

UNA NUOVA INDAGINE DI COGENT IN ESCLUSIVA

Il mercato delle valvole On-Off

Protagonisti e numeri nell'Oil & Gas

Una nuova ricerca di Cogent in esclusiva per Automazione e Strumentazione fa il punto sull'impiego delle valvole on-off nel settore dell'Oil & Gas. Lo studio evidenzia la forte crescita in atto nel comparto, dopo la battuta di arresto di qualche anno fa. Dal quadro d'insieme emerge una realtà caratterizzata da un significativo dinamismo.

Monica Magugliani

Il mercato delle valvole on-off è estremamente ampio e diversificato per settori di applicazione e di conseguenza per tipologia di valvole; essendo quindi troppo vasto il terreno di indagine – e relativamente poco significativa una disamina dell'intero mercato – in questa sede si è preferito concentrarsi su un solo comparto, tra i più rilevanti per le applicazioni di queste valvole: il settore dell'Oil & Gas.

L'obiettivo di questa analisi è la quantificazione del valore di ordinato 2012 generato dalle aziende operanti in Italia (italiane o multinazionali con sedi operative nel nostro territorio), ma indipendentemente dalla destinazione finale d'uso (cioè anche fuori dai confini nazionali). Ed inoltre ottenere una stima dell'andamento di mercato per i prossimi anni.

Presentazione dell'indagine

Il mercato analizzato nella presente ricerca è costituito dalle seguenti **categorie di valvole** on-off:

- Globe (globo) – Gate (saracinesca) – Check (di ritegno o non ritorno)
- Ball (sfera)
- Butterfly (farfalla)

Le valvole di tipo Plug non rappresentano una quota significativa in questo settore e pertanto non sono state prese in considerazione.

Le valvole si distinguono

- per dimensioni
- in forgiate e fuse
- in flottanti e trunnion (solo per valvole Ball)
- in triploeccentriche e gommate (solo per valvole Butterfly).

L'Italia è leader mondiale nella produzione di valvole, concentrata nel **Nord Italia** (in Lombardia



e in particolare nel piacentino) con caratteristiche simili a un **distretto industriale**. Infatti, la leadership espressa dalle aziende riconosciute a livello internazionale è resa possibile anche dalle eccellenze di tutto il network di imprese che concorrono nella catena di fornitura.

L'analisi si è svolta con una metodologia mista, basata su **interviste personali** ai manager delle principali imprese (12 interviste dirette) e su analisi di tipo oggettivo (compresa l'acquisizione di bilanci).

Valore e previsioni di mercato

Il settore dell'Oil & Gas, come è noto, è estremamente fluttuante, dipendendo prevalentemente da **attività di progetto** (circa l'80%), il cui peso specifico provoca nelle singole aziende un andamento sinusoidale della curva degli ordini, e che può spostare anche di molto l'ordinato da un anno con l'altro.

In ogni caso è possibile affermare che superata l'onda lunga della crisi del 2008-2009, che ha avuto un impatto 'ritardato' nel 2010 e all'inizio del 2011, dalla seconda metà del 2011 a fine 2012 si registra una **significativa ripresa a due cifre**. Il biennio 2013-2014 si prospetta come un periodo di ulteriore crescita, o quantomeno di consolidamento dei risultati estremamente positivi dell'anno precedente.

Il 2012 infatti ha rappresentato per quasi tutti le aziende intervistate un anno caratterizzato da tassi di crescita elevati, intorno al + 30/40% rispetto al 2011.

Il valore complessivo 2012 del mercato è stimato in circa **2.500 milioni di euro**.

**ANTEPRIMA
ESCLUSIVA**

Cogent è una società di servizi professionali alle imprese. L'azienda si occupa di ricerche e analisi di mercato, formazione manageriale e consulenza strategica. Cogent aiuta i propri Clienti nei processi di crescita e di miglioramento interno fornendo un supporto di analisi, progettazione, implementazione e di affiancamento.

Per ulteriori informazioni:
www.cogent.it

L' AUTORE

M. Magugliani, Cogent srl

Il 2013 sembra delinearci come un anno particolarmente positivo per le realtà medio piccole (in fase di crescita, ancora intorno al + 30%) e di consolidamento per le grandi. Il 2014 dovrebbe confermare il **trend positivo**.

Il ruolo degli EPC Contractor

Per le caratteristiche stesse degli impianti ai quali sono destinati i prodotti – estrazione, raffinazione e trasporto di prodotti dell'Oil & Gas – la tipologia di vendita prevalente è quella “per progetto”, tramite le società di ingegneria (**EPC Contractor**). Questa modalità arriva a rappresentare circa l'80% dei casi.

La quota restante delle vendite è realizzata per attività di manutenzione (**MRO** – Maintenance Repair Operation) e, in misura inferiore, direttamente con gli **End User** (prevalentemente nel down-stream).

Le principali dinamiche possono quindi essere così sintetizzate:

- Nelle aziende maggiormente presenti nell'up-stream (estrazione) il lavoro è prevalentemente a progetto e le EPC sono i principali interlocutori
- La quota destinata ad attività di MRO è il polmone che garantisce continuità di fatturati (specie nel mid e down-stream con valvole di piccole dimensioni)
- Il Refinery comporta prevalentemente relazioni dirette con gli End User e la quota MRO è più significativa.

È evidente il forte **potere contrattuale delle società di ingegneria** che, pur essendo concentrate in alcune aree del mondo come USA, Corea, India, Emirati Arabi ed Europa, indirizzano le destinazioni finali d'uso dei prodotti per lo più altrove rispetto alla loro sede territoriale (ad eccezione in parte di USA e del Medio Oriente).

La Corea si sta distinguendo come Paese di riferimento molte delle più influenti EPC; alcune sono emanazione di grandi gruppi come Daewoo (Daewoo Heavy Industry), Hyundai (H HI) e Samsung (S HI).

Per le imprese diventa quindi strategico, per essere certificate (“conditio sine qua non” per operare in quasi tutti i mercati), avere una significativa capacità di presidio territoriale, sia dove sono presenti le EPC che nelle zone di installazione, allo scopo di **generare e consolidare i rapporti** commerciali.

Nelle zone principali di installazione o delle società di ingegneria è più frequente la presenza di uffici locali o distributori, mentre nelle zone meno consolidate o complesse, ad esempio per contesto ambientale (politico-amministrativo), cresce l'importanza dell'Agente, anche nella

modalità di “**facilitatore**” (per il ruolo di interlocutore e intermediario con le istituzioni locali che facilita, appunto, le relazioni dell'impresa e il processo di vendita).

La scelta di operare con canale diretto o indiretto dipende dalla singola storia aziendale; spesso si trovano entrambe le modalità, più raro l'utilizzo esclusivo dell'una o dell'altra.

Trend e scenari

Il mercato negli ultimi anni presenta un **significativo dinamismo**, dovuto a diversi fattori.

Il primo tra questi è la necessità di individuare **nuovi giacimenti**, anche in ambienti estremi, che dà impulso a modalità innovative di estrazione comportando una continua **ricerca di prodotto**: infatti negli ultimi 3-5 anni è aumentata la quota di investimenti destinata alla ricerca e sviluppo.

L'estrazione del petrolio da sabbie bituminose,



dello shale gas (gas non convenzionale) tramite fracking - fratturazione con onde d'urto delle rocce argillose a elevate profondità, l'operare nel deep sub sea (oltre i 2.000 metri), la lavorazione del petrolio direttamente su navi (Floating Processing Operating and Storage) con collegamento via pipeline a piattaforma on shore, la trasformazione e trasporto di liquidi e gas su nave (L&G) sono tecniche che comportano un conseguente **incremento nel valore degli impianti** (e una esplosione dei costi) per la dimensione dei progetti, la quantità e tipologia di materiali impiegati, ed anche per le misure di sicurezza che impongono standard molto elevati.

Per questi motivi è sempre più frequente la **compresenza di più EPC e più End User** impegnati in un unico grande progetto.

Infine, il dinamismo di questo settore è determinato anche dalla crescente interdipendenza tra le zone di installazione per cui, ad esempio, dei cambiamenti di **natura socio-politica** in un Paese tendono a influenzare gli investimenti anche in altre aree del mondo, in senso positivo e negativo. ■