

08496824PQ T 9F OS 66L39

GIORNALE DI BRESCIA

VIA SOLFERINO 22/24

25121 BRESCIA BS

Dir. Resp. G. BATTISTA LANZANI

Data: 21 AGOSTO 1990

RICEVUTA IL

21 SET. 1990

CA' DEL BOSCO

GIORNALE DI BRESCIA**MONETA AMERICANA DEBOLE ED ENERGIA COSTOSA VISTE DAGLI IMPRENDITORI**

I bresciani accusano il dollaro di aver «raffreddato» i mercati

Molti operatori tendono a «stare alla finestra» - Solo tessile e alimentare patiscono danni immediati

BRESCIA — Quando il dollaro, all'inizio degli anni 80, si è mosso oltre la soglia delle mille lire per raggiungere in un tempo relativamente breve 2 mila, sembrava una tragedia nazionale. E un bel problema è stato davvero soprattutto in termini di bolletta energetica. Ora che il dollaro è tornato a livelli ormai inconsueti da 9 anni a questa parte c'è un allarme diffuso tra gli imprenditori bresciani e non solo tra quelli palesemente ed immediatamente colpiti nelle loro esportazioni verso gli Usa. Sono allarmati anche i siderurgici «beneficiari» apparentemente da una riduzione del costo del rottame. Ridurre il problema alla quotazione del dollaro sarebbe davvero vedere solo la punta dell'iceberg di una situazione che raccoglie grossi interrogativi. E non sono solo interrogativi legati alla vicenda bellica in corso nel Golfo. «C'è una psicosi recessiva che sta frenando i mercati», ci segnala un industriale bresciano. Proviamo a vedere la situazione dall'osservatorio di una banca. Parliamo con il responsabile dei servizi finanziari della banca, San Paolo Catellani. «Se vogliamo semplificare al massimo — osserva Catellani — le dirò che l'economia bresciana in generale paga in dollari ed incassa in marchi. Che il dollaro cali fa

quindi piacere e che il marco risalgga, dopo essere sceso a soglie preoccupanti, fa pure piacere. Nell'insieme le controindicazioni sono poche: il dollaro basso sfavorisce il tessile, il calzaturiero e l'alimentare che però negli Usa esportiamo in quantità limitate. Ma non è così semplice».

«Preoccupa molto di più — continua Catellani — l'aumento dei costi energetici. Comunque vada la crisi del Golfo ne risentiremo per almeno un anno. C'è poi il rallentamento dell'economia americana che è reale anche se non grave». Sono le considerazioni da cui muovono anche gli operatori dei settori apparentemente «beneficiari». Un imprenditore nel settore dei metalli non ferrosi osserva che «è vero che le materie prime costano meno, ma in compenso incassiamo meno sulle esportazioni. Sono scostamenti da poco. La preoccupazione vera è per i costi energetici. Anche quelli per vero possono essere riassorbiti se c'è mercato, ma il guaio è proprio quello. Già a giugno e luglio si notavano segni di rallentamento, ora sembra che tutti intendano fermarsi a riflettere». È un po' quanto osserva Giuseppe Pasini per il «climetro» settore della siderurgia ferrosa. «In siderurgia si potrebbe pensare — osserva Pasini — al vantaggio di un costo ridotto del rottame, peral-

tro bilanciato da un minor introito nelle esportazioni. In realtà il rottame non può andare al di sotto di una certa soglia altrimenti la raccolta non è remunerativa. Potrebbe verificarsi il caso che i rottamai tengano tutto fermo, così come anche noi siderurgici sembriamo assecondare la tendenza a non vendere per il momento. La realtà è piuttosto confusa e ci vorranno una decina di giorni per capire di più. Il vero grande problema resta il costo energetico con l'aggravante della dipendenza dall'estero, soprattutto la Francia, a tutti ben nota».

La preoccupazione per una stasi del mercato si ritrova intatta nelle considerazioni di Fausto Lonati che, con i fratelli e il padre cavaliere del lavoro, guida la grande azienda meccanotessile. «Sì, il dollaro depresso ci danneggia. I contratti firmati in dollari dovranno essere eseguiti al prezzo concordato comprimendo i margini. Poi, forse a settembre, dovremo ritoccare i listini. Può darsi però che il ritocco venga rinviato alla fine dell'anno. La verità è che il mercato si sta fermando e se aumentiamo i prezzi noi, come aumenterà certamente il costo dei trasporti, la congiuntura non più brillante per il meccanotessile si deteriorerà ancora».

«Tenere a qualsiasi costo il mercato» è l'imperativo che si

pone anche Franco Bettoni rappresentante, con Corte Buona di cui è presidente, del vasto settore alimentare. «Dobbiamo trovare con l'Ice una soluzione soprattutto per pasta, formaggi, vini e olio. Il prosciutto ha attualmente un mercato molto ridotto. Corte Buona esporta in Usa solo lo 0,2% della propria produzione. Le aziende possono salvarsi perché il mercato nazionale è ottimo, ma c'è la presenza nazionale da difendere».

Anche perché i concorrenti non stanno alla finestra. All'azienda agricola Ca' del Bosco, che esporta spumanti negli Usa che non hanno problemi di prezzo, si dipinge uno scenario allarmante per il nostro vino: sono sempre più forti i vini di Sud Africa, Cile e Australia; la California sta aumentando la produzione; si profilano nuovi fantasmi di proibizionismo. Il prezzo, in queste condizioni, è la variabile più delicata.

Concludiamo dando la parola ad un sindacalista. Il segretario della Cgil Gianni Panella osserva che «al di là di qualche convenienza di breve periodo, resta un grande nemico: l'incertezza. La grande industria stava già rallentando, l'entusiasmo per i mercati dell'Est si è affievolito... Dove andranno i prezzi?»