

Attenzione ai prossimi tre mesi

«L'arrivo in Italia di operatori stranieri, che hanno avviato i loro stabilimenti a fine corsa del superbondus, sta causando un'ulteriore influenza negativa sul già turbolento mercato dell'Eps e contribuisce ad accentuare la concorrenza nel settore, spingendo alcune imprese a ritoccare i listini al ribasso per rimanere competitive», sostiene Luca Zanardi, amministratore delegato di Elle Esse, azienda produttrice di polistirene espanso e soluzioni per l'isolamento termoacustico. «Ma c'è un aspetto, molto positivo, che fa ben sperare: il superbondus ha promosso una cultura dell'isolamento, una sensibilità al tema che potrebbe estendersi anche alla copertura e alla pavimentazione. E questa nuova consapevolezza si è accentuata notevolmente, soprattutto nel Centrosud Italia, dove in passato l'isolante, specialmente l'Eps, poteva essere considerato di scarsa qualità. Insomma, gli incentivi hanno chiaramente evidenziato le qualità del polistirene espanso, un risultato che nessun altro intervento avrebbe potuto ottenere».

Domanda. Quindi, non c'è bisogno di ulteriori certificazioni per garantirne la qualità?

Risposta. Attualmente, siamo probabilmente l'unica azienda in Italia produttrice di Eps ad avere le certificazioni Eta (European Technical Assessments), ossia la valutazione tecnica di un prodotto da costruzione che non è coperto da una norma europea armonizzata, su ben tre linee di referenze. Inoltre, come azienda, siamo certificati Epd, il che ci consente di gestire la parte del Cam. Una scelta precisa per soddisfare le richieste del mercato, dove i progettisti e i tecnici richiedono garanzie sui sistemi, e noi siamo in grado di fornirle grazie a questi investimenti.

D. C'è chi sostiene che sia necessario promuovere la formazione dei progettisti, in modo che sappiano che cosa richiedere in modo da mantenere alta la qualità del mercato. E c'è chi, invece, sostiene che questa la loro conoscenza sia già ampiamente consolidata.

R. Potrebbe essere utile, considerando che le certificazioni offrono garanzie di qualità costanti per evitare che la scelta ricada sui prodotti di qualità inferiore.

D. Il mercato è troppo affollato e si sta tornando alla battaglia dei prezzi. È così anche per le rivendite?

R. Le rivendite tendono a selezionare i prodotti con i maggiori margini di profitto, ma quando i produttori s'impegnano in una guerra dei prezzi, il prodotto diventa meno interessante per tutti. Questo perché, alla fine, la catena del margine si sfalda, impedendo a tutti di guadagnare adeguatamente. È una dinamica abbastanza comune. Considerando che in questo



periodo i costi delle materie prime sono in aumento, con il polistirene che registra addirittura un rincaro rispetto al mese scorso mentre il mercato è in ribasso, si verifica una sorta di guerra alla riduzione dei prezzi, anche perché i produttori di materie prime stanno subendo una rilevante diminuzione delle vendite in Europa, con cali che si attestano intorno al 30-40%. Questo accade non solo in Italia, ma anche in altri Paesi europei.

D. Le sue previsioni?

R. Ritengo che i prossimi mesi saranno più difficili. Non a caso ci siamo posti degli obiettivi che fanno riferimento ai volumi del 2019, un anno considerato normale in cui la produzione e il lavoro procedevano senza interruzioni, anziché sui dati del triennio 2021-2023.

D. Quindi chi ha ampliato la linea produttiva, o investito in nuovi stabilimenti rischia di trovarsi in una situazione piuttosto difficile?

R. Anche noi abbiamo effettuato rinnovi degli impianti e delle strutture aziendali, ma erano in corso prima dell'introduzione del superbondus, misura che ha certamente accelerato questo processo. Personalmente sarei sorpreso che si tratti di iniziative prese sull'onda di un mercato ovviamente drogato, e non sui volumi antecedenti al 2020.

