

FOCUS ON

The end of something

QUALI SFIDE PER IL SETTORE PETROLCHIMICO MONDIALE E PER GLI OPERATORI ITALIANI

A cura dell'Ufficio Studi Economici

Executive Summary

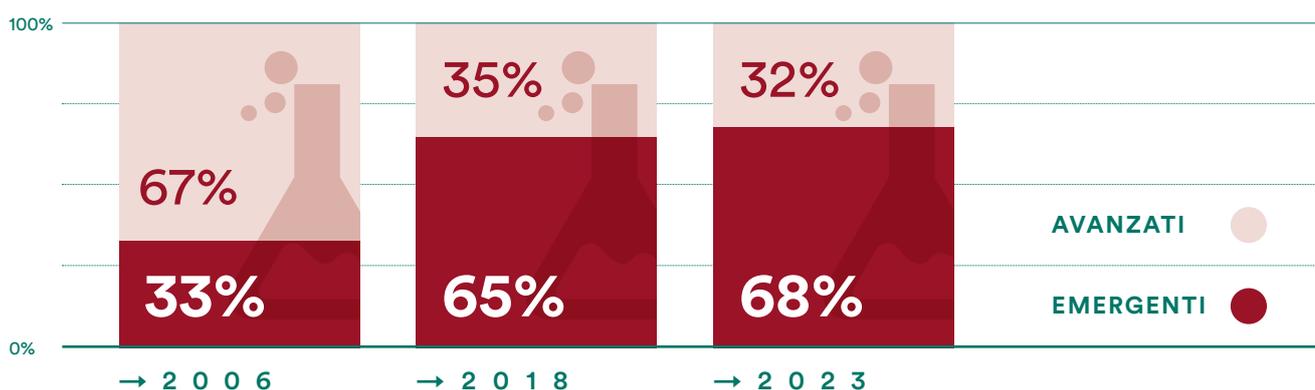
- **La chimica è a monte di numerose filiere manifatturiere e, come tale, rappresenta un “barometro” per l’economia mondiale.** I Paesi emergenti, nei quali prevale la produzione di *feedstock* e prodotti chimici semplici a elevato volume di produzione e basso valore aggiunto, solo dieci anni fa pesavano per un terzo della produzione mondiale e detengono oggi una quota del 65%. **I nuovi equilibri mondiali di domanda e offerta, ma anche i rischi politici e ambientali, preannunciano “la fine di qualcosa” nel settore**, che si ritroverà a fronteggiare profondi cambiamenti nei prossimi anni.
- **Storicamente trovarsi al “posto giusto”, ovvero in prossimità di materie prime a basso costo, ha rappresentato garanzia di successo nel settore.** Tuttavia, le opportunità di investimento basate sul vantaggio da *feedstock* diventeranno sempre più limitate nel medio e lungo periodo e le imprese petrolchimiche mondiali dovranno guardare oltre la mera “fortuna geografica” e implementare approcci alla crescita più strategici.
- Le sfide per il settore petrolchimico mondiale non finiscono qui. Anche se (per ora) non direttamente target delle misure protezionistiche, i prodotti petrolchimici risentono del clima di incertezza generato dalle tensioni commerciali tra Cina e Stati Uniti. **SACE SIMEST, in collaborazione con Oxford Economics, ha calcolato che in un’ipotesi di guerra commerciale l’export italiano di chimica si ridurrebbe di 3,6 punti percentuali nel 2019** rispetto allo scenario base.
- Nonostante l’industria chimica e petrolchimica italiana si sia molto ridimensionata negli ultimi anni, **il nostro Paese mantiene un settore di ingegneria e di costruzione di primo livello che compete con successo su tutti i mercati internazionali.** Tra le imprese del settore, spesso ostacolate dal limite dimensionale, si diffonde sempre più la consapevolezza che l’approccio di sistema risulta vincente di fronte alle sfide internazionali.
- Per supportare le Pmi della filiera, **SACE SIMEST e Maire Tecnimont, tra i principali contractor di ingegneria a livello mondiale e capofila dell’eccellenza italiana nell’impiantistica per i settori oil & gas, petrolchimico e fertilizzanti, hanno firmato nel 2017 un accordo di collaborazione a sostegno di 50 Pmi italiane appartenenti alla filiera del Gruppo.**

Un barometro per l'economia

La chimica è a monte di numerose filiere manifatturiere e, come tale, rappresenta un **“barometro” per l'economia mondiale**¹. Si tratta di un settore ciclico, strettamente correlato all'andamento dell'economia e delle industrie clienti. Oltre il 96% dei prodotti manifatturieri dipende in varia misura dai prodotti chimici e petrolchimici, con una forte connessione soprattutto nei settori *healthcare*, costruzioni e infrastrutture, oil & gas ed estrattivo, *agribusiness*, alimentare, *packaging*, elettronica, *automotive* e aerospazio. È importante, pertanto, anche per le aziende operanti in contesti apparentemente lontani o slegati, “tenere d'occhio” le dinamiche che muovono questo settore.

La chimica è un'industria matura estremamente innovativa, con molti produttori e consumatori nel mondo, benché vi siano segmenti, prodotti e regioni in cui la concentrazione dell'offerta può essere elevata. Pur in assenza di una specializzazione geografica definita, in linea generale i Paesi avanzati tendono a produrre una vasta gamma di prodotti chimici, dalle *commodity* industriali alla chimica fine, mentre negli emergenti prevale la produzione domestica di *feedstock* e prodotti chimici semplici a elevato volume di produzione e basso valore aggiunto. Eppure, **diversi segnali preannunciano “la fine di qualcosa” nel settore, che si ritroverà a fronteggiare profondi cambiamenti**, resi palesi non solo dai nuovi equilibri mondiali di domanda e offerta, ma anche dai rischi politici e ambientali. In termini di produzione, la Cina genera circa metà dell'output globale; seguono Europa Occidentale (15%) e Nord America (15%)². **Gli emergenti, che dieci anni fa pesavano solo un terzo, hanno nel tempo incrementato il proprio ruolo e detengono oggi una quota del 65%**, un'ascesa che non sembra destinata ad arrestarsi (Fig. 1). La produzione chimica mondiale è attesa in crescita del 3,4%, in media, tra il 2018 e il 2020, ancora una volta trainata dalla spinta asiatica (+4,9%), più moderata che in passato ma comunque consistente, e dagli Stati Uniti (+3,2%), che aggiungeranno nuova capacità soprattutto per l'export³.

FIGURA 1. Evoluzione delle quote di produzione chimica (% sul valore della produzione)



Fonte: elaborazione SACE su dati Cefic Chemdata International e Ihs Markit

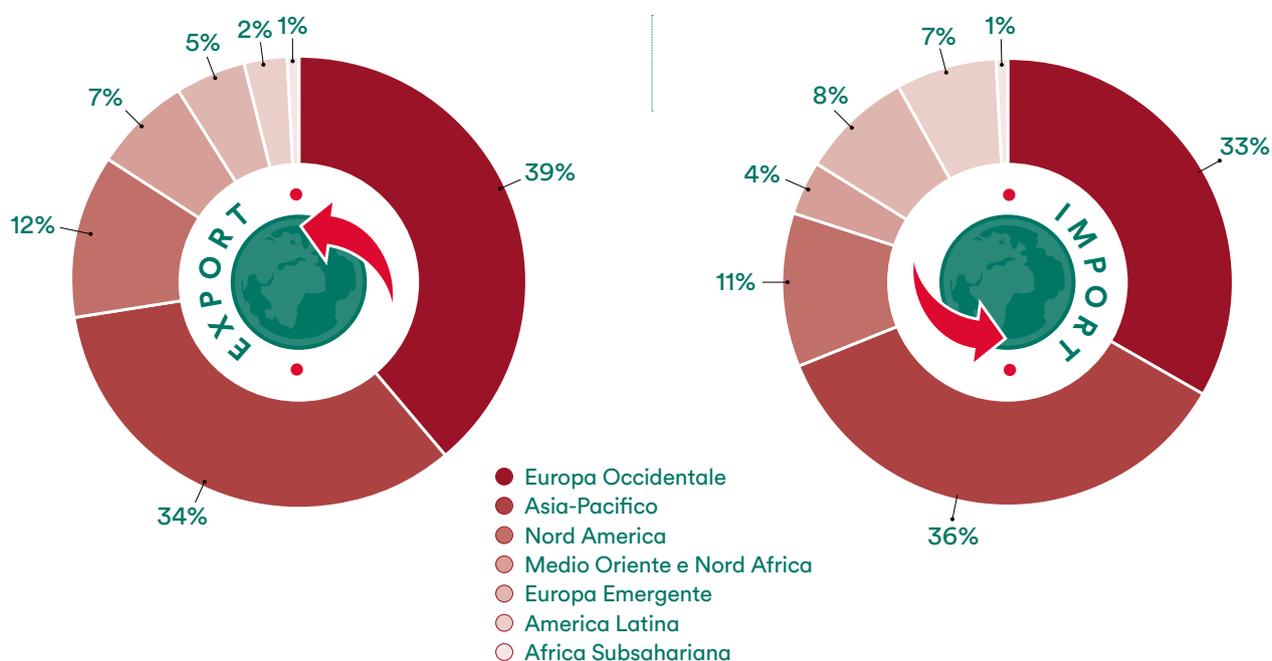
¹ La chimica industriale è divisa in chimica primaria e chimica secondaria, a seconda del grado di trasformazione della materia prima. La chimica primaria si occupa della produzione di *feedstock* a partire dal petrolio, dal gas naturale e da altre materie prime minerali o organiche, usati successivamente dalla chimica secondaria. Dove non diversamente specificato, il presente documento si riferisce alla chimica di base e petrolchimica (ovvero tutta la parte della catena del valore derivata dagli idrocarburi) e alla chimica secondaria (che include la chimica fine, con produzioni di intermedi per l'industria manifatturiera, e la chimica specialistica, destinata al consumatore finale), ed esclude la farmaceutica.

² Elaborazioni SACE su dati Ihs Markit, dati 2017.

³ Basf.

Con riferimento alla domanda, l'Asia è dominante con i tre quinti del consumo mondiale; seguono Nord America (14%) ed Europa Occidentale (13%). L'area asiatica è anche quella che ha investito maggiormente nel settore negli ultimi anni, circa 295 miliardi di euro solo nel 2017, i due terzi degli investimenti totali⁴. Nell'ultimo decennio, gli scambi globali del settore sono cresciuti a tassi superiori rispetto alla produzione. **L'Europa Occidentale è la principale regione esportatrice in valore** (anche escludendo il commercio intra-area e ancora di più se si include la farmaceutica). Il disavanzo commerciale è stato gradualmente eliminato in diversi Paesi dell'Asia-Pacifico, con surplus in Giappone, Taiwan, Singapore e Corea; permane invece il deficit in Europa Emergente, America Latina e Africa Subsahariana (Fig. 2).

FIGURA 2. Quote di export e import mondiale per area geografica nel 2018



Fonte: elaborazione SACE su dati Ihs Markit

La Cina si conferma al primo posto per consumo (il consumo della sola Cina nel 2018 equivale a quello delle successive 15 geografie) **e import, e sorpasserà nel 2023 gli Stati Uniti come principale esportatore mondiale**. L'Italia rientra tra i principali player mondiali, posizionandosi al 9° posto per consumo, 14° per export e 7° per import nel 2018 (Fig. 3). Il deficit complessivo del settore in Italia è principalmente riconducibile alla chimica di base e diventa surplus in alcuni segmenti della chimica specialistica – tra cui saponi e detersivi, vernici e pesticidi – che rafforzeranno la propria vocazione all'export nei prossimi anni.

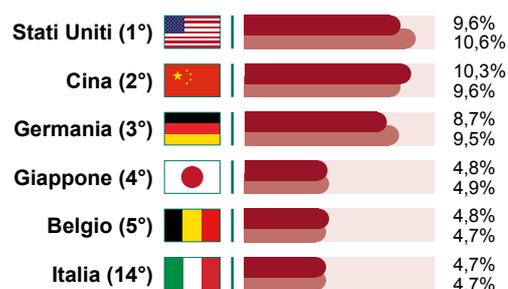
⁴ Elaborazioni SACE su dati Ihs Markit, dati 2017.

FIGURA 3. Prime 5 geografie per consumo, export e import di prodotti chimici nel 2018 e nel 2023 e posizione dell'Italia nel 2018 (quota % sul totale mondo)

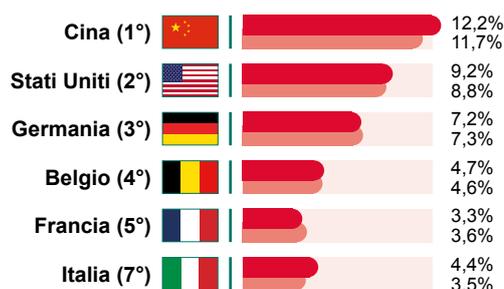
CONSUMO



EXPORT



IMPORT



Fonte: elaborazione SACE su dati Ihs Markit

La crescita della produzione chimica cinese è stata del 9% nel 2017 (+4%, in previsione, nel 2018), un tasso sufficiente a scongiurare l'ulteriore aggravamento dei problemi di sovraccapacità, anche se i progetti in corso pongono per il futuro un rischio di eccesso di offerta in diversi segmenti⁵. L'autosufficienza del Paese in alcuni prodotti, inoltre, potrebbe comportare una deviazione dei flussi di export di Stati Uniti e Medio Oriente verso l'Europa Occidentale. **Le dinamiche di import saranno, infatti, il principale driver di cambiamento nel mercato europeo, che incrementerà la propria dipendenza dagli acquisti esteri di diversi petrolchimici** come risultato sia di minore produzione domestica – temporanea o permanente – sia di maggiore capacità in altre regioni per le quali l'Europa resta la destinazione più attrattiva (com'è il caso, ad esempio, del polietilene per gli Stati Uniti). Anche l'aumento del prezzo del *feedstock* principale, la nafta, gioca in questa direzione: i produttori europei difficilmente riusciranno a scaricare questo aumento sui consumatori, perché questi guardano sempre più al di là dell'Atlantico per trovare prezzi più competitivi⁶. Tra prezzi dei *feedstock* alti e mercati a valle relativamente maturi, non sorprende quindi che l'Europa non sia vista come una destinazione ottimale per investire in nuova capacità produttiva, quanto invece uno sbocco per l'export.

⁵ Federchimica, "Scenari mondiali e chimica europea", 2017.

⁶ Platts, "EMEA petrochemical outlook H1 2018", 2018.

Al posto giusto, per quanto ancora?

Il Medio Oriente resta, anche geograficamente, nella posizione migliore per esportare in Europa, nonostante la recente competizione del Nord America. Dagli anni Duemila, l'area si è affermata come player globale grazie alla prossimità delle materie prime e alla produzione a basso costo: i petrolchimici, infatti, derivano principalmente dal greggio e dal gas naturale (benché una minima porzione provenga dal carbone), di cui il Medio Oriente dispone in abbondanza⁷. Dal 2010, comunque, la "rivoluzione" dello *shale gas* in Nord America ha causato un abbattimento degli oneri di produzione, consentendo a Stati Uniti e Canada di essere oggi tra i produttori più a basso costo a livello mondiale (Fig. 4). L'aumento della produzione di gas ha infatti avvicinato gli Usa all'indipendenza energetica e fatto crollare i prezzi globali del metano, dato che il Paese è diventato un esportatore netto di questa materia prima.

Di fatto, **storicamente trovarsi al "posto giusto", ovvero in prossimità di materie prime a basso costo, ha rappresentato garanzia di successo nel settore**⁸: i produttori petrolchimici "avvantaggiati" hanno generato gran parte del valore aggiunto (e dei profitti) dell'industria dall'inizio del secolo, soprattutto finché i prezzi del greggio si sono mantenuti a livelli alti, mettendo in difficoltà i produttori "svantaggiati" in Europa, Giappone, America Latina, Corea del Sud e Taiwan. Per avere un'idea di questo svantaggio, basta considerare che produrre etilene in Europa nel 2013 era tre volte più costoso che in Nord America, differenziale ridotto di recente grazie agli sviluppi dei prezzi del petrolio (oggi è circa due volte più costoso)⁹. Chi ha investito in nuova capacità produttiva lo ha fatto, nella maggior parte dei casi, in base a questo vantaggio da *feedstock*, approfittando di un contesto estremamente favorevole in termini di costi di produzione, senza preoccuparsi troppo delle conseguenze sugli equilibri mondiali di domanda e offerta.

Per quanto ancora Medio Oriente e Stati Uniti potranno beneficiare di questa vittoria facile?

In entrambe le regioni, le opportunità di investimento basate sul vantaggio da *feedstock* diventeranno sempre più limitate nel medio e lungo periodo. In Nord America, ad esempio, la produzione addizionale di etilene per l'export nel prossimo decennio trincererà la domanda di etano e propano, guidando al rialzo i prezzi e scoraggiando ulteriori incrementi di capacità. Una volta che tutti i progetti nati sulla base di questo vantaggio saranno operativi, gli incentivi a nuovi investimenti diminuiranno e si opererà, con ogni probabilità, per un maggiore utilizzo della capacità produttiva esistente.

Vi sono ovviamente nuovi Paesi che potrebbero emergere nella categoria degli "avvantaggiati", come il Turkmenistan per il gas e l'Argentina e la Cina per lo *shale gas*, anche se la magnitudo del loro vantaggio di costo potrebbe risultare inferiore a quella che ha consentito a Medio Oriente e Stati Uniti di dominare il mercato negli anni recenti¹⁰.

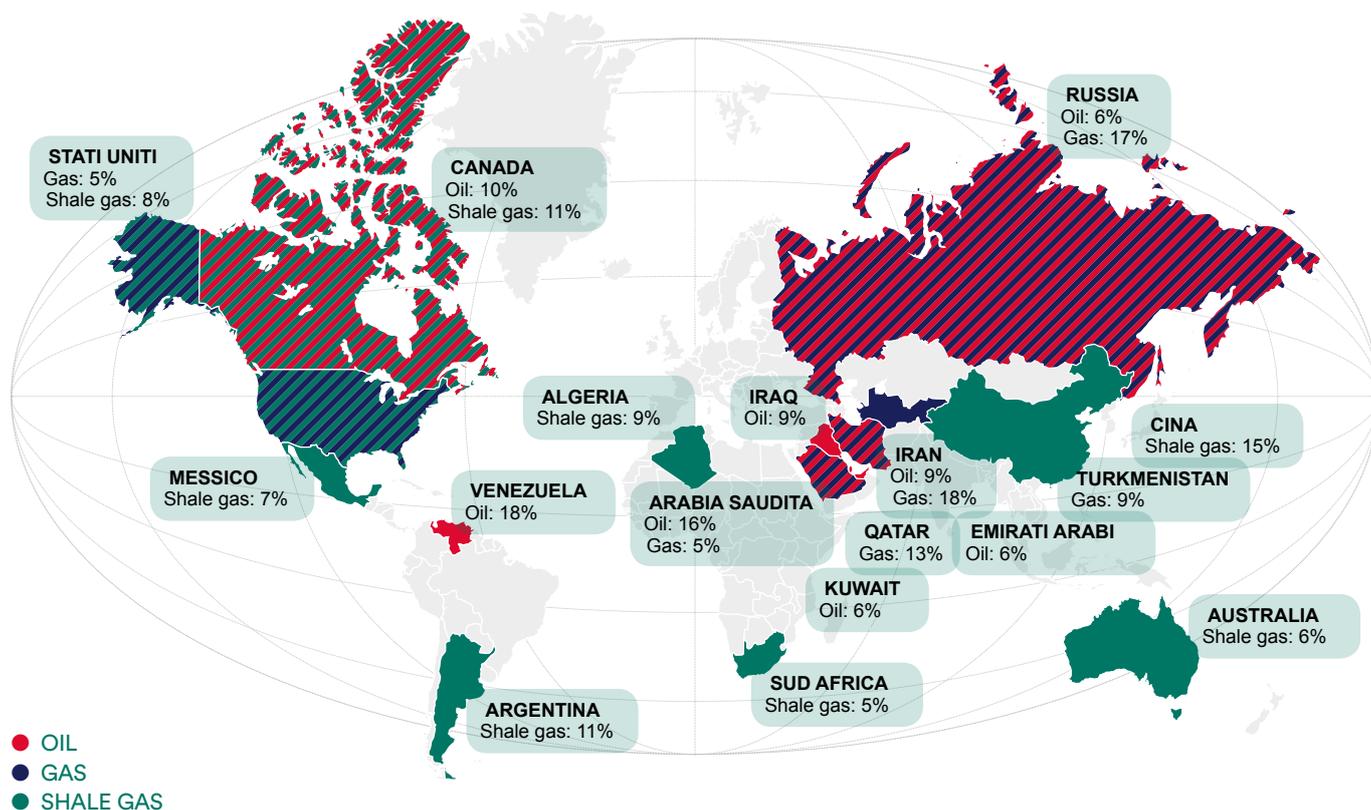
⁷ Tuttavia, appena un decimo del petrolio totale è usato per la produzione petrolchimica, mentre la restante parte è destinata alla produzione di raffinati, al trasporto e al consumo energetico.

⁸ EuroChem, "Quarterly Outlook Q2 2018". L'accesso a *feedstock* a basso costo rappresenta ancora un punto di forza per le aziende di diversi segmenti del settore, come confermato in un'intervista per SACE SIMEST dalla stessa EuroChem, tra i leader mondiali nella produzione di fertilizzanti azotati, fosfatici e, a breve, anche potassici, con sede in Svizzera e impianti operativi in Russia, Belgio, Kazakistan e Lituania. Come sottolineato di recente nel prospetto per l'emissione di un Eurobond, le attività del Gruppo sono state storicamente influenzate dal costo delle materie prime (gas naturale, ammoniaca, apatite, zolfo e altri) e continueranno a influenzare la posizione finanziaria e i risultati delle operazioni anche nel futuro.

⁹ Cefic Chemdata International. L'etilene rappresenta nell'industria chimica la materia prima da cui si produce il 30% di tutti i composti petrolchimici. È il composto di partenza per la produzione di numerose materie plastiche (polietilene, PVC, poliesteri, polistirene, e così via), detersivi, adesivi, inchiostri e altri prodotti, con numerosi settori di sbocco, tra cui *automotive*, *packaging* alimentare, attrezzature mediche, elettronica di consumo e agricoltura.

¹⁰ McKinsey, "Petrochemicals 2030: Reinventing the way to win in a changing industry", 2018.

FIGURA 4. Principali riserve di petrolio, gas e shale gas nel mondo (quota % sul totale delle riserve)



Fonte: elaborazione SACE su dati Bp e World Energy Council

Per continuare a prosperare, le imprese petrolchimiche mondiali dovranno quindi guardare oltre la mera “fortuna geografica” e implementare approcci alla crescita più strategici. Ad esempio, molte economie emergenti, in particolare la Cina, si sposteranno gradualmente verso uno stadio di maturità dei consumi, più orientati verso servizi e prodotti ad alto valore aggiunto, causando un rallentamento della domanda globale di petrolchimici di base¹¹. L’offerta dovrà dunque riposizionarsi per rispondere a questa nuova sfida, puntando sull’innovazione e scoprendo **nuove nicchie di mercato**, rivivendo così l’originario successo dell’industria petrolchimica basato sull’abilità di inventare nuove e più efficienti soluzioni in sostituzione dei materiali tradizionali (carta, vetro e metallo).

¹¹ La domanda di petrolchimici di base potrebbe riprendere a crescere nel prossimo decennio con l’entrata in scena di nuovi protagonisti tra i consumatori, come l’India, l’Indonesia, il Pakistan e alcuni Paesi dell’Africa Subsahariana.

Ulteriori opportunità di creazione di valore potrebbero sorgere anche dall'**integrazione con l'upstream**. Le compagnie petrolifere potrebbero, infatti, spostare il proprio interesse dai raffinati per il trasporto e il riscaldamento al petrolchimico, le cui prospettive di crescita nel lungo periodo sono migliori: sulla base delle proiezioni di McKinsey al 2030, i beni petrolchimici potrebbero essere responsabili del 70% della nuova domanda di greggio nel mondo. Infine, l'occasione per costruire un nuovo modello di business proverrà, quasi certamente, dalla crescente pressione dei governi e della società alla **transizione verso un'economia circolare**, che risponda alle emergenze ambientali attraverso il riciclaggio e il riutilizzo della plastica, la gestione dei rifiuti e degli sprechi, la ricerca di nuovi metodi di lavorazione, materie prime sostenibili, energia pulita e maggiore sostenibilità delle produzioni. Ne beneficeranno direttamente soprattutto i produttori ed esportatori di impianti di alta gamma e tecnologie innovative per l'industria chimica che sapranno allinearsi a queste esigenze.

Chi ha aperto il vaso di Pandora?

Le sfide per il settore petrolchimico mondiale non finiscono qui. Con l'imposizione di dazi sull'import dalla Cina negli scorsi mesi, **l'amministrazione americana ha svegliato il fantasma di una "guerra commerciale" di portata mondiale**. L'assunzione che il libero scambio avrebbe continuato indisturbato la sua ascesa è stata per molti anni alla base delle strategie di crescita dei produttori petrolchimici, che hanno potuto operare negli impianti esistenti e aggiungere nuova capacità in base al presupposto che le barriere agli scambi sarebbero diminuite, e non aumentate, nel tempo. **Anche se (per ora) non direttamente target delle misure protezionistiche, i prodotti petrolchimici risentono del clima di incertezza**, alimentato dagli umori politici e dalle tensioni in settori connessi già colpiti, come l'agroalimentare, l'*automotive* e l'IT.

In questo quadro, ancora una volta, il ruolo della Cina si rivela è cruciale, sia perché obiettivo prioritario delle misure americane, sia a causa dell'enorme deficit in alcuni segmenti del petrolchimico, in particolare le poliolefine. Cosa aspettarsi? In uno scenario di guerra commerciale, la Cina potrebbe decidere di accelerare il passo verso l'autosufficienza, oppure rivolgersi per l'approvvigionamento a mercati "amici" (come l'Ue, l'America Latina o l'Africa) o che cooperano con il progetto di riforma di Pechino (primi fra tutti, i Paesi coinvolti nella Belt and Road Initiative), a spese degli Stati Uniti, di fatto sconvolgendo gli equilibri di domanda e offerta del settore.

SACE SIMEST, in collaborazione con Oxford Economics, ha calcolato che in un'ipotesi di guerra commerciale la crescita del Pil globale si indebolirebbe di 0,9 punti percentuali e il commercio globale di 1,9 punti percentuali nel 2019 rispetto allo scenario base¹². In questo contesto, **l'export italiano verso il mondo frenerebbe di oltre 3,5 punti percentuali l'anno prossimo**. Il calo della domanda di beni Made in Italy riguarderebbe numerose geografie, in particolare Stati Uniti e Cina, e settori, soprattutto quelli più colpiti dalle misure come mezzi di trasporto e prodotti in metallo. **Penalizzata anche la performance dell'export italiano di chimica**¹³ (+3,8% nel 2019 rispetto al +7,4% dello scenario base) e di macchinari (-0,4% nel 2019 rispetto al +3,7% dello scenario base), **una contrazione che si tradurrebbe in 8,6 miliardi di euro di export in meno**, rispetto allo scenario senza guerra commerciale, per questi due settori nel 2019 (Tab. 1).

¹² Tutte le ipotesi sottostanti lo scenario in SACE SIMEST, "Rapporto Export 2018, Scenario alternativo: Mr. Trump contro tutti", 2018.

¹³ Inclusa la farmaceutica.

TABELLA 1. Impatto di una guerra commerciale sull'export italiano di chimica nel 2019 (var. p.p. rispetto allo scenario base)

Paese di destinazione	Variazione p.p. rispetto allo scenario base
 MONDO	-3,6
 STATI UNITI	-5,2
 CINA	-3,8
 GERMANIA	-3,6
 POLONIA	-2,7
 TURCHIA	-2,3
 GIAPPONE	-2,3
 RUSSIA	-4,2
 BRASILE	-6,4
 INDIA	-3,8

Fonte: SACE in collaborazione con Oxford Economics

Impiantistica industriale per il petrolchimico: quando la filiera funziona

L'industria chimica è tra i settori della nostra economia che meglio hanno saputo resistere e reinventarsi dopo la crisi del 2008, uscendo in molti casi persino rafforzata nella competizione internazionale. L'Italia, infatti, è il terzo produttore chimico europeo dopo Germania e Francia e la chimica si conferma il terzo settore di esportazione dopo meccanica e mezzi di trasporto e il quarto per incremento della quota settoriale sul valore aggiunto dell'industria italiana (+0,6 punti percentuali tra il 2007 e il 2015)¹⁴. L'industria nazionale si regge ormai da diversi anni su imprese di piccole e medie dimensioni: il numero medio di addetti per impresa è 24¹⁵, un dato che non sorprende visto che il processo di destrutturazione del petrolchimico italiano – esacerbato ma non iniziato con la crisi del 2008 – ha lasciato il nostro Paese privo di almeno un grande player, a differenza di altri competitor europei.

La consapevolezza che l'approccio di sistema, a dispetto delle piccole dimensioni, risulta vincente di fronte alle sfide internazionali¹⁶ è invece sempre più diffuso in un settore che con la chimica condivide le principali dinamiche di domanda e offerta: quello dell'ingegneria e impiantistica per il petrolchimico. Il settore italiano dei grandi contrattisti, che fa leva su posizioni di avanguardia tecnologica e sulla qualità di produzioni ad alta specializzazione a servizio dei clienti mondiali, ha attraversato alcune difficoltà negli anni scorsi (riconducibili, tuttavia, principalmente alla progettistica per l'oil & gas), ma le prospettive restano promettenti¹⁷. Il 2018-19 viene visto con ottimismo dai rappresentanti delle aziende, in particolare sui mercati esteri. Medio Oriente, Asia e Africa Subsahariana sono le aree in cui la fiducia sulla crescita è più sentita; maggiore prudenza o pessimismo, invece, sulle aspettative di sviluppo dell'America Latina e del mercato nazionale¹⁸.

¹⁴ Federchimica, "Rapporto Industria Chimica in Italia 2017-2018".

¹⁵ Eurostat, dati 2016. Il numero medio di addetti per impresa nel settore chimico è 48 in Francia e 109 in Germania.

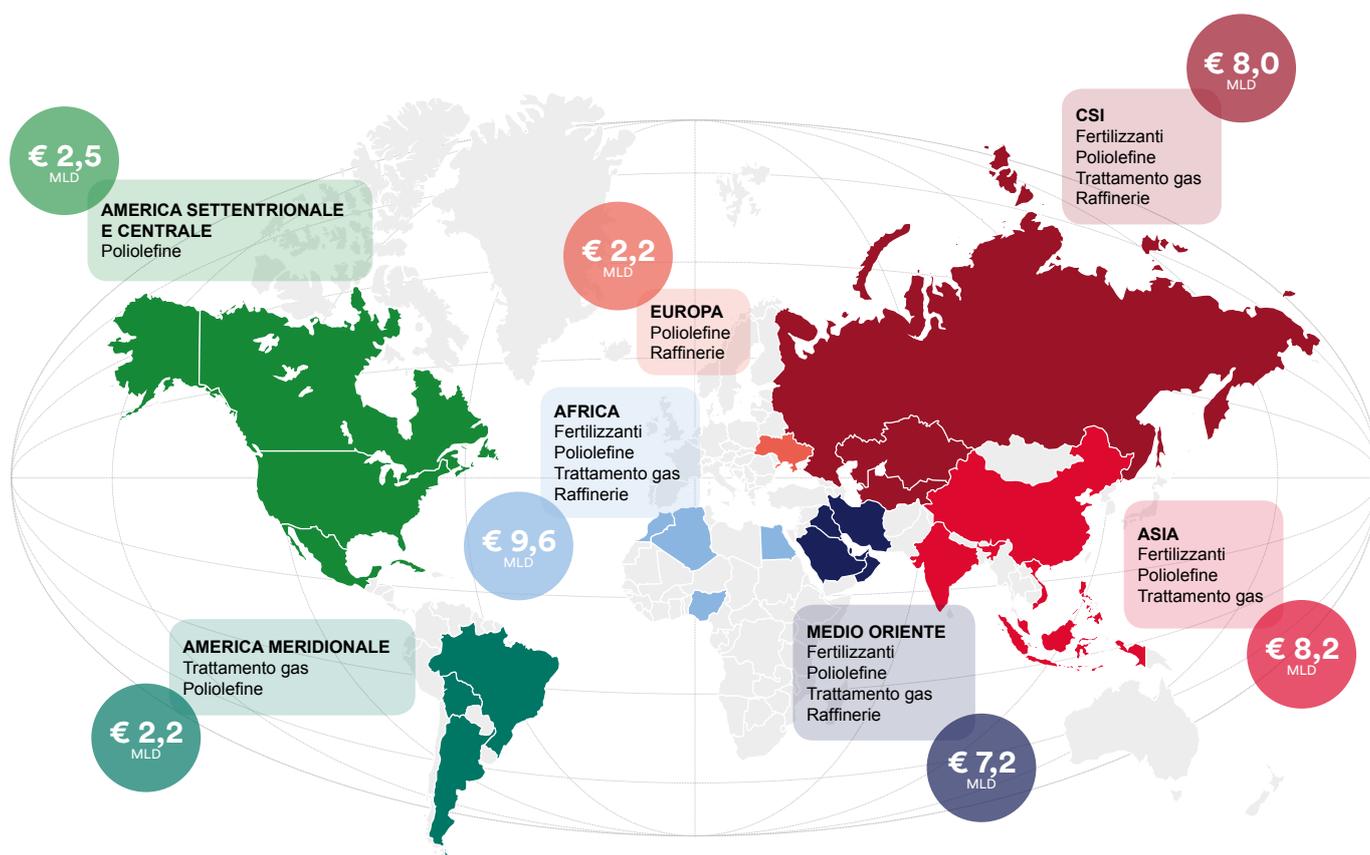
¹⁶ Tra cui: la competizione dei grandi player, soprattutto asiatici; la necessità di investire in innovazione per mantenere la competitività; l'attenzione alle tematiche ambientali; un mercato che si sposta sempre più a sud e a est del mondo, con conseguente aumento della complessità dei progetti.

¹⁷ ANIMP, "Il mercato del settore impiantistico. Dati 2017", giugno 2018. ANIMP rappresenta le società di *engineering & contracting* e le Pmi fornitrici di materiali e servizi, installazioni e montaggi per l'industria della progettazione e costruzione di sistemi industriali, grandi opere e infrastrutture. Tra i settori associati oggetto dell'analisi, l'oil & gas e il chimico-petrolchimico conseguono il 92% degli ordini totali (rappresentavano il 79% nel 2016).

¹⁸ ANIMP. Aspettativa di sviluppo dei mercati (sfiducia, prudenza, fiducia) dalle indicazioni provenienti dai rispondenti alla rilevazione 2018.

Maire Tecnimont, tra i principali *contractor* di ingegneria a livello mondiale, con competenze specifiche nell'impiantistica per i settori oil & gas e petrolchimico, conferma questi segnali di ottimismo in un'intervista concessa a SACE SIMEST¹⁹. Per il futuro, il settore petrolchimico presenta interessanti opportunità di nuovi investimenti negli Stati Uniti e in Canada, trainate dal basso costo del *feedstock* (*shale gas* e derivati), in molti Paesi del Medio Oriente, in Russia e Csi, in Nord Africa (Egitto e Algeria) e in Asia (India, Thailandia, Malaysia, Indonesia e Vietnam), grazie al traino dello sviluppo demografico; nuove interessanti iniziative anche in Europa (Belgio, Francia, Polonia, Turchia). Il Gruppo è leader di mercato per capacità installata nel settore petrolchimico (30% di *market share* negli impianti di poliolefine e 40% di *market share* negli impianti di LDPE), con numerosi progetti attivi in tutto il mondo (Fig. 5) e si avvale di circa 20.000 fornitori di beni e servizi, con acquisti di materiali per quasi 4 miliardi di euro in oltre 45 Paesi negli ultimi tre anni.

FIGURA 5. Maire Tecnimont: attività commerciale nel Technology, Engineering & Construction per area geografica*



*Nuovi contratti attesi a seguito di significativi sforzi commerciali. I valori includono prequalificazione e pre-gara, in gara e aggiudicati.

Fonte: Maire Tecnimont

¹⁹ In appendice l'intervista integrale.

A partire dal 2017, il Gruppo ha avviato il progetto Seenergy dedicato ai *key supplier*, il cui obiettivo è, tra gli altri, condividere e sviluppare un nuovo modo per competere imprenditorialmente, facendo leva sulle sinergie e sul valore aggiunto che la cooperazione industriale è in grado di creare.

Tra le imprese del settore, infatti, si diffonde sempre più la consapevolezza che l'approccio di sistema risulti vincente di fronte alle sfide internazionali: la competizione dei grandi player, soprattutto asiatici; la necessità di investire in innovazione per mantenere la competitività; l'attenzione alle tematiche ambientali; un mercato che si sposta sempre più a sud e a est del mondo, con conseguente aumento della complessità dei progetti. Al fine di sfruttare tutte le sinergie tra aziende operanti in settori contigui e rafforzare l'impegno di corresponsabilità tecnica e commerciale di *contractor* e fornitori nei confronti del cliente finale, **SACE SIMEST e Maire Tecnimont hanno firmato nel dicembre 2017 un accordo di collaborazione a sostegno delle aziende italiane della filiera del Gruppo.** Nell'ambito dell'accordo, **50 Pmi fornitrici di Maire Tecnimont potranno avvalersi degli strumenti assicurativo-finanziari e degli specialisti di SACE SIMEST per rafforzare la propria competitività in Italia e all'estero.**



CASE STUDY: Il supporto di SACE SIMEST nell'industria petrolchimica

Il Gruppo CDP sostiene l'export di tecnologia italiana in Oman mettendo a disposizione un sistema integrato di strumenti a supporto della realizzazione del complesso petrolchimico LIWA (Liwa Plastic Industries Complex) da parte di Orpic, società controllata dal Governo omanita attiva nella raffinazione del greggio e nel settore petrolchimico. Il complesso LIWA, parte del polo chimico integrato di Sohar, produrrà a regime 1,1 tonnellate annue di polipropilene e polietilene, consentendo all'Oman di sviluppare un'industria locale nel settore delle materie plastiche in linea con gli obiettivi di diversificazione industriale fissati dal Governo.

SACE ha garantito una linea di credito da 840 milioni di dollari erogata da CDP (per una quota da 189 milioni di dollari) insieme a un *pool* di banche internazionali, con l'intervento di SIMEST per la stabilizzazione del tasso di interesse. Il finanziamento è destinato a sostenere i contratti di fornitura assegnati da Orpic a Maire Tecnimont e le sub-forniture affidate a numerose imprese italiane, soprattutto piccole e medie imprese, attive nella produzione di macchinari per il settore.

Il completamento del progetto è previsto entro la fine del 2019.

Sfide da affrontare e opportunità da cogliere... ma non da soli!

Le imprese petrolchimiche mondiali devono essere pronte a un contesto operativo ricco di sfide nei prossimi anni, dove le incognite in gioco sono numerose e i possibili impatti imprevedibili. È importante per le imprese italiane saper cogliere questi cambiamenti e anticipare i tempi per “reinventarsi”. Questo implicherà, per i produttori petrolchimici, muoversi sempre più verso produzioni ad alto valore aggiunto e, per gli esportatori di impianti per la chimica, avvantaggiarsi dei cambiamenti dettati dall’economia circolare e del florido contesto di investimenti degli emergenti. Espandersi nei mercati a maggiore opportunità significa, però, confrontarsi con contesti più incerti per i quali è necessaria adeguata copertura dai rischi di natura commerciale e politica, dove un pacchetto finanziario competitivo può fare la differenza nell’aggiudicarsi le commesse. SACE SIMEST, in questo, sono accanto alle imprese con un’ampia gamma di prodotti a supporto dell’export e dell’internazionalizzazione che consente agli esportatori di cogliere le opportunità nel settore – anche in geografie poco conosciute – con qualche preoccupazione in meno.

APPENDICE

Intervista ad Alberto Pelizza (Maire Tecnimont)

**Deputy Group Finance Director
Head of Corporate & Trade Finance**

1. Quali sono i principali mercati in cui operate nel settore petrolchimico? Quali quelli con le maggiori opportunità per il futuro?

Le principali aree nel mondo del settore petrolchimico (incluso chimica e fertilizzanti), in cui al momento abbiamo progetti in corso di esecuzione, sono il Medio Oriente (in particolar modo, Oman e Arabia Saudita), Stati Uniti, Azerbaijan, Russia, Malaysia, India, Egitto e Cina. Per il futuro, il settore petrolchimico presenta interessanti opportunità di nuovi investimenti negli Stati Uniti e in Canada (trainati dal basso costo del *feedstock*), in molti Paesi del Medio Oriente, in Russia e Paesi dell’ex Unione Sovietica, in Nord Africa (Egitto e Algeria), in India e Sud-est Asiatico (Thailandia, Malaysia, Indonesia e Vietnam), trainati essenzialmente dal forte sviluppo demografico. Attualmente, vi sono nuove interessanti iniziative anche in Europa (Belgio, Francia, Polonia, Turchia).

2. In che misura la vostra attività all’estero può aver accresciuto il vantaggio competitivo dell’industria chimica estera rispetto a quella italiana? Come vedete il ruolo dell’Italia nel settore petrolchimico per il futuro?

Come per altri prodotti, anche il mercato petrolchimico, dominato per un lungo periodo dalle multinazionali americane, europee e giapponesi, tutte detentrici di tecnologie proprietarie, ha cominciato a perdere gradualmente connotazione nazionale e di controllo delle tecnologie, sia per il processo di internazionalizzazione, sia a causa dell’ingresso di nuovi player in Paesi meno sviluppati. Questi ultimi hanno usufruito di vantaggi competitivi legati ai costi inferiori delle materie prime (es. Medio Oriente), della necessità di far fronte a una crescita robusta delle proprie economie e quindi dotarsi di una propria industria nazionale di trasformazione (es. Cina, India) e, non ultimo, del facile accesso al credito

e, più recentemente, della crescita di un azionariato speculativo che ha scardinato le vecchie logiche.

L'industria petrolchimica di base in Italia, di cui Montedison e in parte Eni erano stati pionieri per l'industrializzazione del Paese, era cresciuta per soddisfare una iniziale domanda interna, per lo più con tecnologie proprietarie (vedi polipropilene, di fatto scoperto dal Prof. Giulio Natta, del Politecnico di Milano, Premio Nobel per la chimica nel 1963) e si era successivamente internazionalizzata con le aperture a nuovi mercati attraverso alleanze strategiche.

La perdita di queste realtà nazionali e quindi la crescita dell'industria petrolchimica estera è un fatto riconducibile essenzialmente alle varie crisi finanziarie che il Gruppo ha attraversato nel tempo, per vari cambi di proprietà, dovute in parte alla ciclicità del business petrolchimico e al conseguente processo di consolidamento del settore, a un azionariato debole finanziariamente per sostenere una industria *capital intensive* che richiede forti investimenti di ricerca e sviluppo, all'ingerenza e talvolta alla miopia della politica nazionale e infine all'ingresso di nuovi player stranieri che avevano vantaggi competitivi (disponibilità di materie prime a basso costo) e/o mercati in forte crescita.

Ormai da parecchi anni Tecnimont opera come *contractor* quasi esclusivamente all'estero, in un mercato di libera competizione con *contractor* di grandi dimensioni, per lo più coreani, giapponesi, francesi, tedeschi, americani e nuove realtà asiatiche (indiani, cinesi e taiwanesi), offrendo tecnologie per lo più di multinazionali straniere. Il merito e l'orgoglio per il nostro Gruppo è che, nonostante l'industria chimica e petrolchimica italiana si sia molto ridimensionata, abbiamo mantenuto e cresciuto un settore di ingegneria e di costruzione di primo livello che compete con successo su tutti i mercati internazionali.

In conclusione, la nostra attività all'estero non ha di fatto accresciuto il vantaggio competitivo della chimica estera rispetto a quella italiana: il nostro ruolo di *contractor* può oggi essere svolto da altri concorrenti nel mondo che hanno già ampiamente accesso a tecnologie di multinazionali straniere.

Circa il ruolo dell'Italia nella petrolchimica del futuro, riteniamo che ci possano essere spazi di crescita nella produzione di *specialities* (es. *biochemical*), laddove ci siano o si creino nuovi prodotti o tecnologie proprietarie da sviluppare, con forti investimenti in ricerca e sviluppo. Per il settore di chimica e petrolchimica di base, invece, il vero forte sviluppo è previsto altrove: in Asia (Cina e Far East), Nord America, Medio Oriente e in parte Nord Africa e Sud America.

3. Come è composta la rete di fornitura di Maire Tecnimont?

Ad oggi gestiamo a livello di Gruppo circa 20.000 fornitori tra materiali e servizi, di questi circa 6.000 hanno avuto ordini per i materiali negli ultimi 3 anni, sempre nell'ultimo triennio abbiamo acquistato per 3.95b€ in più di 45 Paesi. Di seguito lo spaccato per categoria merceologica: *Rotating Equipment* 13%; *Static Equipment* 12%; *Electrical Components & Systems* 9%; *Piping, Fittings and Ranges* 8%; *Valves* 7%; *Procurement and Logistics Services* 6%; *General Services and Office Supplies* 6%; *Instrumentation; Civil and Structural Materials* 6%; *Packages* 5%; *Engineering Services* 4%; *Other Categories* 18%.

4. Quali sono le criticità più frequenti che riscontrate nelle vostre relazioni con i fornitori, in Italia e all'estero?

Le criticità maggiori che riscontriamo sono dovute a: supporto nella fase di ingegneria di dettaglio, comunicazione efficace lungo tutta la catena del valore orientata al *problem solving*, esecuzione secondo le specifiche e le aspettative in termini di qualità e tempi, servizi di post vendita efficaci.

5. Nel dicembre 2017, SACE-SIMEST e Maire Tecnimont hanno firmato un accordo di collaborazione per supportare l'azienda e la sua filiera produttiva. In che modo questo si rivela utile per rafforzare la vostra competitività in Italia e all'estero?

Maire Tecnimont si avvale di fornitori nazionali e internazionali caratterizzati da alta specializzazione tecnica nonché consolidato *know-how* di settore che contribuiscono al successo imprenditoriale del Gruppo. A partire dal 2017 il Gruppo ha avviato il progetto Seenergy dedicato ai *key supplier* il cui obiettivo è, tra gli altri, condividere e sviluppare un nuovo modo per competere imprenditorialmente, facendo cioè leva sulle sinergie e sul valore aggiunto che la cooperazione industriale è in grado di creare. A livello finanziario la possibilità di proporre e accogliere *on-board* al progetto di *Reverse Factoring* (*) un fornitore considerato strategico, contribuisce a consolidare i rapporti commerciali esistenti e a distinguersi per pro-attività e *problem solving*.

(*) Ad oggi nessun rapporto risulta in essere; sono in fase di finalizzazione n. 3 pratiche.

A cura di

Gabriella Baldassarre

Contatti

Servizio clienti:

Ufficio stampa:



Si ringraziano Maire Tecnimont ed Eurochem per il prezioso contributo fornito.

Numero Verde
800-269264 info@sace.it

+39 06 6736888 - ufficio.stampa@sace.it