



“L’obiettivo del settore è cercare nuovi mercati per sopravvivere e migliorare la produttività in tutti i modi possibili”.

**Gli ultimi due esercizi sono stati particolarmente difficili per il settore, se la sente di fare un bilancio?**

- Bé, di questi tempi tutti gli anni sono difficili. Dal 2004 al 2007, come ricorderà, abbiamo avuto degli anni estremamente complessi, in cui il prezzo dell’acciaio aumentava ogni mese e questo obbligava noi fabbricanti ad aumentare i prezzi anche 2 volte in un anno. Fortunatamente il mercato comprendeva la situazione, non c’erano altre soluzioni. Accettavamo gli aumenti ed andavamo avanti. Il fatturato aumentava ma, attenzione, non aumentava il nostro profitto.

A partire dal 2008, i prezzi si sono stabilizzati, ma è iniziata la crisi che è durata per tutto l’anno.

Nel 2009, le dicevo nella rivista di quell'anno, stavamo toccando il fondo ma, come le dicevo, avremmo anche potuto essere con l'acqua fino al collo e soffrire questa situazione per molto tempo.

Man mano che le aziende completino i loro bilanci annuali con i dati del 2009, potremo vedere con quanta forza questa situazione ha compromesso i loro bilanci.

### **Qual è la situazione attuale e che prospettive ci sono?**

- Adesso, nel 2010, un anno più tardi, siamo ancora sul fondo... Quelle interpretazioni o quei desideri non si sono avverati, la manovra generale sta tardando più del previsto, la crisi era molto grande, questo sì, l'avevamo previsto. Ma non abbiamo voluto - non solo il governo, anche molti altri agenti del mercato, forse per mantenere accesa la speranza – fare tutte le manovre necessarie, e ci siamo presi in giro con piani E, promozioni pubbliche, ecc., ma senza affrontare fino in fondo la questione.

Adesso la manovra sarà più costosa e ci sarà una seconda parte del 2010 molto più critica, con meno consumo, meno opere, meno fiducia negli investitori e con molti più problemi per riscuotere i pagamenti, cosa che non farà altro che aumentare i fallimenti o più semplicemente i casi di: "sparisco senza pagare".

**Ci sono novità in materia normativa? Il settore sente il bisogno di qualche modifica o chiarimento delle principali norme (RITE, CTE...)?**

- Per quanto riguarda la normativa del settore, per quanto ci riguarda, dopo questi ultimi 5 o 6 anni, con le revisioni di tutti i regolamenti importanti: dal regolamento del Gas, del RITE, l'introduzione del marchio CE y con la pubblicazione del CTE, devo dire che siamo contenti che non ci siano altre variazioni importanti, in modo che tutti coloro che operano sul mercato: fabbricanti, distributori, installatori, ecc, possano assimilare tutte queste nuove normative e che possano farlo anche le autorità preposte alla vigilanza del rispetto di queste, che non va dato per scontato.

D'altro canto, per quanto riguarda il RITE, la Commissione Permanente organizza riunioni frequenti per raccogliere le domande rivolte dal mercato e pubblicare gli opportuni chiarimenti, questo è molto importante e necessario. Ma vorrei approfittare per parlare di un'altra normativa che considero molto importante, quella della Morosità, che è stata recentemente approvata e che inoltre è stata fatta ottenendo qualcosa di fondamentale, nonostante l'opposizione di alcuni Ministeri, vale a dire l'eliminazione della clausola che permetteva di accordare termini di pagamento con scadenze più ampie tra le parti. Dobbiamo esserne felici, anche se esistono ancora scadenze speciali di adattamento per alcune aziende, per esempio grandi costruttori, che sono un po' più ampie. Credo che l'applicazione generale di questa norma già pubblicata il 29.06 ed entrata in vigore il giorno successivo a quello di pubblicazione, porterà un miglioramento notevole nelle economie delle aziende che, con scadenze di riscossione più brevi, vedranno aumentata la loro liquidità con conseguente diminuzione delle necessità di finanziamento.

**Quali possono essere gli obiettivi delle aziende del settore e che possibilità ritiene ci siano per il loro sviluppo?**

- Sopravvivere! Questa è la realtà. Ci troviamo forse nel momento peggiore, non ci sono opere e non se ne vedono all'orizzonte, pertanto le opzioni sono evidenti: cercare nuovi mercati in cui poter vendere e riuscire a farlo; migliorare la nostra produttività in tutti i modi possibili e non solo cercando di eliminare costi più o meno improduttivi. Siamo in crisi, ma le crisi rappresentano sempre un'opportunità, l'opportunità di chi pensa e agisce con maggiore profondità e scrupolosità, e questo deve essere il nostro impegno.

**-Le energie rinnovabili si presentano come una grande alternativa a medio termine. Qual è la posizione del settore a riguardo?**

-La nostra posizione è l'unica logica e possibile: non possiamo far altro che prenderne atto e darci da fare, il tempo dei combustibili fossili sta per scadere, è questione di tempo, ma è inevitabile. Dobbiamo adattarci e, poiché non si tratta di qualcosa che accadrà domani,

dobbiamo rivolgere i nostri sforzi verso la ricerca di nuove applicazioni per i nostri prodotti che possano sostituirsi a quelle attuali. Non ci spaventa, al contrario! Si tratta di nuove sfide su cui siamo già lavorando: biomassa, cogenerazione, ecc.