

**FORUM ECONOMICO PMI
REGIONE MARCHE/PYMES
ARGENTINA-AMERICA LATINA
E CARAIBI**

Atti del convegno

**FORUM ECONOMICO PMI
REGIONE MARCHE/PYMES
ARGENTINA-AMERICA LATINA
E CARAIBI**

Atti del convegno

INDICE

Parte A	Documento finale di sintesi	3
	Documenti finali dei Tavoli tecnici	7
	Settore Meccanica	8
	Settore Legno Mobile	20
	Settore Agroindustria	22
	Settore Calzatura e Pelletteria	24
	Settore Turismo	27
Parte B	Relazione Prof. Gian Luca Gregori	30
	Relazione Prof. Bernardo Kosakoff	38
	Relazione Dott. Aristide Martellini	43
Parte C	Progetto Armstrong	66
	Analisi dei risultati del forum	94

parte

A

Il Forum Economico delle PYMES Argentine e delle PMI delle Marche (area Ob.2) tenutosi a Civitanova Marche nei giorni 19 e 20 maggio 2008, promosso ed organizzato dalla Regione Marche e dall'Associazione Marchigianar, in collaborazione con Svim, Sviluppo Marche S.p.A., ICE e le Federazioni dei Marchigiani d'Argentina (FedeMarche e Femacel).

Premesso che le Marche

- > Eccellono nelle produzioni tipiche del Made in Italy;
- > Si distinguono per la forte coesione sociale e la grande capacità di inclusione;
- > Ospitano oltre il 17% del totale dei distretti industriali italiani, che occupano l'83% di tutti gli addetti della manifattura regionale;
- > Si caratterizzano per un sistema industriale che trasforma materie prime importate in manufatti ad alto valore aggiunto, esportati in tutto il mondo.

l'Argentina

- > Cresce ad un ritmo dell'8% annuale e conta con un'abbondante produzione di materie prime pregiate;
- > Ha individuato nella scarsa coesione sociale uno dei principali ostacoli al suo sviluppo e sta implementando un complesso di politiche dirette a promuoverla;
- > Si caratterizza per un sistema produttivo basato sulle PMI, che occupano il 70% della forza lavoro e rappresentano il 60% della produzione industriale nazionale;
- > Registra nelle sue esportazioni una schiacciante prevalenza di prodotti con scarso valore.

Considerato che il sistema produttivo delle PMI nelle Marche

- > Necessita di un costante e crescente flusso di materie prime di alta qualità, atto a sostenere i propri ritmi di produzione;
- > È alla continua ricerca di nuovi mercati di sbocco;
- > Esporta in Argentina soprattutto beni di capitale.

in Argentina

- > Affronta oggi una serie di sfide e di limitazioni simili a quelle fronteggiate dalle PMI italiane nei decenni appena trascorsi;
- > Dispone di un enorme potenziale di crescita dato da un grande mercato in continua espansione come il Mercosur;
- > Necessita ampliare e rinnovare il proprio capitale produttivo;

Sottolineano la validità della formula del Forum, da tenersi in due sessioni annuali (primavera nelle Marche e autunnale in Argentina), quale momento di confronto, di proposta e di programmazione di iniziative finalizzate allo sviluppo delle politiche di internazionalizzazione di reciproco interesse;

Ribadiscono l'attualità e la validità dei contenuti dell'Accordo di Mendoza, sottoscritto il 19 novembre 2007, tra la Regione Marche e l'Associazione Marchigianar, per la condivisione dei progetti futuri di cooperazione economica, commerciale e scientifica;

Ritengono centrale il ruolo che la regione Marche e l'Associazione Marchigianar possono svolgere all'interno dei rispettivi sistemi economici e professionali al fine di:

- > Favorire la crescita delle relazioni economiche mediante una reciproca maggiore conoscenza del mercato e delle relative opportunità;
- > Svolgere un'azione che incentivi lo sviluppo dei sistemi produttivi;
- > Esportare modelli economici di successo riguardanti i distretti produttivi e le PMI, anche nell'ottica della diffusione di buone pratiche;

Ritengono altresì importante il ruolo e il contributo che allo scopo può essere dato dall'Ice, dagli enti camerali (Camere di Commercio e Aziende Speciali), dai Centri tecnologici delle Marche (Meccano, Scam, Cosmob, Asteria), dalle Università e dagli Istituti di ricerca, dal sistema degli enti locali delle PMI;

Valutano con interesse le relazioni economiche svolte nell'ambito del Forum dagli economisti Prof. Gian Luca Gregori dell'Università Politecnica delle Marche e Bernardo Pedro Kosacoff del C.E.P.A.L., i cui contenuti sono da ritenersi quali contributi di assoluto valore scientifico e quali fonti di indirizzo strategico per i successivi obiettivi che i soggetti presenti andranno ad individuare e definire, relazioni che si allegano al presente documento e ne formano parte integrante e sostanziale;

Sostengono le seguenti proposte operative, intese come progetti e programmi:

- > l'accordo tra l'Università Politecnica delle Marche e Università Nazionale del Litoral, di Rosario e di Entre Rios;
- > la costituzione del polo agromeccanico della Provincia di Santa Fè, con sede in Armstrong, del quale viene preso atto dello studio di fattibilità nei contenuti presentati ed allegati al presente documento e ne viene auspicata la realizzazione del centro tecnologico, sulla base dell'esperienza maturata dal sistema economico regionale, sia nelle Marche che nel mondo, grazie all'attività della società Meccano ed al concorso delle imprese del settore;
- > la creazione di una rete di Centri tecnologici, con sede principale a Buenos Aires e diramazione in altre province, poste a servizio dei distretti produttivi delle PYMES, che coinvolga nella loro progettazione e realizzazione gli attori locali, a partire dalle Università e dagli Istituti di ricerca, anche mediante il concorso economico di fondi comunitari, del BID, di enti e soggetti pubblici e privati, che funga da piattaforma per lo sviluppo degli investimenti e l'interscambio commerciale in una logica di cooperazione strategica tra distretti marchigiani e argentini;
- > consolidare l'esperienza positiva sin qui maturata in ambito formativo, sia mediante la riproposizione di corsi d'alta formazione specialistica per giovani imprenditori, sia mediante iniziative che coinvolgano le Università, l'Ice, le Associazioni di Categoria delle PMI;
- > sviluppare reciproci rapporti nel settore dell'innovazione, dei processi produttivi e dell'internazionalizzazione delle PMI mediante iniziative mirate, quali ad esempio, il progetto E-Capital, rivolto ai giovani che abbiano intenzione ed interesse a creare impresa;
- > potenziare l'attività del "Desk America Latina-Caraibi" mediante una crescente integrazione delle attività con quelle dell'Associazione Marchigianar, con la quale vanno concordate e condivise comuni azioni di indagine, di ricerca, di riordino delle conoscenze, di diffusione delle informazioni, di interconnessione delle banche dati;
- > integrare, per quanto possibile le politiche per l'internazionalizzazione con quelle per la cooperazione allo sviluppo, anche mediante ricorso ad idonei strumenti operativi da individuarsi su base territoriale e d'area;

- > riservare, quale metodo di programmazione, ai giovani imprenditori, alle esperienze innovative e di sistema, alla formazione specialistica la priorità negli interventi.

Il Forum Economico, oltre alle sessioni plenarie svoltesi come da programma allegato, è stato caratterizzato dal lavoro svolto nei seguenti tavoli tecnici:

- > meccanica
- > calzature e pelletterie
- > legno, mobile e arredo
- > agroalimentare
- > turismo

I contributi di ciascun tavolo di lavoro, quali proposte, sono allegate al presente documento. I presenti propongono che si tenga a Rosario, nel prossimo mese di Novembre, il III Forum Economico PMI Marche (Ob.2) e PYMES Argentina. Il secondo giorno dei lavori del Forum si è concluso con visite ai distretti della calzatura e della meccanica posti di area Ob.2, ai Centri tecnologici ed alle aziende di settore.

TAVOLO TEMATICO: SETTORE MECCANICA

Coordinatore: Dott.ssa Letizia Urbani / Direttore MECCANO S.p.A. Luciano Lopez, TRD S.A

Presenti

- > Lucia Capodogli, MVM Valmex S.r.l.
- > Alberto Giampieri, Aluarte Aberturas S.A.
- > Martin Cesca, Metalurgica Cesca S.r.l.
- > Franco Ricci, Oleohidraulica El Torito S.r.l.
- > Arturo Gentili, Gentec S.r.l.
- > Sebastian Berlanga, TORNADO/ Area Industrial Casilda
- > Carlos Santa Cruz, Andreani Logistica
- > Silvia B. Calaresu, Cuplas Jac S.r.l. - UIL
- > Mario Natalucci, FAAM S.p.A., (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Simone Matteoli, LEGA COOP Marche
- > Humberto Tittarello, E. Bora S.r.l.
- > Paolo Moretti, Meloni Tecno-Handling, (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Luca Ragni, S.E.S Injection Moulds S.r.l., (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Gustavo Echenique, Andreani Logistica
- > Julieta Arteaga, Universidad del Salvador
- > Adrià Tittarelli, Municipalidad de Armstrong
- > Claudio Foresi, Claudioforesi S.r.l.
- > Luciano Gergo, G.I.&E. S.p.A.
- > Claudia Degli Esposti, Ervet S.p.A.
- > Antonella Timpano, Aethra S.r.l.
- > Rodolfo Silveri, IRISCOM
- > Juan Bennazar, Bienes Raices

Discussione

Il coordinatore da inizio alla discussione proponendo un giro di tavolo per presentare le imprese marchigiane e le imprese e gli interlocutori argentini, cercando di fornire le informazioni sulla propria azienda, nel modo migliore e più completo possibile. Sulla base delle rispettive presentazioni l'intero gruppo di lavoro si è mostrato disponibile ad organizzare dei momenti di scambio congiunto personale tra di loro (B2B), laddove le tematiche da trattare fossero di mutuo interesse.

Imprese Marchigiane

La **MVM COLD PRESSING INDUSTRIES S.r.l.** e la **Valmex S.p.A.** sono rappresentate dalla Dr.ssa **Lucia Capodogli**.

La società MVM S.r.l. è un'azienda del settore della meccanica, a conduzione familiare, fondata 40 anni fa che produce stampi ed attrezzature speciali. Stampaggio a freddo di metalli ferrosi e non ferrosi. Acquistano materiali in tutto il mondo, sia in stato di laminati e pani per quanto riguarda l'alluminio e catodi per quanto riguarda il rame. Lavorano il rame da circa 30 anni ed hanno sviluppato una nuova tecnologia per la produzione di scambiatori di calore in rame per il settore della termotecnica ed il riscaldamento civile. La loro azienda si è estesa al settore industriale sia del raffreddamento che del riscaldamento, quindi produzione di batterie alettate in alluminio e scambiatori di calore e moduli a condensazione per quanto riguarda l'acciaio inossidabile. Quasi tutti gli impianti e le attrezzature per l'assemblaggio e la produzione di questi manufatti sono stati realizzati all'interno delle loro aziende. Hanno tre sedi: in Italia una in Repubblica Moldava e una in Romania, che sta partendo ora, dove hanno delocalizzato un impianto di verniciatura a polvere con applicazione elettrostatica per verniciature estetiche: un impianto automatico che in quella zona della Romania non esisteva. Sono esperti in trasferimento di tecnologie e istruzione di personale. Hanno avuto esperienze in Indonesia, Russia, Polonia e poi in queste sedi dove hanno sviluppato le loro attività. Si sono specializzati nello stampaggio di parti strumentali ed estetiche per i settori automotive, elettrodomestico e termotecnica. Forniscono al cliente la consulenza tecnologica della progettazione delle attrezzature necessarie alla industrializzazione di processo, alla realizzazione del prodotto assemblato, verniciato e collaudato attraverso una rete d'impresе partecipate o di fornitori omologati.

L'azienda partecipata **VALMEX S.p.A.** progetta e produce scambiatori di calore in rame per caldaie murali a gas (riscaldamento civile), evaporatori e condensatori di alluminio (settori condizionamento, raffreddamento civile ed industriale e trasporto) e moduli in acciaio inossidabile per caldaie a condensazione. L'azienda partecipata Realmec S.r.l. produce attrezzature, macchine automatiche e stampi per stampaggio a freddo di metalli. Hanno avuto esperienza in America latina fornendo alcuni clienti che purtroppo dopo la crisi degli anni 90 hanno avuto grosse difficoltà. Attualmente hanno solo uno scambio commerciale con l'Argentina, dove il cliente ordina un certo tipo di prodotto e a seguito del pagamento viene inviata la merce. Questo scambio commerciale però non è di tipo progettuale, nel senso che non c'è stata una leadership con il cliente, in quanto non è stato sviluppato un progetto insieme, è solo una mera vendita di un prodotto. Per lo sviluppo di progetti congiunti si intende un tipo di attività dove, come in altri casi realizzati, si sviluppino sistemi produttivi, linee produttive per la realizzazione di prodotti simili ai loro da realizzare in paesi diversi. A San Pietroburgo, per esempio, hanno avviato una linea di produzione di scambiatori di calore non identici ma molto simili a quelli prodotti nella loro azienda, denominati a camera bagnata. Non si tratta di una joint venture, ma di una cessione di tecnologia. Sotto la stessa modalità è stato avviato il progetto di deformazione a freddo in un distretto nelle vicinanze di El Cairo, Egitto. Un'attività di cessione di Know How e tecnologie, dove si segue l'azienda nella progettazione, layout, nella definizione di servizi ausiliari. In genere il contatto con il cliente è quasi sempre di tipo personale o attraverso grosse aziende di cui loro in qualche modo sono satelliti. In genere, si fa parte di un progetto, inserendo un tassello con la loro specifica attività in una costruzione più ampia, in un progetto di più ampio respiro.

La **CLAUDIOFORESI S.r.l.** è rappresentata dal Signor **Claudio Foresi**.

Azienda che lo stesso ha fondato nel 1979. Si dedicano alla produzione di prodotti in plastica riciclata per l'edilizia ed il garden. Realizzazione di fondazioni aerate (vespai aerati) protezione muri controterra, giardini pensili, grigliate carrabili per parcheggi, cassaforme in plastica per realizzare parcheggi in calcestruzzo armato gettato in opera.

L'azienda è interessata a ricercare possibili importatori per aree geografiche con la possibilità di realizzare in alcuni paesi dei punti di stoccaggio per i mercati vicini. Vi è, inoltre, l'interesse a conoscere l'esistenza di aziende in Argentina che producono il polipropilene da materiale riciclato. Hanno due settori, un settore di isolamento termico, dove producono e applicano il poliuretano per l'isolamento termico ed acustico con il proprio marchio; ed anche un altro settore dove producono prodotti in plastica riciclata per l'edilizia. Elaborano prodotti per le fondazioni, chiamati vespai aerati, concretamente sono degli elementi tipo sgabelli, che si agganciano l'uno con l'altro per creare un intercapedine di aria sulle fondazioni, sotto le fondazioni. Quindi in alternativa, anziché creare un solaio rialzato distaccato, questo sistema consente un vantaggio enorme e, contemporaneamente ha la funzione di proteggere dall'umidità e consente anche la protezione dalla diffusione del gas radon che potrebbe provenire dal suolo. I loro prodotti proteggono le guaine sui muri controterra, sui piani interrati. Il settore garden invece offre prodotti per fare giardini pensili sui tetti verdi, grigliate per fare parcheggi, quindi per far parcheggiare un'auto, ed anche un camion. Si tratta di un tipo di cassaforma che viene gettato in opera anziché mettere gli autobloccanti in cemento. Operano in tutta Italia, esportano in Canada, Stati Uniti, Spagna, Portogallo, stanno cercando di entrare nel mercato del Cile, ed in Bulgaria. Hanno fatto delle forniture sporadiche un po' in Sud Africa ed in altre parti del mondo. Cercano, (La Claudioforesi è andata anche in Egitto per capire le possibilità di mercato per il loro prodotto) rivenditori di materiali edili ed imprese edili, cercano in tutto il mondo importatori e distributori per aree geografiche.

Per quanto riguarda l'America Latina l'imprenditore ritiene che il primo passo da attuare sia quello di entrare nel mercato di quel paese e solo dopo verificare le condizioni di sviluppare in loco la produzione. E' necessario valutare se producendo in Argentina diventa per l'azienda più conveniente raggiungere e vendere in Canada o negli Stati Uniti, anziché inviare i prodotti dall'Italia, inviarli dall'Argentina.

La **G.I.& E. HOLDING S.p.A.** è rappresentata dal Signor **Luciano Ghergo**.

L'azienda propone differenti tipologie di prodotto rivolte a:

- > OEM per produzione di componenti per turbine a gas;
- > service per manutenzioni e upgrade;
- > costruzione prototipi di:
 - > microturbine
 - > impianti elettrostrumentali
 - > quadri elettrici energy saving
 - > stazioni di rifornimento gas per autotrazione
 - > trivelle

Nel settore dell'energia la holding produce componenti per la General Electric. Hanno acquistato una società svedese (raro esempio di localizzazione aziendale) chiamata TURBEC per produrre una microturbina (100kw) che potrebbe alimentare 40/60 appartamenti. La novità è che questa microturbina può produrre contemporaneamente sia l'energia che calore. Tra i diversi prodotti dell'azienda ci sono anche impianti per l'energia pulita, impianti per la depurazione dell'acqua e dei sistemi per la raccolta di rifiuti, consistenti in cassonetti urbani interrati. Si tratta quindi di un'azienda che lavora sull'energia e sull'ambiente. Hanno uno stabilimento di lavorazione meccanica su 40 mila metri quadri di coperto, con 240 dipendenti diretti, 50 terziari o aziende che fanno il servizio d'interno, magazzino e la movimentazione. Una holding con varie aziende dipendenti. Hanno 4 tipi di ambiti prodotti: l'industry rappresenta la produzione di componenti per turbine e compressori alternativi; l'engineering che rappresenta il sistema sinergico di attività per lo sviluppo e la realizzazione di macchinari ed impiantistica, anche nel campo dell'energia, con la produzione di microturbine, stazioni di rifornimento di gas metano, impianti elettrostrumentali e quadri elettrici e, infine, trivelle; l'environment che si occupa di progetti per la produzione di energia da fonti alternative ed ecologiche, la tutela dell'ambiente attraverso lo sviluppo di sistemi interrati per la raccolta di rifiuti e gli impianti per la depurazione; il building, rappresenta l'ultima estensione delle attività tese alla progettazione e realizzazione di grandi opere alberghiere, terziarie ed industriali ed opere relative alla residenza privata.

Nell'ambito dell'industry producono componenti per la compressione del gas a metano per autotrazione o per la compressione del gas per le pap line, che aumentano la pressione nei metanodotti di trasporto che vengono dalla Siberia. Sono presenti sui mercati mondiali in India, Egitto, Iran, Russia ed in tutta l'Italia. Con l'acquisizione della società svedese Turbec, hanno la possibilità di produrre una mini-turbina, micro turbina, micro turbogas che produce 100 kilowatt di energia elettrica. Questo sistema consente la produzione di energia elettrica e di calore riducendo drasticamente le perdite aumentando il rendimento. Altro sistema sviluppato, brevettato dalla società da molti anni, sono i sistemi di controllo del consumo di energia elettrica per impianti di pubblica illuminazione. In città questo sistema riesce a ridurre del 30% il valore dell'energia elettrica consumata, senza modificare gli impianti. Attraverso l'installazione di un quadro, che viene telecomandato, telegestito, si garantisce un risparmio del 30% dei consumi. Infatti, se vengono utilizzate nella pubblica illuminazione lampade al sodio ad alta pressione, che sono quelle che danno una luce un po' più gialla, il sistema riesce a ridurre i consumi anche sino al 50%. Infatti, la lampada quando si accende ha bisogno di creare una tensione di alimentazione del filamento a 220volt, sino a quando non si innesca la scarica interna del gas e raggiunge i 450 Kw; una volta raggiunti tali valori si può abbassare la tensione di alimentazione e di conseguenza si abbassa la corrente assorbita, risparmiando energia. Sta tutto all'interno della conoscenza tecnologica e fisica del prodotto.

L'ultimo prodotto presentato sulla parte della meccanica, sono le trivelle per fare le perforazioni. Una macchina che fa perforazioni fino a 200 mt di profondità per 2 mt di diametro. Viene utilizzata per le costruzioni, per pozzi per l'acqua. L'azienda, inoltre, partecipa anche nella costruzione delle centrali idroelettriche.

La G.I.&E realizza anche centrali eoliche: una tipologia di macchine molto più piccole rispetto a quelle che si trovano nel mercato e con tecnologie completamente diverse; infatti la macchina proposta ha una altezza di soli 25 mt all'asse non i classici 100 mt, ciò comporta un impatto ambientale molto più basso e, logicamente, c'è una resa minore che si attesta, però, intorno ai

300 kw.

La G.I.&E. si occupa anche del trattamento delle acque, cercando di recuperare tutta l'energia che viene prodotta dai fanghi della depurazione; in questo campo si stanno sviluppando anche delle tecnologie nuove.

Il mondo dell'azienda è sempre legato a due elementi fondamentali: l'energia e l'ambiente. In particolare per l'ambito ambientale, l'azienda presenta anche il contenitore per la spazzatura per il quale hanno un brevetto mondiale. Si tratta di sistemi che nei centri storici, nelle città di particolare pregio sotto il profilo urbano ed architettonico, consentono di posizionare sottoterra dei raccoglitori di spazzatura lasciando all'esterno solo una piccola parte per l'inserimento dei rifiuti.

FAAM S.p.A. Batterie e Veicoli Ecologici è rappresentata dal Dott. **Mario Natalucci**, PR & Project Manager.

Il Gruppo FAAM, presente in varie aree del mondo come produttore di accumulatori al piombo, sia d'avviamento che industriali, di tipo trazione e stazionario, e veicoli ecologici destinati a primari OEM per istituzioni pubbliche e private. Hanno recentemente sviluppato una nuova soluzione che presenteranno alla fiera di Hannover, per batterie ancora più ecologiche senza emissione di gas.

Sono presenti nel MERCOSUR con un'azienda uruguayana partecipata. La FAAM nasce come impresa individuale nel 1974 e rappresenta oggi una delle realtà internazionali tra le più affermate e dinamiche nel settore della produzione di accumulatori al piombo, si è sempre distinta per l'alta qualità tecnologica nella realizzazione delle batterie di avviamento. Dalla fine degli anni '80, la FAAM ha iniziato la produzione delle batterie industriali (trazione e stazionarie). Inoltre, il Gruppo dalla fine degli anni '80, ha creato una divisione per la produzione di veicoli ecologici. Oggi è presente in varie aree del mondo come produttore di accumulatori al piombo, sia avviamento che industriali (di tipo trazione e stazionario) e veicoli ecologici. Nell'anno 2000 si è avviata la produzione di batterie ad idrogeno che ha portato ad allacciare rapporti con partner importanti come la Telecom Italia. L'azienda sta mettendo a punto nuovi prodotti con l'utilizzo di tecnologie sostenibili. Hanno 2 stabilimenti in Italia, uno in Cina ed uno in Uruguay dove lavorano bene a differenza di 5/6 anni fa quando la situazione non era ottimale nel MERCOSUR.

La **LEGA COOP MARCHE** rappresentata dal Sig. **Simone Mattioli**.

Il Sig. Simone Mattioli è Presidente di questa grande organizzazione che si chiama Lega Coop Marche che associa cooperative nei vari settori produttivi. Oltre a fornire informazioni sulle tipologie di imprese che partecipano a questa associazione, illustra anche alcune idee progettuali che riguardano l'Argentina.

La Lega Coop è un'associazione di cooperative che operano anche nel settore del mobile, della calzatura, del tessile, della meccanica. In Argentina hanno progetti con cooperative locali sviluppati a seguito della crisi degli anni novanta. Una di queste esperienze è rappresentata dalla ex Zanella ma ve ne sono altre nel settore delle calzature e della meccanica a Santa Fé. Le cooperative marchigiane vorrebbero entrare in contatto con controparti argentine. Recentemente sono stati avviati dei rapporti con una cooperativa di Mendoza con la quale si lavora per l'esportazione di mezzi ed attrezzature agricole.

Grazie al corridoio biomeccanico viene facilitato l'accesso verso il Brasile ed anche verso il Messico e gli USA. Si ribadisce che l'Argentina rappresenta, anche, un importante passaggio per il Brasile.

In Argentina sono in corso dei progetti relativi al trasferimento di alcune esperienze che nascono dall'incontro con analoghe realtà argentine, particolarmente significative in questi ultimi tempi perché riguardano quelle esperienze nate dall'abbandono delle fabbriche negli anni 90, quando in seguito alla grande crisi che è scoppiata nel 2001, chiusero circa 90.000 aziende. Il recupero di queste fabbriche da parte di molti lavoratori è passata attraverso la costituzione di centinaia di cooperative che oggi si stanno conquistando fette di mercato; alcune di loro sono leader di settore, per esempio, la più grossa impresa produttrice di trattori argentini, la ex Zanella, ora è una cooperativa con cui LEGA COOP collabora e sta cercando di fare delle esperienze.

Dovrebbe anche nascere una realtà produttiva nel settore calzaturiero, ed altre nel settore della metalmeccanica che si inseriranno nel progetto della Meccano. Dati i contatti che Lega Coop possiede, ci è stato chiesto di rappresentare le cooperative argentine in Italia. Queste imprese cooperative della metalmeccanica, cercano punti d'incontro con altre imprese, non necessariamente altre cooperative, ma di qualsiasi natura giuridica, sia per sviluppare partnership o rapporti di collaborazione in Argentina dove sono presenti, che per sviluppare rapporti di collaborazione con altri paesi. Si stanno portando avanti alcuni progetti con una impresa umbra per la fabbricazione di 2.000 piccoli trattori, ed attrezzi agricoli per la semina in Argentina. Così come nel settore del vetro.

Per l'America Latina, il Signor Matteoli ribadisce sia per la sua personale conoscenza dell'Argentina maturata negli ultimi anni e che lo porta a considerare questo paese strategico poiché si ha l'opportunità di percorrere un mercato che va dal Rio Bravo praticamente, tra il confine con gli Stati Uniti, alla Terra del Fuoco. La facilità con cui dall'Argentina si può arrivare in Messico è molto più ampia di quella che c'è dall'Italia per andare in Francia. Lega Coop ha visto imprese poco presenti, appena nate, con molte difficoltà comunque, riuscire a vendere in Venezuela ed in Messico, è una cosa impensabile per una nuova realtà italiana vendere in Norvegia o in Svezia, quindi c'è un mercato molto ampio dovuto al fatto che hanno la stessa lingua, la stessa cultura, delle cose in comune, una conoscenza delle dinamiche geopolitiche molto diffusa, che in nessun altro continente esistono. Ed è questo a facilitare di molto la comunicazione anche per i marchi, per i prodotti e per i servizi.

C'è accordo fra i presenti nel tavolo, l'Argentina rappresenta la chiave per entrare in Brasile.

La **E. BORA S.r.l.** è rappresentata dal Sig. **Humberto Tittarello**.

L'azienda attua la progettazione e la realizzazione di stampi, per lo stampaggio e la lavorazione della lamiera. Supportano i loro clienti con un'azione di co-design suggerendo soluzioni migliorative che influiscano positivamente sulla fattibilità del progetto iniziale, cercando sempre di soddisfare le esigenze del committente applicando tecnologie associate o studiandone di nuove. L'azienda rappresenta un'importante esempio del distretto meccanico marchigiano, si occupano di stampi e stampaggio di lamiera per diversi settori.

La **MELONI TECNO HANDLING S.r.l.** è rappresentata dal Dr. **Paolo Moretti**.

L'azienda attua la progettazione e costruzione di impianti di sollevamento e trasporto. Attualmente da lavoro a 100 dipendenti in due stabilimenti produttivi. Non fanno un prodotto standard, ma lavorano su commessa. Hanno un prodotto personalizzato ed il loro business sono i carri-ponte per alcuni settori industriali come le acciaierie, o macchine automotive per impianti di smaltimento rifiuti urbani. Le loro macchine rientrano nella gestione di un impianto, sono macchine critiche, di processo, quando una macchina come questa si ferma, si ferma pure il processo produttivo.

Da oltre 40 anni operano nel settore metalmeccanico offrendo soluzioni per il sollevamento, la movimentazione, il trasporto e il magazzinaggio puntando a semplificare tutti quei processi produttivi che necessitano di impianti "su misura" per sollevare, movimentare, trasportare ed immagazzinare prodotti lavorati e semi-lavorati.

L'azienda si sta riservando una posizione di leadership a livello nazionale e internazionale, interessano numerosi settori: acciaierie, cementifici, zuccherifici, impianti chimici, impianti ferroviari, impianti nucleari, progetti aerospaziali.

L'export interessa attualmente paesi UE e vicini all'Italia ma si sta avviando anche in paesi più lontani. Poiché le loro macchine hanno bisogno di una accurata assistenza, ci vuole qualcuno che sappia attuare la manutenzione, sono, *di conseguenza, alla ricerca di imprese simili alle loro, più piccole, senza know how con cui lavorare nella fase post vendita, ma anche nella fase di produzione.* Questo possono farlo anche nel settore del minerale, dove realizzano nastri trasportatori che possono essere costruiti da aziende locali.

Con l'Argentina vorrebbero attivare collaborazioni tese anche ad una preventiva ricerca di mercato.

La **S.E.S INJECTION MOULDS S.r.l.** è rappresentata dal Dr. **Luca Ragni**.
L'azienda si occupa di progettazione e costruzione di stampi ad iniezione per materiale termoplastico.

Imprese argentine

La **TRD S.A.** è rappresentata dall'Ing. **Luciano Lopez**.
L'ingegnere Lopez rappresenta una società di comunicazione all'interno della quale si è sviluppato un progetto in collaborazione con il Ministero della Salute argentino e le università, per la raccolta, separazione, trasferimento e trattamento dei rifiuti civili. È importante in Argentina riuscire ad implementare la tecnologia per la regolamentazione della raccolta differenziata dei rifiuti civili. *È un grande problema e si sta affrontando attraverso la ricerca anche di tecnologie a livello internazionale.* Ci sono due aspetti fondamentali nel progetto: la raccolta e lo stoccaggio dei rifiuti.
Importante è l'implementazione della tecnologia per separare i rifiuti ed ottenere, con la raccolta differenziata, prodotti utili. Questo per l'Argentina è un grande problema. *Il progetto implica non solo cercare la tecnologia ma il collocamento dei rifiuti.* Si ritiene interessante uno scambio con la G.I.&E., per il settore di raccolta di rifiuti. La G.I.&E. indica che loro potrebbero adoperarsi in un discorso sulla raccolta, poi il trattamento finale verrebbe affidato ad un altro tipo di società. La TRD cerca chiaramente "soluzioni per lo smaltimento rifiuti, per il trattamento", la G.I.&E. può offrire soluzioni di raccolta ma non di smaltimento e stoccaggio, altre imprese - anche tramite loro - potrebbero affrontare le attività di trattamento.

Il **GRUPPO ANDREANI** è rappresentata dall'Ing. **Gustavo Echenique**.
Questa azienda opera nel settore logistico. Oltre che in Argentina sono presenti in tre punti del Brasile (San Paolo, Rio de Janeiro, Porto Alegre). Sono in grado di poter effettuare ricerche di mercato e fornire informazione sia sui prodotti che sui produttori. In Argentina, hanno 8 centri che realizzano servizi per il trasporto, date le grandi distanze, operano pure nella produzione di macchinari. Fanno anche, oltre al servizio postale, ricerca di mercato e posizionamento di prodotto, ricerca di mercato però fisica.
Proposta della G.I.&E.: in modo concreto, la G.I.&E. propone al Gruppo Andreani la possibilità di realizzare un progetto di alimentazione dei loro camion con gas liquido (metano) compresso (NLA) che permette l'utilizzo di gas metano in percorsi molto lunghi garantendo la stessa efficienza del diesel ma con costi molto inferiori.

L'UNIONE INDUSTRIALE DI LANUS (U.I.L.) E CUPLAS è rappresentata dalla loro Presidente la Sig.ra **Silvia Calaresu**.
L'UIL ha 50 associati ed è stata creata durante il 2007, è multisettoriale. A Lanus sono allocate un gran numero di concerie e rappresenta una area specializzata nella lavorazione del cuoio e nella produzione di calzature.
La CUPLAS è un'azienda del settore metalmeccanico. La TECHINT è uno dei suoi più grandi clienti. Esportano nel MERCOSUR ed anche in Cina. Il loro prodotto (tubi) è prevalentemente esportato. I brasiliani sono i concorrenti più forti per loro in questo momento.

La **BIENES RAICES** è rappresentata dal Dr. **Juan Bennazar**.
La società si occupa di vendita di terreni per l'insediamento industriale nel GBA (Gran Buenos Aires) ed in alcune Province (regioni) dell'Argentina. La società può aiutare nella ricerca di partners per le imprese marchigiane (general contractor) con cui partecipare alla costruzione "chiavi in mano" di strutture (hotel, condomini e capannoni industriali).

Il **COMUNE DI ARMSTRONG** è rappresentato dal Dr. **Adrian Tittarelli**.
Il Comune di Armstrong è fortemente interessato a sviluppare ulteriormente il settore della produzione di macchine agricole ed auto.
Adrian Tittarelli è segretario di economia e produzione del comune di Armstrong e rappresenta tutte le imprese di Armstrong. Ritiene che c'è una grande possibilità di scambio commerciale, data principalmente la volontà tra entrambi i paesi.

È vero che, per le tante ditte italiane, ovvero europee che vogliono internazionalizzare, possono approdare nel mercato brasiliano, in modo più semplice, dall'Argentina, da dove non si pagano dazi doganali. È possibile pure per loro andare alla ricerca di aziende che possano interessare a ditte come la S.E.S o la MELONI.
Per il settore automobile, stampi, stampaggi, componenti è da sottolineare che a 90km da Armstrong c'è una importante filiera della General Motors.
Rispondendo alla domanda della Claudioforesi sull'esistenza o meno di fabbriche che producono plastica riciclata, scarti, oppure se in zona ci sono industrie petrolchimiche che lavorano il polipropilene (dato che la Claudioforesi utilizza polipropilene di seconda e di terza scelta e che le industrie petrolchimiche, producono plastica vergine ad alta densità hanno di conseguenza scarti di produzioni che loro utilizzano in grandi quantità), Tittarelli comunica che c'è in zona una ditta che elabora il plastico per prodotti destinati al settore porcino e all'agricoltura, e c'è pure, a Rosario, il gruppo americano Dow Chemical Company.
In quanto al settore della semina diretta gli scambi sono meno probabili. Le macchine agricole prodotte in Argentina hanno una dimensione non adatta alla tipologia di terreno ed alle tipologie di aziende italiane. È possibile, invece, favorire l'interscambio nel settore della componentistica.

C'è a questo punto un intervento della G.I.&E., dato che l'azienda opera nel campo dell'energia e l'Argentina è produttrice di mais, è interessante capire quale è la destinazione del gambo del mais: si macina tutto come fertilizzante o lo si utilizza per produrre energia?
Il signor Ghergo spiega che il mais può essere pirogassificato per produrre energia. Una volta raccolta la granella il gambo che residua viene portato ad alta temperatura tra i 600/650° in assenza di ossigeno, in questo modo non prende fuoco, non brucia, ma si aprono le cellule, rilasciando il gas. Con questo processo tutto quello che il mais ha preso dalla terra, cioè potassio, azoto e fosforo non viene distrutto nel processo di pirogassificazione ma viene rimesso sulla terra. Infatti, la cellula viene riscaldata e si apre, lascia soltanto la parte del gas che si chiama singas, la parte organica e minerale della pianta non viene utilizzata per la trasformazione in gas ma potrebbe essere rimessa sul campo. È possibile produrre 1kwatt di energia elettrica ogni chilo di materia prima.
Questo processo è molto particolare, infatti in genere per bruciare qualcosa c'è bisogno di ossigeno, in questo caso è possibile portare un elemento ad alta temperatura, in assenza di ossigeno, che non brucia. Il primo processo lo si fa partendo con il gas normale, una volta partito il processo o si adopera una microturbina ed il calore dell'uscita della microturbina si utilizza per riscaldare, oppure potrebbe utilizzarsi un motore endotermico con il quale il calore recuperato dalle precamere viene utilizzato per riscaldare tutto il sistema e diventa quasi un ciclo continuo. Il risultato finale è 1kwatt per ogni chilo di materia prima. Questo può essere fatto utilizzando tutti i materiali organici, che contengono la lignina: gambo di mais, legno, taglio di erba essiccata, pollina ecc. .

La **TORNADO** è rappresentato dall'Ing. **Sebastiàn Berlanga**.
L'azienda è costituita da un'equipe di professionisti addetti al design, progettazione e costruzione di macchinari ad hoc per l'industria sia metalmeccanica che per l'industria agricola. Questo filone dell'industria, nato poco tempo fa, si è potuto sviluppare quando è stato possibile allargare la distribuzione del principale prodotto dell'azienda su tutta l'Argentina tramite società quali la Sipar Gerdau S.A, o l'Acindar S.A. Col chiodo per tetti hanno potuto fornire l'80% del mercato interno. Lo stabilimento della città di Casilda produce anche fili metallici di diverso spessore confezionati in rotoli da 1Kg destinato al consumatore domestico, e con questo prodotto si soddisfa anche gran parte del mercato interno.
Il viaggio nelle Marche ha consentito loro di prendere conoscenza sulle possibilità di mercato, materiali di consumo ed altri prodotti allo scopo di capire eventuali scambi commerciali tra entrambi i paesi.

La **GENTEC S.r.l.** è rappresentata dal Sig. **Arturo Gentili**.
La GENTEC è un'azienda familiare che occupa 90 dipendenti di cui 30 lavorano nell'area di "sviluppo" per le macchine agricole.

Hanno tre linee di produzione, una di arnesi elettrici, una seconda di elettronica e la terza mecatronica, cioè plastica, elettronica e meccanica. Sempre destinati alle macchine agricole. Hanno una sede sia in Argentina, a 50 km da Rosario, che in Brasile, a Rio Grande do Sul, dove si producono componenti specifici che in Argentina non riescono a produrre.

Proposte progettuali da approfondire

Tre sono gli indirizzi che emergono, con più consistenza, dal dialogo di entrambe le parti:

1. Per le aziende italiane: la necessità di accurati specifici studi e ricerche di mercato che possano identificare adeguati campi d'inserimento per le diverse tipologie di aziende, partendo dalla ricerca di possibili nicchie di opportunità, alla ricerca sui prodotti ed i materiali. Dalla possibilità di vendita diretta, allo sviluppo di progetti congiunti sia come cessione di tecnologia che come joint venture, oppure all'interno di progetti di più ampio respiro.
2. Data l'importanza della strategia di commercio triangolare, le aziende marchigiane si interrogano sulle condizioni di possibilità per delocalizzare la produzione nei paesi dell'America Latina. Questa strategia necessita di ulteriori analisi ad hoc.
3. Per le aziende argentine è ugualmente importante verificare se c'è la possibilità di sbocco del loro prodotto nel mercato marchigiano e di conseguenza in quello italiano.

Conclusioni

1. L'obiettivo principale del presente Forum è stato quello di esplorare le condizioni di scambio bilaterale con l'Argentina e di verificare le effettive possibilità dei distretti industriali più maturi;
2. Durante la discussione nel tavolo della meccanica si è potuto verificare l'esistenza di importanti differenze fra le PYMES argentine e PMI italiane; questa diversità potrebbe influire negativamente nello sviluppo di possibili rapporti commerciali;
3. Da parte marchigiana si è potuto rilevare la presenza maggioritaria di aziende ad altissimo contenuto tecnologico; per cui è da sottolineare che gli interventi di carattere commerciale richiedono di una tempistica e di considerazioni di carattere economico che eccedono le possibilità del presente Forum; ciò nonostante, c'è stato un grande consenso riguardo alle importanti possibilità di avviare strategie legate alla "technology transfer" per il futuro sviluppo di prodotti nel mercato sudamericano. Un esempio è documentato dall'esperienza delle "aziende recuperate" che oggi funzionano come cooperative, come nel caso della ex Zanello, la più grande fabbrica di trattori dell'Argentina, dove la Meccano inserisce parte del suo progetto per il Sud America;
4. È emersa, in alcuni casi, la non perfetta rispondenza e/o confrontabilità tra le imprese interlocutrici; queste differenze, soprattutto legate ai livelli dimensionali e di know how, rendono più complessa la definizione di possibili strategie commerciali e di ricerca di possibili partners;
5. Rispetto al punto precedente, in altri casi il contatto stabilito durante il tavolo di lavoro, si è arricchito con la visita aziendale per approfondire la tipologia e l'utilità del prodotto offerto dalla ditta marchigiana; da questo incontro sono nati ulteriori contatti proficui;
6. Alcune aziende dimostrarono un'utilità trasversale, è il caso della logistica e della comunicazione rappresentate dal Gruppo Andreani e dalla ditta Aethra. Questa ultima si rende disponibile per sponsorizzare una comunicazione Marche-Argentina durante il prossimo Forum imprenditoriale. È il caso pure della consulenza offerta dalla società di "Bienes Raices" del signor Bennazar oppure quella del Gruppo Andreani Logística;
7. Interessanti spunti di dibattito e di alta specificità nelle problematiche sono stati toccati con la presentazione delle tematiche sull'energia e sull'ambiente, come accuratamente esposto. Va rilevato come l'azienda G.I.&E. ha arricchito la discussione con spunti tematici vari, allo stesso modo come il Dr Lopez ha introdotto la questione di valenza internazionale legata al trattamento dei rifiuti civili;
8. Si sottolinea, infine, la ricchezza dello scambio registrata tra i soggetti del tavolo tecnico, l'eccellente disponibilità del gruppo d'imprenditori all'approfondimento del dialogo. Ciò è stato il frutto dell'attento lavoro preparatorio effettuato dal Desk in stretta ed ampia collaborazione con la Meccano.

TAVOLO TEMATICO: SETTORE MOBILE - LEGNO

Coordinatore: Dott. Alessio Gnaccarini – Direttore COSMOB S.p.A.

Presenti

- > Marcos Vizcana Vissani, Resp. Produzione e Comm.ne ditta MOBILCOR;
- > Javier Garcia, Mobili ECM;
- > German Gaggiotti, Immobiliare Gaggiotti;
- > Silvia Calarescu, rappresentante Unione Industriale di Lanus

Discussione

Il Dott. Gnaccarini ha inizialmente presentato COSMOB, un consorzio pubblico-privato che annovera tra i soci circa 200 imprese del settore mobile-legno. Nello specifico, si tratta sia di costruttori di macchine per la produzione di mobili, sia di costruttori di componenti e semilavorati, sia, infine, di costruttori di prodotti finiti (cucine, mobili, etc). Il COSMOB ha in programma di creare un Centro di Trasferimento Tecnologico nell'America Latina. Una attività simile è già attiva in Brasile e sono già state individuate delle aree di interesse anche in Argentina nelle città di Buenos Aires, Santa Fè e Cordoba, dove sono state individuate anche delle strutture per attivare delle collaborazioni. Il progetto per l'America Latina prevede la costruzione di un laboratorio per le prove sui prodotti finiti. COSMOB infatti, non ha una finalità commerciale: si occupa di certificazione di prodotto. Il Dott. Gnaccarini ha poi evidenziato le criticità nel processo di internazionalizzazione per le PMI del settore del mobile-legno e le potenzialità di collaborazione a livello internazionale tra imprese del settore.

Proposte progettuali da approfondire

Il Dott. Vissani della MOBILCOR che produce e commercializza mobili da cucina e ufficio ha fatto presente che nella loro azienda hanno già acquistato una macchina del gruppo BS e sono intenzionati ad acquistarne un'altra a controllo numerico. Inoltre, questa azienda è interessata soprattutto al design ed al marchio come forma di possibile collaborazione con imprese del settore della Regione Marche. Dopo aver affrontato tali tematiche, Gnaccarini ha presentato il programma di formazione organizzato per tale azienda nell'ambito dell'iniziativa in oggetto evidenziando, anche, l'articolazione operativa e gli obiettivi prefissati.

Successivamente è intervenuto il Dott. Garcia, legale della EMC che ha presentato la propria azienda, evidenziando che produce mobili per una catena distributiva tra le più importanti in Argentina per la vendita di elettrodomestici. Poiché il Dott. Garcia si occupa anche del settore immobiliare, il coordinatore del tavolo ha richiesto informazioni se in tale settore vi è in Argentina la richiesta di case ammobiliate.

Il Dott. Gaggiotti ha risposto che la domanda fa riferimento soprattutto alle cucine, aggiungendo che il mercato immobiliare turistico è molto dinamico, per l'incremento dei flussi turistici in ingresso.

Infine, la Dott.ssa Silvia Calaresu della Unione Industriale di Lanus ha presentato la società KLASS, chiedendo di trovare potenziali partner marchigiani interessati a collaborazioni con tale azienda argentina. Il Dott. Gnaccarini ha affermato che si impegnerà a tal fine, aggiungendo che COSMOB ha già contatti con questa azienda.

Conclusioni

L'interessante confronto tra gli imprenditori argentini ed il Dott. Gnaccarini di COSMOB, seppur in termini generali, ha permesso ai partecipanti di ottenere importanti informazioni e riferimenti riguardo a potenziali mercati di internazionalizzazione per il settore mobile-legno che anche in Argentina riveste un particolare interesse soprattutto in determinate aree.

TAVOLO TEMATICO: SETTORE AGROINDUSTRIA

Coordinatore: Dott. Luca Tarquini - Direttore ASTERIA

Presenti

- > Horacio Pennino, CAPPAMA;
- > Ivana Alarcon Lucanero, RINCON DE LURO S.A.;
- > Martin Vesprini, TEOREMA S.r.l. e referente Camera di Commercio Italiana in Argentina;
- > Luigi Bompadre, Azienda agricola forestale Pianura Verde S.n.c.;
- > Claudia Degli Esposti, Project Manager ERVET S.r.l., Agenzia Emiliana di Sviluppo;
- > Fernando Fischer, ARMSTRONG BIER;
- > Valeria Brega, CONSORCIO DE EXPORTACION DE PRODUCTOS GOURMET.

Discussione

Il Direttore di ASTERIA, Luca Tarquini, presenta il ruolo dell'Agenzia nell'ambito del sistema della rete regionale dei servizi per il settore agroindustriale evidenziando come l'attività svolta può rappresentare un valido strumento per la soluzione coerente del trasferimento tecnologico nel miglioramento reddituale reciproco e sinergico auspicabile tra le imprese italiane ed argentine.

Le singole aziende presenti al tavolo, oltre ad una breve presentazione delle loro attività, hanno evidenziato gli obiettivi di interscambio che vengono ora descritti.

Sig. **Horacio Pennino**: la sua azienda è specializzata nella produzione e trasformazione di erbe aromatiche ed officinali e si mostra interessato a sistemi per l'estrazione dei principi attivi dalle erbe prodotte e sistemi di confezionamento e valorizzazione dei prodotti anche attraverso la IVA gamma. Ciò per svincolarsi dalla morsa delle organizzazioni commerciali e dal monopolio della trasformazione industriale farmaceutica straniera.

Sig.ra **Ivana Alarcon Lucanero**: è particolarmente interessata a collaborazioni nell'ambito della ricerca scientifica finalizzata alla produzione di nuove varietà di prodotti, sia di patate di cui sono azienda moltiplicatrice, sia di soia ed altre oleaginose che si caratterizzano per le diverse destinazioni di utilizzo anche energetico. È, inoltre, interessata all'avvio di relazioni commerciali e di scambio di informazioni tecnologiche per i processi produttivi.

Sig. **Martin Vesprini**: è interessato a rapporti commerciali per la compra-vendita di frutta fresca, prodotti alimentari e vino. Vi è un interesse a conoscere le tecnologie e le imprese per la trasformazione dei prodotti alimentari.

Sig. **Luigi Bompadre**: come imprenditore marchigiano nel settore orticolo con forte esperienza di trasformazione nell'ambito della IVA gamma, è interessato a stabilire scambi commerciali sulla materia prima ed opportunità per ricerche tecnologiche (IVA gamma frutta).

Sig.ra **Claudia Degli Esposti**: ha illustrato il progetto che con l'Agenzia ERVET sta realizzando in alcune province argentine nell'ambito della Cooperazione allo Sviluppo e si rende disponibile per eventuali partnership nel settore.

Sig. **Fernando Fischer**: è un produttore di birra ed è interessato ad avere elementi utili per il trasferimento tecnologico necessari per puntare ad un miglioramento quali-quantitativo del prodotto (volumi e standardizzazione) che ad oggi non riesce ad ottenere a fronte di una domanda di prodotto elevata.

Sig.ra **Valeria Brega**: è interessata ad instaurare contatti con produttori di tecnologia e packaging, trasformazione e conservazione di frutta, ortaggi ed affumicatura di prodotti. Interesse ad instaurare scambi commerciali per prodotti di alta gamma.

Proposte progettuali da approfondire

Dall'analisi delle richieste che sono scaturite da parte degli imprenditori presenti emerge che attraverso una azione concretamente simultanea tra gli imprenditori marchigiani e gli strumenti istituzionali che li supportano, possa concretizzarsi una fattiva partnership commerciale e di joint-venture. Infatti, il rischio di impresa in un coinvolgimento internazionale è per entrambi le partnership da superare attraverso un rapporto trasparente ed efficace misurato sulla priorità di raggiungere un risultato economico distinto come segue: per gli imprenditori marchigiani produrre per un mercato in espansione, per gli imprenditori argentini riuscire ad offrire una gamma più ampia e qualificata di prodotto raggiungendo, quindi, migliori risultati economici marginali.

La sinergia imprenditoriale, quindi, è l'elemento che stimola e determina lo sviluppo purché coadiuvata da meccanismi di trasferimento tecnologico, che è organizzazione e qualità prima ancora che macchine, garantiti istituzionalmente.

Conclusioni

Si ritiene che il rafforzamento della sinergia tra la Regione Marche e l'Argentina attraverso un percorso che concretizzi, attraverso steps definiti, le dinamiche spontanee rilevate e che renda efficace a partire già dalle prime esperienze (joint-venture, accordi commerciali, ecc.) il trasferimento del modello marchigiano.

TAVOLO TEMATICO: SETTORE CALZATURA E PELLETERIA

Coordinatore: Dott. Mario Cataletti - Presidente e A.D. SCAM S.r.l.

Presenti

- > Ilaria Balloriani, Project Manager Junior, SCAM S.r.l.
- > Massimo Bagaloni, Project Manager Junior, SCAM S.r.l.
- > Alberto Loreti, Direttore Generale, Gommus C-I.G., (azienda localizzata in territorio Ob. 2)
- > Rappresentante del Consorzio PMI
- > Orietta Mancini, Raccosta S.r.l.
- > Marco Gentili, Project Manager dell'Associazione Marchigianar
- > Mariaconcetta Giorgi, Ministero per il Commercio Internazionale (MinComEs);
- > Claudia Salvatori, Squadra Diseños
- > Rappresentante della Sure Brandesign
- > Silvia B. Calaresu, Presidente, UIL – Unione Industriale di Lanús
- > Beata Jackiewicz, SVIM S.p.A.

Discussione

L'incontro viene aperto dal Dott. **Mario Canaletti**, Presidente e Amministratore Delegato della SCAM S.r.l.

Il coordinatore presenta ai partecipanti al Tavolo il Distretto Calzaturiero Fermano- Maceratese, mettendone in luce le caratteristiche principali.

Durante la presentazione, la rappresentante del Ministero del Commercio Estero, Dott.ssa Mariaconcetta Giorgi, chiede in quale periodo tale zona è stata definita "Distretto".

Il Dott. Canaletti spiega che in termini legali il Distretto è stato riconosciuto nel 1991; in realtà esso è nato spontaneamente già nel dopoguerra, quando i marchigiani rappresentavano "i cinesi" dell'epoca rispetto ai calzaturieri del Nord ed in particolare della zona di Vigevano, dove si trovavano numerosi esperti artigiani calzaturieri. In quel periodo i marchigiani sono riusciti ad imparare il mestiere e diventare anch'essi grandi maestri specializzati nella produzione di calzature.

Al termine dell'introduzione del coordinatore, si procede con la presentazione di ogni rappresentante presente al Tavolo e con lo scambio di eventuali proposte di collaborazioni.

La rappresentante del Consorzio tra piccole imprese artigiane del settore calzaturiero, caratterizzate da una forte spinta all'export, ha evidenziato che lo scopo del Consorzio stesso è quello di aiutare e sostenere le Aziende nel processo di internazionalizzazione.

A supporto del Consorzio, è presente anche un rappresentante dell'azienda "Orietta Mancini", che fa parte dello stesso.

Il Project Manager dell'Associazione Marchigianar, Marco Gentili, spiega che sta portando avanti un progetto di studio di complementarità tra il Distretto Calzaturiero Fermano - Maceratese e quello di Lanús in Argentina.

In questo contesto, il Presidente di SCAM S.r.l. Mario Canaletti, da la piena disponibilità della sua struttura per fornire tutte le informazioni necessarie sul Distretto Fermano – Maceratese al fine di facilitare i rapporti tra le due realtà.

La rappresentante del Ministero del Commercio Estero, Mariaconcetta Giorgi comunica che il Ministero sta promuovendo una specifica iniziativa imprenditoriale verso l'America Latina su questo settore.

Claudia Salvatori e Diego Giaccone sono rappresentanti, rispettivamente, della ditta "Squadra Disenos" e "Sure Brandesign" che si occupano di Design per loghi e brand aziendali. Essi evidenziano che l'Argentina dispone di importanti mezzi di comunicazione e vi è la possibilità di mettere a disposizione delle Aziende italiane la loro capacità di design.

Silvia Calaresu, Presidente dell'Unione Industriale di Lanús (UIL), presenta il Distretto di Lanús che si caratterizza per la lavorazione del cuoio e per la produzione di pelli semilavorate. La stessa evidenzia l'elevato livello di qualità che ha riscontrato nei prodotti italiani.

Alberto Loreti, Direttore Generale dell'azienda "Gommus C-I.G.", che si trova nell'area Obiettivo 2 con sede a Montecarotto (AN), spiega che la sua azienda sta sviluppando due progetti internazionali: uno con l'India, già ben avviato, l'altro con il Sud America, ancora in stato di valutazione. La sua azienda è specializzata nella produzione di soles, tacchi, lastre per sottotacchi in gomma ed è molto interessata a valutare la migliore localizzazione di una unità produttiva che vorrebbe realizzare in Argentina o Brasile.

Per il momento la Gommus si sta rivolgendo alla Lega delle Cooperative italiane per uno studio locale, ma sta cercando un partner con cui collaborare direttamente in loco.

Proposte progettuali da approfondire**SCAM – ASSOCIAZIONE MARCHIGIANAR**

Progetto di studio sulla complementarità tra il distretto calzaturiero fermano - maceratese ed argentino della calzatura: strumenti di investigazione dei due distretti per fornire una conoscenza chiara ed esauriente agli imprenditori.

SCAM – SEBRAE

Collaborazione e studio di fattibilità per la costruzione di un centro di trasferimento tecnologico in brasiliano: trasferimento di know-how, tecnologie, ecc.

SQUADRA DISEÑOS – CONSORZIO PMI

Scambi per verificare la possibilità di collaborazione nel settore della lavorazione delle pelli; verificare la possibilità di collaborazioni con concerie italiane per cooperare con aziende argentine dello stesso settore.

SURE BRANDESIGN – GOMMUS

Possibilità di collaborazione per quanto riguarda la creazione di un logo e/o design aziendale nel settore della calzatura.

GOMMUS – UIL

La UIL fornirà alla GOMMUS tutte le informazioni a loro disposizione sul territorio del distretto calzaturiero LANÚS per verificare le migliori opportunità per una possibile localizzare di una unità produttiva in quel distretto.

Conclusioni

Dopo l'illustrazione delle varie proposte di cooperazione che sono emerse, i partecipanti proseguono gli scambi B2B per approfondire le proposte progettuali nate dal tavolo. Il coordinatore ribadisce l'importanza di coltivare le conoscenze e le opportunità che sono emerse al fine di poter instaurare collaborazioni future.

TAVOLO TEMATICO: SETTORE TURISMO

Coordinatore: Dott. Sandro Abelardi – Servizio Turismo, Regione Marche

Presenti

- > Silvana Gonzales, Presidente South Convention Center S.A.
- > Mario Ercoli, Presidente FEDMARCHE
- > Giuliano Brandi, Presidente FEMACEL
- > Roberto Capriotti, FEMACEL
- > Carlos Pallotti, Lupa Corporation S.A.
- > Javier Garcia, Mobili EMC/ SAIPO
- > Martin Andreani, Associazione Marchigianar
- > Veronica Andreani, Andreani Logistica
- > Maria Cristina Beccaceci, A.D. Operadores Mendoza Viajes
- > Augustin Pallotti, Direttore Lupa Corporation S.A.
- > Anna Rita Nicoletti, STL Riviera del Conero
- > Aldo Giuistozzi, Promotur S.r.l.
- > Simona Schiavoni, Piceno con Noi, (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Catia Albertini, Accompagnatore Turistico Eno-Gastronomico, (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Luigi Cosi, Agriturismo “La Casa di campagna”, (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Rapisarda Ulderico
- > Orietta Massini, Agriturismo “Arcera”, (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Cristiana Marinelli, INICOM viaggi
- > Roberta Fonsato, Teatro Cecchetti, (azienda localizzata in territorio Ob.2)
- > Fabrizio Pieroni, “Provincia Picena”
- > Arianna Manuale, “Terra dei Fioretti” (azienda localizzata in territorio Ob.2)

Discussione

Nel corso della discussione è emersa la duplice opportunità di:

- a.** Incrementare l'attività delle agenzie, sia marchigiane che argentine, favorendo il flusso turistico legato a quanti, marchigiani di seconda o terza generazione, desiderano conoscere la terra di origine dei loro avi;
 - b.** Sviluppare, nel contempo, la curiosità ed offrire la possibilità di viaggio a quanti desiderano scoprire l'Argentina e, più in generale, i paesi del Sud America quali il Cile, l'Uruguay ed il Brasile.
- Particolare attenzione è stata riservata alla necessità di trovare misure idonee per favorire l'inserimento delle Marche quale tappa di tour verso l'Europa.
- Inoltre, è emersa la volontà di intraprendere azioni volte alla sensibilizzazione di Argentina, Cile, Uruguay e Brasile, organizzando Educ-Tour nelle Marche al fine di fornire incontri tra operatori argentini ed operatori marchigiani.
- È fondamentale la predisposizione di pacchetti “SOLO LAND” Marche, sia rivolto a gruppi che individuali.

Proposte progettuali da approfondire

È opportuno individuare Misure di intervento nell'ambito del Piano Promozionale Turistico Regionale volte ad incentivare l'incoming verso la regione, sostenendo concretamente gli operatori che realizzano soggiorni di alcuni giorni nel territorio marchigiano.

Tale sostegno, ovviamente, dovrà essere rapportato alla tipologia di soggiorno, al numero delle persone ed ai giorni di permanenza.

Una misura speciale potrà essere finalizzata a favorire l'inserimento delle Marche negli itinerari dei Grandi Tour europei.

Conclusioni

Al termine dell'incontro è stata condivisa la necessità di lavorare su di un progetto Latino/America strutturato con azioni di promozione del territorio, anche attraverso la utilizzazione delle innovative proposte avanzate dalle aziende di servizi presenti all'incontro.

Il “tavolo di lavoro” ha evidenziato in modo unitario che è fondamentale il coinvolgimento e la presenza di una delegazione relativa al settore turismo nell'ambito della prossima missione economica in America Latina in occasione del prossimo Forum di Rosario.

parte

BB

**LA PMI MARCHIGIANA IN UNA PROSPETTIVA INTERNAZIONALE:
STRATEGIA ED INNOVAZIONE PER LA COMPETITIVITÀ**

Prof. Gian Luca Gregori

Vice Preside Facoltà di Economia - Università Politecnica delle Marche

Il titolo del mio intervento fa riferimento alla PMI marchigiana, in una prospettiva internazionale, strategia ed innovazione per la competitività. Rispetto alle due domande: perché dobbiamo guardare all'America Latina e all'Argentina, quando il mercato marchigiano per le sue caratteristiche è tutto proiettato verso l'est, verso la Russia, verso la Cina, verso l'India e, inoltre, se proprio vogliamo e dobbiamo andare in America Latina, perché preferiamo l'Argentina al Brasile; la prima sicuramente richiede una conoscenza approfondita dei modelli economici, non solo in termini quantitativi, ma anche qualitativi. E io proverò a rispondere a questa domanda, esaminando per primo il ruolo delle PMI nel sistema socio economico marchigiano, ma anche il modello di sviluppo evidenziando limiti ed opportunità, cioè entrando sugli aspetti qualitativi. L'altro aspetto, perché entrare in un mercato rispetto ad un altro, fa riferimento alla varietà dell'internazionalizzazione. L'internazionalizzazione nasce dall'analisi di un caso, al terzo punto, di un giovane imprenditore in maniera anomala, e si può sviluppare in maniera decisamente originale. E poi chiuderò, con alcune possibili indicazioni, anche operative.

Partendo allora dal primo punto, cioè il ruolo delle PMI nella nostra regione, possiamo dire che ci troviamo di fronte ad una regione dove la longevità è piuttosto elevata, dove il livello ambientale, la certificazione ambientale consentono di verificare un buon livello. Se andiamo a vedere il PIL per persona, ci accorgiamo che quello delle Marche è superiore a quello italiano ed è in crescita, andando a prendere in considerazione l'evoluzione del numero di imprese, verificiamo che dal '71 in poi la manifattura c'è, ma l'incremento maggiore si riscontra nei servizi, come è possibile verificare anche in termini di numero di addetti che il numero accresce più che proporzionalmente. C'è da fare però una considerazione su questo processo di terziarizzazione dell'economia. Vale a dire, è vero che i servizi si accrescono, quindi è evidente questo processo in atto in maniera più che proporzionale che negli altri settori, ma se aumenta il peso dei servizi in una torta, che rimane sostanzialmente stabile, ci troviamo di fronte ad una redistribuzione, ciò significa che i servizi non riescono ad attivare in maniera meno consistente l'economia in generale. Questo ci pone una domanda sul ritardo dell'utilizzo dei servizi per le nuove competitività e ci fa riflettere su due tematiche: o i servizi non sono appetibili alle imprese, oppure le imprese non sono ancora in grado di utilizzarli nella maniera più adeguata. Dal mio punto di vista, dall'osservatorio della mia Università negli ultimi tre anni, il rapporto che abbiamo con le imprese e incredibilmente cresciuto, mediante convenzioni e quindi siamo a lavorare a fianco delle imprese in progetti operativi e questo la dice lunga sul fatto che c'è speranza su una maggiore integrazione tra mondo delle imprese in generale ed i centri ricerca.

Il ruolo delle PMI: qui bisogna fare qualche precisazione. Come vedete, la dimensione media è piuttosto limitata, si parla di 4 addetti per impresa, in realtà credo che bisogna abbandonare questo modello è un po' stereotipato di PMI, distinguendo tra microimprese, piccole imprese, medie imprese (le medie imprese, nella nostra regione, hanno avuto anche nei settori maturi dei tassi di crescita, particolarmente consistenti) e grandi imprese. Direi che più o meno, aggiungendo il tema del fabbisogno e dell'offerta dei servizi, più che per classi di dimensioni, bisogna ragionare per modelli organizzativo-gestionali ed indipendentemente dalla dimensione, questo credo che sarà un passaggio fondamentale, se vogliamo offrire dei servizi adeguati e vogliamo fare dei ragionamenti operativi anche in termini di metodo. Occorre evidenziare come, attualmente, nella Regione Marche vi sia un aspetto che va evidenziato ed è quello relativo al peso delle imprese artigiane. Il peso delle imprese artigiane, a livello complessivo, è di 1 su 3 e diventa 3 su 4, esaminando in particolare il settore manifatturiero. Se analizziamo la suddivisione delle imprese del 2007, per tipologia di settore, si conferma la tendenza poi rilevata negli anni precedenti.

Teniamo anche conto che secondo le stime di Confindustria Marche, il tasso di variazione annuale del livello produttivo, sia cresciuto nel 2007 rispetto al 2006 del 2,4%, contro lo 0,4% in Italia, con dei risultati particolarmente significativi, ad esempio nel mobile +5,6%. Ma per capire anche quali e dove sono queste opportunità, è interessante andare ad esaminare la nostra regione con programmi di geo-marketing per capire dove troviamo la più alta concentrazione di aziende. Nel territorio pesarese, con il mobile, il totale delle imprese marchigiane nel 2006 sono 1.081; la cantieristica navale che è un nuovo settore in forte crescita, la meccanica, il calzaturiero (è noto che in questa area di Civitanova Marche/Fermo si trova il distretto più importante al mondo, come specializzazione; questo è un aspetto interessante per i nostri amici imprenditori argentini diverso paese per paese, comune per comune), ancora il settore agroalimentare nel sud delle Marche, gli elettrodomestici nel fabrianese, il tessile e l'abbigliamento che troviamo in diverse zone, c'è un distretto che si è molto trasformato che è quello del cappello. Teniamo conto che abbiamo anche nel fabrianese grandi imprese, l'esempio del gruppo Indesit è piuttosto evidente, ma anche l'esempio nel sud delle Marche dove una politica governativa di attività delle imprese ha portato numerose multinazionali, ma i cambiamenti di questa politica economica hanno disincentivato, almeno attualmente, la presenza di queste imprese. Un altro aspetto che caratterizza l'economia marchigiana, e questo può essere un argomento importante, è la grande apertura nei confronti del mercato estero, cioè, se andiamo ad esaminare la propensione all'esportazione, ci accorgiamo che questa è la più elevata sia del centro Italia che dell'Italia in generale. Dunque, le esportazioni crescono in questi ultimi anni a ritmi piuttosto consistenti, anche se va detto che sono esportazioni principalmente rivolte all'Europa, cioè l'81% delle esportazioni è sostanzialmente concentrato nel mercato europeo, nell'America centro meridionale il 2,5%, in quella del nord il 5%. Quindi c'è un processo di presenza soprattutto in alcune aree e per alcuni prodotti come macchine e apparecchi meccanici, cuoio e prodotti in cuoio che sono i settori prevalenti. Si riscontra negli ultimi anni anche un incremento piuttosto consistente delle importazioni, soprattutto dall'Asia; il peso delle importazioni è di circa il 31%. L'altra grande area è l'Europa e se andiamo a verificare, anche in questo caso sono i prodotti specifici, prodotti chimici delle miniere e cave. Questo determina un saldo positivo nei rapporti con l'estero prendendo in esame importazioni ed esportazioni, in particolare nel settore dei macchinari con oltre 3 miliardi, nel settore del cuoio con oltre 1,4 e oltre 600 milioni nei mobili. Se andiamo a prendere in esame, in particolare il rapporto tra Marche e Argentina, questo va detto, noi partiamo da dati che è possibile migliorare facilmente perché ancora il rapporto che esiste è limitato. In termini quantitativi è vero che le esportazioni sono cresciute, nell'ultimo anno, ma siamo a 30 milioni, quindi il valore è modesto e soprattutto ci troviamo di fronte al peso prevalente di macchine e apparecchi meccanici, come veniva richiamato. Andando ad esaminare il valore delle importazioni, anche le importazioni sono accresciute nel 2007, circa 20 milioni e il peso prevalente è quello dei prodotti alimentari, bevande e tabacco, con oltre l'80% confrontando le specializzazioni di questo Paese. Un altro dato che però fa riflettere, e sul quale qualche ragionamento operativo andrà realizzato, è quello inerente i flussi di investimenti diretti all'estero che oltre le importazioni e l'esportazione ci fa capire quanto la nostra regione e le nostre imprese siano aperte all'estero. Questi sono dati non particolarmente consistenti e sono minori se confrontati a livello italiano.

I flussi di investimento diretti dall'estero verso la regione Marche (e questo è l'andamento degli ultimi anni) e dalla regione Marche verso l'estero **non consentono di rilevare un processo di internazionalizzazione particolarmente evoluto** e quindi, qualche considerazione su questo tema, lo andremo a sviluppare. Dunque, questo punto termina qui e ci consente di fare delle riflessioni, di fornire la prima risposta alla domanda: **cioè, se non conosciamo bene le caratteristiche quantitative, diventa difficile operare**. Ma il secondo punto, quello della conoscenza degli aspetti qualitativi, diventa ancora più rilevante, a mio avviso, per comprendere dove ed in quale modo un'integrazione è possibile.

Se ripercorriamo il modello di sviluppo che ha caratterizzato questa economia marchigiana, ci accorgiamo che possiamo rilevare alcune fasi principali. Gli anni '60 dello sviluppo con una serie di fattori competitivi, dal costo del lavoro al sistema sociale favorevole

ad una competizione di prezzo, il fatto di realizzare velocemente alti fatturati con una buona redditività, ma con un focus prevalente alla attività produttiva. I mercati esteri erano poco presidiati, il processo era un processo più di acquisto. Poi si sono sviluppati i distretti, in maniera diversa a seconda delle regioni. La nostra scuola di economia di Ancona, sotto la guida del Prof. Fuà, ha analizzato queste differenze e realizzato molti studi specifici ed operativi. In sostanza ci troviamo di fronte, però, ad una strategia di esportazione indiretta, proficua perché non si gestiva l'internazionalizzazione, è un atteggiamento che definiamo tecnicamente orientato alla produzione, dove l'attenzione era agli aspetti tecnico-produttivi e in particolare ai costi nell'89. Volendo individuare un altro periodo, si cambia modello, si cambia approccio. Il tema del costo non è solo il tema prevalente, ma al costo si affianca la qualità, altri concetti, tanto che si può parlare di orientamento al prodotto.

Gli anni '90 sono caratterizzati da una competitività di processo, le influenze di cambiamenti gestionali hanno la loro rilevanza, e si modifica anche la presenza sui mercati esteri verso forme di presenza più dirette, non necessariamente con strutture dirette, ma per esempio mediante venditori ed agenti rappresentanti. Ma **prevale comunque l'internazionalizzazione mercantile**. Cosa è successo in questi anni; il nostro sistema economico ha ottenuto risultati che già in partenza si potevano definire di breve termine, non perché sia durato poco ma perché il concetto del termine va rilevato, nella sua strategicità, in un periodo lungo di almeno 30 anni. Però, già sin dall'inizio il sistema aveva insite le problematiche che potevano consentire una maggiore durata e, chiaramente, si sapeva che se qualcuno produceva, qualcuno non avrebbe potuto comprare sempre, e quindi, che qualche cosa cambiasse, era in qualche modo prevedibile anche se non si sapeva quando. Questo ha determinato una nuova competizione con Paesi con dimensioni molto più elevate dell'Italia, da una parte l'apprezzamento dell'euro sul quale faremo qualche considerazione e, dall'altra parte, l'allargamento dell'UE che modifica le condizioni localizzative delle aziende. Si parla quindi di nuova competitività e di un ruolo sempre più rilevante dei servizi. A conferma di questo, e per farci comprendere come le nostre imprese stiano cambiando, un'indagine recente di Confindustria Marche del 2008 consente di rilevare come le imprese stiano investendo sempre più in promozione e pubblicità e quindi entrando sempre più in valori meno materiali e più immateriali. Ma qual è il problema di fondo? E' rigenerare i nostri vantaggi competitivi adeguandoli alla nuova condizione italiana, di un Paese ad alto costo del lavoro, pressione fiscale piuttosto consistente, problematiche infrastrutturali. Ricordiamoci che l'attuale sistema ambientale è caratterizzato da turbolenze e da una discontinuità crescente. C'è una accelerazione del cambiamento, un eccesso di offerta, il consumatore è sempre più preparato ed esigente, sperimentatore ed infedele ed il vantaggio competitivo è sempre più difficile da ottenere e sempre meno duraturo.

Una affermazione che a me piace molto è che **quando un prodotto funziona è già obsoleto** e significa che già la sera stessa bisogna cominciare a ragionare per innovare. Ma i distretti industriali non sono morti, questi elementi di cambiamento non hanno determinato questo, però si stanno trasformando in maniera molto consistente. Il nuovo sistema distrettuale fa riferimento al nuovo sistema locale che addensa reti multilocalizzate, si parla di filiere multilocalizzate. Quali i limiti, quali le opportunità? Ce ne sono differenti; mi concentrerò solo su alcune, qualche altra la recupererò più rapidamente.

La transizione imprenditoriale, il fattore capacità imprenditoriale, l'innovazione è sicuramente il fattore più scarso oggi e quindi, dobbiamo ragionare nel tentativo di consentire, favorire transizioni imprenditoriali. Sul ruolo della conoscenza, vedremo in dettaglio e anche sulla varietà dell'internazionalizzazione. La variabile organizzativa per lo sviluppo di nuovi prodotti: nelle PMI l'imprenditore, è spesso lui il detentore dell'innovazione, questo è un tema, a mio avviso, particolarmente rilevante e dobbiamo procedere verso sistemi organizzati, coordinati di sviluppo dell'innovazione. Sui sistemi nazionali, sulla clientela, sulla politica distributiva, sulla politica di marchio, entriamo in temi di marketing e verso il marketing relazionale, dove il rapporto con il cliente è sempre più duraturo e vengono utilizzati nuovi sistemi gestionali, qui a mio avviso,

c'è molto da fare, proprio nelle PMI, faccio riferimento ai sistemi di CRM e altri sistemi gestionali che oggi l'informatica consente rispetto ad una volta. Non si tratta di investimenti, in termini di risorse, particolarmente consistenti, ma il tema culturale diviene importante.

Poi, qualche considerazione sulla struttura patrimoniale e non solo e sulla dimensione. Entrando allora nel tema della conoscenza, approfondendo cioè alcuni di questi limiti che possono essere anche delle opportunità, la transizione imprenditoriale, lo vedremo nel caso che analizzerò tra poco, è stata in quella situazione una opportunità enorme perché ha consentito di modificare l'approccio all'azienda. Allora la conoscenza diventa sempre più importante e autonoma rispetto ai processi di produzione materiale, le prestazioni immateriali diventano sempre più rilevanti. Si parla in tal senso di smaterializzazione del valore, proprio perché l'impresa non è solo trasformazione efficiente di materia prima in prodotto finito, ma produce sogni, esperienze, emozioni, identità, rappresentazione e memoria. Attività che prendono forma all'interno di un circuito dominato dall'intelligenza terziaria, dall'immaterialità e dalla conoscenza. Sono elementi fondamentali questi, ove la conoscenza va intesa come sapere quali sono le nuove opportunità, riuscire a comprendere quali sono i nuovi processi produttivi tecnologici, gestionali, in quali mercati esteri è possibile fare e che cosa. Da questo punto di vista, incontri di questo tipo, possono avere una elevata rilevanza.

Un altro tema sul quale fare delle riflessioni, e che si unisce perfettamente a questa tematica, è quello dell'internazionalizzazione in cambiamento. Vale a dire, finora abbiamo esaminato, anche in termini statistici l'internazionalizzazione, limitandoci alle importazioni, esportazioni ed agli IDE (investimenti diretti all'estero) ma in realtà, la parte più interessante, quella innovativa, riguarda **i flussi di conoscenza, ma sui flussi di conoscenza non c'è nulla**, statisticamente non abbiamo sistemi che permettano di rilevarli. **La globalizzazione deve essere considerata come l'estensione su base internazionale dei processi cognitivi e l'apertura del distretto va vista come modalità per acquisire e trasferire nuove conoscenze, su questa base più ampia**. Questa terza forma di internazionalizzazione, che comprende joint venture, occasioni di vario tipo, life extending, di cui parleremo, reti di fornitura di redistribuzione, è la forma interessante e che ci riguarda e sulla quale bisogna agire. Quindi, l'altro tema riguarda la struttura patrimoniale e non solo. Qui incominciamo a rilevare l'importanza del profitto, che è stato un po' demonizzato per un periodo di tempo, ed a ragionare anche sul rapporto euro/dollaro, e necessariamente, le stime che abbiamo da parte degli economisti è che questa valutazione possa continuare per problemi di comportamento, sia della FED che della BCE, anche perché il disavanzo della bilancia dei pagamenti statunitense, determinerà che le nostre imprese aumentino competitività e produttività. Questa è una strada necessaria se vogliamo cominciare e continuare ad operare con i mercati che hanno valuta Dollaro. Io vi faccio conoscere i risultati di una indagine che abbiamo realizzato su un campione di 1000 imprese suddivise nelle province e nei vari settori, imprese che insieme realizzano un fatturato di 5/6 miliardi, quindi 5/6 milioni di fatturato medio e per fare dei ragionamenti ed evidenziare che questo è un limite, un punto di debolezza che può però trasformarsi, mediante accordi e relazioni cooperative, in un punto di forza. Il reddito operativo in generale, gli indicatori di redditività non sono molto positivi, ma soprattutto aumenta il rapporto di indebitamento dal 2001 al 2006, soprattutto il rapporto tra capitale investito e capitale netto peggiora: si ha sempre più bisogno di risorse esterne per finanziare gli investimenti. Veniamo ad esaminare gli indicatori di liquidità, quello di entità primaria, fa riferimento al rapporto attivo/corrente - magazzino, cioè il peso delle scorte diviso i passivi correnti, vediamo che peggiora ed è piuttosto basso. Ancora peggio se utilizziamo il parametro della liquidità corrente, cioè al rapporto liquidità corrente/passività corrente, mostra una debolezza finanziaria non irrilevante. Sulla base degli indicatori dello standard puro, abbiamo provato a riclassificare queste aziende per verificare il loro rating. Non mi soffermo, sarebbe impossibile entrare in ognuno di questi indicatori, ma l'analisi porta ad evidenziare come **le nostre 1000 imprese marchigiane si classificherebbero in una fascia 3B/2B, quindi piuttosto preoccupante nei rapporti con il sistema bancario, creditizio a fronte di Basilea 2** e questo è un altro punto, ripeto, sul quale fare delle riflessioni. Peraltro un altro indicatore che è **lo Z-score di Altman**, ci conferma questa situazione, la zona positiva è quella sopra a 2.90, quella grigia tra 1.23 e 2.90 e quella

negativa sotto 1.23; **noi ci troviamo in una zona grigia: 1.792, tendente al basso, ma soprattutto c'è un peggioramento in questi ultimi anni.** Cosa fare allora a fronte di questo? Perché ripeto, ognuno di questi parametri può in effetti tramutarsi anche in opportunità.

Io vi presento un caso originale di una azienda marchigiana che è la GIANO S.r.l.. Perché ve la presento in un contesto del genere? Dunque nasce a Torre San Patrizio nel 1943 su iniziativa di Intorpidi Umberto, che era un mastro ciabattino, come normalmente accadeva in questi sviluppi aziendali. Si specializza nella produzione di calzature da uomo, ci sono diverse successioni, arriva al nipote che è qui presente ed è Enrico Paniccià che si è distinto proprio per questa operazione nel 2007. Lui è il vicepresidente nazionale dei calzaturieri italiani ed anche il vicepresidente dei giovani imprenditori marchigiani; ma perché l'originalità di questo caso? Perché ha realizzato un accordo con La Martina, che è un'azienda che gli argentini conoscono molto bene, nata nell'ambito delle attività legata al Polo e nella realizzazione di prodotti tecnici per questo sport, essendo poi lo sponsor di tutti i tornei e dei campionati mondiali che si svolgono. Quali erano le caratteristiche dell'azienda nel 2007? Azienda artigianale orientata al prodotto, scarsa notorietà del marchio, cresceva molto lentamente e soprattutto mancava una visione strategica di lungo periodo. Che cosa succede? Nel 2005 viene siglato un accordo di licenza in cui l'azienda utilizza il marchio La Martina e modifica completamente la sua strategia aziendale. Quindi comincia a produrre non solo scarpe da uomo, ma anche da donna, non solo scarpe classiche ma anche sportive e il valore di questo prodotto, al mercato finale, è di 300 €, cambiando quindi completamente tutta la strategia di marketing, ed il posizionamento di prezzo per le scarpe da uomo, mentre è di 400/500 per gli stivali da donna. Risultati: nel 2008 ha maturato 8 milioni di fatturato, nel 2007 circa 7 milioni, nel 2006 solo 3,3. Cioè significa che il cambiamento di questa azienda, come dice l'imprenditore che è qui in sala e che ci fa piacere si sia laureato nella nostra Facoltà di Economia, insomma, è molto legato a questo contratto di licensing. Questo vi dimostra l'estrema varietà dei processi di internazionalizzazione, non c'è limite alla fantasia nei processi di internazionalizzazione, che un'azienda italiana produttrice, realizzasse una licenza per l'utilizzo del marchi con un'azienda argentina, penso che fosse difficile da prevedere, da ipotizzare. Ma l'aspetto più interessante, sono le evoluzioni, quindi l'apertura di nuovi negozi monomarca, recentemente uno a Capri, ma anche una integrazione produttiva. È un esempio sul quale, a mio avviso dobbiamo fare delle riflessioni.

Quali indicazioni allora al termine di questo percorso, ed è il quarto punto del mio intervento.

Di fronte alla globalizzazione ed alla materializzazione, i punti di forza del distretto si mutano in fattori di debolezza. Le reti locali e le nostre sono prevalentemente europee, non bastano più; sono piccole e usano i fattori più convenienti. Il territorio che resiste all'innovazione diventa un problema invece che una risorsa; le persone invecchiano e possono inibire la crescita autonoma dell'azienda che spesso richiede un ricambio delle persone e delle competenze. Allora se ragioniamo sullo sviluppo delle reti e sono d'accordo nell'evidenziare che le reti sono soprattutto personali, c'è un passaggio molto forte dall'economia della conoscenza alla economia della relazione. L'economia della conoscenza può essere replicata, può essere diffusa, l'economia della relazione no, è un fatto personale e bisogna operare per svilupparlo. E quindi necessario far muovere le persone, creando uno spostamento, cambiando forme societarie ed imprenditoriali, portando dentro le imprese nuovi soci ed abbiamo visto, quanto quelle strutture patrimoniali e quegli indicatori economico-finanziari ne hanno di bisogno di nuovi capitali di rischio, considerando i numerosi soggetti che possono intervenire. Modificare i rapporti tra impresa e famiglia, considerando non solo gli imprenditori, ma anche i manager e questo anche per assicurare quella transizione imprenditoriale necessaria a cominciare a credere nelle alleanze locali, ma anche internazionali, come abbiamo visto. Ma qui nasce un problema, ed ecco un'altra indicazione, a mio avviso, estremamente operativa. Se vogliamo far ragionare le imprese, sul tema degli accordi di generazione delle alleanze, credo che sia necessario entrare nell'operatività cominciando a dire come si fanno gli accordi, perché se parliamo tra gli imprenditori presenti in sala e diciamo è interessante realizzare un accordo?

La risposta sarà sicuramente positiva. **Il vero problema è come portare queste aziende a fare gli accordi, cioè come si realizza un accordo spesso prevale l'aspetto normativo-giuridico,**

cioè si vanno ad esaminare in dettaglio gli aspetti contrattuali, ma manca un progetto.

Quando operiamo come Università, in contatto con le imprese, se c'è un accordo sul quale ragionare, la prima domanda che io faccio è: quali sono i vantaggi per il suo partner? Non i vantaggi per lei! Perché se non abbiamo chiaro un concetto di chi fa che cosa, credo questo diventi un accordo pericolosissimo. Una battuta che facciamo è che i matrimoni si possono realizzare anche con facilità, ma il problema è gestirli con efficacia e quindi, si può intervenire ed un intervento operativo è quello di affiancare le imprese, di cominciare a ragionare anche testando quali sono le esigenze, quali possono essere i settori di applicazione, ma poi accompagnandole operativamente nella realizzazione di un progetto ed il tema della progettualità è da sottolineare per l'operatore pubblico. Cioè spesso si fanno operazioni senza una chiara progettualità, un piano strategico sarebbe anche in quel caso necessario. Ma vorrei terminare occupandomi di marketing, evidenziando quelli che sono degli aspetti non solo tecnici, economici, ma a mio avviso umano-relazionali, e cioè le PMI marchigiane sono inserite in un contesto territoriale favorevole perché noi abbiamo un'economia non finanziaria, ma reale. Hanno dei vantaggi propri dei piccoli sistemi economici che trovano un proprio ruolo in una economia ormai globalizzata, perché consentano una differenziazione. E l'accordo di licenza di cui abbiamo parlato, permette di verificarlo. Possiamo utilizzare servizi di qualità per migliorare la loro efficienza ed efficacia e questo perché i sistemi di relazione sono molto più facili da attivare in un territorio come questo, rispetto ad altri e soprattutto godono di tradizioni culturali e civili di enorme valore che possono fare la differenza.

L'ARGENTINA: DALLA RIPRESA ALLA DINAMICA DEL CAMBIAMENTO STRUTTURALE

Prof. Bernardo Kosacoff

*Direttore del Consiglio Economico per l'America Latina (CEPAL),
Organizzazione delle Nazioni Unite*

¹Per un'analisi di questo periodo vedi: "Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007, Bernardo Kosacoff (Editore), Documento di progetto LC/BUE/W.20, CEPAL-Nazioni Unite, Buenos Aires, 2007.

L'andamento dell'economia argentina, dalla fine della "convertibilità" (dicembre 2001), si contraddistingue per un sorprendente **comportamento positivo**¹. Da allora, l'economia è cresciuta a ritmi che neanche le più rosee previsioni avrebbero potuto segnalare: nel periodo compreso tra il 2002 e il 2007 **il tasso di crescita medio annuo è stato dell'8,2%**. In termini macroeconomici le condizioni economiche sono oggi nettamente diverse da quelle degli anni novanta. Il "regime della convertibilità" è stato superato senza ripudiare l'uso della moneta locale, ristrutturando nel contempo gran parte del debito estero con esiti molto positivi per il paese, riconducibili a loro volta alla riduzione dei tassi, alla possibilità di rinegoziare l'ammontare del debito e di ridefinire i termini di pagamento.

L'incipiente normalizzazione economica ha consentito il recupero dei **livelli di attività anteriori alla crisi ed una notevole creazione di nuovi posti di lavoro. L'incremento dell'impiego** e del reddito ha ridotto considerevolmente l'indice di povertà e quello di indigenza, purtroppo ancora elevati. Il saldo corrente della bilancia di pagamenti ed il saldo commerciale sono positivi. **Il contesto internazionale** ha favorito il paese grazie all'incremento del prezzo delle materie prime - dovuto all'espansione economica della Cina e dell'India - ed al calo dei tassi d'interesse. Se tali condizioni rimanessero stabili, a medio termine, avremmo un ventaglio di importanti opportunità. L'Argentina è oggi una economia aperta, dove le esportazioni e le importazioni rappresentano il 45% del PIL, più del doppio rispetto agli inizi degli anni novanta.

La ristrutturazione del processo **d'investimento** ha raggiunto un livello superiore alle aspettative, toccando valori più alti rispetto al ventennio precedente. L'investimento **in beni durevoli di produzione** ha superato nel 2006 i livelli massimi raggiunti in passato, nonostante che la sua relazione col PIL si verifici al di sotto dei livelli registrati precedentemente. Nel settore manifatturiero si osserva un'importante **incremento della capacità produttiva**. Sin dagli anni novanta le **imprese transnazionali** hanno allargato la loro presenza nel territorio argentino, inizialmente attraverso le privatizzazioni di aziende locali, in seguito per la ricerca di risorse naturali, poi a causa del forte accorpamento del sistema finanziario e, per ultimo, con il processo di acquisizione di aziende. Noto è il crescente peso del Brasile in qualità di investitore privilegiato nell'economia argentina.

Ad ogni modo, quando si paragonano gli attuali **indicatori economici e sociali** a quelli degli anni settanta, diventa immediatamente visibile la grande sfida da condurre per recuperare il benessere, l'equa distribuzione del reddito e la dignità dell'intera popolazione. **Analizzando l'ampio periodo che va dal 1975 al 2007**, il PIL pro capite è cresciuto mediamente a un tasso base annuo dello 0,6%. Nell'arco di questi trentadue anni però, l'evoluzione non è stata costante, si sono conosciuti 19 anni di crescita economica e 14 anni di crisi; questo comportamento evidenzia la stagnazione e l'estrema volatilità sistemica in un contesto di marcata eterogeneità e di esclusione sociale.

Dalla fine del 2007, grazie all'insieme di variabili macroeconomiche in continua crescita ed alle favorevoli condizioni internazionali, **si sta passando dal recupero del trend economico allo sviluppo economico sostenibile**. Si stima che il PIL abbia registrato un incremento del 52% dal 2002 ad oggi. Questa forte ripresa realizzatasi nell'intervallo di soli cinque anni, senza cozzare con nessuna restrizione esterna o di finanziamento del settore pubblico è un fenomeno inusuale per l'esperienza argentina. La grande sfida del 2008 sarà gestire l'intera economia dandole spessore e costanza. Sotto le condizioni favorevoli di cui prima, abbiamo oggi ampi margini di manovra: possiamo finalmente dare consistenza all'aumento dell'offerta e della domanda

aggregata, mantenendo i surplus esterni e fiscali. Per raggiungere questo importante traguardo occorre consolidare la capacità di risparmio, d'investimento, le esportazioni e stabilire regole distributive socialmente accettabili.

Contemporaneamente, sono sorti nuovi dilemmi per la politica economica a causa dell'inflazione e dell'inadeguata offerta energetica. Sono necessarie dunque azioni concrete che allontanino lo spettro dell'inflazione e garantiscano infrastrutture adatte alle nuove potenzialità. Il nuovo ciclo dovrebbe associarsi ad una dinamica di cambiamenti strutturali che producano maggiore e migliore ricchezza, cioè un modello distributivo più equo, all'interno di un contesto di crescente coesione sociale. **L'impresa**, nel suo ruolo di creatrice di ricchezza, svolge un compito centrale nella strategia di sviluppo.

Anche nella microeconomia il panorama è diverso da quello configuratosi con la fine della "convertibilità". Dopo il periodo espansivo del 1996-97, le imprese hanno investito fortemente, ottenendo maggiori finanziamenti, per lo più in contratti fissati in dollari. Nei successivi quattro anni (1998-2001), i profitti sono stati minori rispetto alle previsioni in quanto la "deflazione" dei prezzi ed il rialzo del tasso di rischio-paese, associato all'inconsistenza macroeconomica, hanno determinato l'aumento del debito d'impresa causando la chiusura di molte aziende e perdite patrimoniali. Questa situazione si è allargata all'intero sistema imprenditoriale, indipendentemente dalle loro capacità competitive. Paradigmatica è la situazione delle aziende agrarie della Pampa argentina che avevano recato fino al quel momento i più considerevoli successi internazionali di utili trovandosi successivamente ipotecati e a rischio patrimoniale.

Il cambiamento di regime economico ha portato mutamenti qualitativamente significativi come **la riduzione generale dei costi, l'investimento con risorse proprie**, ed infine il **risanamento finanziario**. Questo risanamento è stato possibile grazie a diversi fattori quali: la "pesificazione asimetrica"²; la possibilità di pagare debiti morosi con titoli pubblici riconosciuti al 100%; la riduzione della catena di pagamento da 180 giorni ad una media di 7 giorni e la ristrutturazione dei flussi di interscambio commerciale. Il risanamento del debito internazionale delle imprese senza il pubblico sussidio, è stato uno degli indicatori più positivi. Meccanismi di iniezione di capitali, ristrutturazioni patrimoniali, accordi di riduzione del debito fra soggetti privati ed i miglioramenti dei rapporti commerciali locali, hanno consentito la riduzione del debito aziendale di oltre 30 mila milioni di dollari, raggiungendo livelli nettamente inferiori a quelli registrati durante gli anni novanta. Questa nuova situazione finanziaria, in un contesto di crescita della domanda nell'arco di cinque anni, insieme ad una riduzione del salario, dei costi operativi, alla favorevole situazione dei prezzi internazionali, al miglioramento della produttività, al pieno utilizzo delle capacità esistenti e ad un tasso d'interesse reale negativo, ha dato margini di profitto molto significativi; diminuiti nel tempo man mano che si verificava una crescente tendenza all'aggiornamento dei costi. Attualmente la grande maggioranza delle imprese presenta margini positivi, ma in fase di regressione.

Fattore rilevante è la **creazione di nuove imprese**. Durante il periodo finale della "convertibilità" la chiusura di attività è stata superiore alla creazione di aziende. Questa tendenza è cambiata negli ultimi cinque anni. Ad esempio, il numero di stabilimenti industriali formalmente costituiti nel 1996 era di 57.000, nel 2002 si ridusse a 46.000 e nel 2006 crebbe fino a 53.000. Nonostante si possa fare una valutazione sicuramente positiva di questo periodo, vale la pena osservare che l'attuale numero di aziende è inferiore a quello esistente negli anni novanta. Il tasso di creazione di nuove aziende - misurato in termini della popolazione economicamente attiva - è la metà di quella del Brasile e il 40% di quella degli USA. Lo scarso numero di nuovi stabilimenti produttivi sorti negli ultimi venti anni in Argentina è indicativo di questa situazione: su uno stock di 400.000 imprese esistenti, è difficile distinguere venti casi significativi ("green field") di nuove grandi imprese argentine. Invece sono quasi 1.000 le imprese che hanno venduto la loro posizione di mercato - con fusione e acquisizioni - preferibilmente a filiali di corporazioni multinazionali e più recentemente a imprese latinoamericane, nello specifico brasiliane. Come risultato, la base imprenditoriale nazionale si è fortemente debilitata.

²relazione di cambio tra Pesos e Dollaro valutata in modo asimmetrico.

L'impresa deve percorrere vari decenni per consolidare le proprie capacità competitive, tramite routine e lunghi processi evolutivi di formazione: le imprese non si creano da un giorno all'altro. La presenza di multinazionali è decisiva nella nostra struttura produttiva. La loro localizzazione in Argentina permette non solo lo sviluppo di capacità economiche e tecnologiche, ma anche la possibilità di creare profitto tramite la rete lunga di produzione aziendale. Questo fenomeno però è solo all'inizio, sarebbe auspicabile una sua maggiore diffusione come supporto allo sviluppo ed alla creazione di impiego.

È fondamentale investire, considerando il rialzo del livello dei consumi che ha contribuito all'incremento della domanda interna. Nel 2006 il tasso di risparmio interno e di investimento in relazione al PIL (su prezzi costanti) ha registrato valori maggiori rispetto a quelli segnalati a partire dal 1993. L'investimento in macchinari durevoli di produzione ha superato nel 2006 i livelli più alti raggiunti in precedenza, nonostante siano ancora al di sotto come frazione del PIL. La produzione è cresciuta in particolare nel settore manifatturiero. Questo incremento produttivo indirizzò l'attenzione degli operatori economici sulla questione "domanda – offerta".

La risposta imprenditoriale alla domanda sostenuta, attiva e costante, in pieno utilizzo delle capacità esistenti, può portare ad incidere maggiormente sui prezzi piuttosto che sull'incremento delle quantità prodotte ed a rifornirsi importando più che investendo. Agevolare l'impresa e ridurre le incertezze per sostenere il processo di investimento rappresentano i pilastri dello sviluppo sostenibile. Investire significa prendere una decisione nel presente che incide sul futuro. È un'azione prioritaria per la strategia dell'impresa, che implica l'acquisto di macchinari e strumenti specifici con un ciclo di vita non superiore ai venti anni, che impone allo stesso tempo il reclutamento e la qualificazione delle proprie risorse umane, che deve sviluppare capacità tecnologiche e penetrare nei mercati internazionali, creando e supportando imprese fornitrici. Significa avere a disposizione fonti di energia; significa disporre di un mercato di capitali che consenta i finanziamenti a lungo periodo. Le imprese hanno oggi margini di guadagno accettabili, valutano nel prendere le loro decisioni riguardo agli investimenti i possibili guadagni futuri secondo i valori attuali. A tal fine, richiedono di adeguata informazione circa il tipo di cambio, il prezzo dei salari ed il tasso d'interesse. Negli ultimi trenta anni gli operatori economici hanno approfondito le loro conoscenze circa il miglior modo di importare: il ciclo si conclude in pochi mesi, il proprio capitale è sufficiente, non devono reclutare mano d'opera, né associarsi con aziende fornitrici, né richiedere più energia.

Investire significa diffondere valori positivi tramite la generazione di ricchezza, impiego e capacità produttive. L'Argentina è oggi una economia aperta. È molto positivo avere un'economia aperta che consenta l'importazione, ma devono stabilirsi chiaramente regole adeguate e precisi incentivi che favoriscano lo sviluppo delle capacità imprenditoriali nella produzione di beni e servizi. Affinché vengano sviluppate le condizioni per l'investimento è necessario che i prezzi macroeconomici siano allineati, che vengano diminuiti i costi delle transazioni, approfonditi e sviluppati gli strumenti finanziari a lungo termine e migliorato il modello di organizzazione industriale. Pertanto, è necessario promuovere un percorso di cambiamento strutturale attraverso il quale le filiere si specializzino, si rendano adeguate le strutture fondamentali di produzione - quali l'offerta energetica - si qualifichino in maniera continuativa le risorse umane e si stimoli lo sviluppo tecnologico. Le esperienze di maggiore successo mostrano che la collaborazione fra il pubblico ed il privato gioca un ruolo centrale nel creare le condizioni per l'investimento.

Questo periodo è caratterizzato da ampi margini fiscali e da importanti entrate provenienti dall'export. Queste condizioni hanno allontanato lo spettro di possibili restrizioni del budget pubblico. In sintesi, la crescita sostenibile dell'economia argentina - ribadiamo sempre in condizioni internazionali favorevoli - è legata sostanzialmente a questi cinque comportamenti macroeconomici:

- i) ampliare la produzione di beni esportabili, come fattore di crescita e per soddisfare la domanda interna;
- ii) incoraggiare l'investimento ed il risparmio per l'accumulo di capitale e di ricchezza, senza pesare sulla disponibilità di finanziamento e di credito;
- iii) consolidare le entrate fiscali, in modo da redimere le obbligazioni estere considerando le fluttuazioni cicliche;
- iv) perseguire l'equilibrio distributivo e nel contempo incentivare le attività di investimento privato;
- v) far crescere la domanda aggregata, sviluppare le entrate nominali, e favorire la formazione di prezzi che consentano la crescita quantitativa dei beni prodotti, in un contesto di inflazione lenta e di bassa volatilità.

Oggi, finalmente, esistono i presupposti per affrontare i prossimi dieci anni senza conoscere nuove crisi. Le condizioni macroeconomiche, il contesto internazionale, la capacità imprenditoriale costituiscono un punto di partenza estremamente positivo. Andare verso un sistema economico socialmente equanime presuppone, comunque, il rafforzamento delle capacità imprenditoriali. Sono proprio le imprese a rendere possibile il cambiamento strutturale, specializzandosi e ponendosi come produttrici di beni e servizi ad elevato contenuto tecnologico e qualificando le loro risorse umane.

Nonostante ciò, le criticità da superare sono una sfida collettiva di grandi proporzioni.

COOPERAZIONE ECONOMICA TRA PYMES ARGENTINE E PMI MARCHIGIANE

Dott. Aristide Martellini

Direttore Istituto Commercio Estero – Buenos Aires, Argentina

Intervenire nella quarta sessione dopo gli interventi del Prof. Gregori e del Prof. Bernardo Kosacoff, è assolutamente un lavoro improbo, hanno sintetizzato perfettamente quale è la situazione sia delle Marche che dell'Argentina; a me non resterebbe altro che ringraziare tutti e andar via.

Volevo dire una cosa interessante, dieci anni fa, io fui assegnato a Direttore dell'Ufficio ICE delle Marche, provenivo dal Giappone, ero stato dieci anni in Giappone. Il primo seminario a cui partecipai si svolse a Jesi, e si parlava di Cina. C'era stata la crisi del '97 che era partita dalla Thailandia e si era estesa in tutta l'Asia con crolli spaventosi delle borse, e feci un intervento a braccio perché mi alzai, ero tra gli udenti e parlai della Cina, e dissi " *Signori nei prossimi dieci anni affronterete una competizione stratosferica*". C'erano gli stampisti, che avevano tanto lavoro ed erano soddisfatti. Io dissi " *Il prossimo decennio è quello della Cina*", non ci voleva grande intelligenza. Dieci anni prima a Tokio il direttore delle relazioni internazionali della Honda Motors, mi aveva detto "Noi abbiamo aperto una fabbrica di moto in Cina" (era tutto chiuso non si poteva fare niente) gli chiedo come vanno le cose e lui mi risponde "Beh perdiamo bene, si ma noi stiamo lì e possiamo perdere anche per cinquant'anni, però quando si aprirà la Cina tutto il mondo sarà cambiato". E da quel momento mi era rimasto in testa e da quel momento feci varie missioni nell'area e studiai la cosa. Ora, **a dieci anni di distanza sono qui un'altra volta a dire che il prossimo decennio sarà del Sud America**, perché? ve lo dirò tra un po'.

Il prossimo decennio avremo due divaricazioni: la Cina scoprirà che vendere tutto ciò che produce a due dollari non vale la pena; allora si comprerà tutte le catene di distribuzione del mondo, a qualsiasi prezzo. Ogni mese la Cina aumenta le sue riserve di sessanta miliardi di dollari, in un anno settecentocinquanta miliardi di dollari di riserve in più. Può fare qualsiasi offerta, può comprare la più grande del mondo che è la Wal-Mart che capitalizza 280 miliardi di dollari, pagando il doppio in dieci minuti se accettassero gli Stati Uniti.

Quindi il prossimo decennio avremmo la ricerca del controllo delle grandi catene di distribuzione dove si aggrega valore.

In Sud America cosa succederà? I grandi produttori asiatici si sposteranno e investiranno in tutto il Sud America perché lì ci sono le materie prime in quantità stellare. Nella conca dell'Orinoco ci sono da 5 a 10 anni di consumo mondiale di petrolio, per non parlare del gas. La conca dell'Orinoco sta appena a nord dell'Amazzonia, dove ci sarà petrolio per i prossimi duecento anni. Il Brasile sta distruggendo, tra virgolette, una zona grande come l'Italia ogni due anni e mezzo di foresta per piantare soia e altre cose per sviluppare tutte le risorse della zona. La settimana scorsa è stato confermato il ritrovamento del giacimento di petrolio più grande del mondo degli ultimi trenta anni al largo della conca di Santos, che sarebbe il porto a sud di San Paolo. Si trova sotto una cappa di sale di seimila metri di profondità, costerà più o meno 35 dollari a barile per estrarlo, un'inezia confrontato con il costo attuale per estrarlo. Ma a sud, dicono i brasiliani, la cappa di sale si estende fino all'Argentina, basta bucare anche lì per trovare lo stesso petrolio. A ovest ci sono le Ande, in Cile ci sono i giacimenti di uranio più grandi del mondo. I geologi argentini parlano del cosiddetto paradosso delle Ande, dico "ma perché da quella parte ci sono tutti i minerali e da noi no?" La realtà è che ce ne sono ancora di più dalla parte argentina, devono soltanto bucare. In Argentina il sottosuolo è di proprietà delle province, allora c'è un problema per mettersi d'accordo per vedere come estrarre. La più grande miniera d'oro del mondo si trova in Argentina, il Veladero, ci sono minerali per soddisfare la domanda mondiale, le grandi pianure dell'Argentina e del Brasile sono adatte per piantare qualsiasi tipo di commodities, sappiamo che il Brasile ha 60 milioni di ettari disponibili e ogni anno si aggiungono 15 milioni di ettari. L'Argentina potrebbe fare lo stesso, in questo momento c'è una lotta tra il mondo agricolo e il governo per dividersi questa ricchezza enorme che sta crescendo, risolto questo problema si allargherà una strada ricca di opportunità.

Quindi, perché l'America Latina, la domanda che faceva Orsetti all'avvio dei lavori; vi ringrazio vivamente per l'invito a partecipare e non devo sottolineare l'importanza della regione che già da dieci anni e passa, con l'allora assessore Gian Mario Spacca, lanciò come intervento a 360 gradi su tutti i mercati mondiali. Qualcuno gli diceva che andava in giro inutilmente, io sapevo, venendo dal Giappone e vedendo che le iniziative erano ancora pochine qui, lanciammo una serie d'iniziative con gli accordi ICE, regione Marche con i fondi del Ministero, a tutto campo e arrivammo a realizzare 44 iniziative l'anno, operative portando imprese marchigiane all'estero. Lui è quello che apre la pista, gli altri arrivano dopo e sono contenti e felici però nessuno si assume la responsabilità di chi apre e deve rischiare. So che la settimana scorsa è stato in Brasile, perché me lo ha detto un mio collega di San Paolo. La realtà è che bisogna guardare sempre più avanti. La concorrenza che abbiamo patito in questi anni è uno scherzo rispetto a quella che subiremo nel prossimo decennio. La liquidità internazionale è spaventosa, tutte le perdite che hanno sconquassato il mondo americano e poi ad onda tutti gli altri, rappresentano 400 miliardi di dollari che come dicevo sono sei mesi di riserve in aggiunta della Cina o tre mesi della Russia. La Russia era andata in default quando io sono arrivato qui, adesso ha le riserve di 500 miliardi di dollari e ogni anno ne aggiunge 80. La disponibilità è infinita. La Cina investe in maniera impressionante sulla tecnologia.

In Sud America è stata copiata dal Brasile, il quale a livello di commodities, con la famosa impresa mineraria Vale de Rio Doce, che è una delle più grandi del mondo, ha cercato di acquistare la quarta più grande del mondo per diventare un supercolosso da 300 miliardi di dollari di fatturato. Il primo tentativo gli è andato male, ma si pensa che nei prossimi mesi possa riuscire ad aggregare.

Quindi, questa corsa gigantesca ad accaparrarsi risorse, energie, futuro, è già in atto, noi non la vediamo, noi vediamo giustamente l'aspetto che ci interessa: l'interazione tra le due economie, cosa interessantissima.

Ricordatevi, le opportunità sono infinite, se doveste vivere in Sud America lo capireste subito. La lingua spagnola ha preso il sopravvento su quella inglese, come lingua più parlata nel mondo. Google ha stabilito il suo ufficio centrale del Sud America a Buenos Aires. La settimana scorsa è venuta un'italiana, sta aprendo un altro ufficio di Google, si chiama Adib Works, e cercava persone italiane ed argentine per aprire questa nuova compagnia. Le qualifications che richiedeva erano assurde. Quando ho visto questo ho detto "ma che sono tutti scienziati!", loro chiedono il meglio ed il top perché sanno che tutta la fascia spagnola dipenderà da questa zona dalla quale dirameranno tutti i servizi di internet. Questo è importantissimo anche perché gli Stati Uniti del Sud sono invasi dai messicani e dagli ispani e la lingua spagnola sta conquistando tutte le fette di nazioni che sono a sud della fascia degli stati americani. Tornando a noi. L'Argentina ha avuto 5 premi Nobel, l'Italia 20; tre dei premi Nobel argentini sono tutti scienziati, materie scientifiche, per dire la tradizione e la cultura della scienza argentina.

Il Prof. Bernardo Kosacoff, stamane, ha parlato della Basso S.A., la ditta che produce valvole, però non ha specificato una cosa, che produce le valvole per la Ferrari da competizione di Formula 1, che ci fanno vincere in tutti i campi.

Inoltre, l'Italia ha lanciato già i primi satelliti in collaborazione con l'Argentina per mappare tutto il mondo ogni due ore sulle situazioni meteorologiche e del sottosuolo, così tra tre quattro anni quando sarà completa la costellazione del SIASGE, l'Italia e l'Argentina controlleranno tutta la situazione istantaneamente di alluvioni, siccità, fino a 20 metri di profondità, una cosa incredibile, ne parlò anche il Corriere della Sera, mi pare.

Una cosa che preoccupa, perché bisogna parlare degli aspetti positivi e negativi, è l'inflazione, a causa della crescita eccessiva e a causa della carenza di misure specifiche, sta aumentando in maniera consistente; è controllabile però bisogna intervenire, altrimenti si generano dei problemi. Disoccupazione scesa al 7%, livello tutto sommato europeo. Le riserve internazionali sono a buon livello, partì da un default, adesso hanno più di 50 miliardi di dollari di riserve in grado di coprire eventuali momenti di indecisione.

Il tasso di cambio, il dollaro è previsto a 3,20 – 3,40 pesos entro fine anno, l'euro come media dovrebbe raggiungere i 4,80 – 4,90 pesos.

La situazione del commercio tra Italia ed Argentina, vede l'Italia deficitaria, ormai l'interscambio è record, non è a livelli elevati però è record, rispetto al precedente picco del '97, noi siamo in passivo rispetto all'Argentina. L'Italia è l'ottavo cliente dell'Argentina con una quota del 2,5% ed esporta 1.387 milioni di dollari.

Passiamo all'aspetto italiano. L'Italia esporta il 2,4% del fabbisogno argentino di importazioni, è il settimo fornitore. Abbiamo superato il miliardo di dollari e un recupero superiore al 20% annuo, vorremmo di più, volgiamo che quest'anno superi il 25%-26%, però comunque siamo su un buon cammino. Abbiamo i primi quaranta prodotti esportati in Argentina da parte dell'Italia, anche qui chi vuole può studiare il flusso di come si sta evolvendo. Sono beni di capitale che servono a migliorare la tecnologia e le capacità argentine di produrre, perché il Brasile ha visto rivalutare il Real in misura impressionante, era sceso a 4 - 3,8 sul dollaro, adesso sta ad 1,6. Vuol dire che in un anno si è rivalutato del 50%. Questo vuol dire che i prodotti argentini potrebbero facilmente entrare nel mercato brasiliano, anche perché il Brasile non può permettere che il suo attivo commerciale con l'Argentina cresca troppo, l'Argentina nell'ambito del MERCOSUR chiede che venga riequilibrato. I brasiliani stanno comprando un sacco di industrie argentine, appunto perché sanno che in futuro dovranno riequilibrare. Quindi in questo flusso si può entrare e approfittarne, come stanno facendo alcune imprese medio piccole italiane, che sono venute a costruire stabilimenti in Argentina.

Punti di forza

La crescita economica è boom negli ultimi 7 anni, c'è stato un recupero ora si tratta di gestire lo sviluppo. E' un ostacolo che spero riescano a superare. E' un punto di accesso ai mercati sud americani. Ha risorse naturali dire abbondanti è poco, le infrastrutture devono essere costruite perché tutti i corridoi transoceanici li stanno completando, speriamo, così la Cina può importare le commodities che vengono dal Brasile, facendole passare sul lato cileno dove ci sono i due porti principali. Abbiamo forza lavorativa qualificata, non c'è dubbio, può, anzi deve essere migliorata, però ricordiamo che nel decennio scorso ci fu una grande crisi. Moderati costi di produzione, sono ancora moderati in termini di euro, stanno crescendo ma sono ancora moderati. Buona performance industriale, che cresce ad un tasso del 7 - 8% annuo. Potrebbero fare molto meglio, sicuramente.

Punti di debolezza

L'alta inflazione ve ne ho parlato. È qualcosa che deve essere controllata, ci sono dispute se esiste o non esiste come controllarla però è inevitabile che ci sia un intervento in questo senso. **La crisi energetica.** Lo sviluppo così forte porta due conseguenze: c'era stato un rallentamento d'investimenti nel settore energetico che poi si riflettono, come ben sapete, a 5 - 10 anni, l'economia cresce a tassi consistenti superiori al 7% fisso, manca energia, anche perché il governo vuole che l'energia costi poco. In Argentina gas, energia, costa a livelli ridicoli rispetto a qui in Italia. **Crisi agricola,** ve ne ho parlato, perché stanno decidendo come e che cosa fare nel futuro, perché tecnicamente potrebbero produrre fino a 150 milioni di tonnellate di granaglia ed altre cose, che sono quantità impressionanti, ma si tratta poi di dividere i proventi che devono arrivare. **Scarsa dinamica degli investimenti** perché ancora non c'è un quadro giuridico costante di riferimento, però le province già si stanno muovendo con consistenti agevolazioni che, a seconda degli investimenti, tenete presente che tutte le imprese del mondo che producono automobili stanno in Argentina e stanno investendo in Argentina, ci sono modelli che vengono costruiti specificamente negli impianti argentini. La Mercedes, la Volkswagen, la Renault, la Citroen producono modelli esclusivi in Argentina per esportarli nel mondo. Le esportazioni stanno aumentando a livello impressionante e l'industria dell'Automotiv, che è tutta quella che sta intorno a Cordoba, Buenos Aires ecc., e dell'indotto, sta crescendo a ritmi impressionanti e lì si potrebbe intervenire. Avevamo elaborato le nostre proposte che abbiamo inserito nel programma promozionale per il 2008. Vi faccio vedere solo i titoli così vi da un'idea su quali direttrici ci stiamo muovendo. Lo metteremo a disposizione della Regione così lo distribuirà a tutti e ognuno approfondirà quello che sembra più interessante per lui. Cuoi e manufatti. Metal meccanica. Minerali non metallici, le piastrelle dello Space Shuttle sono fatte con materiali estratti in Argentina, tra l'altro da una ditta dell'ex senatore Pallaro, che ora è senatore emerito. Carta e cartone, industria molto forte.

Forestale e legno mobile sicuramente è eccezionale come potenzialità future. Settore industriale e petrolifero.

Ecco le linee direttrici del nostro intervento: sono la collaborazione industriale e la formazione, settore per settore qui c'è l'analisi di quello che stiamo facendo e quello che faremo nei prossimi mesi e l'anno prossimo sempre con il criterio della collaborazione industriale e della formazione.

Bene concludo il mio breve intervento e spero che sia stato illustrativo, ha voluto essere un po' diverso altrimenti rischiavo di ripetere cose già dette.



Istituto nazionale per il
Commercio Estero
Ufficio di Buenos Aires

Argentina Dove investire

Dopo essere passata, agli inizi della presente decade, attraverso due anni di una profonda crisi economica e di forti turbolenze finanziarie e cambiarie (2001-2002), già a partire dal 2003 l'Argentina ha evidenziato un forte recupero dell'attività economica, che si è protratto per cinque anni, con un aumento medio del PIL del 9% circa (nel 2007 l'aumento registrato è stato pari all'8,7%).

Sempre nel 2007 il PIL industriale è cresciuto del 7,5%, confermando il trend molto positivo che sta attraversando l'economia argentina, con alcuni settori industriali che si stanno avvicinando al 100% del tasso di utilizzo degli impianti. Risulta pertanto sempre più interessante un investimento produttivo nel Paese (diretto, in collaborazione con partners locali, con cessione di tecnologia, ecc.).

Nel contesto globale del nuovo modello economico, basato su un tasso di cambio competitivo, allo scopo di promuovere il settore produttivo ed incentivando le esportazioni industriali, alcuni comparti offrono interessanti possibilità di sviluppo. Inoltre, alcuni settori godono di un regime speciale che cerca di promuoverne l'attività.

A titolo illustrativo possiamo elencare alcuni settori che si sono dimostrati molto dinamici negli ultimi mesi ed anche quelli che sono compresi in un regime speciale. L'elenco non deve essere considerato esaustivo.

BREVE ANALISI SETTORIALE

Agricoltura

Il **settore agricolo**, che occorre ricordare è uno dei pilastri dell'economia argentina, ha mostrato un andamento nettamente positivo durante gli ultimi anni. In particolare il settore ha evidenziato una crescita del 4,3 % durante il 2007.

Ciò ha determinato un ulteriore aumento dei prezzi dei terreni agricoli, con valori che hanno superato i livelli dei massimi storici. Anche l'importo degli affitti dei terreni agricoli è fortemente aumentato. La ridotta offerta di strumenti finanziari ha indirizzato importanti flussi di capitale verso l'affitto. Inoltre, l'offerta si è ridotta considerevolmente, giacché gli stessi proprietari si sono messi a produrre.

Per quanto riguarda le coltivazioni, il top è senza dubbio la soia, seguono il mais, il grano ed il girasole. Risultano interessanti anche i redditi nel settore della zootecnia. Tuttavia al momento esiste una scarsa offerta di terreni, che sono dedicati attualmente alla più remunerativa coltivazione della soia.

Altre coltivazioni interessanti sono l'olivo e alcuni prodotti regionali come il limone e la canna da zucchero.

Risulta importante segnalare nell'analisi di questo settore che, in conseguenza del forte aumento dei prezzi internazionali dei cereali ed in particolare della soia, le autorità locali hanno stabilito un sistema di dazi all'export di questi prodotti, che prevede l'aumento del dazio in funzione dell'aumento dei prezzi. La misura ha come obiettivo principale, oltre ad aumentare gli incassi fiscali, di limitare i quantitativi esportati ed evitare aumenti dei prezzi interni.

La misura ha creato una situazione molto critica nel settore che non ha accolto favorevolmente tale decisione ed è ancora in fase di soluzione.

Prodotti alimentari

La **gastronomia**, una delle attività più dinamiche di questi ultimi anni, ha evidenziato una crescita sostenuta, con forte espansione nei locali di alta qualità, buona cucina, buon servizio ed estetica curata.

Insieme allo sviluppo evidenziato dal settore della **ristorazione**, bisogna anche considerare la rinnovata presenza dei locali di **delicatessen** e la presenza di prodotti importati che a poco a poco continuano ad affermarsi nel mercato.

In questo comparto risulta interessante evidenziare il caso dei locali "**wine bar**", localizzati nelle zone ad alto potere d'acquisto, che hanno trovato un posto di rilievo tra i consumatori più esigenti.

Macchine agricole

Questo comparto ha una tradizione di oltre 100 anni nel Paese ed è fortemente legato al settore più trainante dell'economia argentina.

Operano nel Paese circa 400 imprese che impiegano circa 40.000 addetti. La maggior parte sono piccole e medie imprese che producono componenti e parti.

Il settore ha mostrato una evoluzione particolarmente dinamica a seguito dell'andamento positivo dei prezzi internazionali dei prodotti agricoli. A partire dal mese di marzo 2007, il settore ha mostrato una certa difficoltà derivata della crisi che attraversa il settore agricolo (aumento dei dazi all'export delle commodities). Comunque si stima che si tratta di una situazione congiunturale che sarà modificata appena superata la situazione del settore agricolo.

Le prospettive a medio e lungo termine del settore sono legate ai seguenti fattori:

- > diminuzione o eliminazione dei sussidi agricoli nell'UE;
- > tendenza favorevole dei prezzi agricoli;
- > introduzione del commercio dei prodotti agricoli nell'ambito dell'OMC;
- > buoni livelli di domanda domestica;
- > potenziale domanda di controstagionalità nei paesi dell'emisfero Nord.

Le prospettive più interessanti per il settore si evidenziano nelle possibilità di produzione in loco, e in associazione con un partner locale, di parti e componenti per l'industria locale.

Forestale - Legno Mobili

Il settore si presenta con interessanti possibilità di investimenti. Già negli ultimi anni se ne sono concretizzati alcuni, che riguardano prioritariamente la produzione di pannelli e nuove segherie. I principali investitori esteri sono il Cile e la Nuova Zelanda e si concentrano prioritariamente nelle province di Misiones, Corrientes ed Entre Rios.

Attualmente si sfrutta solo il 5% del totale dei terreni con possibilità di forestazione. Il tasso di forestazione ha cominciato a presentare un forte aumento a partire dal 2000. La superficie di terreni disponibili per forestazione è di 20 milioni di ettari.

Il settore dispone di una legge specifica "Legge Forestale", che istituisce una cornice normativa per incentivare gli investimenti.

La produzione locale di cellulosa, carta e mobili è abbastanza sviluppata. L'Argentina è il terzo produttore di polpa di carta in Latino-america ed il quarto produttore di carta e cartone. La produzione di carta si orienta principalmente a carta per imballaggio (48%) stampa (25%) e giornali (13%). La produzione di mobili va dal mobile standard, realizzato con legno di eucalyptus e pino, sino ai mobili di qualità con specie native più pregiate.

Il settore esporta principalmente sedie e mobili per ufficio con destinazione Stati Uniti e Cile.

I principali punti di forza che presenta il settore sono:

- > moderati costi di produzione del legno (prezzi moderati dei terreni, dei materiali utilizzati per la produzione e della mano d'opera);
- > rapida crescita delle risorse forestali;
- > quadro normativo che prevede la promozione degli investimenti nel settore forestale: stabilità fiscale per 30 anni ed agevolazioni fiscali;
- > ampia disponibilità di terreni per lo sfruttamento forestale: 20 milioni di ettari. Possibilità di acquisto di grandi estensioni di terreni;
- > varietà di clima, suolo e specie;
- > consistente sviluppo del consumo locale del legno (industria della carta e legno);
- > domanda mondiale con tendenza in aumento;
- > limitata offerta di materia prima nei paesi concorrenti.

Per quanto riguarda l'industria cellulosica, risulta importante segnalare due fattori positivi che favoriscono eventuali investimenti nel settore:

- > ampia disponibilità di materia prima;
- > uso estensivo di fibre riciclate.

L'industria della carta presenta i seguenti vantaggi:

- > domanda domestica non soddisfatta;
- > consumo pro capite in aumento.

Nell'industria del legno si possono osservare:

- > opportunità per nuove imprese;
- > grande potenziale di aumento del consumo.

Cuoio e Manufatti

Il settore ha una tradizione centenaria di sviluppo nel Paese. Dispone di abbondante offerta di materia prima. Produce, tra cuoio e pelli conciate, semilavorati, finiti e prodotti per arredamento, circa 1.000 milioni di dollari USA/annui.

L'Argentina è il 4° paese esportatore mondiale di cuoio e pelli e concentra il 9% del commercio mondiale.

L'80% della produzione si esporta negli Stati Uniti, Cina e Brasile, che rappresentano più del 50% delle destinazioni di esportazione.

La produttività del settore è aumentata considerevolmente negli ultimi anni, a seguito dell'impiego di migliori tecnologie.

Le imprese più importanti operano con una media di 5.000/6.000 pelli al giorno.

Eventuali investimenti nel settore devono considerare i seguenti fattori competitivi:

- > possibilità di diversificazione dei mercati di esportazione ed alleanze con produttori internazionali;
- > le concerie locali (PMI) evidenziano una maggiore domanda domestica per una maggior produzione di manufatti in cuoio;
- > maggiore utilizzo di pelli e cuoio non bovino;
- > significativa domanda del turismo straniero (attualmente in crescita), costituendo i prodotti in pelli e cuoio un prodotto tipico locale;
- > nicchie di mercato a livello mondiale (arredamento, calzature, articoli per attività ippica).

Tessile e Abbigliamento

Il settore, che aveva evidenziato un forte calo durante gli anni '90, mostra una importante ripresa negli ultimi anni. La svalutazione della moneta locale (2002) ed il conseguente calo delle importazioni hanno contribuito a rafforzare la situazione dell'industria locale, che ha anche trovato interessanti possibilità di vendita sui mercati esteri.

Durante il 2007 il settore ha evidenziato un *aumento del 5,5%* rispetto al 2006, con un maggiore dinamismo nella **produzione di tessuti e di filati di cotone**, con variazioni positive del 6,6% e dell'1,7%, rispettivamente, in risposta ad una maggiore domanda dell'industria locale. Il settore ha mostrato anche importanti progressi nella **qualità della produzione**, in particolare nel caso di *tessuti, fibre sintetiche ed artificiali e filati di cotone*.

Il settore dispone di importanti vantaggi comparati:

- > disponibilità di materie prime di buona qualità e in particolare di fibre naturali esclusive come lana fina, pelli speciali di animali tipici: lama, vicuña, guanaco;
- > settore dinamico, industria chiaramente sostenibile con un settore imprenditoriale di tradizione tessile;
- > l'Argentina costituisce un punto di riferimento nel settore della moda nell'Area sudamericana;
- > importanti sforzi a livello imprenditoriale per diversificare, specializzare e differenziare la produzione;
- > industria trasformatrice di materia prima tessile (disponibile in loco), che aggiunge valore alla produzione con uso intensivo di mano d'opera;
- > disponibilità di professionisti con laurea universitaria specifica nel settore: (2000 laureati e 3000 studenti). La mano d'opera non qualificata risulta invece meno disponibile.

Settore Minerario

Esistono importanti giacimenti di oro, rame, piombo, zinco, borati naturali, bentonite, argilla e rocce ornamentali. La maggior parte localizzata nella zona ovest lungo la Cordigliera delle Ande. Il settore ha iniziato un'interessante fase espansiva orientata all'export. Esiste anche un normativa specifica di promozione per il settore che prevede agevolazioni fiscali, deduzioni di capitali investiti, regime di finanziamenti, ammortamento accelerato degli investimenti in beni di capitali, ecc.

Biotecnologia

Il settore presenta una grande potenzialità nel breve e medio termine. Lo sviluppo del settore si basa sulla presenza dei seguenti fattori:

- > settori utilizzatori di prodotti biotecnologici di importanza nell'economia locale;
- > abbondanza di mercati potenziali di consumo di prodotti biotecnologici;
- > esistenza di aree non sufficientemente sviluppate nel paese;
- > aumento della domanda di prodotti alimentari e scarse possibilità di aumento della superficie coltivata mondiale.

Biocombustibili

L'abbondanza di materie prime utilizzate dall'industria produttrice di combustibili biologici, in particolare mais e soia, e l'aumento del prezzo dei combustibili tradizionali, hanno costituito fattori determinanti per l'inizio dello sviluppo di questa attività.

Si stima che il settore avrà interessanti sviluppi futuri.

Autoveicoli

Il settore degli **autoveicoli** è stato negli ultimi anni il settore più trainante della crescita evidenziata dal PIL industriale. In particolare, durante il 2007 il settore ha evidenziato una crescita del 25,4% e si stima che l'andamento positivo continuerà durante il 2008 con significativi aumenti di produttività.

Durante il 2007 la produzione ha raggiunto un record di 544.647 unità e rappresenta anche il quinto anno consecutivo di crescita del settore. Le vendite al mercato domestico sono aumentate del 22,7% durante il 2007 e le esportazioni del 33,6%, in particolare con destino a Messico, Cile e Brasile.

Il settore dispone ancora di capacità di produzione non utilizzata. Risulta importante considerare anche il ritmo espansivo che la dinamica di questo settore comporterà sull'indotto, in forte espansione, e sui settori legati allo stesso e in particolare: siderurgica, tessile, gomma e plastica.

Il settore si trova in forte processo di espansione anche verso il mercato esterno.

Metalmeccanica Durante il 2007 il settore è cresciuto del 9,5% sostenuto dall'ottima performance del settore produttore di beni strumentali, in particolare il settore delle macchine agricole e macchine utensili, principalmente quelle utilizzate dal settore degli autoveicoli, il settore produttore di parti e componenti, principalmente autoparti e agroparti, nonché il settore produttore di valvole per l'industria alimentare, chimica e petrolchimica, del petrolio e gas, ed il settore produttore di beni di consumo durevoli, principalmente di elettrodomestici. Si stima che continuerà la tendenza positiva per tutto il comparto ed in particolare per il settore delle macchine agricole, a seguito dell'accordo di esportazione siglato con il Venezuela. La produzione di autoparti continuerà mostrando una evoluzione positiva in linea con il buon andamento previsto per la produzione di autoveicoli, trattori e macchine agricole.

Software Il settore dispone di una normativa specifica per favorire lo sviluppo dell'industria locale. Il comparto ha evidenziato un interessante dinamismo negli ultimi tempi e si è costituito un punto di riferimento importante per il pubblico di lingua spagnola.

Turismo È importante segnalare il ruolo che il **turismo ricettivo e di entertainment per turisti** continuerà a giocare nei prossimi anni. Il settore ha avuto un forte sviluppo a seguito della svalutazione della moneta locale, situazione che ha trasformato l'Argentina in un paese di forte attrazione turistica. Questa tendenza continuerà ad aumentare durante il prossimo periodo. Si stima che il settore crescerà nei prossimi anni con forti investimenti nel settore alberghiero. Nei prossimi anni, infatti, è prevista la costruzione di nuovi alberghi di alta qualità, l'ammodernamento di altri e la costruzioni di un significativo numero di shopping mall, sia a Buenos Aires che all'interno del Paese.

Buenos Aires, Maggio 2008



Istituto Nazionale per il Commercio Estero
Istituto Italiano para el Comercio Exterior
Ufficio di Buenos Aires

ARGENTINA / NOTA CONGIUNTURALE 2007

1/ Premessa

Il bilancio dell'economia argentina mostra, alla fine del 2007, un risultato molto positivo. I principali indicatori, infatti, confermano la forte crescita dell'economia locale con significativi **aumenti della produzione, degli investimenti e dei livelli di interscambio commerciale**.

Una **crescita del PIL intorno all'8,7%** durante il 2007 conferma la continuità della tendenza degli ultimi cinque anni, durante i quali si sono registrati aumenti consecutivi ad una tasso superiore all'8%.

Anche il **PIL industriale** mostra un consistente aumento: 7,5% durante l'anno, sostenuto principalmente dall'evoluzione positiva del settore della *produzione di autoveicoli e delle costruzioni*.

Sono stati anche raggiunti i principali obiettivi della politica economica applicata dal Governo, in particolare mantenere un importante **attivo fiscale** e conservare un tasso di cambio alto (peso argentino svalutato) per favorire la competitività delle esportazioni argentine.

Altre variabili positive sono state la diminuzione dell'indice di disoccupazione: **7,5% alla fine del 2007 (considerando occupati i percettori di piani sociali) e 8,1% (senza i suddetti piani)**, nonché il miglioramento degli standards sociali con una riduzione dei livelli di povertà.

Dal punto di vista **monetario**, il Paese ha potuto non solo recuperare, ma anche aumentare significativamente lo stock di riserve che erano diminuite a causa del pagamento effettuato per la cancellazione del debito con il FMI.

Nell'ambito **esterno**, le *esportazioni* continuano a mostrare un trend positivo, come negli ultimi anni. Durante il 2007 si è registrato un nuovo record storico con vendite all'estero per un totale di 55,9 miliardi di dollari USA, cifra che rappresenta un aumento del 20% rispetto ai 46,4 miliardi del 2006.

Più significativo è stato l'aumento delle *importazioni*, che hanno totalizzato, sempre durante il 2007, 44,8 miliardi di dollari, rappresentando tale cifra un aumento del 31% rispetto al 2006.

La variabile che crea maggiore incertezza è costituita senza dubbio **dal livello dei prezzi**. Durante il 2007 l'aumento dei prezzi al consumo è stato, secondo le cifre ufficiali dell'8,8%. Bisogna considerare che tale indice è stato ottenuto come risultato di una serie di accordi tra il Governo e le principali imprese dei vari settori produttivi, mediante prezzi "regolati" e mediante un polemico cambio nella metodologia di calcolo dell'indice, che secondo alcuni esperti non riflette il reale aumento dei prezzi. Le stime di economisti e studi di consulenza privati indicano che l'aumento reale dei prezzi si è aggirato intorno al **22%**.

Un'altro aspetto da considerare è il *forte aumento della domanda* di **energia**, sia da parte delle imprese sia da parte delle utenze domestiche (queste ultime incentivate dal basso costo interno dell'energia, le cui tariffe sono calmierate da parte del governo), che ha messo in evidenza alcune difficoltà del sistema energetico locale, al punto che alcuni pronostici su una eventuale crisi energetica hanno costituito un fattore che pesa negativamente sul bilancio finale. Infatti, alcuni settori industriali hanno dovuto riprogrammare i loro piani di produzione in funzione di una minore offerta energetica e, in conseguenza, hanno evidenziato una riduzione dei livelli di produzione.

2/ Quadro macroeconomico

PRODOTTO INTERNO LORDO

La crescita costante, iniziata nella seconda metà del 2002, e manifestatasi con una rilevante variazione positiva del **PIL**, è continuata, solida, anche nel 2007, con un +8,7% rispetto al 2006.

La crescita registrata durante il 2007 ha superato tutti i pronostici, che indicavano un lieve rallentamento nel ritmo di crescita degli ultimi anni, in quanto un tasso intorno al 9% annuo risultava in pratica difficile da sostenere, dopo cinque anni di crescita forte.

Il 2007 è stato anche un anno elettorale, con le elezioni del presidente della Nazione e dei governi provinciali, che si sono svolte nel mese di ottobre. Il nuovo governo, insediatosi nei primi giorni di dicembre, dovrebbe continuare a muoversi secondo le stesse linee direttrici del governo precedente, considerati anche i pochi cambi verificatisi nella compagine di governo stessa.

In questo scenario si inseriscono le previsioni per il 2008 di una economia che continuerà la sua fase espansiva, con una *crescita dell'attività intorno al 6,8%*.

Bisogna comunque tener presente che le previsioni potrebbero subire variazioni a seguito dei cambiamenti delle condizioni economiche internazionali, scosse dalla crisi dei mutui sub-prime esplosa nella seconda parte del 2007 e degli attuali pericoli di recessione dell'economia americana.

Gli investimenti e soprattutto il consumo sono le due variabili che spingono il dinamismo dell'economia argentina. Gli **investimenti interni fissi** sono aumentati del 13,9% durante il 2007 (stima) e nel terzo trimestre del 2007 hanno rappresentato il 23,7% del PIL, con importanti aumenti nel caso delle importazioni. **Le previsioni per il 2008 indicano un aumento del 12%**. Il **consumo** è aumentato dell'8,6% nel 2007 (stima). Il consumo ha rappresentato il 76,9% del PIL, stando ai dati al terzo trimestre del 2007. **L'aumento previsto per il 2008 è intorno al 6,8%**, sostenuto dall'aumento dell'impiego, dall'aumento dei salari nominali e dalla fiducia dei consumatori.

Per quanto riguarda **l'attività industriale** bisogna sottolineare l'importante ruolo che l'evoluzione del settore continua a giocare per il positivo andamento dell'economia argentina. Infatti l'EMI, indice ufficiale che segue l'evoluzione dell'attività industriale e viene considerato come anticipo del dato ufficiale relativo al PIL industriale, è aumentato del 7,5% durante il 2007.

Nell'ambito del settore industriale, il comparto della *produzione automobilistica*, con un aumento del 25,4% nel 2007, rispetto al 2006, ha contribuito decisamente alla crescita del settore. Bisogna considerare che l'industria già aveva registrato una forte crescita anche nel 2006: 32,2%. In particolare, la produzione e le vendite locali di quest'ultimo settore hanno raggiunto livelli superiori ai valori marcati negli anni considerati record in Argentina.

Altri settori che hanno fatto registrare aumenti significativi della produzione durante il 2007 sono stati:

- > detersivi, saponi e prodotti per la pulizia personale: 19%
- > prodotti farmaceutici: 12%
- > manufatti di plastica: 10,4%
- > altri materiali per la costruzione (esclusi vetro e cemento): 9,8%
- > metalmeccanica (esclusa l'industria degli autoveicoli): 9,5%
- > gas industriali: 9,5%
- > molitura di cereali e semi oleosi: 8,2%
- > carne di pollame: 7,6%
- > cemento: 7,4%
- > bevande: 7,4%
- > prodotti di editoria e stampa: 7%
- > tessuti: 6,6%

- > carni bovine: 5,8%
- > vetro: 5,7%

Nell'ambito dei servizi, bisogna citare il settore *del turismo* che continua a mostrare un andamento positivo, come già avvenuto negli ultimi anni e continua a confermarsi come uno dei principali motori dello sviluppo. L'arrivo di turisti, non solo dagli altri Paesi di Latino-america ma anche dall'Europa e da altre aree geografiche, attratti dai prezzi molto competitivi che offre oggi l'Argentina, ha contribuito al maggiore dinamismo e sviluppo dei settori collegati: gastronomia, alberghi, ecc. Nel 2007 l'entrata di valuta straniera, collegata all'industria turistica, ha superato i 4 mlrd di dollari.

Altri settori, invece, hanno evidenziato un certo calo nei livelli di produzione. I fattori che hanno motivato questa performance negativa sono stati principalmente la *crisi energetica* (bisogna ricordare che il Paese attraversa problemi di fornitura energetica e alcuni stabilimenti hanno dovuto riprogrammare i piani di produzione), nonché alcuni problemi sindacali. I principali cali sono stati evidenziati nella produzione di fibra sintetica e artificiale (- 21,5%), dei prodotti lattiero caseari (- 8,7%) e di materie prime plastiche e gomma (- 5,4%), prodotti chimici di base (- 3,1%) e acciaio grezzo (- 2,7%).

Le **previsioni per il 2008** indicano un tasso di crescita **del PIL industriale intorno al 6,8%**.

I **settori trainanti** continueranno ad essere il settore degli autoveicoli, la produzione di elettrodomestici, prodotti di consumo di massa, petrolchimica, chimica, costruzione, ecc. Un dato importante da considerare è che l'industria argentina registra, nella maggior parte dei settori produttivi, alte percentuali di *utilizzo della capacità di produzione*. Il dato risulta significativo perché indica la necessità di ampliamento della capacità di produzione tramite l'acquisto di nuovi macchinari o l'ampliamento degli impianti produttivi. Il tasso di utilizzo della capacità di produzione dell'industria, nel mese di dicembre del 2007, è stato *del 74,9%*, valore superiore al 72,2% registrato nel mese di dicembre 2006. Il dato indica che anche se sono stati realizzati alcuni investimenti che hanno consentito l'aumento della capacità di produzione, i livelli di produzione sono stati superiori determinando a loro volta la necessità di nuovi investimenti.

(1)terzo trimestre

Fonte:
periodo 2002/2006
fonti ufficiali (Indec)
periodo 2007 e 2008:
fonti private locali: REM
Pil nominale pro capite:
BCRA

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (prev)
PIL NOMINALE (in miliardi di pesos)	312,6	375,9	447,6	531,9	654,9	802,2	957,3
PIL NOMINALE (in miliardi di dollari USA)		127,1	151,2	181,0	211,6	255,0	297,5
PIL NOMINALE PRO CAPITE (in dollari USA)	2.872	3.380	3.980	4.715	5.463	6.683 (1)	s/d
PIL REALE (Var. % rispetto a uguale periodo anno precedente)	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	6,8
ATTIVITÀ INDUSTRIALE (var. % rispetto uguale periodo anno precedente)	-10,5	16,2	10,7	8,0	8,3	7,5	6,3
CAPACITÀ DI PRODUZIONE UTILIZZATA (%)	55,7	64,9	69,7	68,9	72,2	74,9	s/d

INFLAZIONE

Come accennato precedentemente, in materia di **prezzi**, gli aumenti registrati già a partire dagli ultimi mesi del 2006, e che avevano causato un importante aumento del tasso d'inflazione, sono stati parzialmente controllati a seguito degli *accordi sui prezzi siglati* tra le autorità economiche ed i principali settori della produzione, in particolare con i settori che producono beni ed articoli

di prima necessità, e che prevedono impegni di non aumentare i prezzi e di garantire l'offerta sufficiente degli stessi prodotti.

L'applicazione di tale metodo e un *cambiamento nella metodologia di calcolo* dell'indice ha consentito di chiudere il 2007 con un tasso del 8,5%, secondo i dati ufficiali, mentre i principali economisti privati considerano, in base al calcolo tradizionale dell'inflazione, che il tasso reale è stato intorno al **22%**.

Le previsioni per il 2008 indicano un tasso ufficiale intorno al 10,4/10,8%.

Fonte:
periodo 2002/2007
fonti ufficiali (Indec).
Previsioni 2008: fonti
private locali: FIEL e
REM

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (prev)
PREZZI AL CONSUMO (variazione %)	41,0	3,7	6,1	12,3	9,8	8,5	10,4/10,8

OCCUPAZIONE

Durante il 2007 sono avvenuti importanti miglioramenti in materia di **occupazione**. Bisogna segnalare che il problema della disoccupazione, che era arrivata al 20,8% nel 2002, con gravissime conseguenze sociali, in un primo momento è stato migliorato in parte con la messa in moto dei *piani sociali per i disoccupati*, che hanno contribuito, almeno congiuntamente, ad alleviare la situazione, anche se non si riesce ancora a dare una soluzione definitiva al problema.

Alla fine del quarto trimestre del 2007 e' stato registrato un tasso di disoccupazione del 7,5%, considerando come occupati i percettori dei piani "jefas y jefes de hogar", (8,1% esclusi i percettori dei suddetti piani). **Per il 2008 si stima un tasso di circa il 7%** consolidando la tendenza positiva e confermando che la domanda di impiego accompagna l'andamento positivo del PIL.

(1) alla fine di ogni
periodo. 2007 al terzo
trimestre
Fonte:
periodo 2002/2007
fonti ufficiali (Indec).
Previsioni 2008: fonti
private locali: REM

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (prev)
TASSO DI DISOCCUPAZIONE (1) (% del PEA)	20,8	14,5	12,1	10,1	8,7	7,5	1

SALARI

Per quanto riguarda i **salari**, si è evidenziato nel 2007 un ulteriore recupero dei salari reali con un aumento medio stimato del 21,9%. A tale aumento ha contribuito soprattutto l'aumento dei salari del settore pubblico, i cui stipendi sono aumentati del 28,4%. **Per il 2008 si stima un ulteriore aumento dei valori medi. L'aumento previsto è del 18,30% circa.**

DEBITO PUBBLICO

Anche in materia di **debito pubblico** si sono raggiunti importanti risultati. Da un debito complessivo, soggetto a ristrutturazione, a dicembre del 2003 di **178,8** miliardi di dollari (pari a circa il **140% del PIL**), si è passati, dopo la ristrutturazione e al 31-3-05, a **126.567** milioni di dollari USA, pari al **73% del PIL**. I dati ufficiali (BCRA) segnalano, alla fine del terzo trimestre del 2007, che il totale del debito pubblico è di **137,1 miliardi di dollari USA, che rappresenta il 56,7% del PIL (non sono inclusi gli hold-outs).**

Fonte:
Ministero Economia

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (prev)
DEBITO PUBBLICO TOTALE (in miliardi di dollari)	137,3	178,8	191,3	128,6	136,7	137,1	s/d
DEBITO PUBBLICO TOTALE (% del PIL)	166,4	138,7	127,3	73,9	64,0	56,7	s/d
DEBITO PUBBLICO ESTERO (a dic. in miliardi di dollari)	87,6	102,0	111,6	60,9	56,2	60,0	s/d
DEBITO PUBBLICO ESTERO (% del PIL)	95,3	79,2	74,3	34,8	26,3	24,8	s/d

ALTRI INDICATORI ECONOMICI

(1) alla fine del periodo
Fonte:
Periodo 2002/2007:
BCRA
Previsioni 2008: BBVA

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (prev)
ESPORTAZIONI DI BENI (% del PIL)	24,0	22,9	22,7	22,2	21,8	23,6	20
IMPORTAZIONI DI BENI (% del PIL)	8,4	10,8	14,8	15,8	16,	17,8	17,9
BILANCIA COMMERCIALE (% del PIL)	15,6	12,1	8	6,4	5,8	5,8	2,1
SALDO CONTO CORRENTE (in miliardi di dollari)	9,1	8,1	3,2	5,7	8,1	4,2 III T.	1,4
CONTO CORRENTE (% del PIL)	8,5	6,4	2,1	3,1	3,8	1,2 III T.	0,5
RESERVE INTERNAZIONALI (in miliardi di dollari)	10,5	14,1	19,6	28,1	32,0	46,1	49,1
TASSO DI CAMBIO (\$/u\$s) (Media del periodo)	3,07	2,95	2,94	2,92	3,07	3,14	3,21 (1)

COMMERCIO ESTERO

Per quanto riguarda il **commercio estero**, gli indicatori continuano ad evidenziare un saldo attivo della bilancia commerciale, con un sostenuto aumento delle esportazioni e ancora maggiore delle importazioni.

BILANCIA COMMERCIALE ARGENTINA

Fonte:
periodo 2002/2007
fonti ufficiali (Indec).
Previsioni 2008: fonti
private locali REM

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (prev)
EXPORT (milioni di dollari FOB)	25.709	29.375	34.550	40.352	46.456	55.933	60.910
IMPORT (milioni di dollari CIF)	8.991	13.813	22.445	28.689	34.151	44.780	52.009
SALDO (milioni di dollari)	16.718	15.562	12.105	11.416	12.306	11.154	8.901

ESPORTAZIONI

I dati relativi al 2007 confermano la continuità del ritmo di crescita delle **esportazioni**. Infatti, durante questo periodo, le esportazioni argentine, con un valore di **55.933** milioni di dollari, hanno fatto registrare un **aumento del 20%** rispetto al 2006. Bisogna, inoltre, segnalare l'importante ruolo che il contesto internazionale ha giocato per il risultato finale di questo bilancio, offrendo un ambito in cui i prezzi delle commodities hanno costituito un incentivo rilevante per l'export argentino, principalmente per quanto riguarda le vendite di *soia* e *petrolio*.

A livello merceologico, tutti i grandi comparti hanno evidenziato aumenti nelle loro vendite rispetto all'anno precedente, tranne combustibili ed energia. Le esportazioni di manufatti industriali sono aumentate del 17%, le vendite di prodotti primari sono aumentate del 45% (in questo caso soprattutto a causa di un rilevante aumento dei prezzi) e quelle dei manufatti d'origine agricola del 26%. Le vendite di combustibili ed energia sono diminuite invece del 12%.

I prodotti che hanno evidenziato maggiori aumenti in valori assoluti sono stati i semi oleosi, in particolare la *soia*, *l'olio di soia*, *i prodotti derivati* di semi oleosi, i cereali, in particolare

le vendite di mais e di grano. Seguono i materiali di trasporto terrestre, in particolare le vendite di *autoveicoli* per il trasporto di persone e merci con destinazione Brasile, autoveicoli per il trasporto di persone e per rimorchi con destinazione Venezuela e per il trasporto di merci con destino Messico e Perù.

Hanno registrato aumenti le vendite di *metalli* comuni e loro manufatti, in particolare tubi senza saldatura verso Algeria, Arabia e Libia, macchine e apparecchiature, materiale elettrico e parti di motori.

La composizione delle esportazioni per Paesi di destinazione mostra il Brasile, la Cina, il Cile, gli Stati Uniti e la Spagna come principali Paesi clienti dell'Argentina.

IMPORTAZIONI

Le **importazioni** hanno registrato, sempre nel 2007, un incremento del **31%** rispetto all'anno precedente, per un ammontare complessivo di **44.780** milioni di dollari.

Queste cifre indicano la continuità della sostenuta ripresa degli acquisti esteri.

L'aumento delle importazioni avvenuto nel 2007 è principalmente dovuto alla crescita negli acquisti dei *beni intermedi* che sono aumentati del 30% e dei *beni strumentali*, che sono aumentati del 28%. Il settore delle *parti e pezzi di beni strumentali* ha visto crescere le proprie esportazioni del 26%, sempre nel periodo in esame. È evidente che gli aumenti registrati corrispondono alle caratteristiche del rilancio economico avviato, nel quale sono state *incentivate le sostituzioni delle importazioni*.

Importanti aumenti hanno fatto registrare gli acquisti di cellulari, trattori, raccogliatrici, computers, camion e parti e pezzi di autoveicoli, in particolare di motori provenienti dal Brasile.

Hanno marcato anche un significativo aumento le importazioni di *beni di consumo*, che sono *cresciuti del 34%*. In particolare si segnalano gli aumenti registrati negli acquisti di motocicli e farmaci.

In termini di valore assoluto, i prodotti che sono aumentati di più sono i prodotti legati al settore autoveicoli, prodotti legati al settore energetico (gasolio e fuel oil), telefonia cellulare e prodotti e beni strumentali per l'industria agricola (raccogliatrici, trattori, concimi, ecc..)

Dall'analisi per blocchi di Paesi, risulta che i paesi del Mercosur continuano ad essere i *principali fornitori* dell'Argentina, con una partecipazione relativa del 36%. Seguono, secondo l'ordine d'importanza in quest'ultimo periodo, i Paesi dell'ASEAN più Corea, Cina, Giappone ed India che registrano un 19%, i Paesi dell'Unione Europea con il 17% del totale, ed i Paesi del NAFTA, con una partecipazione del 16%.

La prevalenza del Mercosur quale fornitore principale si spiega con l'esistenza delle preferenze commerciali intra-regionali.

Nell'analisi per Paesi, il Brasile e gli Stati Uniti sono i principali fornitori delle importazioni argentine, seguiti da Cina, Germania e Messico.

Le previsioni per il 2008 indicano un aumento delle esportazioni di circa il 9%, percentuale che consentirebbe di raggiungere un ammontare intorno ai 60,9 miliardi di dollari. **Nel caso delle importazioni l'aumento previsto è intorno al 16%**, per un ammontare complessivo di circa 52 miliardi di dollari.

IMPORTAZIONI ARGENTINE DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER USO ECONOMICO

USO ECONOMICO	2006 %	2007 %
TOTALE	100	100
BENI STRUMENTALI	25	24
BENI INTERMEDI	35	35
COMBUSTIBILI E OLII	5	6
PARTI E PEZZI DI BENI STRUMENTALI	18	17
BENI DI CONSUMO	11	11
VEICOLI	6	6
ALTRI	-	1

Fonte:
Indec

BILANCIA COMMERCIALE ARGENTINA / ITALIA

Per quanto riguarda l'**interscambio Italia-Argentina**, si evidenzia un aumento dei livelli commerciali anche se si mantiene il saldo negativo per l'Italia della bilancia bilaterale.

Le **esportazioni verso l'Italia** nel 2007 sono state pari a 1.387,3 milioni di dollari, cifra che rappresenta un aumento del 26,6% circa rispetto ai 1.095,4 milioni esportati nel 2006. Le esportazioni argentine verso l'Italia sono costituite principalmente da **prodotti agricoli**: semi oleosi, pesce, cereali, pelli, ecc.

Per quanto riguarda le **importazioni**, durante il 2007 gli *acquisti dall'Italia* hanno raggiunto 1.071,4 milioni di dollari USA. La cifra rappresenta un **aumento del 18%** rispetto alle importazioni del 2006 (908,1 milioni di dollari USA).

Il saldo della bilancia commerciale bilaterale continua ad essere nettamente *favorevole all'Argentina*, e nel periodo considerato è stato di 315,9 milioni di dollari, contro 187,4 del 2006. Nella graduatoria dei *Paesi fornitori dell'Argentina*, l'Italia occupa il settimo posto nel periodo citato, dopo il Brasile, gli Stati Uniti, la Cina, la Germania, il Messico ed il Giappone.

Le importazioni provenienti dall'Italia hanno rappresentato, nel 2007, il **2,4% del totale** degli acquisti esteri argentini, partecipazione a livelli *leggermente inferiori* rispetto a quelli storici. I settori i cui valori di importazioni hanno evidenziato maggiori aumenti percentuali sono stati i prodotti minerali (121,7%), i prodotti del regno animale (100%), i materiali di trasporto (87,9%), i prodotti alimentari e bevande (53,8%), gli olii e grassi (36,5%) ed i prodotti del regno vegetale (36,4%).

Per **grandi settori** si evidenziano aumenti negli acquisti di **beni strumentali** (19,7%), **beni intermedi** (14,9%), beni di consumo (36,2%), mentre i **pezzi e accessori per beni strumentali** hanno evidenziato una diminuzione del 2,5%. Le importazioni di autoveicoli sono aumentate del 400% nel periodo, anche se la partecipazione del settore sul totale è ancora poco rilevante.

BILANCIA COMMERCIALE ARGENTINA / ITALIA (in milioni di dollari USA)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ESPORTAZIONI ARGENTINE VERSO L'ITALIA	851,3	933,3	948,6	983,5	1.095,8	1.387,3
IMPORTAZIONI ARGENTINE DALL'ITALIA	310,8	439,9	623,4	747,9	908,1	1.071,4
SALDO PER L'ITALIA	-540,4	-493,4	-325,5	-235,6	-187,7	-315,9

Fonte:
Indec

parte

C

RELAZIONE SUI PROGRESSI AVVENUTI
STUDIO COMPARATIVO ARMSTRONG / LE MARCHE

CENTRO SERVIZI PER MACCHINARI AGRICOLI
Relazione Preliminare³

Struttura del Gruppo di Lavoro argentino

Consiglio Consultivo

- > Sindaco di Armstrong: Dr. Fernando R. Fischer
- > Segretariato di Stato per l'Industria, rappresentato dal suo Segretario, Dr. Fernando Fraguío.
- > Ministero della Produzione della Provincia di Santa Fe, rappresentato dal Segretario del Sistema Metalmeccanico, Chimico, di Automazione e altre Manifatture, Dr. Juan Carlos Valdano e il Sottosegretario per la Cooperazione Internazionale, Ing. Sergio Buchara.
- > FedeMarche (Federazione Marchigiana dell' Argentina)
- > Femacel (Federazione Marchigiana del Centro Litorale)
- > As. M. Ar. (Associazione Marchigiana di Armstrong)

Consiglio Esecutivo

- > Ing. Rubén Ferrero – Coordinatore degli Affari Amministrativi e Tecnici
- > José Luis Odasso – Coordinatore delle Relazioni Istituzionali e Politiche

Consulenti Senior e Personale Specializzato per la realizzazione dei rilevamenti

- > Lic. Adrián R. Tittarelli – Economista
- > Lic. Juan Pedro Brandi – Economista
- > Lic. Sandra Locatelli – Assistente Sociale

³ Il progetto comprende una relazione preliminare, da presentare al Forum di Imprenditori Marchigiani che si terrà nelle Marche nei giorni 19 e 20 maggio 2008. In seguito, il progetto prevede la stesura di una relazione sui progressi avvenuti, a metà anno e di una relazione finale a marzo 2009.

Parti in cui si articola la relazione

- 1) Storia.** Breve descrizione storica del settore delle macchine agricole in Argentina, con particolare riferimento alla città di Armstrong e l'incidenza della comunità marchigiana.
- 2) Quadro Analitico.** Presentazione di definizioni concettuali e fonti utilizzate sulla produzione delle macchine e degli utensili agricoli a livello nazionale e locale.
- 3) Evoluzione del mercato e inserimento internazionale.** Analisi della situazione recente del mercato delle macchine agricole in Argentina e del suo inserimento a livello internazionale.
- 4) Descrizione del settore ad Armstrong e rispettiva zona di influenza.** Principali variabili per comprendere la situazione attuale: localizzazione, geografia, struttura del mercato, etc.
- 5) Risultati dello Studio di Settore.** Principali risultati dello studio di settore realizzato ad Armstrong.
 - a. Analisi quantitativa
 - b. Analisi qualitativa
- 6) Lezioni di politica.** Capitolo conclusivo in cui si pongono le basi per la collaborazione con Le Marche (cooperazione tecnologica, commercio internazionale, missioni in compartecipazione verso altri mercati (Europa Orientale), etc.)

1/ Storia

Breve descrizione storica del settore con particolare riferimento all'incidenza della comunità marchigiana di Armstrong sul settore dei macchinari agricoli

⁴ Con riferimento a "Situazione produttiva e gestione del cambiamento tecnico nell'industria argentina di macchinari agricoli" Sistema nazionale e locale per l'innovazione. Modulo A

La storia del settore è stata studiata da diverse angolazioni. La maggior parte degli autori concorda nel segnalare determinate fasi in funzione dello scenario macroeconomico in atto e dei segnali microeconomici predominanti. La suddivisione comunemente accettata è la seguente⁴:

- > **Gli inizi.** A metà del secolo XIX, un gruppo di immigranti europei iniziò a stabilirsi nel sud della provincia di Santa Fe fino a formare le prime colonie agricolo-allevatrici del Paese, iniziando così l'attività agricola e zootecnica nelle campagne argentine.
- > **Fase sostitutiva.** Gli anni Cinquanta mostrano un forte aumento della produzione nazionale dei macchinari agricoli, caratterizzato dall'elevata protezione del mercato interno, dall'elevata variabilità dei prezzi relativi e dal potenziamento delle attività industriali da parte dello Stato nazionale.
- > **Fase progressista.** La riduzione delle tariffe doganali della seconda metà degli anni Settanta, l'abbassarsi del tasso di cambio, la liberalizzazione e contrazione dei mercati argentini delle attrezzature agricole e la sospensione degli incentivi fiscali e creditizi alle attività industriali caratterizzeranno questa fase.
- > **Fase disarticolata.** Dopo il periodo progressista, avvenuto tra il 1976 e il 1981, si può distinguere l'inizio di un nuovo periodo, caratterizzato dalla presenza di un elevato grado di incertezza, variabilità dei prezzi relativi e i primi passi nella conformazione del mercato regionale MERCOSUR.
- > **Nuova fase progressista.** Questa fase è caratterizzata da una nuova diminuzione dei dazi sull'importazione, dalla stabilizzazione cambiaria, dai progressi nella formazione del MERCOSUR, dalla disponibilità di finanziamento e dalla ripresa della domanda argentina delle attrezzature agricole durante i primi anni di questo periodo, dinanzi alla presenza di prezzi dei cereali e dei semi oleosi superiori a quelli registrati nei dieci anni precedenti. Si tratta di un periodo di grandi cambiamenti per il settore.
- > **Oggi.** A partire dalla svalutazione della moneta, avvenuta all'inizio del 2002, si apre un nuovo periodo caratterizzato da uno scenario che coniuga prezzi relativi più favorevoli per la produzione nazionale di macchinari agricoli, con i prezzi elevati delle principali colture del Paese, sperimentando un cambio di tendenza rispetto all'evoluzione negativa osservata nel riscatto del settore durante la seconda metà degli anni Novanta. Infatti, a partire dalle nuove condizioni, e con un forte incremento della domanda attrezzature agricole, comincia ad avvenire non solo una ripresa della produzione nazionale, ma anche una leggera diminuzione della quantità di pezzi importati utilizzati nella produzione di tali attrezzature e la loro sostituzione con componenti di origine locale. In alcuni casi, si verifica anche un aumento della quantità di componenti nazionali incorporati nelle attrezzature di importazione, in particolare in quelle assemblate in Brasile.

Ad Armstrong l'evoluzione è avvenuta in questo contesto generale. E' importante sottolineare la rapida ripresa economica della città, data la forte dipendenza da questo tipo di industria. Tale ripresa avvenne grazie ai miglioramenti del tasso di cambio e agli alti prezzi internazionali, fatto sul quale si tornerà più avanti.

1.1/ Incidenza Marchigiana ad Armstrong

Tra l'ondata di immigranti che arrivarono ad Armstrong e nella regione verso la fine del secolo XIX e inizio del secolo XX vi fu un'alta percentuale di Marchigiani i quali, grazie alle loro eccellenti abilità lavorative e alla conoscenza delle arti della coltivazione dei campi e dell'artigianato, specialmente del mestiere del fabbro, diedero alla città l'impronta che conserva ancora oggi.

Un caso che può essere preso come esempio è quello dell'azienda Talleres Metalúrgicos Crucianelli (Officine Metallurgiche Crucianelli), fondata nel 1957 da Nazzareno Crucianelli, un immigrante marchigiano. Inizialmente egli si dedica a costruire mulini a vento per l'estrazione dell'acqua (per utilizzarli fondamentalmente nelle aree rurali e per l'allevamento del bestiame) e a riparare macchine, timoni (di aratri) (che allora si compravano usati) e aratri monovomere. Con il tempo iniziò a modificare i timoni per realizzare i primi aratri, i quali furono il primo prodotto fabbricato dalla sua azienda. Con questo vogliamo dire che per prima cosa egli si dedicò a rinnovare e aggiustare e solo in un secondo momento cominciò a produrre utensili agricoli (essenzialmente aratri monovomere).

Ciò può essere considerato una costante per le aziende di origine Marchigiana. Attualmente è una delle aziende leader del Paese nella fabbricazione di seminatrici per semina diretta e esporta verso Paesi come la Bolivia, il Cile, l'Uruguay, il Venezuela, la Russia, l'Ucraina e il Kazakistan.

2/ Quadro Analitico

Presentazione delle definizioni concettuali e delle fonti utilizzate nella produzione delle macchine e degli utensili agricoli a livello nazionale e locale.

Il settore delle macchine agricole è formato da un insieme eterogeneo di aziende che producono e commercializzano un diverso numero di beni e servizi. Per questo motivo è necessario definire e inquadrare alcuni concetti per fare in modo che questa relazione sia chiara e comprensibile.

In relazione ai prodotti ivi inclusi, è importante fare una classificazione dell'universo dei beni. In ambito nazionale, l'Istituto Nazionale di Statistica e Censimento (INDEC corrisponde in Italia all'ISTAT) stabilisce, all'interno del mercato delle macchine agricole, quattro grandi categorie di macchinari, utilizzati, nella maggior parte dei casi, per la produzione e raccolta di cereali e di semi oleosi: mietitrebbiatrici, trattori, seminatrici e utensili agricoli. Questo verrà chiamato criterio dell'INDEC.

Un'altra classificazione, divide il mercato delle macchine agricole usando una caratteristica differente: il criterio di propulsione. Si considerano così da un lato le mietitrebbiatrici e i trattori e dall'altro si intende per settore degli utensili agricoli "... l'insieme di elementi utilizzati nel lavoro agricolo che hanno bisogno di essere trainati da altri macchinari. In questo senso, si escludono i beni per la produzione che, seppur vengono utilizzati nel lavoro agricolo, fanno affidamento sull'autopropulsione e sono: i trattori, la maggior parte delle mietitrebbiatrici – meno quelle usate per le arachidi e per le patate– e alcuni fumigatori (i più grandi, che sono, a loro volta, i meno numerosi) (Cicaré, 1998, pag. 64)⁵ Questo sarà denominato criterio di propulsione.

La differenza tra la prima e la seconda classificazione sta nel livello di dettaglio o specializzazione degli utensili agricoli, principalmente se si distingue o meno il ruolo delle seminatrici. Durante la relazione verranno usati entrambi i criteri di classificazione, a seconda del tipo di esposizione realizzata e dell'informazione in essa contenuta.

Il mercato degli utensili agricoli comprende diversi segmenti produttivi che sono costituiti da un'ampia varietà di beni. Ogni unità produttiva si riconosce in una di queste categorie. Così, si trovano stabilimenti specializzati nella produzione di:

- > Utensili per il dissodamento e la semina
- > Attrezzature per il fieno e il foraggio
- > Applicazione di prodotti per la difesa da agenti esterni
- > Componenti agricoli
- > Movimento e trattamento dei chicchi.

Una tale segmentazione del mercato determina l'esistenza di forti eterogeneità tra gli utensili prodotti sotto vari aspetti quali la complessità tecnica, scale di produzione ottimali e il prezzo unitario che, tra gli altri fattori, possono generare condizioni diverse di concorrenza nel mercato interno e all'interno dello schema generale dei mercati ampliati. (Delgobbo, 1993)

Per poter analizzare il commercio estero delle macchine e degli utensili agricoli si deve fare una classificazione sulla base del nomenclatore standardizzato che contenga, nel miglior modo possibile, i segmenti di mercato coinvolti. E' utile dire che la classificazione è incompleta e che si possono prendere in considerazione alcuni beni che non necessariamente si adattano alle definizioni date in precedenza.

Tenendo presente questa situazione, nell'ambito del commercio internazionale, sono state selezionate 27 posizioni a sei cifre (livello di sottogruppo) per poter realizzare la descrizione dei prodotti per l'inserimento internazionale (vedere allegato 1). E' stata scelta questa suddivisione poiché presenta importanti vantaggi. In primo luogo questi sottogruppi inglobano la maggior parte dei beni venduti come ad esempio macchine e utensili agricoli. In secondo luogo sono sottogruppi caratteristici del settore stanziato ad Armstrong e nella sua zona di influenza e gran parte del commercio estero effettuato dalle aziende di Armstrong compie le proprie transazioni usando alcuni di questi sottogruppi. E in terzo luogo, sebbene la suddivisione sia abbastanza ampia, a questo stadio l'informazione è ormai consolidata a livello mondiale e ciò facilita il confronto tra diversi uffici doganali e di commercio internazionale.⁶

⁵ In base a questa definizione di utensili agricoli, l'unica eccezione a quello che viene prodotto nel Dipartimento Belgrano è costituito dai polverizzatori autopropulsi poiché questi non necessitano di essere trainati da altri macchinari. Tuttavia, vengono inclusi frequentemente in questa categoria, sia nei lavori di ricerca sia nelle statistiche ufficiali elaborate dall'Istituto Nazionale di Statistica e di Censimento. Perciò neanche il presente lavoro farà eccezione.

⁶ A sei cifre, tecnicamente a livello di sottogruppo, si trova consolidato a livello mondiale il nomenclatore del commercio estero utilizzato dai Paesi e negli ambiti commerciali come l'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio). A sua volta, l'Argentina insieme ai Paesi soci del MERCOSUR, ha consolidato il nomenclatore a otto cifre, a livello di posizioni. Poi per maggiori specializzazioni (11 cifre) l'Argentina, come la maggior parte dei Paesi, emette il proprio nomenclatore.

3/ Evoluzione del mercato e inserimento internazionale

Analisi della situazione recente del mercato dei macchinari agricoli in Argentina e del suo inserimento a livello internazionale.

Il settore delle macchine agricole di Armstrong ha un ruolo preponderante all'interno del complesso industriale argentino. Le variabili e le dinamiche nazionali generano la cornice nella quale le aziende di Armstrong effettuano le loro operazioni. Per questo motivo, avendo una visione chiara di ciò che è accaduto in ambito nazionale, si possono circoscrivere le dinamiche verificatesi ad Armstrong.

Valutazione del mercato nazionale

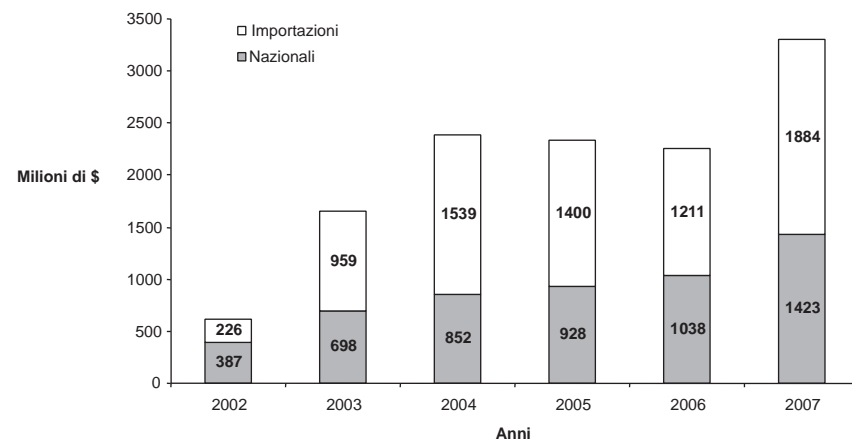
Il mercato delle macchine agricole a livello nazionale è stato molto dinamico. In special modo si prende come punto di partenza l'anno 2002, il momento più cupo dell'ultima recessione economica e la successiva ripresa dell'economia nazionale. A livello macroeconomico la crisi colpì in maniera molto seria sia il settore nazionale delle macchine agricole (per lo più seminatrici e utensili) sia il settore dei macchinari di importazione (specialmente mietitrebbiatrici e trattori).

⁷ Per questo paragrafo, si utilizza come fonte l'indagine realizzata dall'INDEC sulle Macchine Agricole.

Secondo i dati dell'INDEC⁷ la vendita delle macchine agricole nel Paese ebbe una forte crescita dall'inizio del 2002. Infatti, mentre nello stesso anno il fatturato fu di \$613 milioni, nel 2007 si raggiunse la cifra di \$3.306 milioni, e ciò ha rappresentato un incremento del 439%. Tale crescita fu evidenziata sia dal valore della produzione nazionale che passò da *\$ 387 milioni di pesos a \$ 1.423 (+267%) sia dal valore dei prodotti importati che passarono dai \$ 226 milioni a \$1.884 milioni (+733%) nel periodo menzionato.

* il simbolo del peso argentino (moneta argentina) è uguale a quello del dollaro; pesos = \$

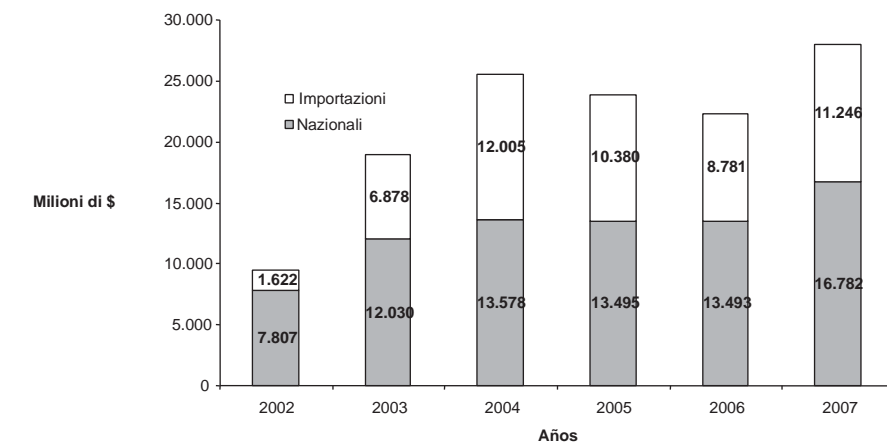
MERCATO ARGENTINO DEI MACCHINARI AGRICOLI
In milioni di pesos correnti



Questa ripresa economica si osserva anche attraverso il numero delle unità vendute, sia che siano di produzione nazionale sia che siano importate. Durante il periodo 2002-2007, le unità totali passarono da 9.429 a 28.028 e ciò rappresentò un incremento del 197%. Se volessimo scindere i due settori potremmo osservare che le unità di produzione nazionale sono cresciute di un 115% dato che sono passate da 7.807 del 2002 a 16.782 del 2007, e che le unità importate sono cresciute di un 593% poiché sono passate da 1.622 a 11.246 nello stesso periodo di tempo.

MERCATO ARGENTINO DEI MACCHINARI AGRICOLI
In unità

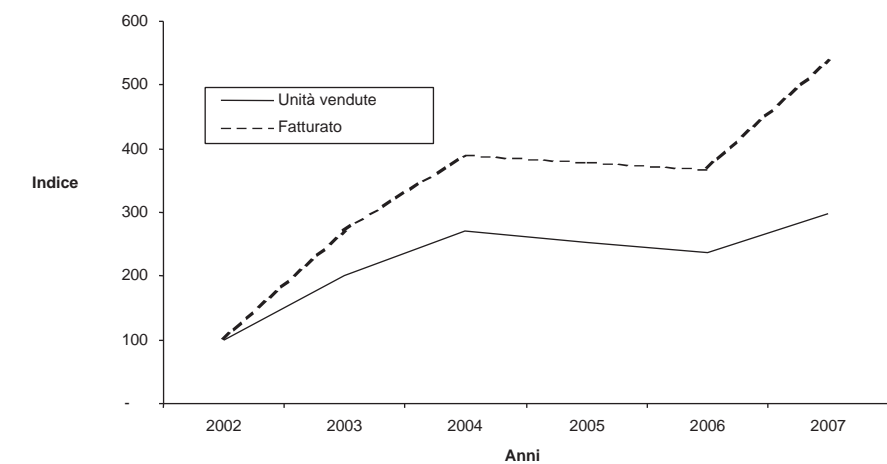
Fonte:
Elaborazione propria sulla base dei dati forniti dall'INDEC



Di conseguenza, si osserva che la ripresa è avvenuta non solo per quanto riguarda i valori, ma anche le quantità commercializzate. E' utile citare che il maggior recupero delle quantità importate rispetto all'evoluzione delle quantità prodotte a livello nazionale avvenne ancora una volta in un contesto di svalutazione della moneta nazionale. Per capire questo risultato paradossale, si deve considerare il contesto recessivo dell'economia nazionale e il basso potere d'acquisto dei fruitori dei macchinari agricoli che imperavano nel 2002 e il cambiamento che avvenne in seguito nelle principali variabili (come ad esempio la ripresa dei prezzi dei prodotti agricoli e la conseguente crescita della domanda dei macchinari). In questo modo, l'acquirente di macchine agricole bilanciò più propriamente l'effetto contrattivo che la svalutazione della moneta nazionale poté avere sulla merce importata.

MERCATO ARGENTINO DEI MACCHINARI AGRICOLI
In indici 2002=100

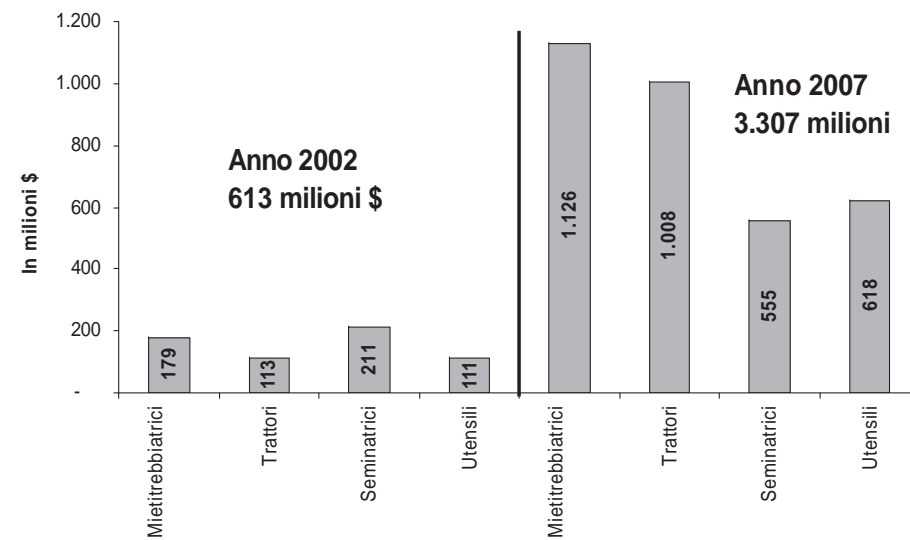
Fonte:
Elaborazione propria sulla base dei dati forniti dall'INDEC



Per poter comprendere lo sviluppo del settore, bisogna considerare le dinamiche delle quattro grandi categorie di macchine agricole (criterio dell'INDEC) rilevanti per l'Argentina: le mietitrebbiatrici, i trattori, le seminatrici e gli utensili agricoli. Durante il periodo considerato in questo studio (2002-2007) si è potuta osservare un'importante crescita all'interno di queste quattro categorie.

MERCATO ARGENTINO DEI MACCHINARI AGRICOLI
In milioni di \$ e per tipo di macchinario

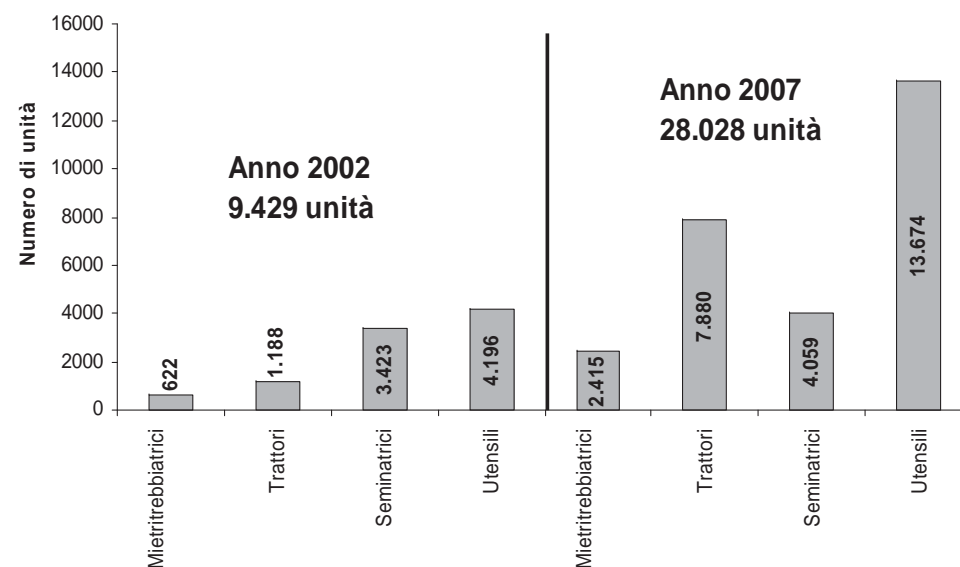
Fonte:
Elaborazione propria
sulla base dei dati forniti
dall'INDEC



Perciò, paragonando il 2002 con il 2007 con riguardo al valore commercializzato nel mercato, si osserva un aumento del 529% per la categoria delle mietitrebbiatrici, del 796% per i trattori, del 163% per le seminatrici e del 458% per gli utensili agricoli. Il campione di misura è simile se si osserva la dinamica delle unità vendute.

MERCATO ARGENTINO DEI MACCHINARI AGRICOLI
In unità e per tipo di macchinario

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base dei dati forniti
dall'INDEC



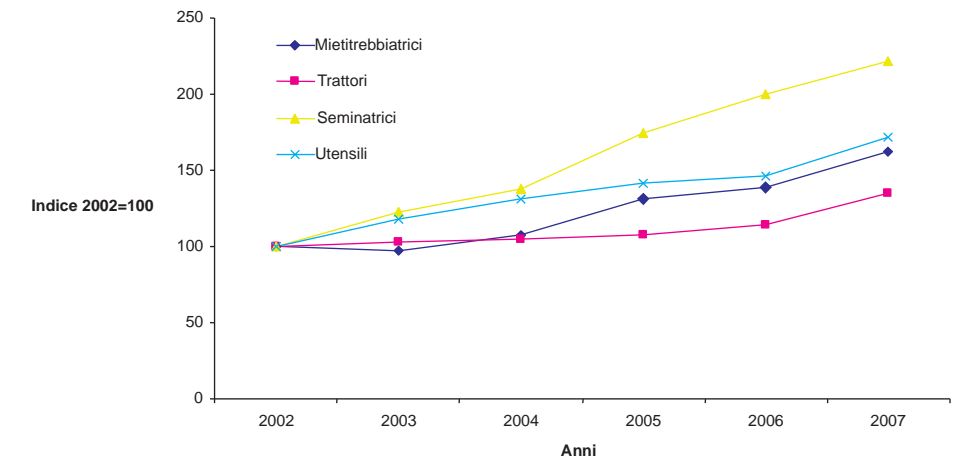
Durante il periodo 2002-2007 il numero delle unità vendute nel mercato è aumentato notevolmente; si può osservare un aumento del 288% per quanto riguarda le mietitrebbiatrici, del 563% per i trattori, del 19% per le seminatrici e del 229% per gli utensili agricoli.

La differenza tra le grandezze e i tassi di crescita tra i valori venduti e le unità vendute risponde, per lo più a un "effetto prezzo". Motivati dal deprezzamento della moneta e dal forte riscatto del settore rurale richiedente, i valori per unità in questo settore industriale aumentarono col passare del tempo.

In questa maniera, collegando i valori e le unità vendute si osserva un incremento nei valori per tipologia all'interno delle quattro grandi categorie. Nel 2002 il prezzo per unità delle mietitrebbiatrici era di \$ 287.905, dei trattori \$ 94.680, delle seminatrici \$ 61.672 e degli utensili \$ 26.372. Nel frattempo, nel 2007, questi valori sono aumentati fino a raggiungere rispettivamente i \$ 466.366, \$ 127.871, \$ 136.602 e \$ 45.201. Gli incrementi non sono stati tutti uguali e in particolare i valori per unità che sono cresciuti di più sono stati quelli delle seminatrici e degli utensili. E' utile ricordare che questi valori per unità sono indicativi delle quattro grandi categorie, categorie complesse e ampie che al loro interno raggruppano un insieme di beni diversi; per questo motivo questi valori non sono esattamente prezzi bensì più propriamente variabili approssimative valide degli stessi.

MERCATO ARGENTINO DEI MACCHINARI AGRICOLI
Dinamica dei valori per unità, indice 2002=100

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base dei dati forniti
dall'INDEC



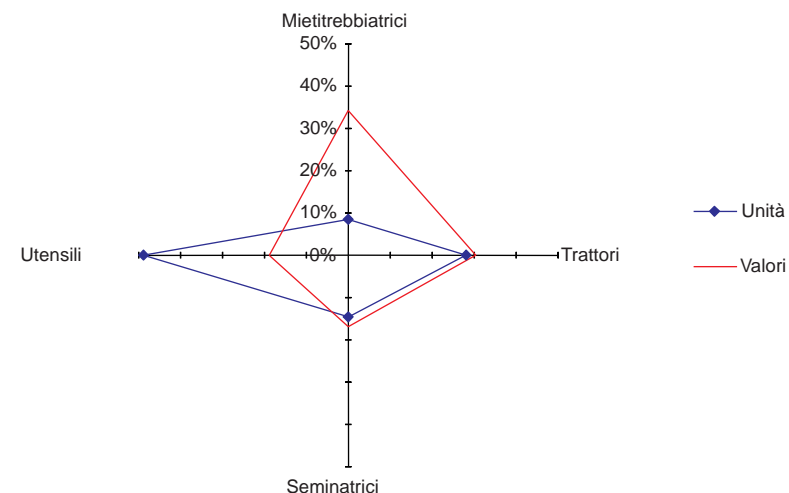
In relazione alla dinamica dei valori per tipologia, le seminatrici e gli utensili agricoli crescono in maniera più rapida, subendo le prime una maggiore crescita a partire dal 2004; delle quattro categorie, sono i trattori ad evidenziare un incremento minore.

La differenza tra le quattro categorie può essere osservata non solo nell'evoluzione dei valori per tipologia. Vi sono infatti altri due aspetti che contribuiscono a determinare chiaramente una differenza sostanziale e strutturale tra le categorie dei macchinari agricoli.

In primo luogo, i valori per tipologia in termini assoluti sono maggiori nel caso delle mietitrebbiatrici, simili per i trattori e le seminatrici e minori per gli utensili (agricoli). In altre parole, considerando l'incidenza totale del mercato, il peso percentuale delle mietitrebbiatrici è maggiore se si misura per valore, è invece minore se si misura per unità. La situazione inversa avviene nel caso degli utensili agricoli mentre per quanto riguarda le altre due voci si osservano comportamenti simili.

INCIDENZA SUL TOTALE DI CIASCUN TIPO DI MACCHINARIO, 2007
in %

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base dei dati forniti
dall'INDEC

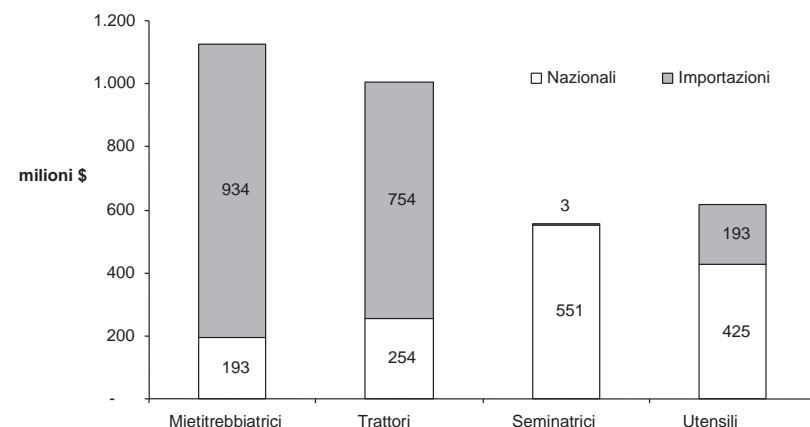


Perciò, nel 2007 gli utensili agricoli rappresentano quasi il 19% del valore totale, se si misura per unità rappresentano quasi il 49%, mentre le mietitrebbiatrici rappresentano il 34% se considerate in valore e il 9% se considerate in unità. Il principale corollario di questo comportamento evidenzia una caratteristica strutturale, implicando modelli aziendali, capacità tecnologiche e schemi produttivi diversi.

In secondo luogo, un'altra chiara divisione può essere osservata dalla provenienza della produzione, a seconda se essa sia nazionale o di importazione. Osservando i valori del 2007, si nota che per quanto riguarda le mietitrebbiatrici e i trattori predomina la domanda internazionale. Nel caso delle mietitrebbiatrici la domanda internazionale rappresenta l'83% di \$1.126 milioni, mentre i trattori di importazione rappresentano il 75% su un totale di \$1.008 milioni. Al contrario, nel caso delle seminatrici, la produzione nazionale rappresenta quasi il 100% dei \$ 555 milioni, mentre gli utensili agricoli prodotti internamente rappresentano il 69% dei \$ 618 venduti.

MACCHINARI AGRICOLI IN BASE ALLA PROVENIENZA, 2007
In milioni di \$

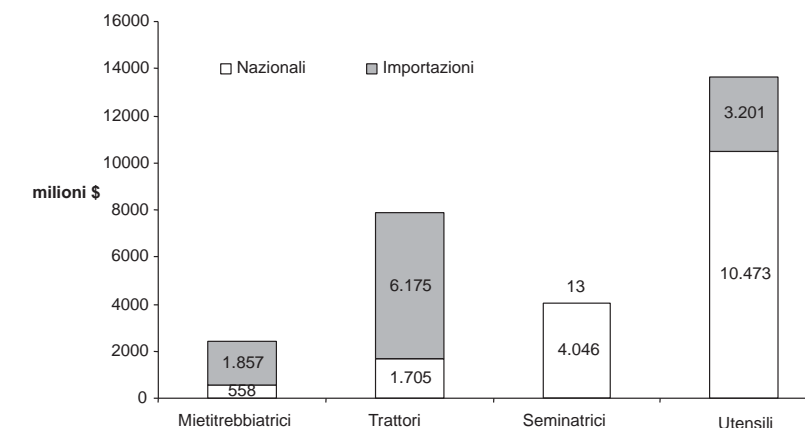
Fonte:
Elaborazione propria
sulla base dei dati forniti
dall'INDEC



Logicamente, queste incidenze percentuali non cambiano di molto se si considera il numero di unità vendute. Le mietitrebbiatrici di importazione infatti rappresentavano il 77% e i trattori di importazione l'88% delle unità vendute mentre le seminatrici nazionali il 100% e gli utensili agricoli nazionali il 77% delle unità vendute.

MACCHINARI AGRICOLI IN BASE ALLA PROVENIENZA, 2007
In unità

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base dei dati forniti
dall'INDEC



Riassumendo, il mercato dei macchinari agricoli si è ripreso fortemente a partire dal 2002. Il mercato, considerato sia dal punto di vista del valore che delle quantità, ha avuto un gran dinamismo. Tutto ciò viene evidenziato sia nel comportamento della domanda nazionale che di quella di importazione. Segmentando il mercato secondo il criterio dell'INDEC, è stata osservata un'evoluzione favorevole all'interno delle quattro grandi categorie. Categorie eterogenee, complesse e ciascuna con modelli produttivi e aziendali diversi, dove la domanda dei trattori e delle mietitrebbiatrici è per lo più internazionale mentre quella di seminatrici e di utensili agricoli è costituita prevalentemente da produttori nazionali.

Inserimento Internazionale

Una volta inquadrato il mercato nazionale, con le sue dinamiche e varianti, è importante focalizzare l'attenzione sul commercio internazionale e l'inserimento internazionale delle aziende argentine in questo settore e sulla dinamica della domanda dipendente dalle importazioni.

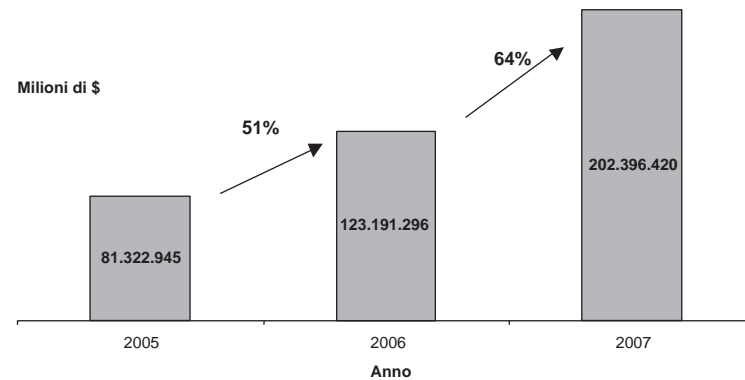
Per analizzare il commercio estero delle macchine agricole in questa relazione, sono stati selezionati 27 sottogruppi. Si è optato per questo raggruppamento poiché, in primo luogo tali sottogruppi inglobano le categorie dei macchinari agricoli; in secondo luogo, sono rappresentativi del settore stanziato ad Armstrong e nella sua zona di influenza e in terzo luogo, grazie a questo livello di suddivisione si ha a disposizione un'informazione consolidata a livello mondiale.

Prendendo in considerazione gli ultimi tre anni, dal 2005 al 2007, si osserva un grande dinamismo del commercio estero sia per quanto riguarda le esportazioni che le importazioni.⁸ Le esportazioni raggiunsero quasi i u\$s203 milioni FOB (Free on Board) nel 2007 considerati gli elevati tassi di crescita degli ultimi due anni, il 51% e 64% in termini interannuali.

⁸ Si è scelto di prendere in considerazione l'ultimo triennio per avere una "fotografia" o descrizione del commercio internazionale all'interno di un mercato nazionale già consolidato e in ripresa. Si è quindi deciso di scartare gli anni con valori insolitamente bassi (come quelli del 2002 e del 2003) e si è preferito considerare la situazione attuale del commercio internazionale come input critico per la conoscenza del riscatto estero delle industrie produttrici di macchine agricole di Armstrong.

ESPORTAZIONI ARGENTINE DI MACCHINARI AGRICOLI
In u\$s FOB

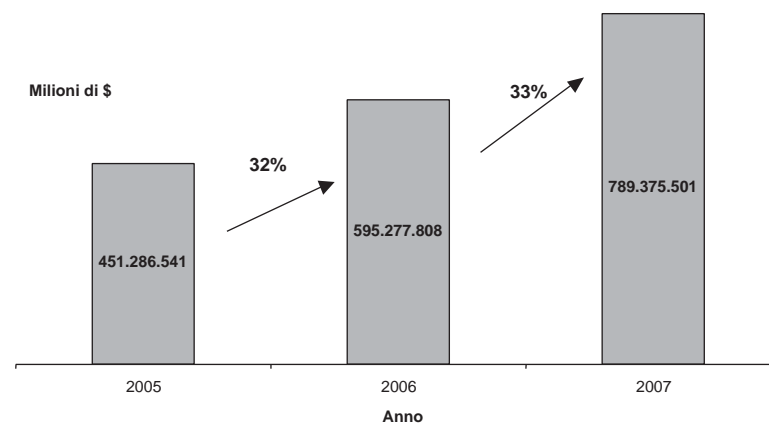
Fonte:
Elaborazione propria
sulla base di dati forniti
da DGA (Dirección
General de Aduanas)
(Direzione generale
degli Uffici Doganali)



Considerando le importazioni, nel 2007 si raggiungono quasi u\$s 790 milioni CIF, cifra importante ottenuta grazie a tassi di crescita dell'ordine del 32% e del 33% in termini interannuali nel periodo menzionato.⁹

IMPORTAZIONI ARGENTINE DI MACCHINARI AGRICOLI
In u\$s CIF (Cost, Insurance and Freight)

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base di dati forniti
da DGA (Dirección
General de Aduanas)
(Direzione generale
degli Uffici Doganali)



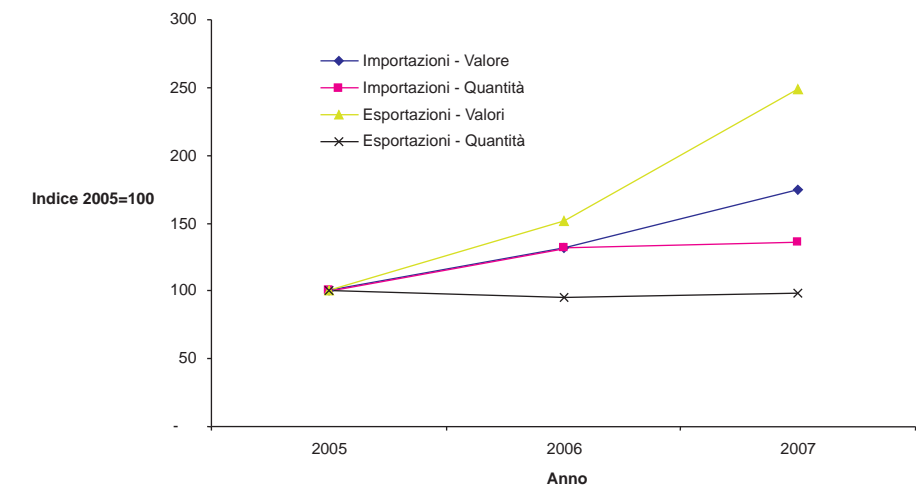
⁹ I valori espressi in questo paragrafo sulle importazioni non necessariamente coincidono con i valori delle importazioni espressi nel paragrafo precedente. Questa differenza sta nel fatto che tali valori si basano su due fonti di informazione diverse e su due raggruppamenti di beni diversi.

La chiara differenza di grandezze rende l'Argentina un Paese deficitario nel commercio di questi prodotti. Rischiano una risposta affrettata, si può sostenere che, in funzione della struttura del commercio di esportazione (intensiva per le seminatrici e gli utensili agricoli) e di importazione (intensiva per le mietitrebbiatrici e per i trattori), le differenze dei prodotti scambiati a livello internazionale spiegano la maggior parte del deficit commerciale strutturale.

È necessario sottolineare il fatto che l'aumento sia delle esportazioni che delle importazioni avvenne in un contesto di stabilità per quanto riguarda le quantità di prodotti venduti. I migliori prezzi internazionali delle merci, la debolezza del dollaro, le migliorie tecnologiche dei macchinari agricoli sono alcune delle variabili che spiegano il comportamento dei valori per unità dei macchinari.

ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI ARGENTINE DEI MACCHINARI AGRICOLI
In indice, 2002 = 100

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base di dati forniti
da DGA (Dirección
General de Aduanas)
(Direzione generale
degli Uffici Doganali)



Si può osservare che i valori sono aumentati più delle quantità, essendo la differenza più evidente nel caso delle esportazioni: mentre sono quasi le stesse le quantità vendute all'estero, in valori, l'indice è più che duplicato. Si deve osservare con attenzione che, seppure le quantità totali restano quasi inalterate, potrebbe essere diverso l'assortimento che le compone. Perciò tutto questo sarebbe causato non solo da un aumento del prezzo delle macchine ma anche da un cambiamento della tipologia delle macchine vendute.

Considerando invece i mercati esteri, è importante notare la destinazione delle vendite estere. In primo luogo l'Argentina esporta macchine e utensili agricoli verso più di 100 Paesi e ciò rappresenta una performance importante e atipica, poiché in termini di manifatture di tipo industriale l'Argentina si trova ancora in una fase di incipiente internazionalizzazione e di bassa diversificazione geografica. In secondo luogo, risulta chiaro l'incremento e la gravitazione dei soci vicini territorialmente.

ESPORTAZIONI ARGENTINE DEI MACCHINARI AGRICOLI
In u\$s FOB

Fonte:
Elaborazione propria
sulla base di dati forniti
da DGA (Dirección
General de Aduanas)
(Direzione generale
degli Uffici Doganali)

Ranking	Paese di Destinazione	2005	2006	2007	u\$s	%
1	Brasile	23.401.568	20.879.754	57.710.271	33.997.198	25,1%
2	Venezuela	1.827.312	34.094.505	46.054.917	27.325.578	20,1%
3	Uruguay	11.855.075	12.446.428	22.671.503	15.657.669	11,5%
4	Cile	9.508.098	9.514.762	15.325.452	11.449.437	8,4%
5	Bolivia	3.896.040	2.498.397	8.573.621	4.989.353	3,7%
6	Paraguay	1.711.904	3.467.709	7.432.000	4.203.871	3,1%
7	Stati Uniti	3.442.442	2.633.260	4.486.029	3.520.577	2,6%
8	Messico	1.992.166	3.843.628	3.513.254	3.116.349	2,3%
9	Russia	6.510	3.270.012	5.325.502	2.867.341	2,1%
10	Perù	2.104.198	2.368.836	3.817.200	2.763.411	2,0%
21	Italia	483.442	1.365.697	1.092.361	980.500	0,7%
	Altre 95 destinazioni	21.094.190	26.808.308	26.394.310	24.765.603	18,3%
	Totale generale	81.322.945	123.191.296	202.396.420	135.636.887	100,0%

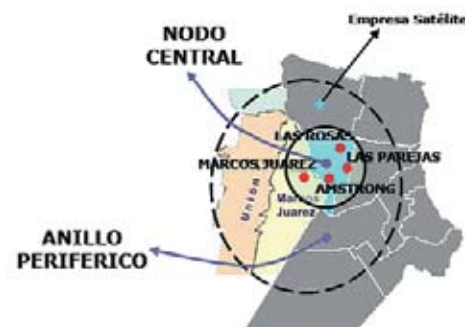
Più avanti salterà all'occhio l'importanza del dipartimento Belgrano nella produzione delle macchine agricole a livello nazionale.

Fonte:
Secretaría de Industria, Comercio y Pymes de la Nación (Secretariato Nazionale per l'Industria, il Commercio e per le Piccole e Medie Imprese)

Incidenza delle varie zone secondo le vendite dell'anno 2007 nell'industria dei macchinari agricoli:	
Departimento Belgrano	29%
Resto di Santa Fe	30%
Córdoba	29%
Buenos Aires	8%
Entre Ríos	4%

4.2/ Il Distretto industriale di Macchinari Agricoli in Argentina (Sud-ovest di Santa Fe e Sud-est di Córdoba)

GRAFICO: AREA TERRITORIALE DEL POLO INDUSTRIALE



Nodo central = parte centrale
Anillo periferico = Anello periferico
Empresa satélite = Azienda satellite

Nel grafico, si osservano le città più importanti della Regione con riguardo alla produzione di Macchinari Agricoli, che sono: Armstrong, Las Parejas y Las Rosas della Provincia di Santa Fe e la città di Marcos Juárez della Provincia di Córdoba.

EVOLUZIONE DI ALCUNI INDICATORI DI QUESTO TERRITORIO

Tabella 1: Vendita di Macchinari Agricoli in pesos correnti per anno
(In Milioni di Pesos)

Fonte:
Secretaría de la Producción y Economía de la Municipalidad de Armstrong (Secretariato della Produzione e dell'Economia della Municipalità di Armstrong)

Anno	Vendite a prezzi correnti
2002	368,25
2003	654,14
2004	848,36
2005	885,45
2006	1047,57
2007	1282,11

Tabella 2: Manodopera Occupata
(al 31 Dicembre di ogni anno)

Anno	Personale occupato
2002	2147
2003	3372
2004	3634
2005	4139
2006	4522
2007	5215

Si può apprezzare lo straordinario incremento di entrambe le variabili, ossia delle vendite finali e della manodopera occupata.

4.3/ Problemi che devono affrontare le aziende minori per conquistare il mercato

Nel settore preso in esame non vi sono grandi ostacoli per l'inserimento di ditte in questa attività. È infatti presente in questo mercato una frangia marginale costituita da una grande quantità di aziende, così come si è potuto osservare nei due mercati descritti.

Tuttavia il fatto più importante è che, nonostante sia possibile entrare nel mercato, è poco probabile che quei potenziali aderenti possano ottenere un ruolo predominante all'interno dello stesso. A questo riguardo da evidenziare il fatto che ad agire come barriere per l'ingresso nel mercato (che in questo caso sono barriere alla conquista del mercato) per i nuovi partecipanti sono i seguenti fattori.

Primo fra tutti, le Economie di scala. All'aumento delle dimensioni dello stabilimento produttivo e all'effettuazione di maggiori investimenti per unità di tempo si associa un aumento dell'efficienza che causa la riduzione dei costi. Si presentano non solo nel settore della produzione ma anche nella distribuzione e commercializzazione, ovvero nella pubblicità e nel marketing.

Si trovano anche le Economie di apprendimento, che si riferiscono all'efficienza conseguita col passare del tempo dai lavoratori delle aziende leader dopo aver svolto più e più volte gli stessi compiti. In queste aziende la maggior parte dei lavoratori sono specializzati in tutte le attività che devono svolgere. Tutto ciò permette di ridurre al minimo gli errori, dato che la persona lavora in maniera maggiormente automatica e più velocemente.

Sono poi molto importanti i Fabbisogni di capitale. Questi ultimi sono determinati dagli elevati investimenti di capitali che dovrà effettuare il potenziale partecipante e che sono stati già effettuati dagli attuali offerenti. E' utile spiegare che è possibile entrare nel mercato senza che sia necessario fare un alto investimento di capitale se si andranno a produrre seminatrici o polverizzatori non molto sviluppati tecnologicamente e di bassa qualità. Se invece si desidera produrre in serie e con maggiori applicazioni tecnologiche è necessario predisporre di un elevato capitale.

Un altro ostacolo importante è legato alla Differenziazione del prodotto. La qualità del prodotto, il prestigio raggiunto per il fatto di essere aziende produttrici inserite nel mercato, la pubblicità, le innovazioni costantemente apportate, ecc. fanno sì che le aziende leader del settore possano offrire un prodotto differenziato. Ciò riduce la minaccia di nuovi concorrenti dato che è molto difficile per i nuovi possibili partecipanti al mercato poter sottrarre il predominio sul mercato ad aziende prestigiose che possono fare affidamento sull'approvazione dei consumatori.

L'Accesso ai canali di distribuzione è una delle barriere chiave. Le aziende leader hanno a disposizione un'ampia rete di concessionari in tutta l'area geografica dei prodotti considerati (con un concessionario approssimativamente ogni 50 Km di distanza l'uno dall'altro). Visto che tali vantaggi nella distribuzione sono difficili da eguagliare, ciò disincentiva l'ingresso di nuove aziende concorrenti.

Gli ostacoli all'uscita sono un ostacolo per l'ingresso nel mercato. I forti investimenti effettuati dalle aziende inserite nel settore in beni strumentali specifici sono un ostacolo all'uscita e, considerati precedentemente da un potenziale concorrente, agisce da ostacolo all'entrata.

Infine le Politiche governative non favoriscono l'ingresso. Questo fattore, che incide direttamente sulle decisioni di entrata di nuove aziende, sia incentivando che rendendo difficile l'ingresso di prodotti di importazione, è la politica macroeconomica portata avanti dal governo.

5/ Studio di Settore

Di seguito i principali risultati dello studio di settore realizzato ad Armstrong.

Tabella 1: Vendite dei Macchinari Agricoli in pesos correnti per anno
(In Milioni di pesos)

Fonte:

Secretaría de la Producción y Economía de la Municipalidad de Armstrong (Segretariato della Produzione e dell'Economia della Municipalità di Armstrong)

Anno	Vendite a prezzi correnti
2002	41,05
2003	104,45
2004	142,36
2005	233,79
2006	260,57
2007	313,63

Tabella 2: Manodopera Occupata
(al 31 Dicembre di ogni anno)

Anno	Personale occupato
2002	530
2003	731
2004	830
2005	1003
2006	1289
2007	1554

Tabella 3: Energia Elettrica Consumata nella città di Armstrong

Fonte:

Cooperativa de Provisión de Obras y Servicios Públicos y Crédito Limitada de Armstrong (Cooperativa Limitada per la Fornitura di Opere e Servizi Pubblici e Creditizi di Armstrong)

Anno	Tipo	Quantità di Utenti		Consumo per categorie			Consumo medio per utente	
		N°	% del totale degli utenti	% kWh sul totale	% kWh venduti	kWh annui	kWh mensili	kWh bimestrali
2002	Commerciale	396	8,92%	10,54%	13,05%	1.995.528	420	840
	Industriale	208	4,69%	34,81%	43,11%	6.590.512	2.640	5.281
2003	Commerciale	439	9,57%	11,71%	13,86%	2.628.987	499	998
	Industriale	197	4,29%	40,49%	47,93%	9.090.144	3.845	7.690
2004	Commerciale	552	11,52%	12,50%	15,15%	3.146.592	475	950
	Industriale	206	4,30%	39,98%	48,45%	10.066.074	4.072	8.144
2005	Commerciale	552	11,52%	13,65%	16,68%	3.557.208	537	1.074
	Industriale	206	4,30%	37,61%	45,98%	9.803.865	3.966	7.932
2006	Commerciale	552	11,52%	13,78%	17,08%	3.747.026	566	1.131
	Industriale	206	4,30%	33,40%	41,39%	9.078.920	3.673	7.345
2007	Commerciale	567	11,14%	13,79%	17,29%	4.078.266	599	1.199
	Industriale	236	4,64%	32,71%	41,01%	9.671.433	3.415	6.830

Dai dati presentati si può notare uno straordinario incremento nelle tre variabili considerate e cioè fatturato annuo, personale occupato ed energia elettrica consumata. Tutti questi valori sono indicativi dei miglioramenti dell'attività economica di Armstrong.

6/ Lezioni di politica

Capitolo conclusivo in cui si pongono le basi per il legame con Le Marche (cooperazione tecnologica, commercio internazionale, missioni in compartecipazione verso altri mercati (Europa Orientale), etc.

Allegato 1

Elenco dei sottogruppi considerati nella parte 3 della relazione.

MACCHINE AGRICOLE

Posizione	Descrizione
730900	Cisterne, botti e contenitori con capacità simili > a 300l.escluse quelle per i gas, di ghisa, ferro, acciaio, per i chicchi o materiali solidi
841581	Attrezzature per condizionatori d'aria con impianto di raffreddamento e valvola per l'inversione del ciclo termico capacità <= a 30000 Kcal/h
841582	Attrezzature per condizionatori d'aria con impianto di raffreddamento capacità <=a 30000 Kcal/h
841583	Attrezzature per condizionatori d'aria senza impianto di raffreddamento
841590	Parti di macchine e attrezzature per condizionatori d'aria
841931	Essiccatori per prodotti agricoli
842481	Attrezzature manuali e mantici per lanciare, disperdere o polverizzare, utilizzati in agricoltura o in orticoltura
842820	Elevatori o trasportatori pneumatici, travasatori mobili per cereali, con motore con una potenza > a 120 HP.
842832	Apparecchi elevatori o trasportatori di merci, di giare
842833	Apparecchi elevatori o trasportatori di merci, a nastro o a cinghia
842839	Apparecchi elevatori o trasportatori di merci, a catena
842890	Attrezzature tipo quelle usate per il calo di scialuppe di salvataggio a motore
842951	Macchine caricatori e trasportatrici utilizzate nelle miniere
843210	Aratri
843221	Erpici a dischi per i lavori agricoli, orticoli o silvicoli
843230	Seminatrici spandiconcime
843320	Falciatrici, incluse le barre di taglio da montare su un trattore
843330	Macchine e attrezzature per la fienagione, ncop. (non ulteriormente classificate)
843340	Presse per la paglia o per il foraggio, incluse presse raccogliatrici
843351	Mietitrebbiatrici-trebbiatrici
843359	Macchine e attrezzature per mietere ncop. (non ulteriormente classificate)

843610	Macchine e attrezzature per preparare cibo per gli animali
847989	Presse ncop. (non ulteriormente classificate)
870790	Carrozzerie di veicoli motoaratori, trattori a cingoli o trattori ncop. (non ulteriormente classificate) cassoni ribaltabili automotori progettati per essere utilizzati al di fuori della rete stradale
871620	Rimorchi e semirimorchi, autocaricatrici o autoscaricatori per uso agricolo
871631	Rimorchi e semirimorchi costernati
871639	Rimorchi e semirimorchi per il trasporto merci, ncop. (non ulteriormente classificate)

- > **Partecipanti all'Evento Forum:**
hanno registrato la loro presenza oltre 200 persone
- > **Imprese contattate in area Ob. 2:**
attraverso l'invio di e-mail sono state contattate n. 450 imprese
- > **Partecipazione agli scambi:**
hanno partecipato n. 60 imprenditori marchigiani di cui oltre 30 operano in area Ob. 2
- > **Incoming:**
sono stati coinvolti n. 59 imprenditori argentini
- > **Incontri b2b:**
si sono registrati n. 23 incontri

Intervento realizzato con il contributo del Fondo Europeo di Sviluppo Regionale e dello Stato nell'ambito del Docup Ob. 2 anni 2000-2006



Servizio internazionalizzazione
promozione all'estero,
cooperazione allo sviluppo e
marchigiani nel mondo



UNIONE EUROPEA
Progetto cofinanziato
dall'Unione Europea



Istituto Nazionale per
il Commercio Estero



Provincia
di Macerata



Comune di
Civitanova Marche

