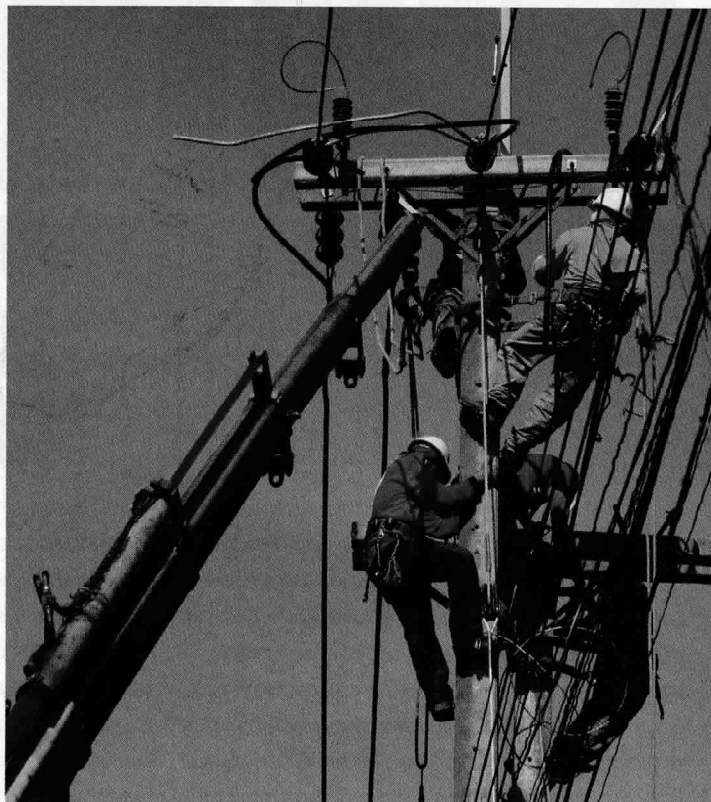


La geografia dei cavi per l'industria

Un articolato scenario commerciale in rapida evoluzione, accompagnato da una gamma ben strutturata e da una solida cultura imprenditoriale.

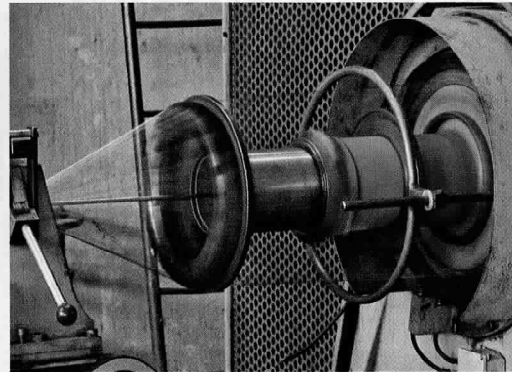
Antonella e Ottavio Rota e Luca Tamberi descrivono il settore
Amedeo Longhi

Così come un portafoglio adeguatamente diversificato protegge l'investitore finanziario, una gamma di prodotti ben assortita, destinata a diversi mercati, è un'assicurazione per chi opera nel settore manifatturiero. Contribuisce a spiegare meglio il concetto Luca Tamberi, direttore generale della Italian Cable Company, produttrice di cavi per l'industria e il trasporto di energia: «Come avviene da tre anni a questa parte per tutte le altre aziende del manifatturiero, anche noi stiamo affrontando un mondo che si sta trasformando rapidamente a livello di disponibilità finanziaria, di costo del denaro, anche di ri-orientamento dei mercati di riferimento. La nostra realtà si è sviluppata sul mercato italiano, fino agli anni '80 è cresciuta seguendo il suo andamento e dagli anni '90 ha cominciato ad affacciarsi all'estero, fino ad arrivare ad avere circa il 40 per cento del fatturato proveniente dall'Italia e il 60 per cento da oltreconfine». «Quello che stiamo vedendo – aggiunge Ottavio Rota, presidente del consiglio di amministrazione e membro della holding proprietaria di ICC – è che fino a oggi l'estero è corrisposto principalmente all'Europa dell'ovest: Francia, Germania, Benelux e in generale la Comunità Europea più la Svizzera. Quest'area ha due caratteristiche: sta continuando a seguire lo sviluppo che l'ha caratterizzata in passato ed è pieno di produttori». In uno scenario in continua evoluzione però, anche gli operatori si devono adeguare: «L'asse principale di sviluppo dell'azienda è la crescita nei mercati fuori dall'Europa occidentale: Asia, Africa e Sudamerica. Lì operiamo già, ma nei prossimi anni, come indi-



rizzo strategico, vogliamo e dobbiamo rafforzare la presenza». Antonella Rota è direttore commerciale di ICC e cura la politica estera dell'azienda: «A seconda delle aree, prevediamo di assicurare una presenza puramente commerciale grazie all'export o, in alternativa, dove abbiamo già delle piccole realtà produttive o delle joint venture, di incrementare l'attività per rafforzare la presenza locale. Per esempio, possediamo un'unità in

La Italian Cable Company Spa si trova a Bolgare (BG) www.icc.it



Argentina, una piccola joint venture per la quale abbiamo già approvato un piano d'investimento mirato a potenziarla per coprire il mercato non solo argentino ma di tutta l'America Latina. In alcuni paesi, per questioni di dazi o per problemi di entrata sul mercato, è più ragionevole o conveniente produrre localmente che esportare dall'Italia». A seconda del grado di industrializzazione del paese, cambia anche la tipologia di prodotto esportato. «In alcuni dei mercati del Nord Africa per esempio – spiega Ottavio Rota –, è in atto la ricostruzione dopo la guerra e non c'è un tessuto industriale sviluppato. Lì i prodotti che vendiamo di più sono quelli per le installazioni civili o per i grossi edifici e infrastrutture. In altri paesi che possiedono già un tessuto industriale articolato, dove per esempio sono presenti case automobilistiche o aziende che producono elettrodomestici, possiamo allargare l'offerta a settori più specialistici». La diversificazione della gamma, a questo proposito, gioca un ruolo fondamentale, come spiega Tamperi: «Non ci siamo specializzati su un solo settore, abbiamo sempre privilegiato una strategia flessibile. Abbiamo un portafoglio mediamente più ampio dei nostri concorrenti e questo ci consente di adattarci a mercati diversi».

Antonella Rota entra quindi nel dettaglio dei prodotti proposti: «Siamo particolarmente competitivi nel comparto automotive, per cui forniamo cavi non solo per automobili ma anche per macchine agricole,

Operiamo già in Asia, Africa e Sudamerica, ma nei prossimi anni, come indirizzo strategico, vogliamo e dobbiamo rafforzare la presenza

movimento terra, camion, autobus. Siamo presenti anche nel mercato degli elettrodomestici, in quello delle costruzioni, in quello delle infrastrutture e della distribuzione di energia, nel settore ferroviario, per cui siamo fornitore approvato Rfi, e in quello navale, per il quale abbiamo le approvazioni internazionali per navi militari, da crociera e cargo. Curiamo anche le applicazioni che richiedono cavi capaci di funzionare ad alte temperature, come in illuminotecnica e siderurgia». Nonostante la spiccata vocazione all'internazionalizzazione, come osserva Ottavio Rota, l'azienda rimane fortemente radicata sul suo territorio: «Ci troviamo a Bolgare, la famiglia Rota è di questo paese e il legame con la nostra zona d'origine è forte. La nostra cultura imprenditoriale valorizza questo aspetto, così come quello legato ai rapporti interpersonali: viviamo in un mondo complesso, dobbiamo avere competenze manageriali, dobbiamo innovare, però non ci dimentichiamo di questi due elementi fondanti, l'attaccamento al territorio e il lato umano del business».