

Se il mercato cambia



Il tavolo dei relatori del convegno
organizzato da Upiveb.



Sono tanti gli argomenti affrontati nel convegno che Upiveb, l'unione dei produttori italiani di viteria e bulloneria, ha organizzato presso il Grand Hotel Villa Torretta a Sesto San Giovanni sul tema: "L'attuale andamento economico e le ripercussioni nel mondo dei fasteners".

Particolarmente numerosa la partecipazione, sottolineata dal presidente di Upiveb Sergio Pirovano e motivata «dalla necessità di un confronto e di un dialogo che coinvolga tutti gli attori della filiera, per cercare di fare chiarezza e ridare slancio a un settore in grave difficoltà in tutta Europa ancora prima del manifestarsi delle conseguenze della crisi economica attuale».

L'industria dei fasteners sta risentendo degli effetti della crisi e del cattivo andamento di alcuni settori come l'automotive.

Un convegno organizzato da Upiveb offre l'occasione per fare il punto sulla realtà del settore e sulle problematiche di maggiore interesse come il rapporto tra produttori e distributori

Tutti i numeri del settore

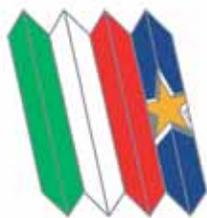
A presentare i numeri che caratterizzano l'industria dei fasteners ha provveduto Paolo Pozzi, responsabile Comitato tecnico di Upipeb e presidente del gruppo automotive di Eifi (European Industrial Fasteners Institute).

«Il mercato mondiale dei fasteners è stimato in circa 50 miliardi di dollari, il 33% è appannaggio dell'Asia, il 30% del Nord America, il 4% dell'America del sud e il 29% dell'Europa. I 14 miliardi di dollari dell'Europa sono composti dal 56% di viteria, il 20% da dadi, il 6% da rivetti e rondelle e il restante 18% da fasteners in plastica. I settori di sbocco vedono il mondo dei trasporti (auto, veicoli industriali e non) in testa con il 32%, seguono gli Oem dell'industria in generale (dagli elettrodomestici alle macchine agricole) con il 21%, poi costruzioni ed edilizia con



Paolo Pozzi, responsabile Comitato tecnico Upipeb e presidente del Gruppo Automotive dell'European Industrial Fasteners Institute (Eifi).

il 18%, l'industria elettronica con il 17% e infine l'industria aerospaziale con il 12%. Nel quinquennio 2002-2007 il Paese che ha registrato la crescita maggiore è la Cina, passata da 1.870 a 5.200 milioni di dollari (+22,7%), segue il Giappone in crescita dell'8,9%, passato da 3.500 a 5.350 milioni di dollari, poi l'America del Nord che passa



UPIVEB

Unione Produttori Italiani Viteria e Bulloneria

da 11.580 milioni di dollari a 14.650 (+8,8%). La crescita registrata nei Paesi dell'Europa Occidentale è stata solo del 6,8%, passando da 10.075 milioni di dollari a 13.980 milioni di dollari.

Le previsioni per il 2012 e il 2017, ma elaborate prima della crisi attuale, vedono ancora la Cina in forte crescita (+12,6% all'anno) arrivare a 9.400 milioni di dollari nel 2012, l'America del Nord sfiorare i 16.750 milioni di dollari (+4,8%) e l'Europa Occidentale (+2,8%) superare i 16.000 milioni di euro. L'Italia è il terzo mercato europeo dopo Germania e Francia stimato in 1 miliardo di euro; è il secondo produttore europeo e il sesto a livello mondiale con un giro d'affari di 1,5 miliardi di euro. Stessa posizione come esportatore mondiale (1 miliardo di euro circa).

Complessivamente in Italia operano circa 230 produttori con oltre 7.500 addetti, circa 300 distributori e più di 10.000 ferramenta. La produzione, che copre circa il 60% del mercato, è destinata per una parte ai primi impianti e per una parte raggiunge il mercato degli utilizzatori finali attraverso il canale distributivo. I settori merceologici serviti direttamente dai produttori sono: l'automotive, i veicoli industriali, le macchine movimento terra, le macchine agricole, le costruzioni, gli elettrodomestici, la meccanica generale, la meccanica di precisione, l'elettrico/elettronico, il navale, i mobili.

Il canale distributivo comprende grossisti, canale diretto da cui si generano i flussi di prodotti per i punti vendita tradizionali, il dettaglio tradizionale prevalentemente composto da ferramenta e la distribuzione moderna (GD/GDO), caratterizzata da un'identità generalista con grande ampiezza e profondità di gamma».

Un settore fondamentale

Per Giannantonio Brugola, responsabile del comitato Relazioni pubbliche di Upipeb, non si può prescindere dal ruolo che l'automotive ha sull'economia dei Paesi dove questa industria è presente ed è sti-

mabile tra il 25 - 30% dell'economia mondiale. E da una considerazione: le proiezioni degli specialisti del settore negli ultimi dieci anni sono state puntualmente confermate dai dati effettivi di vendita. Anche per il biennio 2008/2009 erano stati previsti incrementi seppur modesti in considerazione della saturazione dei mercati cosiddetti maturi.

«Quindi se vengono risolte le cause di carattere esclusivamente finanziario, che hanno portato a questa repentina e inaspettata crisi, dovremmo e potremmo ragionevolmente sperare di ritornare a un livello assai simile o molto simile a quello ante-crisi».

Ma l'industria auto-motoristica mondiale si trova in una fase di forzata e forzosa transizione verso nuovi obiettivi di cambiamenti tecnologici epocali. «Ci troviamo in presenza di una fase di superamento di quelli che sono stati sino a oggi i parametri di costruzione e valutazione dei veicoli, in quanto una maggiore coscienza a livello planetario dal punto di vista ecologico e dal punto di vista dei consumi collegati strettamente a una necessità di maggiore efficienza costringe gli sviluppatori ad affannose e costosissime ricerche che richiedono capitali enormi. Ecco allora puntare sul concetto di potenza modulare, cioè la possibilità di usufruire della potenza necessaria quando viene richiesta in modo direttamente proporzionale all'energia che serve per generarla, e il cosiddetto down - sizing».

Fra poco il mercato presenterà opzioni di motori che offriranno delle prestazioni impensabili sino a oggi, per propulsori sempre più piccoli eppure incredibilmente potenti. Il mercato americano che da sempre è stato il mercato tipico dei grossi motori V8 sta per abbandonare la produzione degli stessi so-



Giannantonio Brugola,
responsabile del Comitato
Relazioni pubbliche di Upiveb.

stituendoli con motori più efficienti a parità di potenza a 6 cilindri e sostituendo progressivamente i motori a 6 cilindri con motori ancora più efficienti a 4 cilindri. Tutte cose che noi europei conosciamo ormai da sempre, ma che comunque stanno convincendo anche il mercato singolo più grande del mondo, come quello americano, verso nuovi criteri di maggiore efficienza da un punto di vista del consumo e del concetto consumo/potenza».

Qualità garantita

Il tema delle caratteristiche meccaniche degli elementi di collegamento è affrontato da Sante Costa, presidente della Sottocommissione Uni U2404 "Elementi di collegamento". «Le caratteristiche meccaniche della bulloneria – ha ricordato Costa – sono regolamentate dalla norma internazionale Uni En Iso 898-1. Per adeguarsi alle esigenze quali-

Sante Costa, presidente
della sottocommissione Uni U2404.

tative del mercato, che sono sempre più restrittive, la norma è in continua e veloce evoluzione.

Tra le più importanti varianti introdotte nell'ultima versione vanno ricordate:

- analisi chimica della vergella in entrata negli stabilimenti,
- per la classe 8.8 una struttura martensitica di almeno il 90%,
- misura della resilienza da effettuarsi a temperatura di -20 °C su un provino con intaglio a V,
- per la durezza verificata a cuore nella sezione trasversale della vite, viene specificata l'area in cui effettuare le misure,
- se le durezza eseguite sulla stessa sezione della vite (a metà raggio) differiscono tra di loro di un valore superiore di 30 Hv, deve essere verificata la struttura (almeno 90% di martensite),
- temperatura di utilizzo da -50 a +150 °C. Per temperature superiori la norma Iso raccomanda una indagine particolare.

La norma Uni En Iso 898-1 non è una raccomandazione, ma è una prescrizione quindi un particolare che presenta eventuali deviazioni dai valori prescritti dalla norma viene giudicato dal cliente come non conforme. Si può passare così dal concetto di non conformità di una singola caratteristica al concetto di non conformità di un intero particolare infine al concetto di non conformità dell'intero lotto.

In quest'ultimo caso il lotto viene gestito dal



cliente come rifiuto e reso al fornitore con le segnalazioni di non conformità che sono pertinenti con il problema rilevato.

Inoltre, oggi, contrariamente a quanto avveniva nel passato, il cliente non effettua più i controlli di accettazione del materiale in arrivo dai propri fornitori. Conseguentemente il prodotto finito in arrivo presso il cliente viene identificato e inviato direttamente alle linee di montaggio. La qualità che si richiede a questo livello è una qualità tale da non dare assolutamente problemi al montaggio e soprattutto da non avere problemi durante l'esercizio del prodotto. Le conseguenze di una eventuale non conformità sono tante e importanti: si può andare da addebiti per fermo linea o anche, in funzione dell'importanza della non conformità di un prodotto montato, ad una campagna di richiamo con oneri importanti per le aziende fornitrici. Non escludendo anche l'aspetto legale e penale se si parla di particolari di sicurezza».

Una decisione storica

Ma il momento clou del convegno, quello più atteso, è l'intervento di Giorgio Donati, che, in qualità di presidente del Gruppo di Prodotti 2 e responsabile del Comitato Sviluppo associativo Upiveb, ripercorre le tappe che hanno portato il 26 gennaio scorso, il Consiglio dell'Unione Europea a ufficializzare le misure antidumping nei confronti delle importazioni di bulloneria dalla Repubblica Popolare Cinese.

Per Donati: «Si tratta di un risultato importante e auspicato sicuramente dall'industria europea dei fasteners sottoposta al progressivo depauperamento e a forte rischio di aggravamento della crisi in cui era precipitata, ma anche per tutti coloro che auspicano la libera concorrenza nel rispetto di regole chiare e trasparenti.

Del resto è noto che quando non sussistono condizioni "fair" di mercato, al vantaggio apparente di pochi si contrappongono difficoltà e incertezze per tutti gli elementi che compongono la catena del valore, clienti compresi».



Giorgio Donati, presidente del Gruppo Prodotti 2
e responsabile del Comitato Sviluppo associativo Upiveb

L'iter è avviato dalla denuncia presentata nell'autunno del 2007 dall'Associazione Europea dei Fasteners (EiFi), che chiedeva di verificare la situazione venutasi a creare nel settore per tutti i 27 stati membri in accordo al regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di Paesi non membri della Comunità europea.

«Dopo attenta analisi e riscontri oggettivi, l'indagine si è conclusa con la presentazione di un documento che contiene una serie di dati incontrovertibili e determinanti per la

decisione che il Consiglio dell'Unione Europea ha espresso circa la proposta presentata dalla Commissione».

Nei cinque anni oggetto di indagine e per i prodotti oggetto della denuncia (bulloneria, autofilettanti e rondelle) il volume delle importazioni di bulloneria dalla Cina nei 27 Paesi della EU è passato da 216mila tonnellate a quasi 602mila, con una crescita percentuale del 179%. Le importazioni in Italia hanno avuto un andamento simile passando da 22mila a 68mila (+206%).

Alla base dello straordinario successo del prodotto "made in China" ci sono solo ragioni economiche, come il documento pubblicato il 26 gennaio 2009 chiaramente

te evidenzia.

Le conseguenze sono pesanti: in Spagna, Italia, Svezia, Polonia, nella stessa Germania, molte aziende del settore hanno chiuso, con un calo dell'occupazione stimata tra i 2.500 e i 2.700 posti di lavoro.

A questi si devono aggiungere quelli persi nelle altre aziende per effetto di ristrutturazioni e/o riduzione dell'attività che hanno portato il totale dei posti di lavoro persi a oltre 4.000 su un totale di circa 70.000.

La Commissione ha stabilito l'esistenza di un nesso di causalità tra l'aumento delle importazioni provenienti dalla Cina e l'andamento della produzione europea ed è arrivata a precise conclusioni.

Confronto tra l'andamento delle vendite dell'industria comunitaria e le importazioni dalla Cina

	2003	2004	2005	2006	PI
Consumi comunitari (t)	n.a.	1.761mila	1.744mila	2.104mila	2.272mila
Indice	n.a.	100	99	119	129
Volume importazioni dalla Cina (t)	216mila	295mila	387mila	485mila	601mila
Indice	100	137	179	225	279
Market share	n.a.	17%	22%	23%	26%
Vendite industria comunitaria (t)	338mila	383mila	351mila	378mila	377mila
Indice	100	113	104	112	112
Market share	n.a.	22%	20%	18%	17%

Fonte: Regolamento CE n.91/2009 del Consiglio del 26 gennaio 2009

Andamento prezzi in Europa (€/t)

	2003	2004	2005	2006	PI
Prezzo produttori europei	2.258	2.368	2.692	2.583	2.689
Indice	100	105	119	114	119
Prezzo import. Cina	938	968	992	931	958
Indice	100	103	106	99	102
Prezzo import Paesi Terzi	2.238	2.297	2.626	2.456	2.510
Indice	100	103	117	110	112

Fonte: Regolamento CE n.91/2009 del Consiglio del 26 gennaio 2009

«Le industrie europee non hanno beneficiato, se non in minima parte, dei volumi derivanti dal positivo andamento del mercato cresciuto del 29% a partire dal 2004, hanno manifestato una redditività bassa malgrado il ciclo economico positivo del periodo, hanno ridotto sensibilmente gli investimenti, non individuando soluzioni possibili per fare argine al fenomeno di distorsione endogena che stava avanzando progressivamente nel mercato, hanno registrato un bassissimo livello di utilizzo della capacità produttiva che, calcolato su tre turni e 225 giorni lavorativi,

non ha mai superato il 52%.

La Commissione ha anche verificato e certificato che in prospettiva futura, nell'ipotesi di inversione del ciclo economico positivo e di fronte a un ulteriore aumento delle importazioni dalla Cina, tutte le aziende europee produttrici di fasteners, e in particolare quelle medio-piccole che realizzano oltre il 90% del fatturato del settore, sarebbero andate incontro a:

- un peggioramento del già basso livello di saturazione degli impianti, rendendolo insostenibile,
 - ulteriori contrazioni dei livelli occupazionali,
 - un progressivo calo degli investimenti con conseguente impoverimento dell'ottimizzazione delle produzioni e dell'efficienza generale,
 - un aumento delle chiusure fallimentari soprattutto, ma non solo, nei paesi dell'Europa dell'Est e del bacino del Mediterraneo, e quindi, di fronte a un processo di depauperamento irreversibile, avrebbero visto minata la loro posizione strategica, produttiva e tecnologica in Europa e nel mondo.
- Da qui la necessità di ristabilire le condizioni per un mercato "fair" vale a dire con regole commerciali chiare e interpreti leali nell'ambito di un contesto nel quale la concorrenza può giocare le proprie carte e avere successo.

Il 26 gennaio 2009 il Consiglio dell'Unione Europea su proposta della Commissione Europea si è espresso accettando in pieno la proposta della commissione e ha stabilito tre interventi fondamentali:

- la necessità improrogabile di eliminare gli effetti del dumping in termini di distorsione degli scambi e di ripristinare condizioni di concorrenza leale sul mercato europeo;
- l'applicazione di un dazio antidumping unico e definitivo su tutti i prodotti oggetto della denuncia provenienti dalla Cina;
- l'applicazione al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, di aliquote di dazio antidumping definito pari al 77,5% per i produttori esportatori cinesi che hanno collabo-

rato all'inchiesta e pari all'85% per tutti gli altri produttori, fatta eccezione per 8 aziende alle quali vengono applicate aliquote di dazio individuali perché hanno operato correttamente nei confronti della commissione e sono state in grado di dimostrare, nel corso delle visite effettuate dalla commissione in Cina, la correttezza del loro operato».

Rapporto da ricreare

La mancanza di dialogo tra produttori e distributori ha rappresentato sicuramente un ostacolo a una maggiore comprensione degli interessi coinvolti e ha determinato una sempre maggiore difficoltà nel rapporto reciproco.

«Negli ultimi anni - ha ricordato Sergio Pirovano, presidente Upiveb - è evidente come entrambe le parti abbiano privilegiato un interesse immediato, rispetto a una pianificazione strategica delle proprie realtà a medio e lungo termine.

Se da un lato i produttori non hanno coordinato più efficacemente la cooperazione con la distribuzione, i distributori hanno privilegiato concentrare su fonti di approvvigionamento alternative extra europee i loro fabbisogni, non perché mancasse prodotto in Europa, ma piuttosto con la finalità di competere e in alcuni casi di sostituirsi ai produttori europei con acquisti in manifesto dumping in un processo ormai irreversibile. La denuncia anti-dumping e le mosse che sono seguite, che alcuni distributori hanno interpretato come un'ulteriore prevaricazione degli interessi dei produttori, si è resa invece indispensabile per permettere la sopravvivenza del settore produttivo europeo sempre più oggetto di manifeste e crescenti pratiche sleali.

Sarebbe ottuso pensare che l'avviamento della procedura sia stato motivato dall'obiettivo di precludere le importazioni dai Paesi low cost e chi lo ha fatto era evidentemente in malafede. L'obiettivo al contrario è stato quello di ristabilire regole di concorrenza leale che permettessero una competizione equa e a vantaggio di tutti a salvaguardia dei livelli



Sergio Pirovano,
presidente di Upiveb.

occupazionali europei e di un settore storico la cui efficienza e qualità è riconosciuta a livello mondiale. Esiste in Europa una considerevole capacità produttiva inutilizzata sia in tonnellaggio che in termini di mix prodotto. I produttori europei non intendono sostituirsi in toto ai volumi provenienti dalla Cina, al contrario il mercato deve rimanere aperto e concorrenziale per tutti quei produttori e distributori che intendono operarvi correttamente.

Il ristabilirsi di condizioni di Fair Trade permetterà secondo le nostre valutazioni di recuperare parte delle quantità perse in questi anni non per nostra inefficienza o negligenza, ma solo perché non eravamo più nelle condizioni di competere con un prodotto che veniva importato ad un livello di prezzo artificialmente basso che si poneva in molti casi addirittura al di sotto del nostro costo della materia prima.

Esistono tutti i presupposti affinché la distribuzione italiana ed europea torni a destinare parte di quei fabbisogni fino a ieri evasi dai produttori cinesi alla produzione dei 27 Paesi EU.

È con tale auspicio che l'Upiveb si muoverà nei prossimi mesi per individuare soluzioni condivise con l'intero mondo della distribuzione italiana ed europea».

readerservice.it n. 74