



Marchingegni a sfera saracinesca e farfalla

L'Italia delle valvole è fortemente specializzata su quelle a sfera e anche nelle componenti legate a questa tipologia. Il Paese è ai vertici anche in segmenti di prodotti di nicchia, come le valvole a saracinesca e a farfalla.



# Dal crollo del greggio del 2014 alla ripresa netta degli affari. Ma la Germania cresce di più

Così il destino delle aziende locali si intreccia con gli incerti scenari geopolitici mondiali

■ BERGAMO

**OFFICINE** bergamasche e geopolitica internazionale. Gli affari delle valvole industriali si legano ovviamente alle vicende dell'industria petrolifera. Se il crollo del greggio del 2014 ha tirato giù anche gli investimenti delle compagnie, adesso la crescita della domanda globale e i tagli dell'offerta dell'Opec (l'organizzazione dei 12 primi Paesi produttori di petrolio) hanno fatto recuperare gran parte del terreno perso. Come rileva l'Osservatorio Confindustria Bergamo-

Prometeia "The oil&gas valve industry in Italy", gli ultimi non sono stati anni facili per l'industria delle valvole: dal 2015 in Italia si sono perse 20 aziende e un migliaio di addetti, ma qui il calo dei margini è stato inferiore rispetto alla media europea (-6% nell'Ebitda nel periodo 2014-2017 contro il -9,6% europeo).

**LA PRODUZIONE** italiana è rappresentata per il 90% da aziende che si trovano al massimo a 100 chilometri da Bergamo e, nonostante la crisi, è rimasta terza al mondo per esportazioni, dietro a Cina e Germania. In questi due Paesi, però, l'export è cresciuto a ritmi più alti con tassi rispettivamente del +12% e del +7%, contro il +2,8% italiano. In altre parole: la ripresa c'è stata, ma i valvolieri italiani hanno saputo cogliere le opportunità in maniera minore rispetto a cinesi e tede-

↑ UNO STUDIO PER AIUTARE IL SETTORE

Secondo il report sul settore le aziende dovrebbe investire in ricerca e valutare bene i mercati sui quali investire

schi. Tutto questo si spiega con «la relativa sotto-performance delle società italiane all'estero che ha principalmente a che fare con un problema di composizione geografica delle vendite. L'industria italiana è infatti sovraesposta verso mercati che hanno sotto-performato rispetto ai loro pari nel 2018 e, allo stesso tempo, mostra una presenza al di sotto delle possibilità in quelle che sono state configurate come le regioni più dinamiche del mondo».

**A SUPPORTO** ci sono questi dati: il commercio mondiale di valvole per oil&gas ha registrato un'espansione del 6% nel 2018, grazie al forte tasso di crescita delle importazioni nel Nafta (l'accordo di libero scambio tra Usa, Messico e Canada) con un +14% e, in misura relativamente inferiore, nei Mercati dell'Europa occidentale e asiatici. Al contrario, i flussi diretti verso il Medio Oriente hanno confermato la tendenza al ribasso osservata nel 2017, in calo del 4% su base annua. Ma i valvolieri italiani restano ancora molto legati proprio a quest'area: rappresenta il 27% delle esportazioni e nel 2018 ha visto gli affari maggiori in Iran (il 48% delle vendite in quest'area), Egitto, Oman, Kuwait e Arabia Saudita. E proprio per questo le strategie di base delle aziende bergamasche secondo il rapporto dovrebbero essere due: battere la strada degli investimenti in ricerca e sviluppo per allargare a proprio favore il gap tecnologico con i concorrenti e scegliere i mercati giusti sui quali concentrare gli sforzi.

Cosimo Firenzani

© RIPRODUZIONE RISERVATA