



# Le strade dell'



di Francesco Marri

*Le strade per la crescita vanno tutte nella direzione dei mercati esteri. Si tratta in particolare della Cina, ma non solo, e la capacità di arrivare a questi mercati con efficacia si appoggia alla visione strategica delle aziende ma anche al supporto fattivo delle istituzioni*

L'export continua a essere l'elemento principale, se non l'unico, della crescita delle aziende italiane. Con un mercato interno completamente asfittico, l'unico motore che davvero sta girando a regimi elevati, tirando dietro di sé il resto delle economie in difficoltà, è quello dei mercati esteri. Per il settore della macchina utensile questo è ancora più evidente. Nel primo trimestre del 2012, l'indice degli ordini complessivi per macchine utensili, elaborato dal Centro Studi e Cultura di impresa di Ucimu, ha registrato un incremento del 10,5% rispetto allo stesso periodo



dell'anno precedente. Questo risultato si allinea al consuntivo del 2011 e prosegue un trend positivo che, con l'esclusione dell'ultima rilevazione relativa al 2011, può contare ben otto trimestri consecutivi di crescita. Ma nell'analisi dei dati si deve considerare che il risultato è stato determinato, ancora una volta, quasi esclusivamente dalla domanda straniera. Due macchine su tre prodotte in Italia vengono vendute all'estero e l'indice degli ordini esteri è cresciuto del 12% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, per un valore record assoluto pari a 158,9. Per avere un'idea di quanto conta il mercato interno per i produttori di macchine utensili, si può far riferimento all'indice degli ordinativi interni, che hanno mostrato una variazione dello 0,1% rispetto al primo trimestre del 2011, dimostrando tutta la debolezza del mercato domestico con una domanda che appare ancora immobile.

**Cina über alles.** I Paesi partner principali sono abbastanza consolidati, e si tratta di Cina, Germania, Stati Uniti, Brasile, Francia, India, Russia, Turchia, Polonia, Spagna. A marzo, secondo l'Istat, le esportazioni extra europee sono state in netto miglioramento sia su febbraio (+4%) che su marzo 2011 (+12,3%), riportando la bilancia commerciale in attivo per 495 milioni di euro. I Paesi più attivi sono quelli dell'area Opec (+32,1%) i Paesi Mercosur (+29,6%) e gli Stati Uniti. È risultata in calo invece la Cina, che comunque si contende con la Germania il vertice della classifica delle aree di sbocco, con un testa a testa che è destinato a durare.

È proprio il ruolo centrale che il mercato cinese ha acquisito negli ultimi anni a fare la differenza sul

mercato complessivo delle macchine utensili. Se si guarda alla posizione che il nostro principale partner e competitore, la Germania, ha assunto nei confronti del mercato cinese, si ricava l'immagine chiara dell'importanza di una strategia di crescita in quel mercato. In un 2011 record, che ha visto il fatturato complessivo nel settore delle macchine utensili tedesche toccare quota 13,1 miliardi di euro, con un tasso annuo di crescita del 33%, il più elevato mai registrato, l'export tedesco di macchine utensili ha generato un giro d'affari di 8,1 miliardi di euro, con la Cina come principale mercato estero (circa 2 miliardi di euro), seguita a distanza dagli Stati Uniti. Per l'industria tedesca delle macchine utensili, la Cina è ormai di gran lunga il primo mercato di esportazione. E l'associazione tedesca prevede che anche nel 2012 la crescita del settore delle macchine utensili continuerà a ritmi spediti grazie agli investimenti effettuati nei settori industriali a maggior consumo.

**Da nicchia a standard.** L'industria italiana delle macchine utensili ha una posizione che varia tra il quinto e il sesto posto nella graduatoria dei Paesi esportatori verso la Cina. I costruttori italiani vendono nella terra del dragone soprattutto macchine speciali con elevati livelli di performance, come grandi torni a cinque assi, rettifiche, fresalesatrici, presse o macchine per deformazione metalli. Ma anche la componentistica, come mandrini o teste di lavorazione, che permette ai produttori cinesi di qualificare le proprie macchine utensili e di posizionarsi nella fascia più alta del mercato. Il principale terreno di confronto in Cina si sta però spostando verso il segmento mediano, quello rappresentato dai grandi numeri e dalle



macchine standard, che vede gli stranieri, inclusi i produttori taiwanesi, coreani e giapponesi, in competizione con i produttori locali, che stanno assumendo dimensioni sempre più rilevanti. L'industria italiana fino ad ora ha privilegiato la scelta di concentrarsi sulla fascia alta del mercato ma probabilmente nel futuro, per guadagnare competitività su più ampia scala, la scelta più opportuna sarà quella di localizzare in Cina almeno una parte della produzione, una scelta che è già stata fatta anche dalla maggior parte dei costruttori tedeschi.

**Occasioni cinesi.** Il percorso di esplorazione del mercato cinese può partire dalla fiera Cimt, la China International Machinery Tool Show, che si svolge ogni anno in giugno a Pechino. Si tratta di un evento interamente dedicato al comparto della costruzione di macchine utensili, che per dimensioni raggiunte è ormai una delle fiere di settore più importanti al mondo. Nei 120 mila metri quadrati di esposizione si incontrano gli operatori mondiali di molti settori produttivi, dall'automotive al ferroviario, dall'aeronautico alle infrastrutture e al navale. La Cina è oggi uno sbocco fondamentale in questi ambiti e si presta anche all'individuazione di nicchie di mercato che necessitano di impianti flessibili, personalizzati e a elevata produttività, a dispetto dell'immagine stereotipata di un'economia di basso livello. Arrivarci in modo efficace non è però semplice. Data la complessità dell'ambiente economico cinese, già nel passato le associazioni di categoria hanno cercato forme di sostegno e di promozione dell'attività dei propri associati. Le imprese italiane hanno spesso sottolineato, infatti, l'esigenza di un distributore o comunque di una figura locale che potesse aiutare a penetrare il mercato, dal punto di vista operativo, ma anche da quello linguistico e logistico. Così l'ICE, l'Agenzia per la promozione

all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, attualmente in gestione transitoria, ha cercato di favorire la familiarizzazione tra le aziende italiane e il mercato cinese, grazie anche a manager locali che si impegnano a facilitare le opportunità di business tra le realtà nostrane e quelle cinesi del settore.

**In Russia con l'università.** Proprio la capacità di ridurre le distanze geografiche ma anche culturali, relazionali, fa dell'ICE, che viene da un'importante ristrutturazione e da un ripensamento del suo ruolo operativo, un attore difficilmente sostituibile in questo ambito. Tra le ultime iniziative orientate al settore metalmeccanico, l'ICE ha proposto il Centro tecnologico di formazione e servizi per il settore della macchina utensile in Russia. Il progetto è stato varato nel 2008 su commissione e con il finanziamento del ministero dello Sviluppo Economico, e in collaborazione con Ucima, nell'ambito delle iniziative finanziate con i fondi Programma straordinario Made in Italy 2008. Dall'altro lato della partnership, in Russia, l'istituzione prescelta per la realizzazione del progetto è stata l'Università statale tecnologica Stankin di Mosca. Fondata nel 1930, è uno dei migliori centri di formazione per ingegneri in Russia ed è solidamente ancorata nel sistema governativo di monitoraggio e di supporto all'industria metalmeccanica russa, a cui fanno capo, tra l'altro, i programmi federali di ammodernamento e sviluppo degli impianti produttivi ritenuti di importanza strategica per l'economia nazionale. Di qui, l'importanza strategica in funzione export di una collaborazione tra aziende italiane e università Stankin. Il Centro tecnologico di formazione e servizi sarà gestito direttamente dall'Università e sarà configurato in un ambiente appositamente strutturato e attrezzato con macchinari di fabbricazione italiana,

## Una vetrina tecnologica

L'obiettivo del progetto Centro tecnologico di formazione e servizi per il settore della macchina utensile in Russia è quello di creare un punto di riferimento unitario per gli operatori russi del settore. Con questa presenza sarà possibile offrire servizi formativi e di sperimentazione destinati agli studenti, docenti, ricercatori, tecnici e operatori che lavorano in aziende locali di settore, oltre che a rappresentanti delle locali associazioni di categoria e di organismi governativi e municipali. Ma sarà anche possibile creare una vetrina per la promozione della tecnologia di produzione italiana nel settore delle macchine utensili, così come fornire assistenza tecnica alle aziende russe che utilizzano i macchinari, il cui personale potrà godere dei benefici dei moduli formativi organizzati presso il Centro, e potrà anche accedere a una via di comunicazione privilegiata con gli esperti e le aziende italiane del settore, anche con il supporto dell'associazione di categoria Ucima. Infine, uno degli obiettivi principali è quello di contribuire alla creazione di contatti con l'intero settore in Italia per dare continuità alla presenza delle imprese italiane sul mercato al di là e al di fuori dei meri momenti fieristici. La Russia, sotto questo profilo, resta uno dei mercati di sbocco più interessanti dell'export italiano di settore, con prospettive di sviluppo notevoli a causa anche dell'ampio programma di ammodernamento impianti varato di recente dal Governo.

per offrire servizi formativi, di sperimentazione e accessori destinati a studenti, docenti, ricercatori, tecnici e operatori che lavorano in aziende locali di settore, oltre che a rappresentanti delle locali associazioni di categoria e di organismi governativi e municipali.

**Dal Messico all'India.** L'iniziativa dell'ICE legata allo sviluppo di centri tecnologici italiani nei Paesi esteri avrà nel prossimo futuro una seconda realizzazione in Brasile. Del resto, le prospettive di crescita nel Centro e Sud America vengono normalmente collegate alla B del Bric, il Brasile. Ma senza voler ridurre d'importanza la capacità di crescita e il peso di questo mercato, che peraltro soffre della leggendaria burocrazia brasiliana, ci sono anche altre nazioni che hanno sviluppato un buon ritmo di crescita. Il Messico, ad esempio. Gli ultimi 25 anni hanno visto il Messico protagonista di un'intensa fase di liberalizzazioni commerciali e, con la partecipazione dal 1994 al Nafta, l'economia messicana si è profondamente modificata, trasformando il Paese in uno dei maggiori partner commerciali degli Stati Uniti. Oggi gli equilibri economici mondiali sono in costante cambiamento e le relazioni commerciali estere del Messico potrebbero essere di conseguenza rivisitate. Sotto questo profilo, l'industria meccanica locale sta lavorando a pieno ritmo, come testimonia l'attività delle fonderie, che nel 2011 si è registrata una crescita del 5% della produzione e per il 2012 si prevede un'ulteriore crescita dell'8%. Si tratta di un settore formato da 1.500 imprese, di cui il 90% sono PMI, che occupa la sesta posizione mondiale per numero di impianti installati. Nel 2012 gli operatori economici messicani del settore prevedono di investire 500 milioni di dollari in nuove tecnologie ed espan-

dere la produzione per rispondere alla crescente domanda, soprattutto dei settori automotive e delle energie rinnovabili.

Naturalmente, anche l'India sta sviluppando un fabbisogno crescente di beni strumentali per sostenere l'espansione e lo sviluppo dei settori infrastrutturali (treni, difesa, aerospaziale, ma anche automotive). Le stime della domanda indiana di macchine utensili prevedono un incremento tra il 10% e il 15%, per un valore complessivo di oltre 8 miliardi di euro. Un dato sicuramente rilevante tenendo conto del fatto che negli ultimi cinque anni le importazioni indiane legate alla meccanica strumentale sono cresciute del 32%, passando da 4 a 5,3 miliardi di dollari. Al fine di favorire l'espansione dell'industria pesante, il governo indiano sta quindi varando misure volte a eliminare i dazi alle importazioni per prodotti e componenti specifici e incentivare le joint venture con transfer tecnologico, creando collaborazioni con centri di ricerca stranieri e proponendo partnership pubblico-private.