

Alan Catturini Poliammidi 6.6 sull'altalena

Chiunque conosca il comparto delle materie plastiche ha imparato a fare i conti con le oscillazioni del mercato della poliammide 6.6, che ciclicamente sfociano in ripetuti annunci di force majeure. Una situazione che spinge compounder e utilizzatori finali a una diversa pianificazione degli acquisti di materie prime, ma anche alla ricerca di soluzioni alternative. Questo scenario come cambia il mercato? Lo abbiamo chiesto ad Alan Catturini, Area Sales Manager di Poliblend, principale player italiano nel compounding di nylon non integrato con la polimerizzazione

di Andrea Selva

La tendenza in atto influenza le ottime prestazioni registrate da Poliblend negli ultimi anni?

Il Gruppo continua a beneficiare di performance più che favorevoli. Una tendenza che continua da tre anni e che, dopo i buoni incrementi del 2015 e 2016, ci ha visto chiudere il 2017 con risultati superiori alle attese. Anche quest'anno si sta dimostrando positivo, con proiezioni solo leggermente inferiori rispetto a dodici mesi fa. L'andamento dei consumi e la percezione della soddisfazione dei clienti ci consentono di formulare previsioni ottimistiche, almeno in una prospettiva di medio termine. In mercati come quello italiano, purtroppo, è sempre più difficile guardare a lungo termine: infatti, le ipotesi vengono puntualmente disattese dai fatti, spesso anche in positivo rispetto ai budget stabiliti.

Come spiega, in generale, un mercato che continua a rispondere bene ma con numeri inferiori al 2017?

Innanzitutto con un certo surplus produttivo che ha caratterizzato lo scorso anno, legato in parte all'aumento del prezzo delle materie prime che, tra gennaio e febbraio, ha toccato anche l'euro al chilo per le poliammidi (PA) 6 e 6.6. Un fenomeno per certi aspetti inatteso che, soprattutto per la PA 6.6, è continuato nei mesi successivi, sfociando nei primi problemi di reperibilità sul mercato. Un "effetto panico" inevitabile, con una corsa all'acquisto che ha coinvolto anche la PA 6. Detto questo, i livelli produttivi si sono mantenuti buoni, anche grazie a una certa debolezza del dollaro che ha permesso ottimi scambi commerciali. Per quanto ci riguarda, siamo riusciti a ottenere volumi e fatturati importanti, con un trend che prosegue anche oggi. Ed è soprattutto la voce relativa ai quantitativi che ci permette di sorridere, anche se la produzione non è ai livelli dell'anno scorso.

Ma chi realisticamente può pensare di registrare 24 mesi di produzione ai massimi livelli?

Qual è oggi la situazione relativa all'approvvigionamento della PA 6.6?

Oltre ai continui aumenti di prezzi lanciati, dall'anno scorso a oggi, dai principali produttori sia della chimica di sintesi sia del polimero, altre comunicazioni lasciano prevedere che questa crisi potrebbe farsi ancora più seria. Per esempio, Invista ha annunciato che nel primo trimestre 2019 effettuerà un upgrade del processo di produzione dell'adiponitrile nell'impianto di Victoria (Texas) – tecnologia già impiegata a Orange, sempre in Texas – e che nel secondo trimestre 2019 verrà implementata anche da Butachimie, joint-venture tra Invista e Solvay, nel sito francese di Chalampé. Secondo le stime, la chiusura di un impianto potrebbe sottrarre, ogni volta, circa il 20% di prodotto al mercato. È evidente, quindi, che saranno possibili ripercussioni sulle forniture, e ovviamente sui prezzi.

Come ci si deve comportare in questi casi per non rimanere spiazzati a medio termine?

Una certa difficoltà dovuta alla situazione è da mettere in preventivo. Per questo, abbiamo cercato di intraprendere un'attenta politica di acquisto delle materie prime che ci consente di fornire puntualmente i clienti. Possiamo quindi contare su scorte strategiche acquisite grazie sia alla nostra conoscenza delle dinamiche del mercato, sia a una forte liquidità, possibilità oggi non scontata.

La limitazione di fornitura della PA 6.6 può favorire la possibilità di una sostituzione con altri materiali?

La resistenza all'idrolisi irraggiungibile da altri polimeri rende la PA 6.6 insostituibile nel mondo dell'automotive, che oggi ne assorbe la gran parte. Ritengo che, ove possibile, un progressivo

A portrait of Alan Catturini, a middle-aged man with short, light-colored hair, wearing a dark blue suit, a light blue checkered shirt, and a dark blue tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. His arms are crossed, and he is wearing a silver-toned watch with a white face and blue hands on his left wrist. The background is a plain, light color.

Alan Catturini

“Possiamo contare su scorte strategiche acquisite grazie sia alla conoscenza delle dinamiche del mercato, sia a una forte liquidità, possibilità oggi non scontata”

POLIBLEND

Investimenti per sostenere la crescita

Per il gruppo Poliblend la crescita degli ultimi anni è sostenuta da costanti e importanti investimenti tesi al miglioramento della capacità produttiva, che anche quest'anno raggiungeranno 1,5 milioni di euro. A partire da una nuova linea di estrusione della capacità di 1.500 kg/ora e da un'innovativa linea di insaccaggio che si aggiunge alla "gemella" arrivata in azienda due anni fa, ma migliorata per adattarsi in pochi passaggi a qualunque tipologia di sacco, anche in bobina o studiato ad hoc per il singolo cliente. Ma le novità non si limitano all'impiantistica, coinvolgendo l'intera logistica di fabbrica. «Entro ottobre sarà attivo un nuovo reparto esclusivamente dedicato al confezionamento e allo stoccaggio del prodotto, portando a quattro il totale delle linee presenti» spiega Stefano Bertolini, Production Manager di Poliblend. «Alle cinque linee di estrusione si è aggiunta in luglio una nuova linea pilota, che ci permetterà di dedicarci a piccole produzioni di specialità che poi verranno trasferite su scala più ampia». Queste novità sono pensate per supportare al meglio le strategie di crescita e diversificazione del Gruppo, che non nasconde un'attenzione sempre maggiore per le specialties. «Abbiamo investito nell'ampliamento dei laboratori di ricerca, inserendo

continua a pagina 24

“Il nostro obiettivo è continuare a crescere, diversificando i mercati, con prodotti sempre più specifici, tecnici e performanti”
Stefano Bertolini



sia nuove attrezzature, sia personale dedicato» continua. «Inoltre, sono in aumento gli investimenti per favorire lo sviluppo di nuovi materiali e certificazioni, soprattutto nella famiglia degli autoestinguenti». Quanto ai settori di riferimento, il Gruppo punta ad aumentare la presenza nell'automotive, soprattutto tedesca, attraverso il rafforzamento delle strutture dedicate, sotto il profilo sia tecnico sia commerciale. «Obiettivi in linea con l'acquisizione del nostro partner distributivo Weber Kunststoffe e la conseguente creazione di Poliblend Deutschland» continua Bertolini. «Questi investimenti ci permettono di proporci al mercato tedesco come una realtà capace di sviluppare prodotti ad alte prestazioni, ottenere omologazioni importanti e supportare il cliente con un servizio completo. La nostra idea non è tanto l'aumento dei volumi, quanto inserirci in maniera costruttiva nel settore dell'auto, che per scelta nel passato non ha rappresentato il nostro core business. Il nostro obiettivo è continuare a crescere, diversificando i mercati, con prodotti sempre più specifici, tecnici e performanti» conclude.

processo di sostituzione sarà inevitabile e se, come sembra, il mercato dovrà affrontare nei prossimi mesi un'importante carenza di PA 6.6, anche il settore dell'auto si vedrà giocoforza costretto ad accelerare un percorso che porti all'omologazione di nuove formule e materiali. Per il nostro mondo, quello dell'engineering plastics, la percentuale di applicazioni per le quali la PA 6.6 non è sostituibile con la PA 6 si aggira attorno al 30-40%. Per la quota restante il mercato offre soluzioni alternative, come del resto Poliblend che le sta proponendo ai clienti insieme al supporto tecnico per eventuali variazioni sugli stampi, necessarie ma ammortizzabili in poco tempo potendo beneficiare di un costo inferiore della materia prima. Ovviamente, noi compounder dobbiamo farci promotori di questi cambiamenti, dimostrando agli end user che non sono solo possibili, ma anche vantaggiosi. L'interesse sta cominciando ad arrivare, soprattutto nei nuovi progetti, e sono convinto che le proiezioni di una probabile carenza di PA 6.6 nei prossimi mesi lo faranno aumentare.

Come si pone Poliblend nell'attuale scenario di mercato?

Con una produzione annua di circa 35.000 tonnellate – in crescita in vista dell'installazione di una nuova linea di estrusione – possiamo definirci come il maggiore compounder italiano di poliammidi non integrato con la produzione del polimero. La nostra crescita è riconducibile a una serie di elementi, innanzitutto alla volontà di ottimizzare le risorse e la distribuzione delle stesse sui mercati per noi storici e consolidati, ma anche alla capacità di aprire nuovi sbocchi e ottenere numerose omologazioni con clienti di livello. Siamo riusciti a conquistare spazi in un'area dal potenziale enorme come l'Iran, a consolidare la nostra presenza in Turchia e ad ottenere ottimi risultati nel mercato spagnolo. La somma di questi fattori si è concretizzata nella crescita costante della quantità di compound e blend movimentati. Certamente è stata posta particolare attenzione nel monitorare l'andamento della concorrenza, con alcune acquisizioni che hanno creato qualche turbolenza nel mondo produttivo e che per noi si sono tradotte nell'a-

pertura di nuove collaborazioni. Credo che da questo punto di vista a breve termine potranno svilupparsi ulteriori novità.

Come giudica l'andamento dei principali mercati europei, con un particolare focus sulla Spagna che segue personalmente?

Negli ultimi anni abbiamo la fortuna di essere cresciuti a doppia cifra pressoché in tutti i mercati di riferimento. La Germania continua a rappresentare la motrice trainante del settore in Europa, con la Turchia che fisiologicamente beneficia di questa situazione. Ma anche la Francia, da questo punto di vista, si dimostra in ottima salute. Per quanto riguarda la Spagna, nel comparto dei tecnopolimeri non raggiunge i mercati precedentemente citati a livello qualitativo, ma è caratterizzata da una struttura economica funzionale a favorire chi fa impresa. Passata la crisi legata all'ingresso nella moneta unica e quella successiva del settore edilizio, che ha pagato dazio dopo anni di sviluppo fuori controllo, oggi il Paese è maturo e in salute.

Quali differenze possono essere evidenziate rispetto al mercato italiano?

Sono diversi i fattori che in questo momento agevolano la cultura d'impresa in Spagna: la voglia di investire sui giovani e sulla formazione, i costi energetici vantaggiosi – a partire da quello dei carburanti – e una tassazione notevolmente inferiore: si pensi che una Partita Iva risparmia circa il 30% rispetto a quanto avviene in Italia. Anche il problema cronico dei ritardi nei pagamenti si è attenuato notevolmente. Il settore dell'auto traina l'economia grazie all'ingresso nel mercato di numerosi gruppi che hanno delocalizzato la produzione, beneficiando delle politiche di agevolazione fiscale. Poliblend ha iniziato la sua esperienza spagnola nel 2013 e quest'anno conta di raggiungere le 2.400 tonnellate di poliammide venduta e distribuita. Se pensiamo che questo materiale movimentata in Spagna circa 35.000 tonnellate possiamo affermare di aver raggiunto in poco tempo una quota importante, che nei prossimi anni contiamo di consolidare con progetti e omologazioni di qualità soprattutto nel mondo dell'auto, anche con importanti gruppi internazionali.