

portofino



International Desalination Association™

Conference on  
Desalination and Water Reuse  
Combining Growth  
with Social Responsibility  
may 16-18, 2011

Grand Hotel Miramare, Santa Margherita, Portofino, Italy

supported by



in cooperation  
with our affiliate



# Il mercato della dissalazione

**Edoardo Garibotti**  
T.M.P. SpA –  
Termomeccanica  
Pompe

L'industria italiana del settore un tempo all'avanguardia è ora in sofferenza. Ma non mancano nuove opportunità a livello internazionale

Il comparto industriale italiano, dopo anni di riconosciuta leadership internazionale, si trova in una situazione di "sofferenza", sebbene la richiesta del mercato sia in forte crescita. Fino a qualche anno fa l'Italia poteva vantare un numero importante di aziende coinvolte nel business con modi e pesi diversi, l'evoluzione delle tecnologie e delle richieste del mercato, le crisi dell'ultimo decennio e la concorrenza dei mercati emergenti, hanno concorso a creare le condizioni perché ciò accadesse.

Nelle tecnologie termiche, che sono le più avanzate nel settore, l'Italia vedeva coinvolte aziende quali Ansaldo, Italimpianti, Reggiane, Sowit, Snamprogetti, Bosco. Alcune di queste aziende hanno abbandonato il settore lasciando spazio ad aziende internazionali. L'aspetto curioso è che oggi, su alcune taglie di impianti, le aziende qualificate e referenziate a livello internazionale sono un numero inferiore a quelle che anni fa erano le sole aziende italiane.

Quali sono state le cause principali? La risposta più ricorrente è la maturità del settore, ma qualche dubbio esiste.

Ogni volta che viene organizzata una conferenza internazionale, i *paper* tecnici vengono inoltrati in una quantità "spropositata" ed i partecipanti si lamentano di non riuscire a seguire a tutte le presentazioni. Come si può considerare un settore "maturo" quando esiste tanto interesse tecnico?

Personalmente, credo che ci sia stata poca lungimiranza; i dati del recente passato, ma soprattutto le previsioni, sono di un mercato in forte crescita che prospetta opportunità.



**Il mantenimento del ruolo italiano nel settore della dissalazione sul mercato internazionale ha bisogno di un consistente sforzo da parte di tutte le aziende di filiera**

## The Desalination Market

***Maintaining a role in the international market of Italian companies involved in desalination requires a constant effort from all the companies involved in the supply chain***



Un altro motivo che sicuramente ha pesato è stata la nascita nell'ultimo decennio dei progetti internazionali con schema BOT (Build Operate Transfer). Lo schema BOT non ha avuto riscontro nello scenario italiano, non essendo pronto il sistema imprenditoriale e bancario del paese. Fortunatamente, i progetti con questa impostazione hanno tendenza a sparire.

\* \* \*

Parlando di mercato, non voglio riportare i macroindicatori ottimistici di settore basati sulla crescita dei consumi dell'acqua: sono statistiche che oggi possono facilmente indurre a pensare a errori di approssimazione a causa degli scenari politici in continua evoluzione. Desidererei invece partire da ragionamenti semplici considerando la sola Arabia Saudita che è un paese di 18 milioni di abitanti, affidabile e conosciuto, e del quale sono noti nel dettaglio la storia del settore e i relativi consumi.

Le previsioni nel paese sono di seguire il trend del recente passato e di raddoppiare la capacità produttiva di acqua nei prossimi 15-20 anni. Questo significa un incremento della pro-



Abu Dhabi (UAE), Shuweihat Power Generation & Desalination Plant



Abu Dhabi (UAE), Shuweihat Power & Desalination Plant, pompa di Termomeccanica Pompe, tipo CEXD (Brine Recycle)



Edoardo Garibotti è laureato in Ingegneria Meccanica presso l'Università di Genova. Dal 1987 al 1999 ha occupato diverse posizioni all'interno di T.M. P. S.p.A. - Termomeccanica Pompe, divenendo, dopo la privatizzazione dell'azienda appartenuta sino al 1995 alle Partecipazioni Statali, Responsabile del Business Unit After Sales e successivamente Responsabile Vendita e Marketing del Prodotto Pompe. Dal 1999 come Amministratore Delegato ha promosso il risanamento e il rilancio della società. Questa storica azienda di La Spezia ha oggi una posizione leader a livello internazionale nel settore delle pompe ingegnerizzate per applicazioni nei settori della produzione di energia, dissalazione, oil & gas e trasmissione acqua. Il fatturato annuo attuale

supera i 60 milioni di euro.

Altre cariche di Edoardo Garibotti sono: Membro del Consiglio di Amministrazione della Termomeccanica SpA; Presidente di T.M. P. Termomeccanica Service Sud Srl; Presidente di S.C. T.M.P. - Termomeccanica Romania; Membro del Consiglio di Amministrazione di Termomeccanica Saudia Co. Ltd di Riyadh. Inoltre, ha ricoperto e attualmente ricopre le seguenti cariche a livello locale e internazionale: dal 2005 Rappresentante di Sezione nella Sezione Meccanica Generale Elettromeccanica ed Elettrica della Associazione Industriale della Provincia di La Spezia; dal febbraio 2008 ad aprile 2011 Presidente del Consorzio La Spezia Energia e da aprile 2011 Presidente del Consorzio La Spezia Utilities; da luglio 2009 Membro del Consiglio di Amministrazione del Distretto Ligure delle Tecnologie Marine (La Spezia); da dicembre 2010, membro del Comitato Tecnico Ricerca & Innovazione della Cofindustria

duzione di 11 milioni di metri cubi al giorno, quindi investimenti di circa 2 miliardi di dollari/anno.

Proviamo a proiettare questi numeri nel solo Medio Oriente e nelle fasce sub tropicali del globo. Il risultato di questa stima, semplice ed approssimativa, è sicuramente realistica e i numeri interessanti.

La filiera della componentistica

La crisi degli EPC contractor italiani di settore ha avuto ripercussioni anche su tutta la filiera nazionale della componentistica.

Alcune aziende subfornitrici hanno saputo sfruttare le referenze maturate negli anni precedenti per affrontare il mercato estero; altre, meno strutturate commercialmente, hanno abbandonato il settore.

Oggi siamo di fronte a una nuova sfida perché anche le aziende di componenti commercialmente strutturate stanno attraversando un periodo di difficoltà.

Nell'ultimo biennio, come del resto accade ogni qual volta si attraversa una crisi, il driver del mercato è il prezzo e l'esperienza passa in secondo piano. Inoltre, il sistema protezionistico delle nazioni dell'Estremo Oriente tende a sviluppare know-how internamente ai rispettivi paesi acquistando localmente. Il risultato è un lento degradare del nostro sistema di settore.

Non esistono soluzioni univoche ma credo che se esiste una possibilità di recupero sia quella di fare uno sforzo ulteriore e insistere a investire sul prodotto per cercare di ridurre il gap dei costi sia attraverso soluzioni innovative che riducano i costi operativi sia decentrando la costruzione dei particolari costruttivi significativi in paesi a basso costo.

Si tratta di iniziative percorribili ma che comportano difficoltà applicative, infatti, ci si trova di fronte a soggetti tecnicamente conservativi (consulenti, end user, developer) che spesso vedono le soluzioni tecniche innovative come sorgenti di potenziali problemi. Qui deve intervenire il gioco di squadra tra fornitore di componenti ed EPC; quest'ultimo deve saper valutare le criticità dell'innovazione ed eventualmente difenderla di fronte al sistema conservativo.

Comunque deve essere chiaro che il primo passo ed una gran parte del lavoro devono essere svolti a monte, spingendo l'innovazione e ciò non può essere svolto che individualmente.

\*\*\*

Eventi come quello della Conferenza sulla Dissalazione che si svolgerà a Santa Margherita nei giorni 16-18 maggio 2011 non sono risolutivi del problema ma, da una parte mantengono viva l'immagine del settore associandolo all'Italia; dall'altra, aiutano a sensibilizzare i player di settore sulle innovazioni.