

APPROFONDIMENTO

MACCHINE DA COSTRUZIONE: LA FORZA DELL'EXPORT

Paolo Patanè

IN UN RECENTE INCONTRO A MILANO L'ASSOCIAZIONE DI CATEGORIA UCOMESA HA PRESENTATO GLI ULTIMI DATI DEL SETTORE: MERCATO INTERNO IN LIEVE RIPRESA, EXPORT AL 90%.



Macchina perforatrice al lavoro

L'Associazione di categoria UCoMESA rappresenta i costruttori di settore macchine edili, stradali, minerarie e fa parte di ANIMA (Federazione delle Associazioni Nazionali delle industrie della Meccanica Varia ed Affine, membro di Confindustria). Di recente ha presentato a Milano i dati delle ultime ricerche effettuate, da cui emerge un fortissimo orientamento del settore ai mercati esteri che, per alcune categorie merceologiche, supera il 90%.

Un'associazione per sei categorie di prodotti

Prima di entrare nel dettaglio dei dati, però, può essere utile dare qualche informazione sull'associazione. UCoMESA, costituita nel 1951 all'interno di ANIMA, riunisce le aziende italiane fra le più qualificate che costruiscono impianti e macchinari per l'edilizia. È un settore in cui opera un migliaio di aziende in Italia, prevalentemente nel centro nord, con una forte concentrazione nel nord-est. L'associazione copre quasi il 60 per cento del fatturato del settore, anche se il dato varia a seconda della tipologia di prodotti. In alcuni casi arriva all'85%. UCoMESA è strutturata in sei gruppi merceologici: macchine e impianti per escavazione, sondaggio, perforazione e palificazione; macchine e impianti per la preparazione degli inerti; macchine e impianti per produzione, trasporto e messa in opera del calcestruzzo; gru a torre, gru automontanti; macchine e impianti per lavori stradali; macchine, impianti, e attrezzature varie per la prefabbricazione, produzione materiali da costruzione, prove materiali.

Il supporto per l'internazionalizzazione del settore

L'associazione ha svolto e continua a svolgere un ruolo determinante di stimolo e di supporto verso le associate nel loro processo di crescita e di radicamento sia sul mercato nazionale che su quelli esteri, verificando e coordinando le esigenze e gli obiettivi comuni ai propri soci e mettendo a punto iniziative di carattere tecnico e promozionale che possano rendere più efficaci ed inci-

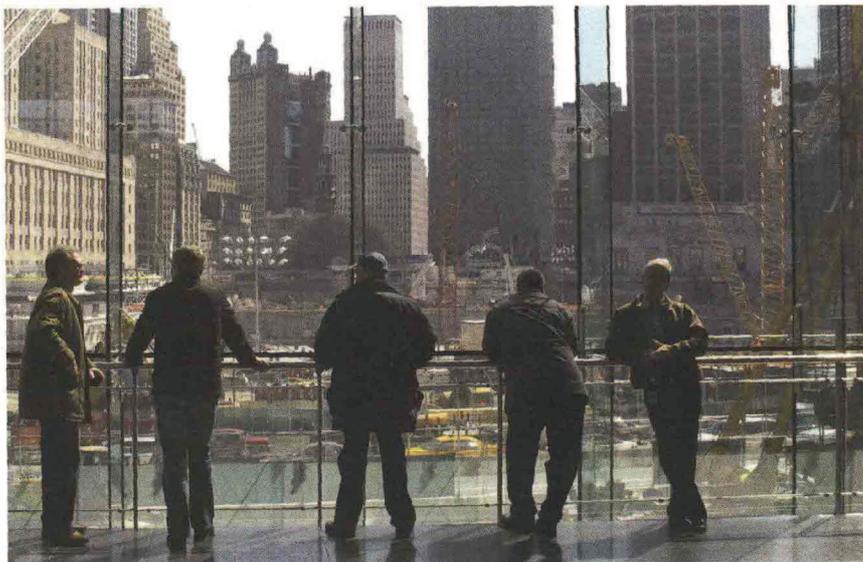
sive le attività aziendali di progettazione, costruzione e commercializzazione. UCoMESA mette a disposizione delle aziende associate una serie di servizi che le agevolino nell'ingresso sui mercati di interesse e le supportino nel confronto con la concorrenza internazionale. Ad esempio, l'organizzazione di missioni e workshop con incontri b2b all'estero, l'organizzazione di partecipazioni fieristiche in forma collettiva, analisi di mercato generali e settoriali e altre informazioni su paesi esteri. L'Associazione opera in partnership con le preposte istituzioni italiane (Ministero dello Sviluppo Economico, Ministero Affari Esteri, I.C.E.), beneficiando anche di fondi pubblici dedicati a questo tipo di attività, e instaura rapporti di collaborazione con enti e associazioni di singoli paesi esteri.

Macchine per costruzione, una crescita tutta all'estero

Il primo dato che colpisce è la quota rappresentata dalle esportazioni, che ha raggiunto il 90% per l'estero, di cui il 20-25% in Europa. Il Direttore Comunicazione, Relazioni esterne, Internazionalizzazione di ANIMA, Alessandro Durante, ha spiegato: «L'orientamento delle nostre aziende oltreconfine sta diventando una necessità, e questo riguarda anche le piccole e le medie imprese. Si trovano a lavorare molto di più facendo meno progetti. I progetti sono però distribuiti in tutto il mondo, con la difficoltà di seguire ogni singolo progetto: normative, vincoli, lingua, distanza... Questo ha costretto le aziende, che sono nate con una struttura, orientata prevalentemente al mercato nazionale, con una piccola parte per il mercato estero, a cambiare radicalmente la propria organizzazione». Secondo Durante se dovesse nascere oggi un'azienda nuova in questo settore dovrebbe già avere caratteristiche di forte orientamento all'export, con un'impostazione completamente diversa da quella che poteva avere, ad esempio, venti anni fa. All'incontro era presente il presidente di UCoMESA, Renzo Comacchio, della Comacchio Srl, azienda che produce trivelle. Anche Comacchio ha fatto subito riferimento all'internazionalizzazione, portando l'esempio della sua stessa azienda, che esporta il 93 % dei prodotti. Da qui nasce l'esigenza di fornire agli associati sia supporto che stimoli. Per fare un esempio concreto, Comacchio ha fatto riferimento all'azione che UCoMESA sta portando avanti per la modifica di una norma europea sulla sicurezza che pone vincoli molto rigidi sui prodotti.

Mercato interno fermo, con qualche segnale di ripresa

Paolo Galloso, dell'Ufficio Studi ANIMA, ha spiegato come il forte orientamento all'export sia stato comunque la salvezza del settore dato che, a causa della forte crisi che ha colpito l'edilizia negli ultimi anni, la domanda interna è quasi ferma, ma con qualche segnale incoraggiante: «Dalle indagini che conduciamo trimestralmente emerge che negli ultimi due o tre anni una leggera

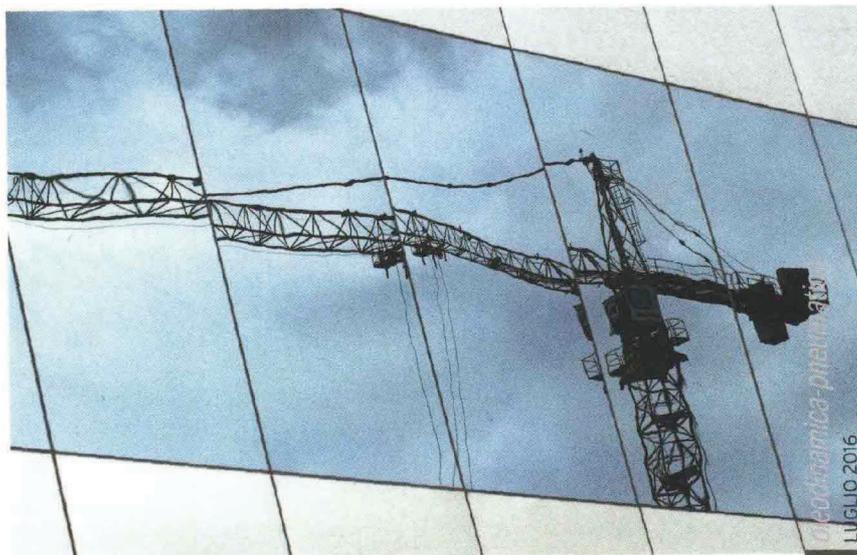


ripresa c'è stata. Stiamo parlando di qualche punto, ma di sicuro il declino si è fermato e in termini di previsione si può essere fiduciosi, seppure con una certa prudenza».

Export, ma in quali paesi?

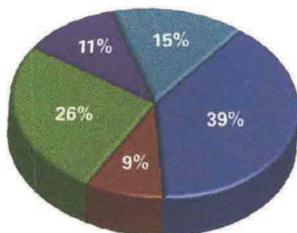
Durante ha ripreso la parola per entrare un po' più nel dettaglio del mercato estero, per dare qualche indicazione preziosa alle aziende che debbano fare delle scelte. Da un lato ci sono situazioni consolidate, dall'altro ci sono paesi che si stanno sviluppando molto rapidamente. Gli Stati Uniti da un paio di anni sono un ambito di riferimento molto interessante, soprattutto a seguito della svalutazione del dollaro. Lo stesso si può dire di altri paesi, anche se con dimensioni di mercato più contenute, come ad esempio Canada e Cile. Ci sono invece mercati soggetti a cambiamenti critici, come la Russia, come

Il mercato degli Stati Uniti continua a trainare l'export italiano



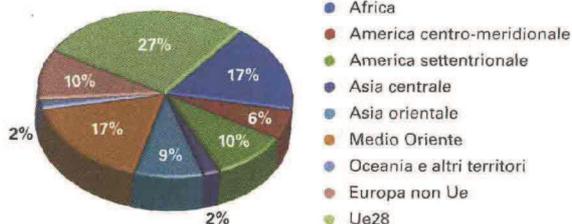
APPROFONDIMENTO

Ripartizione percentuale del valore di export 2015 secondo le diverse tipologie di macchine



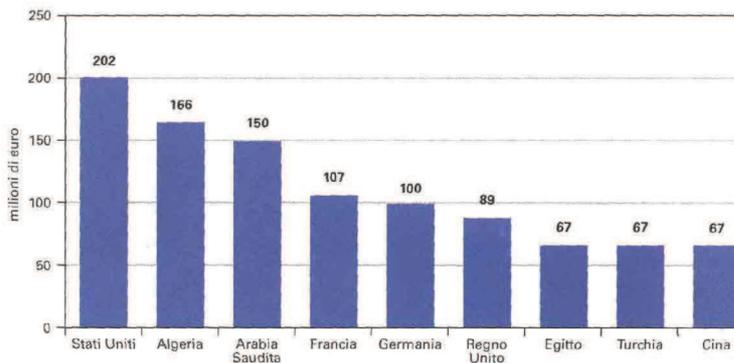
- Macchine per perforazione, sondaggio, palificazione e tunnelling
- Macchine per lavorazione inerti
- Macchine per prod. calcestruzzo e prefabbricazione
- Gru a torre
- Macchine stradali

Destinazione dell'export 2015 per area geografica (2.084 mln €)



Ripartizione percentuale del valore di export 2015 per aree geografiche del mondo e principali Paesi di destinazione dell'export 2015

Principali Paesi di destinazione export 2015

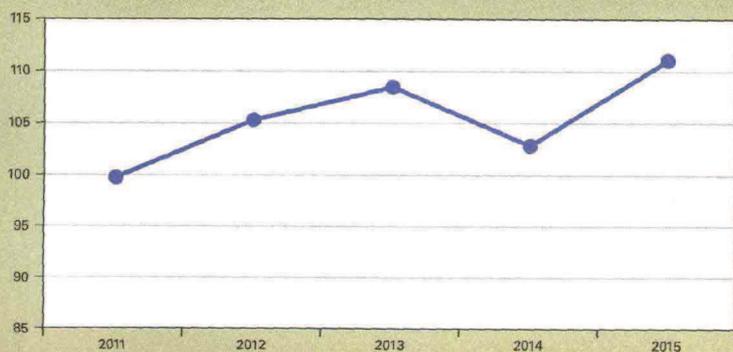


INDICE DELLE EXPORTAZIONI PER IL SETTORE UCOMESA NEL PERIODO 2011-2015.

Considerato 100 il valore delle esportazioni nel 2011, il grafico descrive un valore delle esportazioni negli anni successivi sempre superiore al valore registrato nel 2011. Inoltre, il valore delle esportazioni cresce di anno in anno, ad eccezione del 2014, anno in cui le sanzioni economiche verso la Russia*, causano un calo del valore delle esportazioni verso tale Paese con conseguente diminuzione del valore delle esportazioni totali rispetto all'anno precedente. Anche nel 2015 l'export verso la Russia cala ulteriormente, ma contemporaneamente si registra una crescita verso altre destinazioni, che rende l'export totale superiore a quello degli anni precedenti.

* Export verso la Russia: 140 milioni € nel 2013, 94 milioni € nel 2014, 46 milioni € nel 2015.

Indice delle esportazioni ultimi cinque anni



ha spiegato Durante: «Per la Russia, vanno considerate le tensioni con paesi vicini ma anche l'embargo. Il calo è del 40-50% per ogni anno».

Il caso Iran, un mercato molto promettente

Un caso interessante è quello dell'Iran. È un paese dove la necessità di acquistare da paesi che esportano prodotti di qualità, come l'Italia, è molto sentita. In Iran, a causa delle restrizioni imposte dalla comunità internazionale, le aziende hanno continuato per anni ad acquistare prodotti di bassa qualità dalla Cina, con durata ridotta e uno scarso servizio post vendita. A questo proposito Durante, che conosce bene la realtà del paese mediorientale, ha riferito: «Si percepisce un'interesse molto forte nei confronti dei prodotti dell'industria occidentale. È un mercato con buone potenzialità, che si propone come hub per tutta l'Asia centrale, che sta sviluppando una grossa rete di infrastrutture stradali e ferroviarie. Per quanto riguarda le sanzioni, alcune sono state rimosse, ma la situazione non è del tutto chiara». Il discorso è proseguito affrontando un tema importante, quello del credito, fondamentale per chi decide di investire in un paese: «Nel gennaio scorso sono rientrate nel circuito internazionale 25 banche iraniane, che stanno ricominciando a operare. A oggi, però, non c'è l'implementazione vera e propria: bisogna ancora usare il contante, non la carta di credito. Ci sono quindi ancora ostacoli che richiedono molta attenzione. È proprio per paesi come questi che UCoMESA è importante, soprattutto per le piccole e medie imprese. L'associazione può aiutare a capire cosa serve avere prima di andare in questi paesi, per non rischiare di sbagliare investimento». Un altro paese che



Macchine stradali

negli ultimi anni ha rappresentato un buon mercato è l'Algeria: nel 2015 ha fatto segnare nel settore dei macchinari per perforazione un + 171% rispetto al dato di tre anni prima. La Cina rappresenta un mercato ancora interessante, che continua a ricercare prodotti di qualità. Per fare un esempio in Europa, invece, in Francia il governo ha fatto notevoli investimenti nelle infrastrutture e nelle grandi opere, per cui c'è stato un forte aumento della richiesta di macchinari.

Le principali fiere del settore

Il presidente Comacchio è tornato sulle potenzialità dell'associazione di categoria: «Abbiamo già fatto riferimento agli interventi che stiamo facendo nel settore della sicurezza. Vogliamo rafforzare la nostra funzione di supporto verso l'estero, che non significa più Europa ma tutto il mondo». Su richiesta dei giornalisti presenti all'incontro, il presidente Comacchio ha indicato le principali fiere del settore: UCoMESA ha dato il patrocinio a Geofluid, che si tiene ad ottobre a Piacenza, la fiera internazionale delle tecnologie ed attrezzature per la ricerca, l'estrazione e il trasporto dei fluidi sotterranei. Altre fiere interessanti sono il Bauma, a Monaco, che si tiene in aprile, il Samoter, a Verona a febbraio. C'è infine la fiera di Las Vegas, il Conexpo, che si tiene ogni tre anni: la prossima edizione sarà nel marzo 2017.

“Piccolo, bello e flessibile”: la forza del made in Italy

Paolo Galloso è tornato a riflettere sull'importanza delle opportunità offerte dal mercato mondiale: «Il sistema delle costruzioni in Italia è fermo da qualche anno. La nostra sensazione, sulla base dei dati elaborati, è però che la contrazione del mercato interno sia fortunata-



Impianto di produzione di calcestruzzo

mente terminata. A fronte del crollo iniziato nel 2007, però, possiamo dire che il “made in Italy”, che sintetizzerei per il nostro settore con “piccolo, bello e flessibile”, continua ad avere successo nel mondo.

Questo non significa avere recuperato i valori precedenti al 2007, ma molte imprese sono uscite dalla crisi con l'export. È chiaro però che producendo e vendendo in tutto il mondo i margini si riducono. Un conto è vedere, ad esempio, 200 perforatrici in Italia, un conto è venderle in diversi paesi, con tutti i problemi che questo comporta. Si pensi ad esempio, alla gestione dei pezzi di ricambio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA