

Valerio Battista (Prysmian)



# “Servono grandi piani e investimenti così ci rialzeremo più velocemente”

STEFANO CARLI

Il numero uno del colosso tricolore dei cavi è meno pessimista sui tempi della fine degli effetti della pandemia: “Ci vorranno anni, ma dieci sono troppi. Le tecnologie ci aiutano”

“Non amo gli allarmismi né i catastrofismi così come non mi lascio andare a facili entusiasmi quando le cose vanno bene:

abbiamo una caduta di Pil importante, per ora, ma questa crisi di fiducia, questa “cicatrice” non mi è capitato di percepirla. Neanche mercoledì scorso, durante le 5 ore di videoconferenza con tutti i capi regione del gruppo Prysmian». Valerio Battista è il ceo di Prysmian, leader mondiale nel settore dei cavi ad alta tecnologia e fibra ottica per l'energia e per le telecomunicazioni, opera in 50 Paesi con 106 impianti, 25 centri di ricerca e 30.000 addetti.

**Condividete le preoccupazioni dello studio presentato alla riunione Fed di Jackson Hole? Siete presenti in Cina e India, negli Usa, in Sud America, in Australia e anche in Africa. Avete un osservatorio privilegiato sul sentiment dell'economia mondiale in settori ad alto tasso di investimenti.**

«Osservatorio privilegiato non so, ma sicuramente ampio. E dal nostro punto di vista ci aspettiamo che la debolezza delle economie si ripercuoterà per qualche anno. Sicuramente non dieci, ma molto meno. Siamo andati giù molto velocemente ma abbiamo imparato anche a tornare su altrettanto velocemente. E le tecnologie ci aiutano in questo. Basta guardare all'accelerazione nella chiusura del gap tra i costi delle energie fossili e quelli delle rinnovabili. Sull'eolico siamo quasi arrivati alla parità; nei Paesi in cui l'energia eolica è maggiormente disponibile anche sotto. Sul solare siamo un po' più indietro ma recupereremo terreno».

**Quindi il Green Deal sarà la chiave della ripartenza?**

«Certo, ma è importante che alla base ci sia un progetto. E che di questo progetto si accettino tutte le conseguenze, perché alcune promettono di ridisegnare le

nostre economie e le nostre società».

**A cosa si riferisce?**

«Alcuni settori tradizionali andranno ancora più in crisi e diversi lavori scompariranno. Andranno quindi ridisegnate le competenze sul lavoro e bisognerà investire molto in formazione. L'impatto sociale non sarà facile da assorbire, quindi bisognerà da un lato aiutare chi rischia di rimanere indietro, dall'altro accettare il cambiamento e non tornare a guardare al passato. Per quanto riguarda invece più direttamente il nostro core business, le reti elettriche, dico solo che se lo sviluppo odierno delle energie rinnovabili lo avessimo avuto 40 anni fa oggi la geografia industriale d'Europa sarebbe diversa. Oggi i distretti produttivi sono dislocati vicino alle vecchie fonti energetiche, basta pensare alla Ruhr in Germania. La Germania ha una forte capacità produttiva di eolico dalle piattaforme off-shore del Mare del Nord, ma sulla costa non ci sono abbastanza attività industriali che utilizzino quell'energia. È nato così il progetto dei Corridoi Energetici, per portare quell'energia verso il centro e il sud del Paese. Progetto che conosciamo bene per aver conquistato un importantissimo contratto. Tra l'altro concluso e firmato trattando completamente da remoto, nei mesi del lockdown».

**Il trasporto dell'energia su lunghe distanze è ancora un problema?**

«Servono sistemi in cavo all'altezza, in grado di portare 2 gigawatt di potenza. E le nuove architetture delle reti tendono a privilegiare i cavi interrati, in alternativa ai tralicci che hanno un impatto ben superiore. In media un Paese europeo vive, lavora, produce con una potenza installata di 60-80 gigawatt. Portare questa domanda completamente sulle energie rinnovabili richiede investimenti ingenti. Ma lo si sta facendo perché l'obiettivo comune è proteggere l'ambiente».

**Anche in Italia ci sono progetti simili?**

«Siamo più indietro, ma fondamentalmente perché non abbiamo i venti del Mare del Nord, il nostro eolico ha una potenzialità minore. E il solare ha altre difficoltà; ci vorrebbe una piattaforma per tutto il Sud del Mediterraneo, dal nostro Meridione al Nord Africa, ma ci sono ovvie difficoltà per l'instabilità politica. E poi anche costi maggiori: un cavo elettrico sottomarino ad alta capacità da posare sui bassi fondali del Mare del Nord per le wind



farm off-shore costa molto meno di quello da posare sui fondali del Mediterraneo. Ma stiamo arrivando anche lì: abbiamo appena testato un nuovo cavo che può arrivare anche a 3 mila metri di profondità».

### La transizione energetica può dare impulso anche al Sud Italia?

«Sicuramente, ma per attrarre imprese e investitori servono anche infrastrutture, sburocratizzazione e competenze giuste. Non basta solo ridurre i costi dell'energia che al Sud in particolare rappresentano un gap di competitività per le imprese».

### Che cosa ha insegnato finora l'esperienza del Covid-19?

«Molto. Quando a fine febbraio, guardando la Cina, abbiamo capito come si sarebbero evolute le cose, abbiamo preso una decisione su tutte: prima di tutto le persone. Perché proteggere le persone non è solo un dovere morale, ma protegge anche il business. Negli Usa, dove l'ondata del virus è arrivata dopo, abbiamo chiuso il nostro headquarter a inizio aprile e non lo abbiamo ancora riaperto. Lo riapriremo a inizio ottobre. Risultato, tra i nostri 30 mila dipendenti abbiamo avuto circa 500 positivi, un centinaio dei quali negli Usa, dove le incertezze dell'amministrazione nell'affrontare il virus hanno pesato, come pure in Brasile. Così facendo abbiamo

messo in sicurezza 30 mila famiglie, ma forse anche il doppio considerando l'indotto. Abbiamo protetto tutta la supply chain e questo ci ha anche dato un vantaggio competitivo: abbiamo perso un po' di operatività all'inizio, ma poi, mentre tutti gli altri si fermavano, noi eravamo già ripartiti con tutte le protezioni del caso. E in qualche caso abbiamo anche conquistato clienti».

### Anche nelle tlc, altro settore al centro di grandi piani di investimenti?

«Qui di meno. Abbiamo vissuto in Europa nei cinque anni passati una forte domanda di fibra. Ma ora tutto si è rallentato perché le telco europee, a differenza di quelle cinesi e americane, operano in un ambiente ipercompetitivo, fortemente difeso finora dall'Ue, che limita il cash flow. Basta guardare il caso Italia: non solo abbiamo ancora 4 operatori mobili nonostante la fusione Wind-H3g, ma abbiamo pure due operatori, Tim e Open Fiber, in concorrenza sulle reti ottiche. Questo nell'immediato abbassa i prezzi per gli utenti, certo, ma è un freno per il futuro. Perché gli investimenti vanno fatti adesso. Ecco, se c'è della sfiducia è solo dove si rinuncia ai grandi progetti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#### L'opinione

“

Io non amo i catastrofismi e parlando con i nostri capi regione sparsi nel mondo non vedo una crisi di fiducia così generalizzata. Il Green Deal europeo ci aiuterà e potrà ridisegnare le nostre economie e società

# 11,5

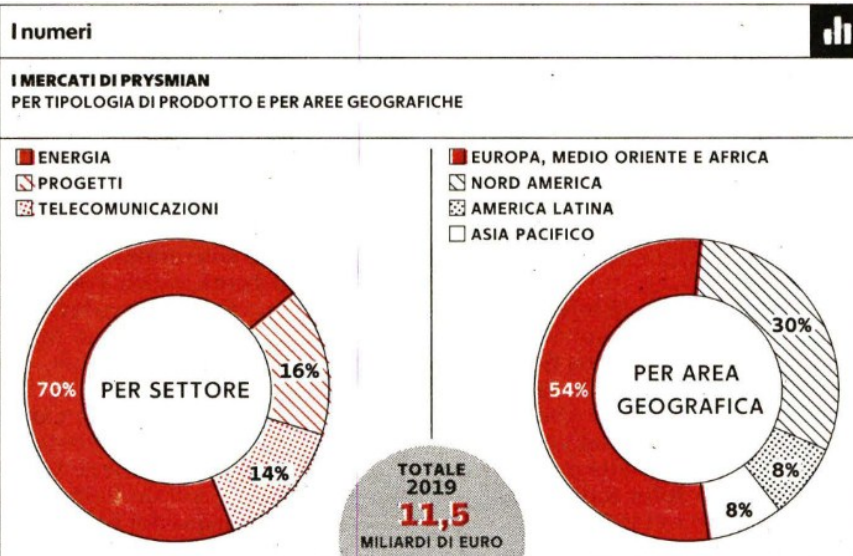
**MILIARDI**

Il fatturato 2019 di Prysmian realizzato in 51 mercati nel mondo

# 30

**MILA**

Gli addetti del gruppo, che operano in 112 impianti e 25 centri di ricerca







1 Il ceo di Prysmian Valerio Battista. Il gruppo è numero uno mondiale nei cavi per energia e per le tlc

ARCHIVIO PRYSMIAN

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI CAVALIERI DEL LAVORO