunità degli Stati Indipendenti, ossia parte dell'ex Unione Sovietica, con il 6% (102 milioni di tonnellate).

Dal 2005, la maggior parte delle macroregioni ha visto diminuire

la propria produzione di acciaio, a partire dall'Unione Europea che ha "perso" il 7% della sua quota mondiale. Hanno fatto eccezione solo Asia-Oceania e Medio Oriente, con un aumento rispettivamente del 16% e dell'1% della loro quota di produzione sul totale.

Considerando i singoli Stati, la sola Cina produce quasi la metà dell'acciaio mondiale (per la precisione, il 49,6%). In seconda posizione troviamo il Giappone (6,4%), quindi l'India (5,9%),

gli Stati Uniti (4,8%) e la Russia (4,3%).

Vediamo invece la classifica per società. Sempre stando ai dati del *Global Steel Report*, a dominare nel 2016 è stata Arcelor-Mittal, che con le sue 95,5 milioni di tonnellate di acciaio rappresenta circa il 6% della produzione mondiale. In seconda posizione, ecco invece il gruppo Baowu (nato dalla fusione di Baosteel e Wuhan nel 2016) con 63,8 milioni di tonnellate, seguito dal gruppo HBIS, anch'esso cinese, con 46,2

milioni di tonnellate. Nella top ten dei colossi dell'acciaio, l'unica società con sede al di fuori della macroregione Asia-Oceania è Arcelor Mittal. E ben cinque dei dieci maggiori gruppi sono cinesi.

/ La capacità produttiva

In relazione all'evoluzione della capacità produttiva - che l'Ocse definisce come "la massima

produzione possibile in normali condizioni di lavoro" - per oltre un decennio, ha continuato a crescere ogni anno. Solo tra il 2005 e il 2016, infatti, è aumentata di oltre un miliardo di tonnellate (+74%).

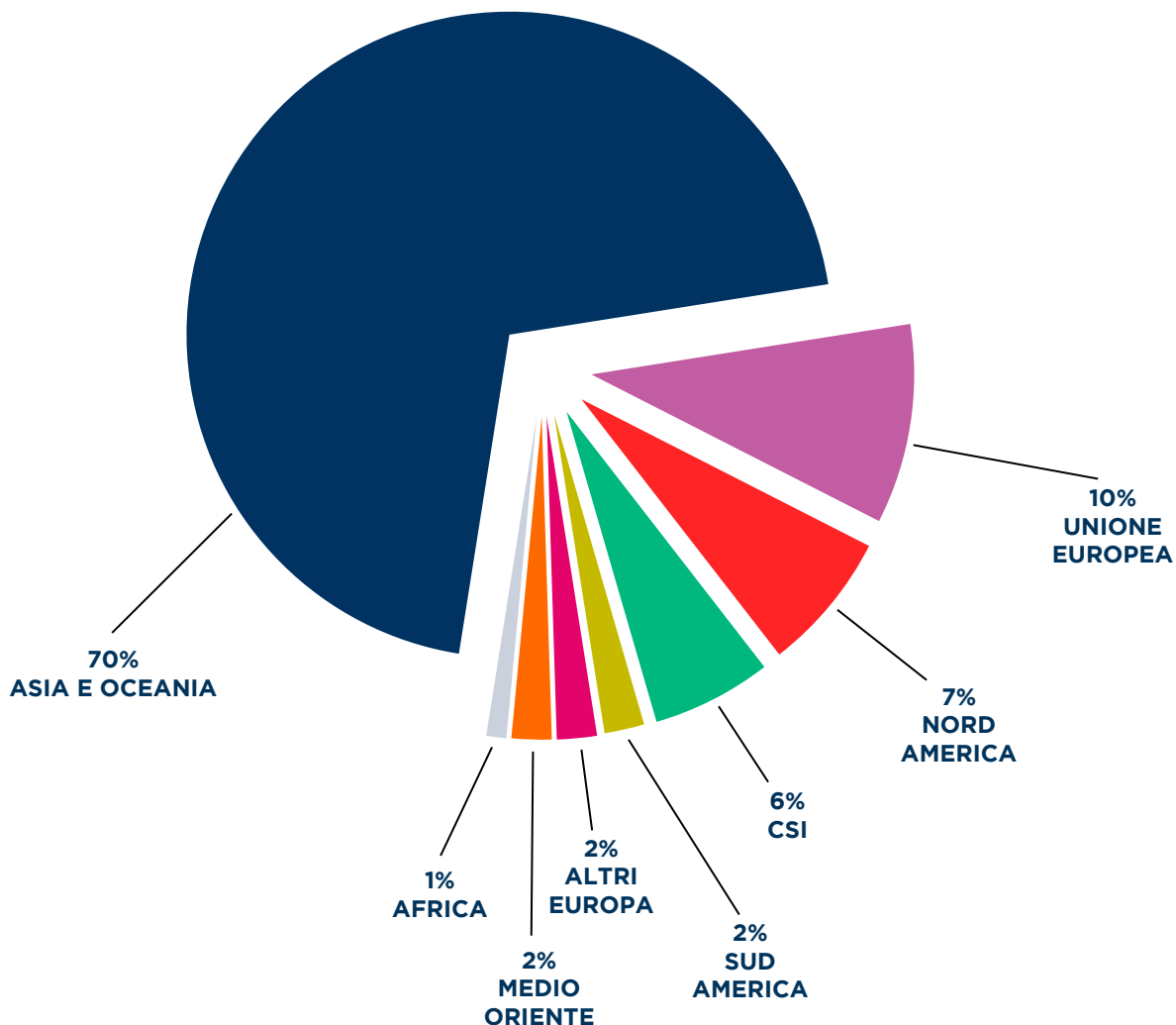
A differenza della produzione, che è scesa durante la crisi del 2008/2009, la capacità ha continuato a salire poiché per

natura è più lenta a reagire alla domanda di mercato.

E' però vero che la crescita della capacità produttiva sta rallentando: dopo un balzo dell'8% tra il 2012 e il 2013, dal 2013 è aumentata solo del 5%, ovvero di 116 milioni di tonnellate. Alla fine del 2016 era pari a 2,39 miliardi di tonnellate.

Considerando i dati per

La produzione di acciaio per macroregioni nel 2016



Fonte: World Steel Association

macroregione, ancora una volta a trainare la crescita è stata l'Asia-Oceania, con 890 milioni di tonnellate aggiuntive tra il 2005 e il 2016 (l'88% dell'incremento totale di capacità).

In progresso anche le altre macroregioni ad eccezione dell'Unione Europea, che ha "perso" 14,2 milioni di tonnellate di capacità produttiva nel decennio considerato. Alla fine dell'anno scorso il 68% della capacità mondiale era saldamente in mano ad Asia-Oceania (era al 53% nel 2005), con l'Unione Europea scesa al 10%.

A diminuire, invece, è stato l'utilizzo mondiale della capacità: al di sopra dell'80% tra il 2005 ed il 2008, ha raggiunto il picco dell'86% nel 2006, per poi crollare fino al 70% nel 2009 per effetto della crisi. Nel 2011, il valore è tornato al 77,3%, riprendendo a declinare fino a toccare il 68,1% lo scorso anno, segnando così il minimo storico del decennio.

Guardando alle macroregioni, il crollo dovuto alla crisi finanziaria mondiale è stato particolarmente pesante in Nord America e Unione Europea (che nel 2009 hanno perso rispettivamente il 33% e il 31% dell'utilizzo della capacità del 2007).

Dopo la crisi, tra il 2010 e il 2016, la più alta percentuale di utilizzo della capacità è stata quella di Asia-Oceania, con il 74,7% medio annuo (e un picco dell'80,1% nel 2011).

Da segnalare, al contrario, un basso utilizzo della capacità in Medio Oriente e Africa, con una media rispettivamente del 55,1% e 45,6% tra il 2010 e il 2016.

/ Le esportazioni

Le esportazioni di acciaio continuano ad aumentare. Secondo il *Global Steel Report*, tra il 2005 e il 2007

complessivamente le vendite all'estero sono aumentate del 21% a 446 milioni di tonnellate, per poi crollare nel 2009 del 26% rispetto al 2009 (115,7 milioni di tonnellate).

Il grande rimbalzo del 2010 (21%) ha dato il via a un continuo incremento delle esportazioni di acciaio: già nel 2014 si era tornati ai picchi del periodo pre-crisi.

Quella che, invece, è cambiata è la mappa delle esportazioni. Le vendite in volumi sono scese soprattutto nella Comunità degli Stati Indipendenti (che tra il 2005 e il 2016 ha "perso" 10,7 milioni di tonnellate), nel Sud America e in Africa (sotto di 3,1 tonnellate ciascuno) seguiti dal Nord America (giù di 1,9 milioni di tonnellate).

In compenso il volume delle esportazioni di Asia-Oceania è raddoppiato nel decennio considerato, con una crescita di 105,4 milioni di tonnellate.

In aumento, anche le vendite estere di acciaio dall'Unione Europea (2,06 milioni di tonnellate tra 2006 e 2016) e del Medio Oriente (0,6 milioni di tonnellate). Dividendo l'export per macrocategoria, dai dati della *World Steel Association* relativi all'anno scorso si scopre che i piani rappresentano la maggioranza dei prodotti esportati, con una quota del 51,5%. I lunghi si fermano al 29,2%, i semilavorati all'11,3% e i prodotti di prima e seconda trasformazione all'8%.

I piani hanno anche rappresentato la categoria che ha fatto registrare il maggior incremento: +9,9% rispetto al 2015, mentre i lunghi sono aumentati del 4,6% e, viceversa, lingotti e prodotti di prima e seconda trasformazione sono diminuiti (rispettivamente di -1,4% e di -3,7%).

Il singolo prodotto più esportato, invece, è rappresentato da coils e

lamiere a caldo (18,3% del totale).

/ Le importazioni

Altalenanti gli acquisti mondiali di acciaio: dopo una crescita di 436,4 tonnellate tra 2005 e 2007 (+22%) le importazioni sono crollate nel 2009 (-30% rispetto a due anni prima), per poi rimbalzare negli anni successivi e raggiungere già nel 2012 i livelli pre-crisi.

Sono seguiti due anni di declino, quindi dal 2015 l'import mondiale è aumentato del 7% rispetto all'anno precedente.

Guardando alle macroregioni, solo la Comunità di Stati Indipendenti e il Medio Oriente hanno visto diminuire le proprie importazioni nell'arco del decennio.

Il maggior incremento degli acquisti di acciaio è quello dell'Unione Europea (19,6 milioni di tonnellate tra 2005 e 2016), seguiti da Asia-Oceania (11 milioni di tonnellate) e Sud America (5,8 milioni di tonnellate). La quota di mercato dell'Unione Europea sul totale delle importazioni è oggi del 38% (era al 36% nel 2005), quella di Asia-Oceania del 31% (era al 32% nel 2005) e quella del Nord America del 13%.

Il maggior esportatore di acciaio è naturalmente la Cina, con i suoi 106,1 milioni di tonnellate del 2016, mentre gli Stati Uniti rappresentano invece il più grande importatore (30,1 tonnellate).

/ La situazione italiana

Quanto all'Italia, la siderurgia tricolore si conferma in lento ma costante recupero: da gennaio ad agosto di quest'anno la produzione è cresciuta dell'1,7% rispetto all'anno scorso.

«La congiuntura segue specularmente l'andamento dell'economia italiana - ha spiegato il presidente di Federacciai, Antonio Gozzi -

poiché l'acciaio è un indicatore di ciclo».

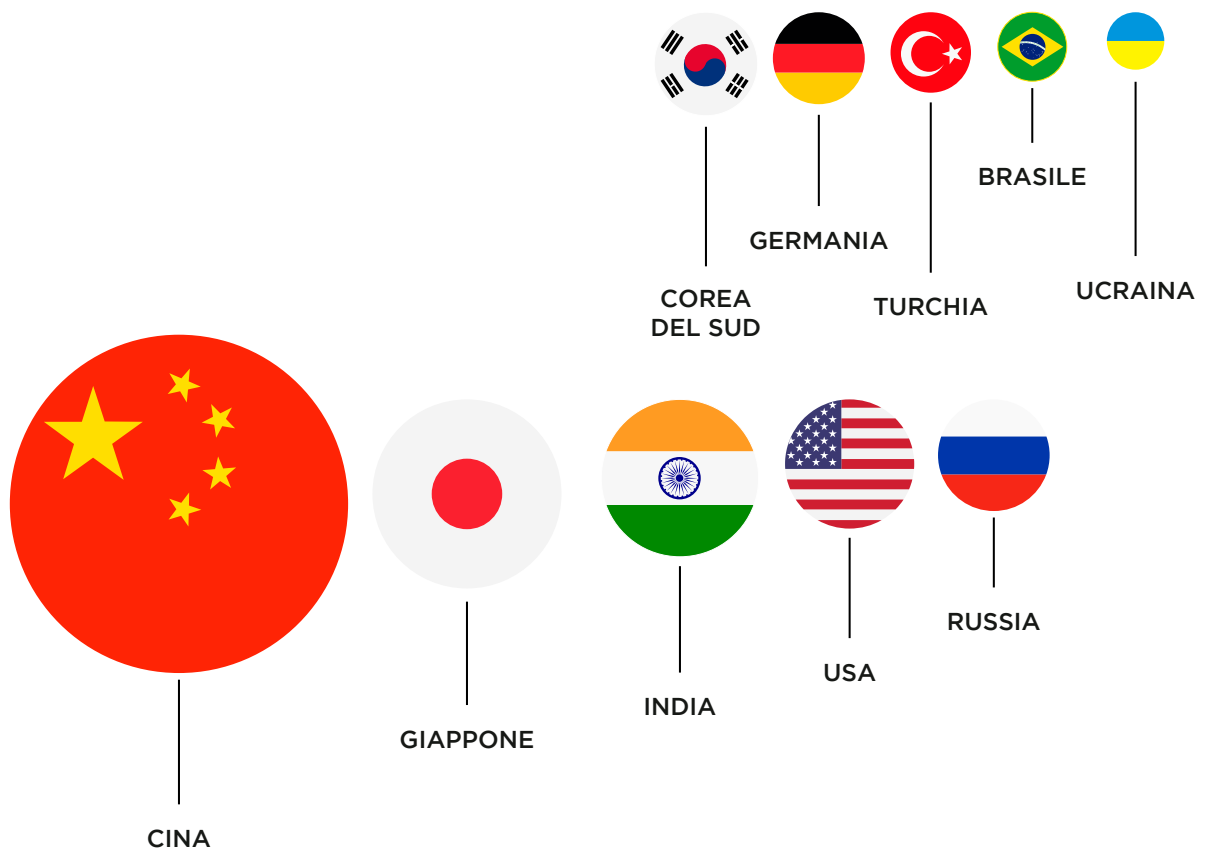
La ripartenza della produzione nazionale è iniziata nel 2016, con primi segnali positivi dopo quattro anni di declino, sostenuta dalla ripresa delle esportazioni dirette verso l'Unione Europea e dal miglioramento della posizione competitiva sul mercato interno. La crescita sta proseguendo anche nel 2017, grazie ai dazi imposti dall'Unione Europea: sono 23 le misure adottate per le importazioni di acciaio in dumping, 15 delle quali riguardano la sola Cina.

L'Italia, secondo i dati illustrati nel *World Steel in Figures*, resta, tuttavia, importatore netto per 1,7 milioni di tonnellate.

E la crescita della produzione tricolore rimane comunque modesta se paragonata a quella dei Paesi emergenti: per le aziende europee è, infatti, inevitabile imboccare le strade della specializzazione, privilegiando i prodotti a maggiore valore aggiunto, e della concentrazione (come ha fatto la tedesca ThyssenKrupp unendo le forze con la succursale europea dell'indiana Tata).

Un settore in crescita a livello mondiale, con la Cina sempre più protagonista

I dieci maggiori Paesi produttori di acciaio nel 2016



Fonte: World Steel Association

Il rischio dell'acciaio cinese sui mercati mondiali

La frenata dell'economia del Dragone ha fatto impennare l'export di acciaio cinese, contrastato dai dazi imposti dall'Unione Europea. Ora, però, Pechino ha rallentato la produzione, anche per combattere l'inquinamento. Dando respiro alla concorrenza estera



Aberdeen Bay, Hong Kong

L'industria siderurgica cinese è di gran lunga la più importante del mondo: con i suoi oltre ottocento milioni di tonnellate sfornati nel 2016, rappresenta circa la metà della produzione globale.

La stragrande maggioranza dell'acciaio "made in China" viene assorbito dal mercato domestico, che però ha toccato il suo picco nel 2013. Con il progressivo rallentamento della corsa economica del Dragone, anche il

mercato domestico dell'acciaio sta diventando saturo: la domanda cinese di metalli per infrastrutture e immobili sta calando. Come nota un'analisi di Coface, "l'economia cinese si trova ad affrontare cambiamenti strutturali indotti



Hangzhou, impianto di produzione acciaio

dalla terziarizzazione del modello di crescita: un declino dell'industria a favore dei servizi".

Il risultato è un aumento delle esportazioni cinesi di acciaio, arrivate l'anno scorso a pesare per 109 milioni di tonnellate (il 14% della produzione del Dragone): si tratta di una quota superiore alla produzione dell'intera ArcelorMittal, la maggior società siderurgica mondiale. Si calcola che un aumento dell'export cinese di acciaio di appena un punto percentuale equivalga alle intere

esportazioni statunitensi di questo metallo.

/ **Esportazioni in costante crescita**

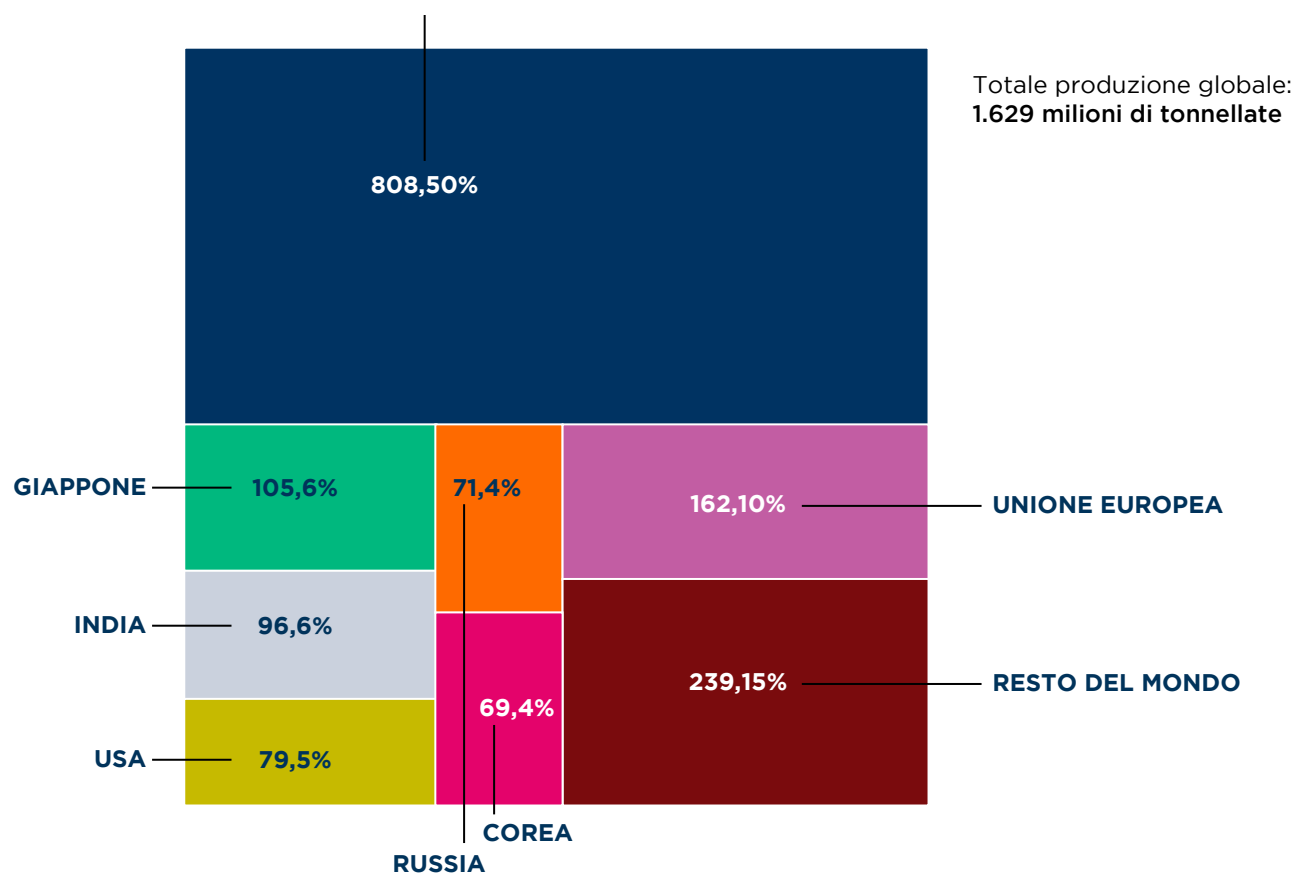
L'aumento delle esportazioni cinesi di acciaio sta diventando un problema serio per l'economia occidentale. Trump, da tempo, minaccia una stretta protezionistica contro le vendite di acciaio made in China, invocando una legge del 1962 che limita le importazioni in caso di minaccia alla sicurezza nazionale. Per ora tuttavia non si è

concretizzato nulla, anche perché - dati alla mano - l'acciaio cinese rappresenta una quota minoritaria delle importazioni statunitensi. «In realtà gli americani sono più preoccupati della concorrenza che gli facciamo su altri mercati esteri», nota Mei Xinyu, consulente del Ministero del Commercio di Pechino.

/ **I dazi della UE**

La situazione è invece completamente diversa nell'Unione Europea, dove la

La Cina domina la produzione mondiale di acciaio



Shanghai, distretto di Pudong

Cina nel 2015 è risultata il primo esportatore con il 32% della quota europea di importazioni di piani e il 17% di lunghi, questi ultimi utilizzati in genere nel settore costruzioni. Bruxelles di conseguenza è passata alla controffensiva, imponendo nuove misure antidumping: in maggio la Commissione Europea, dopo aver concluso la sua indagine che ha confermato i risultati preliminari, ha deciso di rendere definitivi i dazi imposti ai tubi d'acciaio senza saldature provenienti dalla Cina, sanzionandoli con un'imposta aggiuntiva che va dal 29,4% al 54,9%.

/ Misure protezionistiche

In aprile, sempre la Commissione aveva deciso di alzare e rendere definitive le misure antidumping dell'ottobre 2016 sulle importazioni di laminati a caldo piatti cinesi, con dazi che oscillano tra un minimo del 18,1% a un massimo di 35,9% e che resteranno in vigore per almeno cinque anni. Il provvedimento è stato preso, precisa Bruxelles, dopo che una lunga e approfondita indagine ha confermato che i prodotti finiti nel mirino venivano venduti a prezzi "altamente" falsati rispetto a quelli di mercato. L'Unione Europea ha così eretto un numero record di misure di difesa commerciale, oltre quaranta, di cui circa la metà nei confronti di prodotti cinesi, per difendere l'industria siderurgica europea dalla concorrenza sleale esercitata da paesi terzi. I prodotti cinesi colpiti dai dazi vengono utilizzati nel settore delle costruzioni edilizie e navali, per realizzare gasdotti e oleodotti e nell'industria automobilistica.

/ I tagli cinesi danno respiro

Ora, però, è arrivato un fatto nuovo a cambiare il quadro del dominio siderurgico cinese: un piano



Parigi, la Défense, uffici in costruzione



Pechino, veduta panoramica

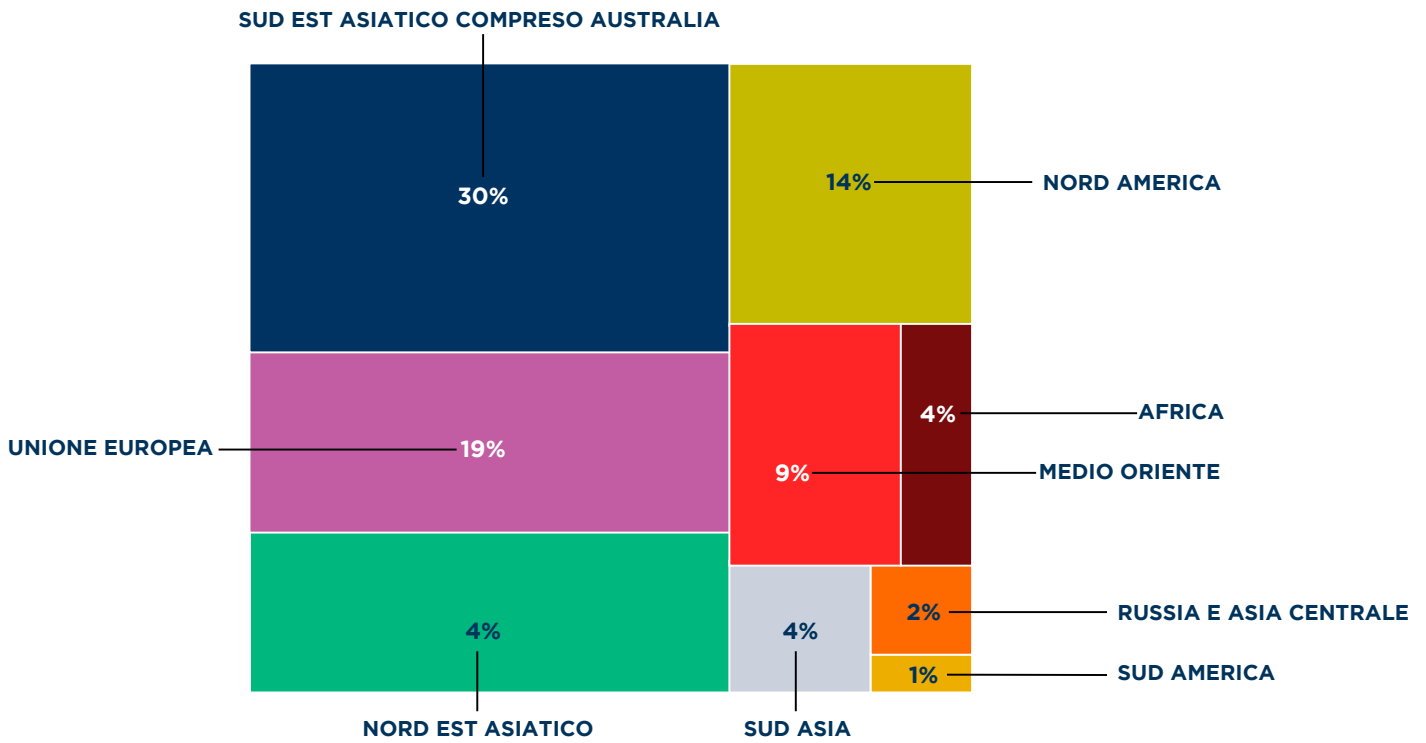
draconiano di Pechino per ridurre l'inquinamento che sta portando a grandi tagli della produzione di acciaio.

Per tener fede agli accordi di Parigi del 2015, abbandonati da Trump, Pechino è infatti obbligata a ridurre le emissioni. Pur se attesa, la rapidità e la severità dei tagli nelle acciaierie ha sorpreso molti operatori. Nell'Hebei per esempio, la maggiore provincia siderurgica, la città di Handan ha ordinato agli impianti di dimezzare la produzione a partire dal 1° ottobre, mentre altre restrizioni

sono in vigore a Tangshan, i cui impianti nel 2016 hanno prodotto 88,3 milioni di tonnellate di acciaio, più degli interi Stati Uniti. A Zhengzhou gli altoforni dovranno ridurre la produzione del 50%, mentre ai forni elettrici ad arco saranno imposti stop temporanei se l'inquinamento supererà determinate soglie. I tagli alla produzione cinese stanno dando respiro alla concorrenza estera, a partire da quella di paesi come la Corea del Sud, il Giappone ma anche l'India di Tata Steel e l'Europa.

L'avanzamento cinese,
tra esportazioni record,
dazi e nuova produzione
sostenibile

Le destinazioni estere dell'acciaio cinese



Fonte: World Steel Association



Amburgo, molo

Siderweb, la community dell'acciaio

Il quotidiano nazionale interamente dedicato all'informazione economico-siderurgica è nato per far dialogare i vari protagonisti della filiera dell'acciaio: produttori, distributori e utilizzatori. Nel nome della conoscenza e della cooperazione

«**L**a siderurgia italiana deve innovare, investire e imparare a fare sistema: solo così potremo mettere a punto un progetto consapevole, autorevole e condiviso di rilancio del settore». Ne è convinto Emanuele Morandi, nato a Flero, in provincia di Brescia, dove risiede con la moglie e i due figli. Laureato in Economia e Commercio nel 1981, prima di entrare nella storica azienda di famiglia (la Morandi spa) ha insegnato Ragioneria e Tecnica Bancaria per quattro anni. Collabora con l'Università degli Studi di Brescia alla cattedra di *Strategia e Politica Aziendale*. Amministratore delegato delle aziende di famiglia operanti nel settore della distribuzione di acciaio, nel 2000 ha fondato *Siderweb*, la Community dell'Acciaio, principale organo di informazione e consulenza nazionale interamente dedicato al settore siderurgico. È anche ideatore e fondatore di *Made in Steel*, la *Conference & Exhibition* biennale della filiera dell'acciaio.

/ Quanto è cambiato il settore siderurgico da quando ha iniziato a occuparsene?

«Ha mutato completamente volto. Nel 1975 la Cina produceva 15 milioni di tonnellate di acciaio e l'Italia 16 milioni: eravamo in vantaggio noi. Nel 2015 l'Italia si ritrova a 22 milioni di tonnellate e



Emanuele Morandi, amministratore delegato Siderweb

la Cina a circa 800 milioni, tanto per far capire qual è stato l'impatto della globalizzazione sul settore. Un altro esempio? Quando nel 1984 rientrai nelle aziende di famiglia, dopo quattro anni trascorsi a insegnare Ragioneria, solo in provincia di Brescia esistevano 72 unità produttive che lavoravano acciaio (tra acciaierie, laminatoi, forni): vent'anni dopo erano scese a 28. La crisi del 2008 ha dato un nuovo duro colpo al settore, che nel giro di pochi anni ha visto crollare la domanda nazionale di acciaio del 42% per le costruzioni, del 41% per l'automotive e di ben il 63% per gli elettrodomestici».

/ Come far fronte a questa situazione complessa?

«Le sfide sono tante. Innanzitutto

il settore siderurgico italiano deve aumentare gli investimenti in Ricerca e Sviluppo: in rapporto al fatturato sono solo lo 0,7%, contro le percentuali di molto superiori agli altri comparti. Gli investimenti, grazie anche allo stimolo fiscale, rappresentano un parametro significativo di quanto si desidera "credere nel futuro".

Poi ci vuole anche un'innovazione culturale: la siderurgia italiana non riesce a fare sistema. Ancora oggi la parte alta della filiera (ossia le acciaierie, che attualmente sono 36) dialoga poco con i 1500 distributori presenti in Italia e soprattutto con i 250mila utilizzatori di acciaio. Per questo sono nati *Siderweb* e *Made in Steel*: spazi virtuali e fisici per lo scambio di informazioni e il confronto tra

tutti i protagonisti della filiera dell'acciaio».

/ Come vede la siderurgia italiana tra dieci anni?

«L'Italia dovrà competere non sulle quantità, ma sulla qualità, cercando di occupare le nicchie a più alto valore aggiunto: con un gioco di parole, da industria "pesante" deve diventare un'industria "pensante". Il futuro non è quindi rappresentato da grandi altiforni, ma da impianti di piccole dimensioni che abbiano la possibilità di produrre anche lotti contenuti, nel nome della flessibilità e del servizio al cliente. Oggi innovazione vuol dire anche differenziazione delle tecniche di produzione, verso una sempre maggiore sostenibilità, così come dell'output, cui il mercato chiede una crescita in qualità e in servizio, ma anche della catena distributiva, della logistica e della comunicazione e marketing delle aziende dell'acciaio. Si pensi solo a ciò che si potrebbe realizzare aprendo un dialogo con il mondo dell'architettura e del design, oggi relativamente ignorato.

La stessa domanda di acciaio è destinata a cambiare. Con il nostro progetto "Industria e Acciaio 2030" abbiamo riunito intorno allo stesso tavolo filosofi, sociologi, ambientalisti e teologi per cercare quali saranno i megatrend del futuro. Cosa abbiamo scoperto? Per esempio che, quando nel 2030 saremo otto miliardi di persone, le città dovranno espandersi verso l'alto, e l'industria siderurgica avrà più necessità di produrre tubi strutturali per grattacieli che tondo per cemento armato per costruire villette a schiera».

/ C'è da essere fiduciosi sul futuro dell'acciaio made in Italy?

«Sì. Quello che balza agli occhi da "Bilanci d'Acciaio", la nostra analisi

sui conti del settore presentata il 9 novembre presso la sede di Coface, è che le imprese rimaste attive - la fascia di aziende più resistenti in termini di redditività - hanno aumentato il loro peso in termini di fatturato e di valore aggiunto, mentre quelle definite "fragili" l'hanno diminuito. La ripresa ancora timida che stiamo vivendo (e che ci auguriamo si possa consolidare) vede ampliarsi il divario tra le aziende "lepre" e quelle "tartaruga". Le prime hanno saputo puntare, anche durante gli anni più bui della crisi, su innovazione, miglioramenti organizzativi, formazione, marketing; le seconde sono ancora attardate rispetto ai paradigmi più evoluti. Dovremo puntare sulle tre "C": conoscenza, contaminazione e cooperazione. La prima è l'analisi dei dati, sulla quale tra l'altro ci soffermiamo dal 2008 con "Bilanci d'Acciaio" (grazie alla quale abbiamo visto che nel solo Bresciano viene prodotto il doppio del tondo richiesto a livello nazionale!). La filosofia della conoscenza e del controllo del rischio è, per inciso, la stessa che condividiamo con Coface, un partner con cui abbiamo sempre lavorato in perfetta sintonia.

"Contaminazione" significa accogliere idee diverse, come abbiamo fatto con "Industria e Acciaio 2030". Come ricorda Jeremy Rifkin, uno dei fondamenti della creatività e dell'innovazione è la diversità: più una cultura è arroccata su se stessa, tesa solo a difendersi, e meno si presta ad accogliere il pensiero innovatore. La terza "C" è quella di cooperazione, perché se si resta da soli non si va da nessuna parte. Solo cooperando tra produttori, distributori e utilizzatori si possono fare passi avanti creando sistemi e filiere competitivi. Come hanno dimostrato i Nobel per l'Economia

2005 Robert Aumann e Thomas Schelling, la cooperazione competitiva (o la competizione cooperativa) sono più produttive della competizione selvaggia. La diplomazia è più efficace della guerra».

siderweb
LA COMMUNITY DELL'ACCIAIO

/ Siderweb è nato proprio nel nome della cooperazione, vero?

«Esatto: è nato per far dialogare gli anelli della filiera dell'acciaio. E' l'unico quotidiano nazionale interamente dedicato all'informazione economico-siderurgica. Pensato nel 1998/99, durante il boom internet, è stato varato nel 2000 e lanciato nel 2001 per soddisfare il bisogno informativo, di servizi e di consulenza di produttori, distributori e utilizzatori di acciaio. È un contenitore indipendente di notizie, informazioni, analisi, dati, opinioni. Il punto di riferimento e di confronto quotidiano degli operatori del settore».

/ E Made in Steel quando ha visto la luce?

«E' nata nel 2005, sfidando gli scettici che spiegavano come non potesse esistere e crescere in Italia una fiera dedicata all'acciaio perché c'era già la fiera "Tube&Wire" a Dusseldorf. Si tratta di un evento fieristico dedicato all'intera filiera dell'acciaio sempre cresciuto in termini di attrattività per espositori e visitatori fino a diventare il più importante del Sud Europa. Un appuntamento a sua volta con un'anima, ricco di spunti e di idee».

L'America Latina alla prova della Trumpnomics

In campagna elettorale il presidente americano aveva minacciato dazi e tariffe contro i Paesi con i quali gli USA sono in deficit commerciale, ventilando persino una tassazione delle rimesse degli emigranti messicani. Ma, per ora, gli annunci sono rimasti sulla carta



Washington DC, il Campidoglio

Cosa sta succedendo, a livello economico, nell'America Latina, dopo l'avvio della Trumpnomics, la politica economica del presidente statunitense che ha fatto dei bellicosi propositi protezionistici uno dei cavalli di battaglia della sua campagna elettorale? Per ora, situazione abbastanza tranquilla. L'anno scorso la sola vittoria a sorpresa di Trump aveva provocato un deprezzamento di quasi il 19%

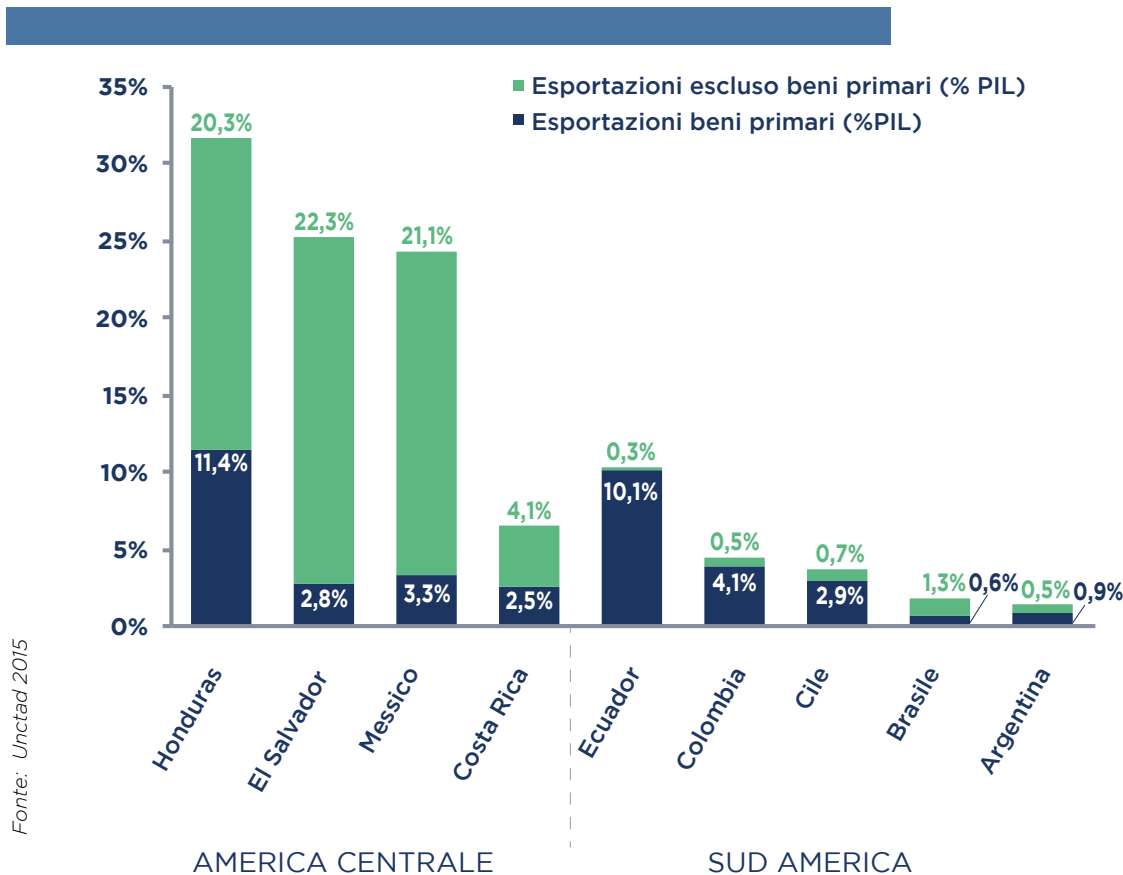
del peso messicano nei confronti del dollaro: un crollo che non si vedeva dal lontano 1984, ma che è stato poi quasi completamente recuperato nel corso del 2017. L'indebolimento delle valute dell'America Latina contro il dollaro è comunque destinato a restare in scena in virtù della stretta monetaria operata dalla Federal Reserve statunitense. Tra Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Perù e Messico, solo quest'ultimo

ha ritoccato in alto i tassi per rispondere alle mosse della Fed.

/ Timori in tutti i Paesi del Centro-America

Il Messico resta il Paese che più teme una stretta protezionistica dell'amministrazione Trump, per via del grosso deficit commerciale degli Stati Uniti negli scambi tra le due nazioni. Ma anche altri Paesi dell'America Centrale (Honduras, El Salvador e Costa

Esportazioni totali negli Usa (in % del PIL)



Rica) rischiano di risentire di una potenziale politica protezionistica dell'amministrazione Trump, in virtù della loro esposizione commerciale verso gli Stati Uniti.

Una regione molto esposta verso gli USA

I Paesi in prima linea come esposizione commerciale verso gli States sono appunto il Messico (con l'80% dell'export destinato agli USA) e buona parte del Centro-America: El Salvador (47,2%), Honduras e Costa Rica (42,5% ciascuno). E' l'ovvia conseguenza della costruzione di catene internazionali del valore, con parti della produzione di automobili (ma anche di smartphone, come sa bene Apple con la Cina) delocalizzate in altri Paesi. «Oggi l'80% del commercio

mondiale include catene logistiche internazionali - spiega Keyu Jin, docente alla London School of Economics - La riduzione dei costi degli scambi ha permesso alle imprese di spezzettare geograficamente le loro linee di produzione: la lavorazione dei prodotti e l'aggiunta di valore avviene in tanti Paesi diversi».

La dipendenza dall'export come ostacolo ulteriore

Messico, Honduras ed El Salvador sono doppiamente vulnerabili a una potenziale stretta protezionistica: oltre ai forti legami commerciali con gli Stati Uniti, i tre Paesi centro-americani hanno, infatti, un'economia che dipende molto dalle esportazioni in generale. In questo caso il più esposto è l'Honduras, il cui prodotto interno

lordo è legato per il 31,7% all'export con gli USA; seguono El Salvador (25,1%) e Messico (24,4%). Inoltre, il Messico ha un alto surplus commerciale con gli States (il 9% del deficit USA), superato solo da quello di grandi potenze industriali come Cina, Giappone e Germania: se il criterio dell'amministrazione Trump dovesse essere quello di intervenire sugli squilibri commerciali, ecco che Città del Messico potrebbe essere presa particolarmente di mira.

Anche il Sud America teme impatti

Risultano, invece, meno esposti a possibili misure protezionistiche le nazioni del Sud America, almeno in teoria, con l'eccezione di Ecuador (40% dell'export diretto verso gli USA) e Colombia

(28,3%). Le vendite da Perù, Cile e Brasile verso gli Stati Uniti rappresentano, infatti, in media il 13,6% del loro export, percentuale che nel caso dell'Argentina scende a meno del 7%. Anche la quota di prodotto interno lordo legata alle esportazioni negli Stati Uniti è decisamente più contenuta che nel Centro America: rappresenta in 10,4% per l'Ecuador, il 6,6% per il Costa Rica e il 4,3% per la Colombia. Ancora più basso il peso dell'export verso gli USA sull'economia di Cile, Perù, Brasile e Argentina, che oscilla intorno al 2,5% del PIL. Va poi aggiunto che i Paesi sudamericani esportano negli States soprattutto beni primari, sui quali l'imposizione di dazi e tariffe è più improbabile, mentre in virtù della specifica catena internazionale del valore

quelli centramericani vendono prodotti manifatturieri, più a rischio protezionismo.

/ Il boomerang Nafta

Uno dei dossier più importanti sul tavolo ora è la rinegoziazione del Nafta, l'accordo di libero scambio fra Stati Uniti, Canada e Messico in vigore da 22 anni. In maggio la Casa Bianca ha chiesto al Congresso di rimodulare il trattato. Curioso notare come un'abolizione totale del Nafta rischi di trasformarsi in un boomerang per Trump: secondo un'analisi del *Peterson Institute for International Economics*, la cancellazione dell'accordo porterebbe, infatti, ad una svalutazione del peso messicano di oltre il 25%. Il risultato sarebbe rendere le auto costruite in Messico ancora più convenienti

per il mercato americano, facendo così lievitare ulteriormente il deficit commerciale statunitense.

/ Cile e Perù "isole felici"?

Interessante poi sottolineare come la Trumpnomics, a sorpresa, abbia ricadute positive per l'economia di Cile e Perù. Tutto passa dalle promesse di grandi investimenti infrastrutturali fatte dal presidente statunitense durante la campagna elettorale: l'effetto degli annunci di Trump ha fatto lievitare il prezzo del rame, che quest'anno il Fmi stima possa crescere ulteriormente del 17,2%. Cile e Perù, rispettivamente il primo e terzo produttore mondiale di rame, stanno già raccogliendo i frutti delle promesse fatte dalla Casa Bianca.

/ Le vulnerabilità del Cile

Il Cile, d'altro canto, è il Paese più vulnerabile dell'America Latina se consideriamo il debito estero, che nel caso specifico supera il 65% del PIL ed è concentrato nel settore privato. Seguono la Colombia, il cui debito estero - in questo caso, invece, soprattutto pubblico - rappresenta il 41% del PIL, il Messico (40% del PIL), l'Argentina (quasi il 35%), l'Ecuador (34%) e il Brasile (oltre il 30%).

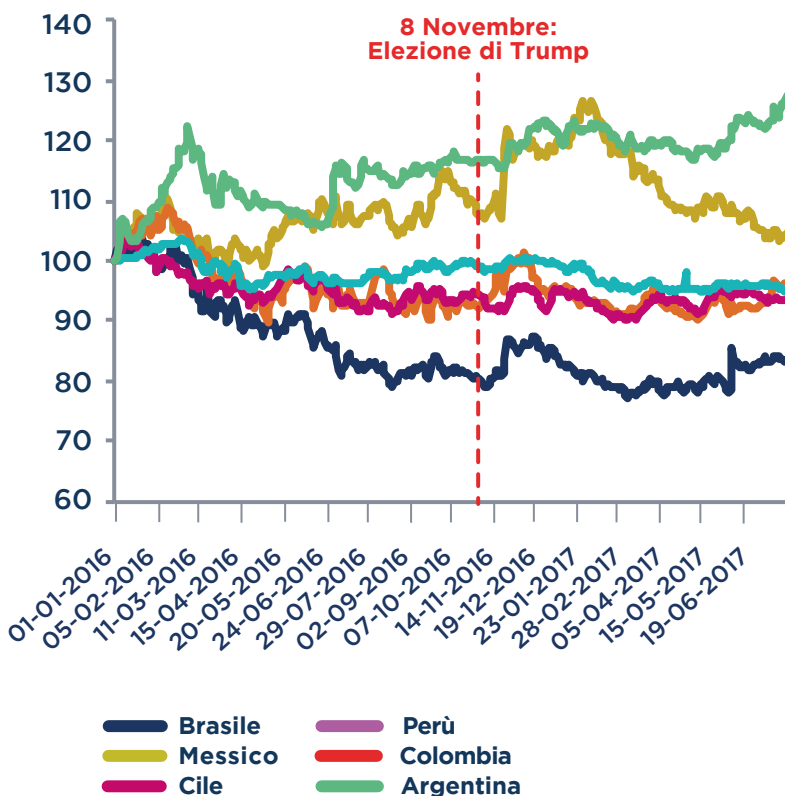
/ Altre mosse protezionistiche?

In passato Trump ha anche minacciato di tassare le rimesse degli emigranti messicani negli Stati Uniti, che rappresentano la colossale cifra di oltre 27 miliardi di dollari l'anno. Ma si tratta di un'idea molto difficile da realizzare, perché probabilmente gli emigranti troverebbero percorsi alternativi per i trasferimenti di denaro, magari attraverso Paesi terzi.

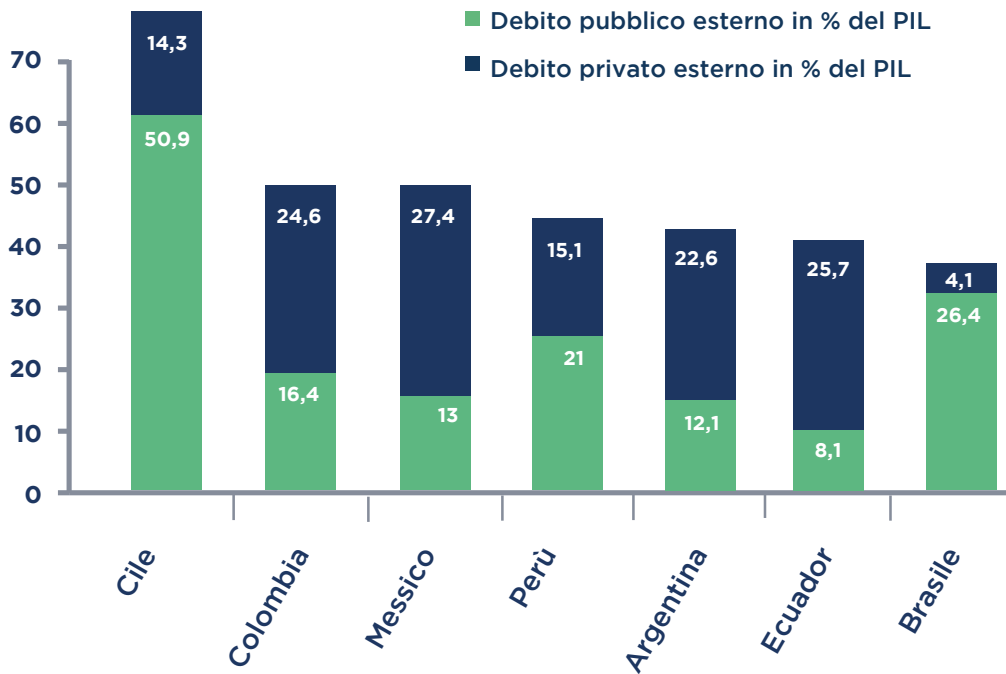
L'andamento del cambio nominale contro il dollaro



Fonte: Central Banks



Il peso del debito esterno sul PIL



Fonte: Datastream



Città del Messico, Plaza de la Constitución

Trump e gli Accordi di Parigi: meglio fuori che dentro

Per la governance internazionale dei cambiamenti climatici sarebbe meglio se Trump rimanesse al di fuori degli Accordi di Parigi, piuttosto che restare con un impegno indebolito



Antartide, ritiro dei ghiacciai nel canale Lemaire

Meglio avere gli Stati Uniti al di fuori degli Accordi di Parigi che essere costretti a rinegoziare l'intesa internazionale, magari indebolendola, per non perdere gli USA. Questa l'opinione di Simone Tagliapietra, esperto di mercati internazionali dell'energia,

ricercatore *Senior* presso la Fondazione Eni Enrico Mattei e *Fellow* presso il think-tank economico europeo Bruegel di Bruxelles.

/ All'inizio di giugno il Presidente degli Stati Uniti ha clamorosamente annunciato

il ritiro degli Stati Uniti dagli Accordi sul Clima, firmati a Parigi alla fine del 2015. Ora però sembra che ci sia un ripensamento. Cosa sta accadendo?

«L'amministrazione statunitense sembra stia ripensando alla sua decisione del 1° giugno di

ritirarsi dagli Accordi di Parigi sul cambiamento climatico. Il Segretario di Stato Usa Rex Tillerson, per esempio, ha segnalato un cambio di tono dell'amministrazione Trump, dichiarando che gli Stati Uniti potrebbero restare nell'accordo sul clima di Parigi "sotto le giuste condizioni".

Le dichiarazioni di Tillerson riecheggiano le parole del Presidente Trump quando annunciò il ritiro degli USA in un discorso tenuto ai giardini della Casa Bianca: disse che gli USA erano pronti a "iniziare negoziati per rientrare all'interno degli accordi di Parigi o in una nuova transazione, in termini equi per gli Stati Uniti, il loro business, i loro lavoratori, la loro popolazione e i loro contribuenti"».

/ Gli altri Stati firmatari ora si trovano di fronte a una domanda fondamentale: per l'architettura dell'intesa sulla riduzione dei cambiamenti climatici è meglio avere gli USA al di fuori degli Accordi di Parigi o all'interno, ma con un minore impegno?

«L'architettura degli Accordi di Parigi ha mostrato una grande resilienza al ritiro degli Stati Uniti. Poche ore dopo l'annuncio di Trump, l'Unione Europea e la Cina hanno stretto una nuova alleanza per assumere un ruolo guida nell'affrontare i cambiamenti climatici, e molte altre nazioni hanno confermato il loro impegno. Persino l'India, all'epoca firmataria riluttante, ha prontamente dichiarato la sua intenzione di andare addirittura oltre l'impegno preso a Parigi.

Il ritiro degli USA dagli Accordi di Parigi non ha avuto alcun effetto domino, e sembra abbia contribuito a rafforzare l'impegno

globale sul clima.

Una decisione degli Stati Uniti di restare all'interno degli Accordi, ma con un più debole impegno sulla riduzione delle emissioni (quantificato dagli USA stessi), potrebbe rappresentare un duro colpo alla struttura degli Accordi di Parigi».

/ Ma è davvero possibile, in termini concreti, che gli Stati Uniti "autoriducano" l'impegno sulle emissioni?

«L'articolo 4.11 dell'Accordo recita: "Una delle parti può in ogni momento modificare il suo contributo nazionale esistente, con l'obiettivo di migliorare il suo livello di ambizioni in conformità con le linee guida adottate dalla Conferenza delle Parti".

Con questo articolo, i negoziatori volevano incoraggiare le parti a modificare il loro impegno con l'obiettivo di una maggior ambizione, sulla base dello spirito dell'Accordo di aumentare nel tempo gli sforzi per mitigare il cambiamento climatico.

Ma i negoziatori non hanno inserito nel testo alcuna clausola che ne proibisca la revisione in senso contrario. Così, come confermato da esperti legali ed ex negoziatori, gli Stati Uniti avrebbero la possibilità di rivedere il loro impegno al ribasso.

Questo sarebbe un precedente politico pericoloso e un duro colpo allo spirito degli Accordi di Parigi.

Da un punto di vista pratico, sarebbe preferibile per la macchina internazionale procedere senza il freno a mano tirato che questa amministrazione USA potrebbe rappresentare nell'implementazione degli Accordi di Parigi, per esempio sotto il profilo finanziario».

/ Come dovrebbero muoversi a

suo avviso adesso gli altri Paesi firmatari?

«Per dirla in modo semplice, sarebbe meglio per la governance internazionale del cambiamento climatico se Trump restasse al di fuori degli Accordi di Parigi, piuttosto che averlo con un impegno ridotto. Su queste basi, le altre parti, alla conferenza COP23 di novembre a Bonn, dovrebbero rifiutare la proposta di negoziato offerta dagli Stati Uniti, e piuttosto accelerare l'implementazione degli Accordi di Parigi approfittando della rinnovata coesione seguita all'annuncio del ritiro statunitense. Questo approccio sarebbe l'opzione migliore per ridurre al minimo i danni climatici, dal momento che gli Stati Uniti continueranno comunque a ridurre le loro emissioni in virtù dell'andamento del mercato (il passaggio da carbone a gas, la riduzione dei costi delle rinnovabili)».

Dall'articolo di Simone Tagliapietra "Trump and the Paris Agreement: better out than in", Bruegel (bruegel.org).

Una soluzione definitiva preserverebbe gli Accordi di Parigi da duri contraccolpi in caso di un rientro degli Stati Uniti con poteri più deboli

La gara mondiale a tagliare la *corporate tax*

Nei paesi sviluppati, da tempo si assiste a una riduzione delle tasse sulle imprese, sul modello irlandese. Mentre negli Stati Uniti lo stesso Trump punta a un'ambiziosa riduzione del carico fiscale sulle società



Dublino, Ha'penny Bridge

Dal 1° gennaio 2017 l'Italia ha ridotto dal 27,5% al 24% l'Ires, l'imposta sul reddito delle società. Mentre in Gran Bretagna, dal 1° aprile l'aliquota ordinaria sui redditi d'impresa è scesa dal 20% al 19%, con la prospettiva di scivolare al 17% nell'aprile del 2020. Intanto negli Stati Uniti l'amministrazione Trump ha da

tempo annunciato una riforma fiscale il cui piatto forte è un drastico taglio della *corporate tax*, dal 35% al 20%.

Non si tratta di tre casi isolati ed episodici: come attesta un'analisi dell'Ocse, *Tax Policy Reforms in Oecd*, in tutto il mondo sviluppato è scattata una competizione a chi abbassa di più le tasse, per diventare attrattivi irrobustendo

la propria crescita economica.

/ Corporate tax nel mondo: a che punto siamo?

Secondo lo studio, l'aliquota media per le imprese nei Paesi Ocse, che superava quota 32% nel 2000, è progressivamente calata al 26% nel 2008 e al 25% nel 2015. I Paesi che hanno tagliato di più la *corporate tax* nel periodo 2000-

2015 risultano essere Germania (21,9%), Canada (16,1%), Grecia (14%) e Turchia (13%), mentre soltanto Ungheria e Cile hanno ritoccato verso l'alto le aliquote. Il gettito fiscale perduto è stato peraltro compensato dall'aumento di altre imposte, sottolinea lo studio, in particolare l'Iva, che nei Paesi Ocse è passata da un'aliquota media del 17,6% nel 2008 al 19,2% nel 2015.

/ Francia e Germania verso nuovi tagli

Considerando il solo 2015, scopriamo che hanno ridotto il peso fiscale sulle società l'iperindebitato Giappone assieme a Spagna, Israele, Norvegia ed Estonia.

Ma negli ultimi mesi, in Francia, il presidente Emmanuel Macron ha promesso di ridurre la *corporate tax* dal 33,33% al 25% entro cinque anni, mentre anche in Germania si sta meditando un nuovo taglio della pressione fiscale sulle imprese per non perdere competitività.

/ Il modello-Irlanda

Il modello seguito da tutti questi Paesi è quello dell'Irlanda. La famosa *corporate tax* al 12,5% che fin dall'inizio degli anni Duemila ha fatto la fortuna di Dublino si ritrovava, negli anni Ottanta, allo spropositato livello del 50%. Con un PIL cresciuto nel 2015 di un astronomico 26,3% (quasi il quadruplo di quello cinese) proprio grazie alle multinazionali che hanno spostato la loro sede nell'isola "fondendosi" con controparti irlandesi, la Tigre celtica è un ottimo esempio di come un'aggressiva detassazione possa far correre il prodotto interno lordo.

/ Le mosse degli Stati Uniti

Invece gli Stati Uniti, con la loro *corporate tax* ferma al 35% dal

lontano 1993, sembrano per ora i grandi sconfitti della gara a chi diventa fiscalmente più attrattivo. Attenzione però, perché in realtà i colossi americani versano in tasse molto meno di quanto si creda. Un recente studio dell'*Institute on Taxation and Economic Policy*, *think tank* indipendente con sede a Washington, ha preso in esame 258 aziende dell'indice *Fortune 500* scoprendo che tra il 2008 e il 2015 hanno pagato il 21,2% di *corporate tax* anziché il 35%.

Il tutto grazie ad agevolazioni fiscali che nel complesso hanno toccato i 513 miliardi di dollari, oltre la metà dei quali (277 miliardi)

finiti alle 25 società più profittevoli tra quelle prese in esame.

/ Agevolazioni e benefici fiscali

Sempre tra il 2008 e il 2015, ben 18 di queste compagnie non risultano aver pagato un centesimo di tasse: tra loro, secondo lo studio, ci sono colossi come General Electric, International Paper, Priceline.com e PG&E.

Alcune di queste società hanno addirittura ottenuto dei rimborsi dal fisco federale.

E tutto questo senza considerare le tecniche di elusione offshore della grande famiglia "double Irish", grazie alle quali la *corporate*



New Jersey, Goldman Sachs Tower

America si stima abbia accumulato 2500 miliardi di dollari all'estero (patrimonio che Trump vorrebbe rimpatriare con un forfait fiscale "una tantum").

/ Un sistema complesso

Il sistema fiscale americano rappresenta, infatti, un'intricata foresta di agevolazioni, esenzioni e trattamenti tributari ad hoc concessi alle singole aziende, frutto del lavoro degli infaticabili lobbisti in azione a Washington. Inoltre esiste una concorrenza fiscale all'interno degli stessi

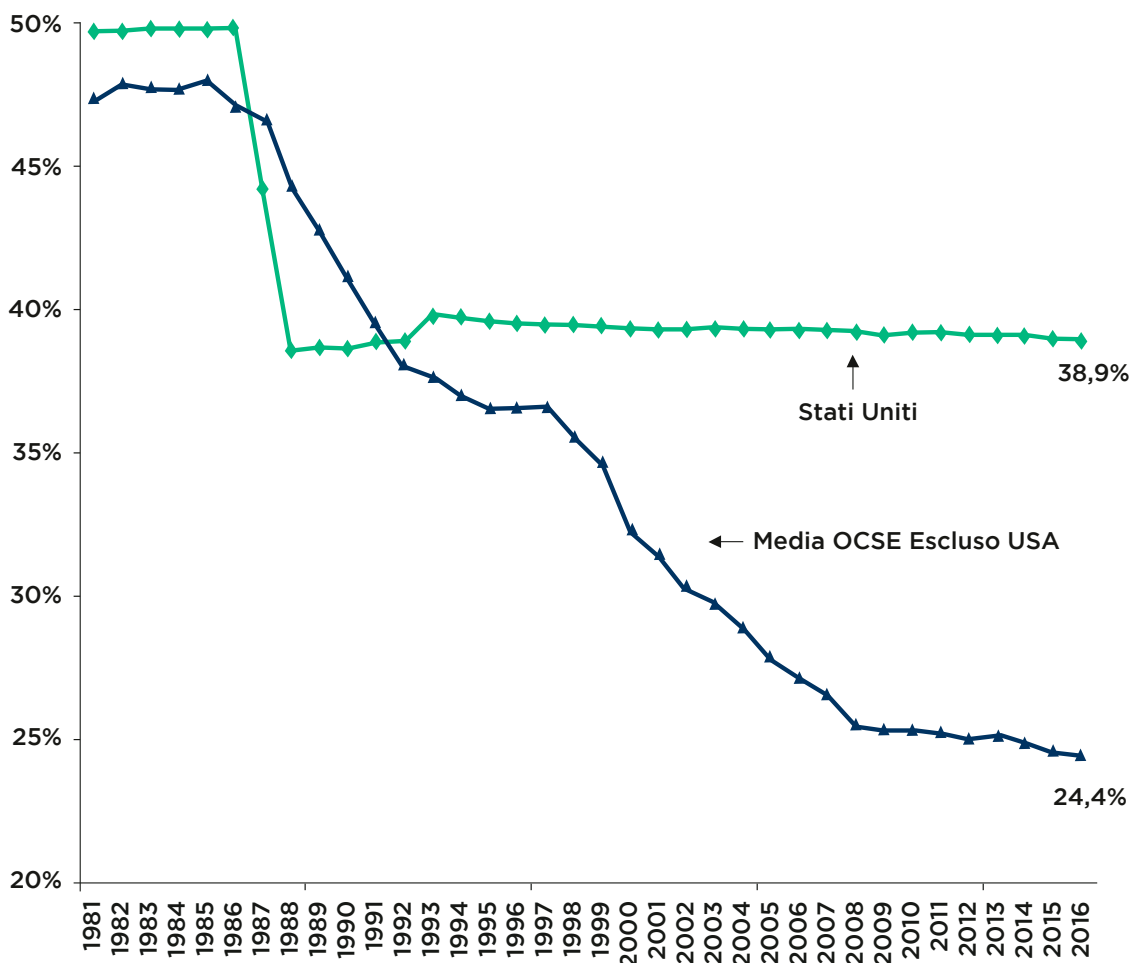
Stati Uniti, con piccoli "paradisi" come il famoso Delaware (ma anche Nevada, South Dakota e Florida), che contribuisce a limare ulteriormente il carico tributario.

/ Impatti concreti

Secondo una recente analisi condotta da Philip van Doorn su dati Factset relativi alla media delle ultime cinque trimestrali, negli Stati Uniti fra le trenta società che compongono l'indice *Dow Jones Industrial Average* solo due superano la soglia dell'attuale *corporate tax*: si tratta

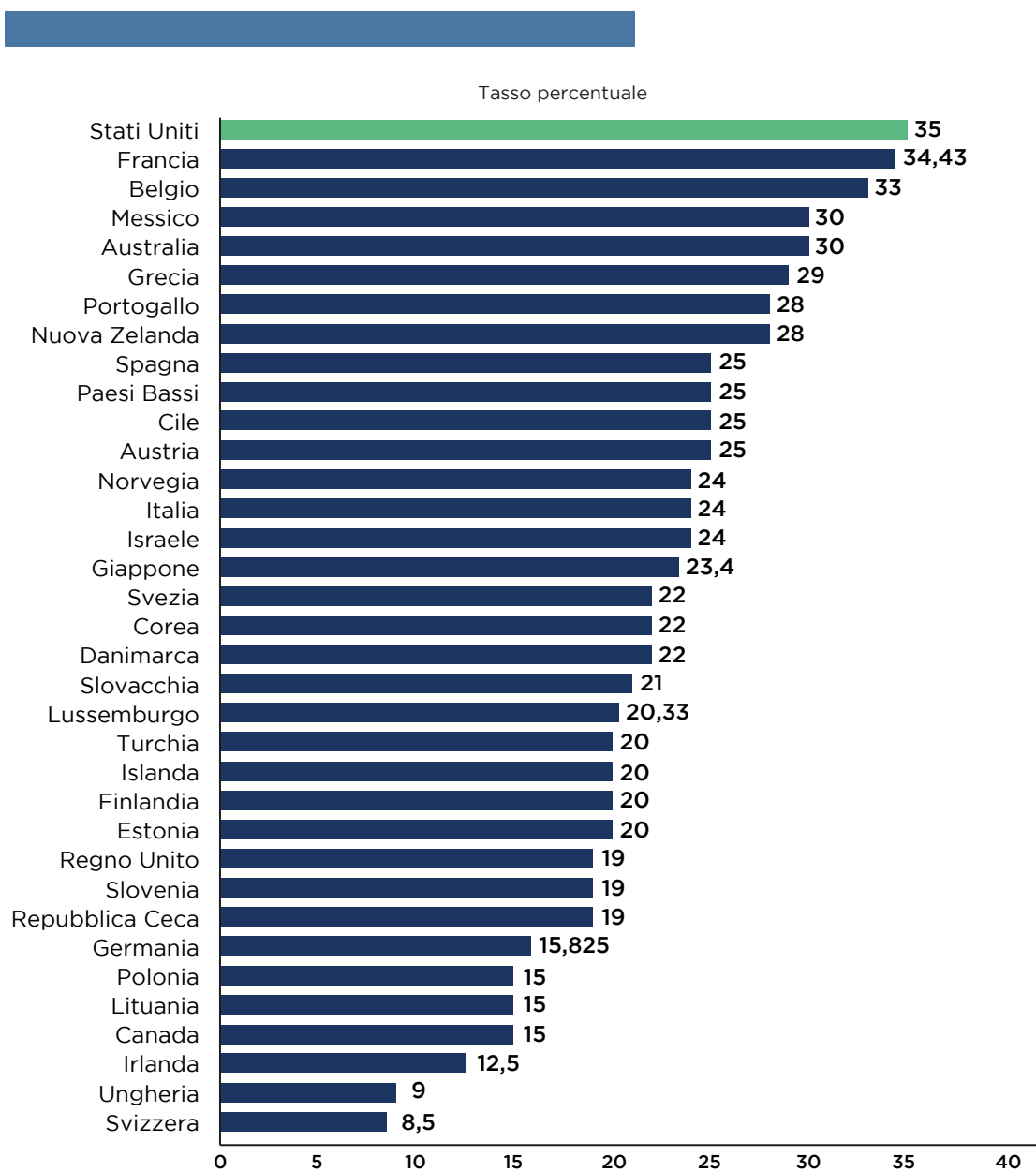
La gara a ridurre la tassazione d'impresa ha trend diversi in tutto il mondo

Il trend della *corporate tax* negli Usa e negli altri Paesi Ocse



Fonte: OCSE tax database (Maggio 2016)

La corporate tax nei Paesi Ocse



Fonte: OCSE

di UnitedHealth Group (40%) e Home Depot (36%). Al di sotto della soglia del 35% troviamo, tra le altre, Walt Disney e McDonald's (33%) e WalMart (31%).

Più in basso ecco Jp Morgan Chase (28%), Goldman Sachs (27%), Apple (26%), Boeing (24%),

Intel (22%), Exxon Mobil e Coca-Cola (21%). Ma esistono aziende che addirittura già oggi versano al fisco federale una *corporate tax* inferiore a quella soglia del 20% che rappresenta l'obiettivo finale della riforma voluta da Trump: si tratta secondo l'analisi

di Johnson&Johnson (19%), Pfizer (18%), Nike e Chevron (14%), Microsoft (12%).

General Electric risulta aver versato una *corporate tax* media dell'1%, ma c'è anche chi - risultando in credito d'imposta - non ha pagato nulla.

News

/ Coface trionfa ai *Le Fonti International Awards 2017*

Doppio riconoscimento per Coface, lo scorso 29 giugno, ai *Le Fonti International Awards 2017*. A Coface in Italia, infatti, è stato attribuito il riconoscimento *“Eccellenza dell’Anno nell’Assicurazione dei Crediti”* per la leadership indiscussa nel settore - testimoniata dalla quinta vittoria consecutiva e da risultati di business da record in Italia - per l’attenzione costante all’innovazione attraverso prodotti unici sul mercato, come *EasyLiner* e le cauzioni online e per il ruolo di riferimento negli studi economici, tra cui il *Panorama Rischio Paese*. Ad Ernesto De Martinis, CEO di Coface in Italia, è andato - invece - il premio di *“CEO dell’Anno - Country CEO of the Year”*. Una conferma della consolidata esperienza di Coface e dell’eccellenza delle sue attività nel mercato dell’Assicurazione dei Crediti alla quale si è aggiunto un forte attestato di stima ed apprezzamento nei confronti della direzione e della guida del Gruppo.



Manuel Morandi, Responsabile Vendite, Antonella Vona, Direttore Marketing e Comunicazione ed Ernesto De Martinis, CEO di Coface in Italia

/ Coface al *FCIB’s Annual International Credit and Risk Management Summit*

Per la prima volta, lo scorso settembre, Coface ha partecipato al *FCIB’s Annual International Credit and Risk Management Summit*, incontro annuale della prima associazione internazionale che riunisce i manager del settore finanziario e creditizio, fornendo alle imprese opportunità per sviluppare network e sinergie, nonché programmi di training e certificazione professionale. Un nuovo contesto per promuovere le attività di Coface anche nel credit management, dal grande appeal sui mercati internazionali, con nuovi espositori, eventi ed aree dedicate.

/ Si rinnova la partnership con Confindustria Emilia a *Farete 2017*

Anche nel 2017, Coface è stato partner di *Farete*, l’iniziativa di Confindustria Emilia per favorire la sinergia tra le imprese del territorio. Nel corso dell’edizione di quest’anno, la sesta nella storia della manifestazione, Coface ha partecipato con un desk informativo, per illustrare l’offerta e promuovere cultura dell’assicurazione del credito.



L’Agenzia di Bologna: i due Sales Manager, Andrea Casagrande e Matteo Solmi, e - al centro - l’Agente Generale Giuseppe Delvecchio

/ Con RetIndustria a *“Risparmia con Noi”*

Nell’ambito della partnership con RetIndustria, lo scorso 26 settembre Coface ha partecipato - con un desk informativo - a *“Risparmia con Noi”*, importante iniziativa organizzata da Confindustria Verona per favorire nuove convenzioni e la creazione di opportunità di business alle aziende aderenti e a potenziali nuove associate.



Silvia Berzacola, Francesco Nardi, Antonella Vona - Direttore Marketing e Comunicazione di Coface in Italia, Guido Roscio e Silvia De Grandi, Agenti Generali dell’Agenzia di Verona

/ Il meeting “*Profili operativi del business internazionale*”

Lo scorso 9 ottobre, Coface ha preso parte all'incontro “*Profili operativi del business internazionale*” presso l'Aula Magna dell'UNICUSANO di Roma. All'evento, l'Ordine dei Commercialisti di Roma - Commissione Internazionale - e la Camera di Commercio Internazionale (ICC Italia) hanno presentato un'analisi degli strumenti utilizzati dalle banche per i pagamenti esteri, il credito documentario, il factoring ed il finanziamento per le commesse estere illustrando le modalità di assicurazione degli scambi commerciali delle PMI. Per Coface è intervenuto il Direttore Commerciale Pietro Vargiu.

/ Coface protagonista al 33esimo Congresso Nazionale ACMI

Anche Antonella Vona, Direttore Marketing e Comunicazione di Coface in Italia, è stata tra i relatori della 33esima edizione del Congresso Nazionale ACMI, l'associazione dei credit manager italiani, che si è tenuto lo scorso 26 ottobre a Firenze. Nel corso del convegno, dal titolo “La differenza tra Credit e Credit Manager sei TU”, sono stati affrontati temi di attualità economico-finanziaria, tra i quali Europa post-Brexit e lo scenario della ripresa in Italia.



/ Coface a “La Mostra dell’Ingegno”

Il 27 ottobre, Coface è stato tra i protagonisti de “La Mostra dell’Ingegno”, evento organizzato dai giovani imprenditori di Confindustria Toscana Nord e dall’Associazione dell’Ingegno dei Pistoiesi, inserito nella programmazione di “Pistoia Capitale Italiana della Cultura 2017”. L’evento rientra nella partnership tra RetIndustria e Coface.



Dicono di noi

- / La tappa milanese della *Conferenza Rischio Paese* di Coface si riconferma uno degli appuntamenti di maggiore attenzione mediatica. Copertura rilevante, è stata dedicata da *MF* e da *ClassCNBC*, con un'intervista al Chief Economist Julien Marcilly, oltre che dalle webzine settoriali quali *assinews.it* ed *intermediachannel.it*, *finanzaoperativa.com* e l'agenzia *TribunaEconomica*.
- / Buona la copertura, nel periodo, per i *Panorama* Coface dedicati alla Russia (con un articolo dedicato de *Il Sole 24Ore*, con ripresa sul sito, e visibilità da parte del magazine *DFO* e dell'agenzia *Tribuna Economica*) e alla manodopera nei Paesi PECO – oggetto di attenzione da parte de *Il Sole 24Ore*, l'agenzia *Askaneews* e il sito *finanzaoperativa.com*.
- / Allo stesso modo, anche le pubblicazioni sui ritardi di pagamento in Asia Pacifico e sulle banche del Golfo Persico hanno riscontrato un buon grado di interesse da parte dei media, con dettagliate riprese a cura di *assinews.it*, *asefibrokers.it*, *insurancetrade.it* e le agenzie *Agenzia Nova* e *Tribuna Economica*.
- / Molto rilevante, inoltre, la visibilità del *Panorama* relativo agli effetti della Trumpnomics che, nel corso del mese di agosto in particolare, è stato oggetto di un articolo dedicato di *MF* e di riprese online da parte di *firstonline.info*, *lamiafinanza.it*, *tgcom24.mediaset.com*, *finanzaoperativa.com* ed *assinews.it*.
- / Importante l'attenzione ricevuta anche dal *Brief* sui possibili effetti del voto catalano sull'economia spagnola, al centro di articoli de *La Stampa* ed *Il Secolo XIX*, così come di riprese online sui siti dei quotidiani stessi e su alcune webzine di riferimento.
- / In linea con i mesi precedenti, le pubblicazioni sugli aggiornamenti trimestrali di Rischio Paese e Rischio settoriale hanno continuato a suscitare l'interesse dei media, in particolare alcuni dei principali settoriali di riferimento, quali *assinews.it*, *intermediachannel.it*, *insurancetrade.it* ed *asefibrokers.com*.
- / Simile riscontro per i *Panorama* sulle infrastrutture in America Latina, sui ritardi di pagamento delle imprese in Marocco e sulle nuove forme di finanziamento alle imprese, che hanno registrato buona attenzione da parte – tra gli altri – del portale *finanzaoperativa.com* e delle agenzie *Agenzia Nova* e *Tribuna Economica*.
- / Importante, inoltre, la copertura dedicata ai *Le Fonti International Awards 2017* con riprese focalizzate de *Il Sole 24Ore*, *Affari&Finanza*, *Harvard Business Review* e *repubblica.it*.
- / Nel mese di settembre, importante anche la visibilità raggiunta dalla sottoscrizione - da parte di Coface - del manifesto di *Valore D* per l'occupazione femminile, ricordata ampiamente da *Il Sole 24Ore* e da diversi portali istituzionali, tra cui *economiarai.it*.
- / Di spicco, infine, la copertura media del lancio di *Parcella Sicura* – innovativa soluzione assicurativa per gli onorari dei liberi professionisti – della quale hanno trattato, tra gli altri, *Il Sole 24Ore* ed i portali *intermediachannel.it*, *lamiafinanza.it*, *asefibrokers.com*, *insurancedaily.it*, *tuttointermediari.it*, *insurancetrade.it*, *assinews.it*, *businesscommunity.it*.

Le Agenzie Generali

ALESSANDRIA

CORRADO CULTRARO
MAURO MAZZOCCHI
Via C. Pisacane, 23/A
Tel.: 0131-445174
Fax: 0131-230583
alessandria073@coface.it

ANCONA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
MARCO FERRARI
FRANCESCO ORIOLI
Via Sandro Totti, 3
Tel.: 071-54502
Fax: 071-54503
ancona@coface.it

BARI

ANTONIO DE BIASE
GIOVANNI SCHIAVONE
Via Principe Amedeo, 25
Tel.: 080-3322122
Fax: 080-5461266
bari@coface.it

BELLUNO

PAOLO PERISSINOTTO
Via Ippolito Caffi, 3
Tel.: 0437-944074
Fax: 0437-298673
belluno@coface.it

BERGAMO

GIANLUCA BALLINI
GIOVANNI RENALDINI
Via Simoncini, 14
Tel.: 035-4243366
Fax: 035-4243375
bergamo@coface.it

BIELLA

GIANFRANCO SALODINI
Piazza Casalegno, 9/A
Tel.: 015-403892
Fax: 015-8495143
biellauno@coface.it

BIELLA

GIORGIO PAGNONE
Via Trieste, 10/B
Tel.: 015-8497151/8407846
Fax: 015-401405

bielladue@coface.it

BOLOGNA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
MANUELA CASTAGNETTI
GIUSEPPE DELVECCIO
FRANCESCO ORIOLI
Via Massarenti, 14/B
Tel.: 051-4299001
Fax: 051-4292985
bologna@coface.it

BRESCIA

GIANLUCA BALLINI
SANTO FARINA
LUCA PASQUALI
GIOVANNI RENALDINI
Via Aldo Moro, 13
Tel.: 030-220562
Fax: 030-2422558
brescia@coface.it

CAGLIARI

MARCO MINIO PALUELLO
Via Sassari, 73
Tel.: 070-651615
Fax: 070-668337
cagliari@coface.it

CAMPOBASSO

ANTONIO DE BIASE
GIOVANNI SCHIAVONE
Via Giuseppe Garibaldi, 110
Tel.: 0874-411621
Fax: 0874-411621
bari@coface.it

CATANIA

SERGIO RAPISARDA
FABRIZIO SURIANO
Viale Vittorio Veneto, 281
Tel.: 095-444482
Fax: 095-7168100
catania@coface.it

COMO

CARLO PICCINNO
GIANCARLO PICCINNO
Viale Masia Massenzio, 34
Tel.: 031-574796
Fax: 031-574798
como@coface.it

GENOVA

FRANCESCO COCCHIERE
GIAN LUIGI NOVELLA
Via XX Settembre, 26/4
Tel.: 010-5957015
Fax: 010-540673
genova@coface.it

LIVORNO

ELENA BACCELLI
Via Grotta delle Fate, 41 - int.1
Tel.: 0586-580994
Fax: 0586-581003
livorno@coface.it

MACERATA

TANIA PIERONI
Via Trento, 33 - int.16 e17
Tel.: 0733-261328/261164
Fax: 0733-261327
macerata@coface.it

MILANO

CARLO PICCINNO
GIANCARLO PICCINNO
Piazzale Martesana, 4
Tel.: 02-27002490
Fax: 02-2550685
milanouno@coface.it

MILANO

GABRIELE DUBINI
FABRIZIO PEDICONI
Via A. Manzoni, 13
Tel.: 02-29002622
Fax: 02-29017865
milanodue@coface.it

MILANO

GIANMARIA SOLEO
MARCO FEDERICI
Via Valtellina, 18
Tel.: 02-6883740
Fax: 02-6887500
milanotre@coface.it

MILANO

GUIDO MAURI
FABIO SCRAVAGLIERI
Via Bandello, 1
Tel.: 02-87078100
Fax.: 02-87078119
milanoquattro@coface.it

MODENA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
MARCO FERRARI
Via Vellani Marchi, 80
Tel.: 059-359364
Fax.: 059-346321
reggioemilia@coface.it

NAPOLI

CARLO BALNELLI
KATIA BALNELLI
C. Dir. Isola F11 - 4°p. - int. 51
Tel.: 081-7346056
Fax: 081-7345588
napoli@coface.it

PADOVA

ANDREA BOTTAZZIN
SANDRO MARZOTTO
Via San Crispino, 28
Tel.: 049-7801785
Fax: 049-7801779
padova@coface.it

PALERMO

GIUSEPPE TOLOMEO
Via G. Cusmano, 28
Tel.: 091-6269927
Fax: 091-7300385
palermo@coface.it

PARMA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
GIOVANNI FERRARI
MARCO FERRARI
Piazza C.A. Dalla Chiesa, 3
Tel.: 0521-798276
Fax: 0521-707724
parmadue@coface.it

PARMA

ANDREA CAMIN
Galleria Bassa dei Magnani, 3
Tel.: 0521-200344
Fax: 0521-282317
parmatre@coface.it

PERUGIA

ENRICO ARIONI
FRANCESCO MORELLI
Via della Madonna Alta, 128
Tel.: 075-5837325
Fax: 075-5837326
perugia@coface.it

PESARO

CESARE RICCARDI
MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
MARCO FERRARI
FRANCESCO ORIOLI
Via Sirolo, 24
Tel.: 0721-404727
Fax: 0721-403724
pesaro@coface.it

PESCARA

GIANNI BATTINELLI
PIETRO PAOLO BONI
Via Cetto Ciglia, 8
Tel.: 085-28234
Fax: 085-2309889
pescara@coface.it

PESCARA

GABRIELLA GALLUCCI
Via Messina, 7
Tel.: 085-8625850
Fax: 085-8625847
pescaradue@coface.it

PIACENZA

MAURO MAZZOCCHI
CORRADO CULTRARO
Via Manfredi, 120
Tel.: 0523-1723601
Fax: 0523-1723612
piacenza@coface.it

PISA

LUCA TOFANI
FRANCO ROSATI
LUDOVICA ROSATI
Via S. Ilario, 109
Tel.: 050-711252
Fax: 050-7115554
pisa@coface.it

PRATO

TIZIANO GIULIANI
NICCOLÒ STORAI
Via Cerutti, 10/12
Tel.: 0574-34498
Fax: 0574-34517
prato@coface.it

RAVENNA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
GIOVANNI FERRARI
MARCO FERRARI
Via Antonio Meucci, 1
Tel.: 0544-408911
Fax: 0544-408907
ravenna@coface.it

reggioemilia@coface.it

ROMA

MASSIMO D'OTTAVI
OTTAVIO GASPARRI
NICCOLO' SERAFINI
Via Boezio, 14
Tel.: 06-97747431
Fax: 06-97747441
romauno@coface.it

ROMA

DOMENICO GRECO
Via dei Serpenti 170
Tel: 06-4747078
Fax: 06-4817580
roma2@coface.it

ROMA

ALESSANDRA DI DIONISIO
ELIO DI DIONISIO
PIETRO COLASANTI
MATTEO COLASANTI
Via Nomentana, 63
Tel.: 06-7726421
Fax: 06-77203251
romatre@coface.it

SALERNO

CARLO BALNELLI
KATIA BALNELLI
Via Giacinto Carucci, 1/5
Tel.: 089-224517
Fax: 081-19578299
salerno@coface.it

TORINO

FEDERICA BRUNO
FRANCO INGROSSO
Corso Unione Sovietica, 409
Tel.: 011-613750/614373
Fax: 011-3170671/3162782

TORINO (Rivoli)

MASSIMO CONCON
Via Carlo Ferrero, 9
Tel.: 011-0465803
Fax: 011-0465804
torino062@coface.it

TREVISO

ANDREA BOTTAZZIN
SANDRO MARZOTTO
Viale Felissant, 84
Tel.: 0422-300831
Fax: 0422-319814
treviso@coface.it

TREVISO

ANDREA FABIANI
Viale Appiani 2/C
Tel.: 0422-1481566
Fax: 0422-1481565
trevisodue@coface.it

UDINE

DIEGO DA GIAU
CLAUDIA VIRGINIA ZANIN
Via Marco Volpe, 43
Tel.: 0432-502288
Fax: 0432-503616
udine@coface.it

VARESE

CARLO PICCINNO
GIANCARLO PICCINNO
Via Cavour 13-c.p.110
Tel.: 0332-232824/232826
Fax: 0332-281058
varese@coface.it

VERONA

GIANLUCA BALLINI
SANTO FARINA
LUCA PASQUALI
GIOVANNI RENALDINI
Via Ugo Zannoni, 8
Tel.: 045-8345965
Fax: 045-8309711
verona@coface.it

VERONA (S. Martino B.A.)

GUIDO ROSCIO
SILVIA DE GRANDI
PAOLO GIACOMINI
Piazza del Popolo, 15
Tel.: 045-9205908
Fax: 045-9660122
verona080@coface.it

Il gruppo Coface, uno dei leader mondiali nell'assicurazione dei crediti, offre alle imprese di tutto il mondo soluzioni per proteggersi dal rischio di insolvenza dei propri clienti, sia sul mercato domestico che export.

Nel 2016, il gruppo, supportato da 4.300 collaboratori, ha raggiunto un turnover consolidato di 1141 milioni di euro.

Presente direttamente e indirettamente in 100 Paesi, assicura le transazioni commerciali di 50.000 imprese. Ogni trimestre, Coface pubblica le valutazioni rischio paese per 160 nazioni, basandosi sulla conoscenza unica del comportamento di pagamento delle aziende e sulla expertise dei suoi 660 arbitri e analisti credito vicini ai clienti e debitori.

Coface SA è quotata all'Euronext Paris - Compartment B e si fregia della valutazione rating AA- di Fitch Ratings e del rating A2 di Moody's.

In Italia, Coface offre l'assicurazione dei crediti e le cauzioni, ed è nota per la sua professionalità, grazie agli Agenti Generali, al servizio dei clienti, presenti su tutto il territorio nazionale.

Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur S.A.
Rappresentanza Generale per l'Italia
Via Giovanni Spadolini, 4 - 20141 Milano
T. +39 02 48335111 - F. +39 02 48335404
www.coface.it - comunicazione@coface.com

Seguici su:  [@cofaceitalia](https://twitter.com/cofaceitalia)  [Linked in](https://www.linkedin.com/company/coface)



CofaMove

coface
FOR SAFER TRADE