



CPR, nuova era dei cavi

L'applicazione ai Cavi Elettrici del Regolamento Prodotti da Costruzione ha richiesto da parte di tutta la filiera un intenso lavoro per far fronte alla sfida di questo cambiamento epocale

di Maurizio Gambini

Associazione di riferimento delle aziende attive in Italia nella produzione dei cavi energia, cavi per comunicazione, accessori e conduttori per avvolgimenti elettrici, AICE opera nell'ambito di Federazione ANIE, seconda realtà nel sistema confindustriale per

peso e rappresentatività. Principale scopo associativo dell'Associazione è quello di tutelare gli interessi e promuovere le istanze della categoria mediante l'elaborazione di strategie di ampio respiro per favorire la crescita del settore, la promozione del-

la ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e di nuove tecnologie, la rappresentanza unitaria della categoria presso le istituzioni politiche, italiane ed europee, presso i Committenti di maggior rilevanza e gli Enti di Normazione tecnica e di certificazione.

A ciò si aggiunge l'impegno costante nel promuovere la cultura tecnica e normativa sul tema della sicurezza presso tutti gli operatori della filiera elettrica. Mission che si è negli ultimi anni concretizzata nell'impegno profuso in occasione dell'entrata in vigore del Regolamento Prodotti da Costruzione, la cui applicazione ai cavi ha comportato un cambiamento epocale.

Ma il lavoro non è terminato: ne parliamo con Carlo Scarlata, Presidente AICE.

«L'Associazione riunisce i produttori di cavi e loro accessori», spiega il Presidente, introducendo AICE, «un ventaglio merceologico che spazia dai cavi di bassa tensione a quelli di media tensione destinati alla distribuzione elettrica, per arrivare all'alta ed altissima tensione, quindi il mondo della trasmissione. Quando parliamo di cavi, oltre a quelli per l'energia, dobbiamo comprendere anche i cavi per le telecomunicazioni, nell'ambito dei quali, fino a ieri, si parlava di doppiini telefonici in rame, mentre oggi il grosso del mercato è rappresentato dai cavi in fibra ottica. Non vanno dimenticati, poi, gli accessori, cioè tutti i connettori, giunti, terminazioni e tutto ciò che è necessario per trasformare il cavo in una rete e collegarlo agli apparati. Attualmente, le

aziende associate sono 38, numero in crescita negli ultimi anni, che rappresentano a valore l'85÷90% del mercato. Sostanzialmente sono tutti produttori italiani, non tanto come passaporto, quanto come presenza di unità produttive sul territorio italiano».

Quali sono i dati di mercato?

«Abbiamo i dati consolidati fino alla chiusura del 2018, che vedono oltre 3,1 miliardi di fatturato (rispetto ai 2,8 dell'anno precedente e ai 2,3 del 2016). Altro dato che penso sia importante fornire è che parliamo di aziende con una realtà industriale in Italia, ma che hanno un'attività d'esportazione molto importante, pari al 50% del fatturato».

Nel panorama del settore elettrico, i cavi sono sempre stati considerati dai distributori un prodotto particolare. Per quali ragioni?

«Questo è un punto che va declinato secondo due letture diverse. Da una parte le dinamiche di costo: il prodotto cavo elettrico e, in particolar modo, quelli di bassa tensione in Italia sono per la quasi totalità realizzati con conduttore di rame, che ha all'interno della composizione del costo un peso specifico



■ Carlo Scarlata, Presidente AICE

ben superiore al 50%. Il costo del rame è condizionato, in Europa, dalla Borsa dei metalli di Londra ed è, quindi, per i produttori e per i distributori una componente trasparente nella definizione dei prezzi. È, perciò, giusto isolare il prodotto cavo da questo punto di vista perché la fluttuazione del suo valore non è tanto



■ La Convention, giunta nel 2019 alla terza edizione, è un momento in cui tutte le aziende associate riflettono sulla promozione dei propri interessi



■ La collaborazione tra AICE e IMQ ha contribuito a realizzare un apposito Marchio di Qualità, IMQ EuroFire Performance (IMQ EFP)

legata a una dinamica di prezzo, quanto al costo delle materie prime. Questo è il motivo per cui, all'interno dei gruppi che compongono i fatturati dichiarati dall'Associazione, misuriamo anche il valore fisico del prodotto: in tonnellate per i cavi elettrici, in chilometri per le fibre contenute nei cavi ottici e in numero di pezzi per gli accessori. L'altro elemento è che, probabilmente, viene vissuto più come una commodity rispetto ad altri prodotti».

Un importante tema che vi ha impegnati negli ultimi anni è stata l'applicazione ai cavi del regolamento CPR. Quali sono state le azioni portate avanti da AICE?

«Devo dire che è stato un momento molto importante per tutta la filiera in quanto erano molti anni che non avveniva un cambio normativo di questa portata, sicuramente non a livello europeo. È stato un cambiamento che ha spaventato, come tutti i grandi stravolgimenti, ma che è stato affrontato dalla nostra Associazione con tutti gli altri attori del mercato (Comitati del CEI, Associazione FME) come un lavoro di squadra perché si è capito che, oltre ad esserci una Legge da rispettare, il cambiamento era così importante da richiedere una collaborazione di tutta la filiera per arrivarci nel miglior modo possibile. Che cosa vuol dire arrivarci nel miglior modo possibile: mettere a disposizione del mercato il prodotto conforme alla legge nei tempi previsti (con il senno di poi, cosa non banale),

garantire agli associati FME di fare una transizione dal vecchio magazzino a quello nuovo la più efficiente possibile e collaborare con il CEI (Comitato Elettrotecnico Italiano) perché si scrivessero Norme che rendessero fattibile il prodotto. Un lavoro non banale che ha richiesto varie iterazioni fino ad arrivare con una totale puntualità ad avere i cataloghi dei prodotti disponibili per la scadenza ultima del 1° luglio 2017. Un lavoro che ha richiesto ai vari attori un investimento di tempo e di risorse molto importante. Un impegno significativo anche di capitali da parte dei produttori perché i macchinari utilizzati si sono dimostrati spesso non più adeguati ai requisiti normativi del nuovo prodotto. Anche i laboratori e gli Enti certificatori si sono dovuti a loro volta attrezzare per rispondere alle nuove specifiche. In conclusione, tutta la filiera ha dovuto investire per poi fornire all'utente finale un prodotto conforme al Regolamento e, per questo, soprattutto molto più sicuro del precedente. Inoltre, abbiamo collaborato con i Comitati CEI per inserire nelle varie Guide Installative tutti i riferimenti ai nuovi prodotti CPR, anche questa un'operazione non facile in quanto andava a modificare una consuetudine che durava da oltre 40 anni».

Quali sono le principali caratteristiche di questi nuovi prodotti?

«Si parla soprattutto di reazione al fuoco. Il miglioramento è concentrato sulla reazione dei prodotti in caso d'incendio fondamentalmente migliorando il loro comportamento nella misura in cui, in caso d'incendio, il cavo non contribuisca o contribuisca molto meno di prima alla propagazione delle fiamme, non emetta grandi quantità di fumi opachi e tossici e, non ultimo, permetta ai Vigili del Fuoco un accesso più sicuro agli edifici, riducendo il gocciolamento di particelle incandescenti. Si garantisce, quindi, maggiore sicurezza sia nell'evacuazione degli edifici, sia nell'intervento dei Vigili del Fuoco».

Sulla spinta del CPR è nato anche un marchio specifico?

«Il CPR impone che si sottopongano i nuovi prodotti a un processo di certificazione con test più onerosi e difficoltosi da superare. In questo contesto, si è rafforzato ancora di più un concetto che in Italia è ormai abituale: quello di sottoporsi all'approvazione di un Ente terzo. La collaborazione tra

AICE e IMQ ha contribuito a realizzare un apposito Marchio di Qualità, IMQ EuroFire Performance (IMQ EFP), in grado di garantire alla filiera che tutte le verifiche previste siano state eseguite da un Ente terzo accreditato e certificato per il CPR che assicura che quel prodotto, con quel marchio, rispetta le caratteristiche stabilite dal Regolamento e dalle altre normative. Una sicurezza sia per i produttori, quindi per il rappresentante legale della società che immette sul mercato il prodotto, ma anche per la filiera a valle. Ricordo, infatti, che all'interno del CPR, per la prima volta nella storia, quest'ultima diventa parte coinvolta nella responsabilità di ciò che s'introduce sul mercato. Sicuramente IMQ è stata un attore fondamentale di questo processo: non a caso è stato uno dei protagonisti nella nostra Convention 2019, giunta alla terza edizione, nel condividere con le imprese associate il risultato di questi due anni di lavoro sul CPR, illustrando il loro punto di vista e come si sono attrezzati. Tornando alla Convention, mi preme sottolineare l'apporto dato dai Vigili del Fuoco che ci hanno fornito una prospettiva molto interessante rispetto al comportamento al fuoco in quanto loro vedono l'edificio come un tutt'uno in cui,



■ L'impegno costante di AICE è di promuovere la cultura tecnica e normativa sul tema della sicurezza presso tutti gli operatori della filiera elettrica

però, l'elemento cavo è particolare perché potenzialmente un propagatore dell'incendio da un locale all'altro. In questo senso ci è stata presentata una visione molto interessante di come creare barriere tra i locali per aumentare la sicurezza».

A questo punto è terminato il percorso d'introduzione o ci sono altri passi da fare?

«Ci sono alcune fasi che possiamo considerare come terminate, in quanto la scadenza era due anni fa e sono arrivati sul mercato i prodotti richiesti. Però, poi, ci sono altri punti che vanno affrontati e che sono in corso di elaborazione, quali la certificazione di categorie quali i cavi resistenti al fuoco, nonché qualche prodotto per telecomunicazioni. Non si escludono, inoltre, evoluzioni successive».

Quali sono le iniziative previste per migliorare l'informazione su queste novità?

«Siamo attivi come Associazione su più fronti, dal punto di vista sia della comunicazione multimediale con documenti che spiegano e diffondono le informazioni necessarie, sia legislativo/normativo. Sempre di concerto con FME, siamo impegnati nell'organizzare workshop informativi per i clienti dei distributori in quanto, mi preme ribadire, c'è un argomento nuovo nell'ambito del CPR oltre a quelli puramente tecnici: il coinvolgimento all'interno del testo di legge (106/2017) di tutti gli attori della filiera nella responsabilità di ciò che s'immette sul mercato (dall'installatore al distributore al produttore). Riteniamo, quindi, importante, come esperti del prodot-

to, mettere a disposizione di tutta la filiera le corrette informazioni».

Quali sono le novità del futuro a livello tecnologico?

«A livello tecnologico abbiamo già fatto un significativo salto in avanti perché dietro a quello che sembra essere un prodotto banalissimo, c'è un'elevata tecnologia non tanto per la funzione di trasmettere l'energia, ma quanto per tutte le caratteristiche dei materiali e la loro combinazione, che ha richiesto uno sforzo di ricerca e sviluppo non indifferente. Chiaramente, siccome è un mercato estremamente competitivo, siamo tutti sempre impegnati nell'ottimizzazione dei processi, dei materiali e della quantità di materia prima utilizzata: lo sviluppo tecnologico, quindi, va nella direzione di soddisfare le specifiche e le Norme cercando di rendere la realizzazione dei prodotti la più efficiente possibile. Ogni volta che una normativa nuova viene introdotta, c'è da fare un intervento di prototipazione e di sperimentazione».

Con un'attenzione particolare alla sostenibilità dei prodotti?

«Nonostante il cavo abbia una vita utile molto lunga, c'è uno sforzo, anche non recente, delle aziende di rendere i prodotti riciclabili il più possibile a fine vita. Una componente fondamentale è quella del rame o dell'alluminio, materiali facilmente riciclabili, mentre per quanto riguarda gli isolanti o le guaine esistono già sul mercato soluzioni sostenibili dove la riciclabilità arriva a percentuali molto alte. Inoltre, anche dal mercato si cominciano a ricevere sia richieste di dimostrare che anno dopo anno si riducono le quantità di anidride

carbonica immessa nell'ambiente attraverso l'ottimizzazione dei processi, sia, più recentemente, da parte degli operatori della trasmissione, di cominciare a pensare a prodotti più riciclabili, che in parte sono già disponibili sul mercato. C'è un'attenzione lenta non frenetica al problema».

Quali sono i rapporti con la distribuzione?

«Con FME c'è una stretta collaborazione, cementata dall'impegno legato al CPR, che ci ha consentito di arrivare a una convergenza d'intenti molto alta. Si lavora insieme anche sugli aspetti della digitalizzazione così come su altri fronti comuni».

Come i produttori vedono il mondo della distribuzione?

«Rappresentando circa l'80% del mercato italiano, la distribuzione è un partner indispensabile per i produttori di cavi. Negli ultimi anni si è registrato un cambiamento che ha portato da avere un distributore per ogni campanile a una situazione in cui un singolo operatore gestisce un quarto del mercato. Un cambiamento importante che avvicina, anche se ancora con una certa distanza, l'Italia ad altre realtà europee, con risvolti positivi e meno positivi allo stesso tempo. Tra quelli positivi il processo di semplificazione, perché la frammentazione era francamente esagerata con una concorrenza esasperata sul mercato finale. Dall'altro lato ci mette ancora di più a dura prova, perché la capacità contrattuale di gruppi così importanti diventa impegnativa e richiede livelli di servizio e d'impegno ancora più elevati. Tuttavia, è un ulteriore stimolo per fare meglio».



■ Nonostante il cavo abbia una vita utile molto lunga, c'è uno sforzo, anche non recente, delle aziende di rendere i prodotti riciclabili il più possibile a fine vita