

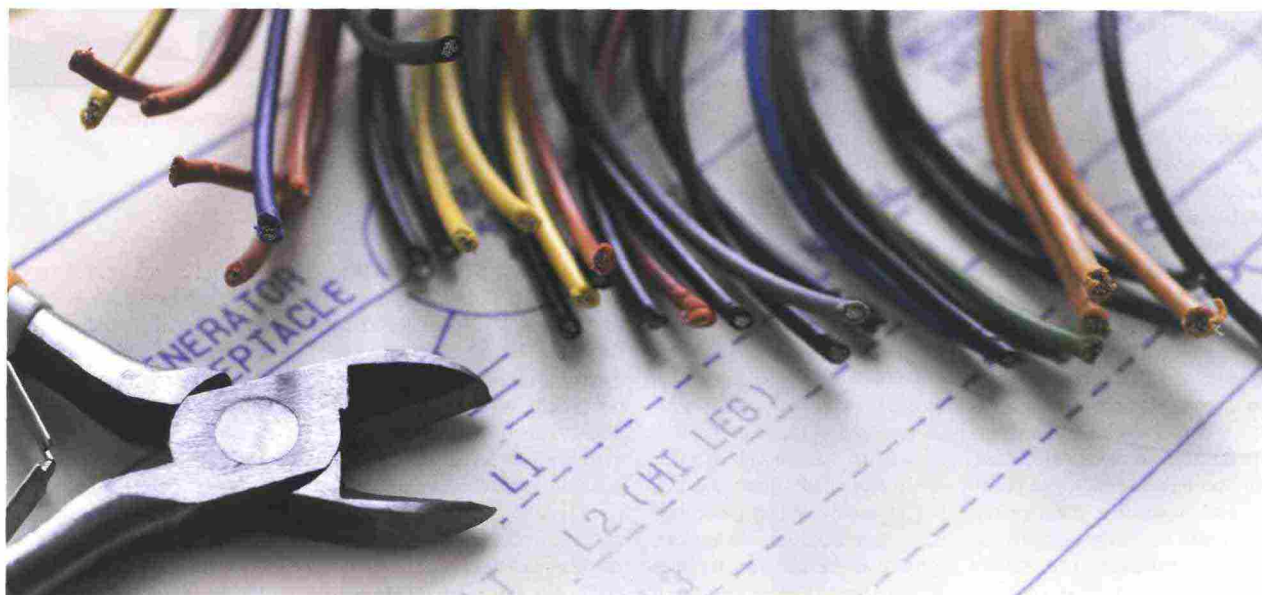
22 GRANDANGOLO

CAVI E CONDUTTORI ELETTRICI

Il crollo dei CAVI

COSTITUISCONO LO SCHELETRO PORTANTE DELL'IMPIANTO ELETTRICO E UN ELEMENTO IMPRESCINDIBILE PER MANTENERE ALTO IL LIVELLO DI SICUREZZA, SOPRATTUTTO IN TEMA DI INCENDI. MA NEMMENO QUESTE CONSIDERAZIONI SONO SUFFICIENTI PER RILANCIARE IL MERCATO DEI CAVI ELETTRICI

A CURA DI DANIELE BONALUMI



Una crisi iniziata nel 2008, che non accenna ancora a rallentare. Il mercato dei cavi e dei conduttori elettrici, strettamente connesso con il comparto dell'edilizia civile, registra l'ennesima flessione, poco giustificabile dal solo andamento dei prezzi delle materie prime. Abbiamo intervistato Stefano Bulletti, Presidente Aice - Associazione Italiana Industrie Cavi e Conduttori Elettrici per capire insieme a lui lo stato del settore e le opportunità che il comparto oggi offre.

Presidente Bulletti, in una situazione macroeconomica così complessa, associata a una crisi

di settore di tutto il mondo elettrico, il comparto dei cavi elettrici è stato, negli ultimi 3-4 anni, uno dei settori più colpiti. L'andamento del costo del rame ha senz'altro influenzato questa tendenza, ma quali sono secondo lei le radici più profonde di questo stato di recessione?

Devo purtroppo confermare che anche il 2013 non è stato un anno positivo per il nostro comparto: dopo la già accentuata flessione registrata nell'anno precedente (pari a -15,4%), l'industria italiana dei cavi ha evidenziato un nuovo calo del fatturato aggregato dell'8,3% attestandosi su 2,7 miliardi di euro. Segnali di tenuta sono

emersi in alcuni segmenti dell'offerta, fra cui i cavi per comunicazione, che hanno segnato un +19,5%, e i conduttori per avvolgimento (con l'incremento più modesto del 3,7%), ma questi dati confortanti non sono tali da compensare le dinamiche espresse dal comparto nel suo complesso. Il canale estero, inoltre, ha mostrato un lieve recupero, con un incremento dell'1%. L'export si conferma anche nel 2013 strumento imprescindibile di business per le aziende italiane del comparto, con un'incidenza sul fatturato totale superiore all'80%. Il saldo della bilancia commerciale resta quindi in attivo per oltre 1,3 miliardi di euro. Sicuramente l'elevata volatilità nei prezzi delle materie pri-

me, soprattutto il rame, è stato un fattore determinante dello scenario in cui operano le imprese del settore e l'instabilità del clima economico nei principali mercati di riferimento ha ostacolato l'avvio di un nuovo percorso di crescita per il comparto. Il problema principale rimane comunque la fragilità del mercato interno: l'analisi del portafoglio ordini delle nostre aziende segnala anche per il 2014 il perdurare di una criticità importante. Se si pensa che il mercato dei cavi elettrici per impiego in costruzioni civili (abitazioni ed edifici industriali) è stimato essere il 77% a valore del totale mercato domestico cavi elettrici, si comprendono meglio l'impatto e le prospettive di una ripresa della domanda

“ IL 2013 NON È STATO UN ANNO POSITIVO, PER IL NOSTRO COMPARTO: DOPO LA GIÀ ACCENTUATA FLESSIONE REGISTRATA NELL'ANNO PRECEDENTE (PARI A -15,4%), **L'INDUSTRIA ITALIANA DEI CAVI HA EVIDENZIATO UN NUOVO CALO DEL FATTURATO AGGREGATO DELL'8,3% ATTESTANDOSI SU 2,7 MILIARDI DI EURO** ”



STEFANO BULLETTI, PRESIDENTE AICE - ASSOCIAZIONE ITALIANA INDUSTRIE CAVI E CONDUTTORI ELETTRICI

interna. Tanto più che si valuta una caduta del mercato italiano, export escluso, del 38% dal 2011 a oggi. In ogni caso, è indubbio che anche un effettivo rafforzamento del commercio mondiale potrebbe sostenere nelle filiere internazionali la domanda di beni intermedi e quindi dare ossigeno al comparto cavi.

Il mondo elettrico dovrebbe fortemente sostenere le aziende produttrici di cavi, elemento essenziale per ottenere impianti moderni e affidabili, la cui durata e sicurezza devono essere un must imprescindibile. In tal senso, qual è la richiesta di prodotti di qualità da parte del mercato? Il prezzo è ritenuto ancora di maggior peso rispetto al valore del prodotto?

Le nostre aziende investono molto in ricerca e soprattutto nello sviluppo di nuovi materiali allo scopo di innalzare il livello di sicurezza dei cavi. L'attenzione è rivolta alla sicurezza elettrica, ma anche a quella legata al comportamento in caso di incendio. Molti progettisti e installatori tendono ancora a sottovalutare il contributo in termini di carico di incendio, calore e fumo che i cavi possono dare; considerato che i cavi sono posti in tutti gli ambienti dell'edificio, i parametri indicati devono essere tenuti in grande considerazione quando si scelgono i cavi da utilizzare. Per questo motivo sono stati sviluppati, per impianti moderni, sicuri ed affidabili, i cavi Lsoh e Lsf che non propagano l'incendio, non emettono fumi opachi e gas corrosivi.

Aice, l'Associazione Italiana Industrie Cavi e Conduttori Elettrici, si è mossa per tempo per contrastare i potenziali rischi di dequa-

lificazione delle produzioni Made in Italy introducendo e promuovendo iniziative legate alla marcatura con enti terzi come l'Imq, Istituto Italiano del Marchio di Qualità. Da quali presupposti nasce questa esigenza? E quali sono i primi risultati a seguito di questo progetto? Le aziende di

Fatturato totale	2013/2012 variazioni %
Cavi energia per bassa tensione	-13,8
Cavi energia per media e alta tensione	-10,4
Cavi per comunicazione	19,5
Conduttori per avvolgimento	3,7

TABELLA 1. ANDAMENTO DEL FATTURATO TOTALE PER SINGOLI SEGMENTI DEL COMPARTO

	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
	milioni di euro			variazioni %	
Fatturato totale	2.083	1.607	1.403	-22,8	-12,7
Esportazioni	3.529	2.985	2.737	-15,4	-8,3
Importazioni	2.409	2.298	2.321	-4,6	1,0
Bilancio commerciale	963	920	986	-4,5	7,2

TABELLA 2. DATI STATISTICI - VALORI A PREZZI CORRENTI

settore si sono dimostrate compatte e hanno sposato questa iniziativa?

Quello dei Cavi e Conduttori Elettrici è purtroppo un settore in cui si registra un calo nella qualità delle produzioni. Né il valore del rame né l'elevata erosione dei margini e neppure le problematiche finanziarie legate ai ritardati pagamenti possono essere presi a giustificazione. Quindi produttori e distributori rappresentati da Anie Confindustria, Imq e Fme hanno condiviso un'agenda di priorità e di iniziative con l'obiettivo di verificare l'immissione di prodotti certificati. I risultati dei controlli effettuati da Imq a supporto dei controlli di mercato condotti dall'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli nel 2013, a cui si aggiun-

gono venti attività di prova per le Cciao, appaiono molto significativi: su 145.300 prodotti elettrici (non solo cavi, quindi) provenienti dall'estero esaminati, solo l'11% è risultato conforme alle normative di sicurezza vigenti. Un buon 20% dei prodotti risultati non conformi, che stavano per essere immessi sul nostro mercato, ha addirittura ricevuto il divieto di commercializzazione. Per i cavi, i controlli effettuati da Imq nel 2013 enel primo semestre riportano una difettosità pari a circa un terzo delle matasse esaminate: l'iniziativa sottoscritta con Imq ed Fme si pone come obiettivo quello di salvaguardare le imprese che operano sul mercato correttamente, attraverso un più stretto controllo della qualità del prodotto fornito da tutte le aziende che

aderiscono volontariamente all'iniziativa. Occorre ricordare che i controlli istituzionali affidati alle varie autorità (Camera di Commercio, GdF) finalizzati alla verifica del rispetto delle norme vigenti sono purtroppo piuttosto rari.

I principali attori del mercato, oltre ai produttori, sono i distributori e gli installatori. Che tipo di rapporto avete provato a instaurare con queste altre figure, al fine di tutelare e sensibilizzare l'intera filiera? In quest'ottica esistono delle iniziative di formazione specificamente pensate per gli installatori?

Ormai da tempo tutti i principali attori della filiera stanno adoperandosi in

Paesi di destinazione	2011	2012	2013
Germania	21,0	19,0	19,9
Francia	12,2	10,7	10,1
Regno Unito	3,1	4,0	4,2
Svizzera	3,4	3,3	3,6
Polonia	3,9	3,6	3,5
Totale Top 5	43,6	40,7	41,3
Altri Paesi	56,4	59,3	58,7
Macroaree di destinazione	2011	2012	2013
Europa, di cui	74,8	74,6	71,5
Unione Europea	66,6	61,2	63,0
Altri Paesi europei	8,2	13,4	8,5
Africa	6,2	6,0	7,7
America	6,3	6,8	7,0
Asia, di cui	12,0	12,0	13,2
Medio Oriente	5,4	5,5	4,6
Asia Centrale	1,6	1,1	1,0
Asia Orientale	4,9	5,4	7,6
Australia e Oceania	0,7	0,6	0,6

TABELLA 3. VALORE DELLE ESPORTAZIONI - DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER PRINCIPALI PAESI E AREE

modo coordinato per valorizzare i contenuti che distinguono la capacità di realizzazione e di distribuzione del materiale elettrico italiano. In quest'ottica sono state lanciate molte azioni, tutte finalizzate ad aumentare la conoscenza dei prodotti e delle applicazioni che comunque hanno come destinatari finali i progettisti di impianti e gli installatori elettrici.

Per dare impulso al comparto, si può oggi contare su due volani distinti: il sostegno al processo di internazionalizzazione delle aziende italiane, anche medio-piccole, e l'introduzione di nuovi mercati finora inesplorati. Come associazione come vi ponete nei confronti della promozione del Made in Italy nel resto del mondo? L'Italia a livello internazionale è un mercato che può ancora dire la sua?

Anie Confindustria supporta da sempre le aziende nel processo di internazionalizzazione attraverso un apposito comitato. A partire dal 2009, le iniziative si sono fatte sempre più articolate e numerose: dalla prima missione organizzata in quell'anno, la crescita è stata esponenziale, fino ad arrivare ai 19 appuntamenti previsti per questo 2014.

Oltre alle missioni imprenditoriali, Anie organizza per gli associati incontri d'affari con operatori esteri, selezionati sulla base delle esigenze e del profilo delle aziende partecipanti; workshop tematici di promozione culturale e di immagine delle tecnologie italiane nel mondo e attività di scouting di nuovi mercati; partecipazioni in forma collettiva ai principali eventi fieristici settoriali internazionali. Tutte queste azioni strategiche trovano la collaborazione delle principali istituzioni competenti sul tema e coinvolgono gli interlocutori esteri dei singoli Paesi. E tutto questo perché l'eccellenza tecnologica italiana si annovera ormai tra i veri e propri vanti del Made in Italy, un prodotto che all'estero è ancora molto ambito, come dimostra anche la grande incidenza dell'export sul fatturato del nostro comparto. È altrettanto chiaro che per poter competere fuori dall'Italia occorre avere sempre più anche dimensioni delle aziende adeguate, con portafogli prodotti ampi e competitivi in termini di soluzioni tecnologiche all'avanguardia. In Italia abbiamo tantissime aziende competenti e capaci, ma che

trovano difficoltà nell'imporsi proprio per le limitate risorse: un processo di aggregazione di queste aziende sarebbe sicuramente un grosso aiuto per lo sviluppo e la crescita delle stesse.

Parlando invece di nuovi potenziali mercati, è giusto sottolineare il lungo percorso che ci sta avvicinando all'introduzione di norme univoche per il mercato della mobilità elettrica. Quali sono le 'sensazioni', a livello personale e associativo, per questo settore? Ritenete possano esserci interessanti business per le vostre aziende?

Anche in questo caso la nostra associazione si è mossa con i propri esperti tecnici nei comitati tecnici nazionali ed internazionali per predisporre normative costruttive e di prova per la realizzazione di cavi adatti a questi tipi di impianti. La mobilità elettrica rappresenta certamente un obiettivo in termini sia economici che

di sostenibilità. L'industria è pronta ad offrire soluzioni tecnologiche molto avanzate a un mercato, almeno potenziale, di consumatori molto elevato.

Infine, le chiederei un breve commento riguardo i "Low Fire Hazard". Quali sono i vantaggi nell'utilizzo di questa innovativa soluzione di cablaggio? Che tipo di progressi ci sono stati negli ultimi anni per questa categoria di prodotto? E che approccio ha avuto il mercato in termini di utilizzo di queste soluzioni?

I cavi "Low Fire Hazard" nascono dalla constatazione che, in caso di incendio, la causa di morte più comune è quella provocata dall'inalazione di gas e fumi tossici, che si riscontra nel 44% delle morti. Questo tenendo conto anche del fatto che negli ultimi 60 anni, a causa dell'aumento delle materie plastiche ne-

gli oggetti che ci circondano nella vita quotidiana, il tempo medio di sviluppo di un incendio dall'innescio al flashover è pari a soli 3 minuti. Quella fase dell'incendio in cui la miscela di gas infiammabili propaga più rapidamente le fiamme è velocissima e può trasformare il luogo dell'incidente in una trappola senza uscita. Per questo le aziende europee produttrici di cavi elettrici hanno ideato una famiglia di prodotti che permettono di allungare queste tempistiche e quindi di avere più tempo a disposizione per evacuare gli edifici colpiti da incendio. La loro caratteristica è di essere a bassa emissione di gas e fumi. Purtroppo c'è da segnalare che, nonostante l'impegno delle nostre aziende nella promozione, il valore aggiunto di queste tipologie di cavi non è ancora stato pienamente riconosciuto sia per mancanza di indicazioni dalle autorità nazionali competenti, sia per una retrosia da parte di alcuni progettisti legata a retaggi storici di tipo economico. ■