

### Import-export PVC Compounds anno 2012

Confrontando i dati cumulati per paese del 2011 con quelli del 2012 che trovate nell'allegato "Imp-Exp PVC Compounds\_2012", risulta evidente che, a fronte della debolezza del mercato italiano, continua la tendenza delle aziende italiane a ricercare sempre più uno sbocco sui mercati esteri.

Una debolezza quella del mercato italiano confermata dalle minori importazioni che si sono ridotte di quasi il 20% a fronte di un aumento delle esportazioni pari a circa il 7%.

In particolare è significativa la riduzione del 36% dell'import di compound rigidi che è passata dalle 8.379 nel 2011 alle 5.380 ton di quest'anno, mentre l'import di compound plastificati ha visto, nel confronto tra gli stessi periodi, una riduzione del 10% passando dalle 14.107 ton del 2011 alle 12.770 ton del 2012.

Tendenza contraria per le esportazioni che sono aumentate:

- di circa il 3% per il PVC compound rigido che è passato da 35.570 ton a 36.760 tons
- di circa 9% per il PVC compound plastificato che è passato da 89.843 ton a 97.800 ton

Di seguito una tabella che riassume l'andamento delle importazioni e delle esportazioni negli ultimi 5 anni:

<i>(ton compound)</i>	<i>PVC rigido import</i>	<i>PVC rigido export</i>	<i>PVC plastificato import</i>	<i>PVC plastificato export</i>
2012	5.380	36.760	12.770	97.800
2011	8.379	35.570	14.107	89.843
2010	7.745	32.063	12.952	84.904
2009	5.237	31.184	10.250	61.497
2008	5.883	29.852	10.720	79.422

Visto che, almeno per una buona parte dell'anno, il 2013 continuerà ad essere per l'Italia un anno difficile, lo sbocco sul mercato estero resterà ancora importante. Ma riteniamo che anche in presenza di un mercato interno in ripresa, per i prossimi anni gli sbocchi sul mercato estero resteranno sempre importanti per le nostre aziende.

E proprio le aziende che hanno problemi nell'aggregare i mercati europei e/o extra europei o che vogliono incrementare i propri volumi di vendita, dovrebbero cominciare a pensare ad accordi strategici con altri attori della filiera italiani o stranieri. L'opportunità di sviluppare accordi con obiettivi anche limitati e senza perdere la loro autonomia decisionale può essere colta se si seguono i concetti che stanno alla base delle così dette "reti d'impresa" di cui oggi si parla sempre più e la cui creazione è sempre più incentivata dal punto di vista economico, specialmente a livello regionale.

Per informazioni: [info@pvcforum.it](mailto:info@pvcforum.it) o chiamare il +39 02 33604020

Chi desiderasse segnalare altri nominativi aziendali da aggiungere alla lista di distribuzione, può darne comunicazione al PVC Forum Italia, che provvederà all'aggiornamento della lista.

Approfondimenti su: [www.pvcforum.it](http://www.pvcforum.it) – [www.sipvc.org](http://www.sipvc.org) – [www.tubipvc.it](http://www.tubipvc.it)