

Il mercato globale e gli impianti per la finitura delle superfici

I produttori di macchine e impianti per la finitura delle superfici rappresentati da UCIF lamentano una scarsa sensibilità politica in merito alle nuove sfide poste dalla globalizzazione dei mercati. Ecco come si presenta lo scenario attuale

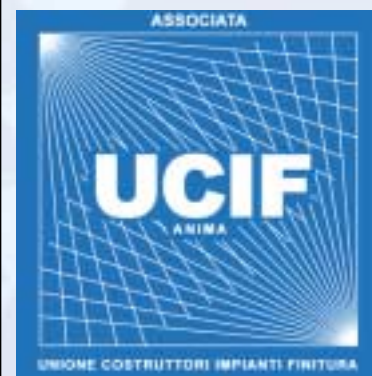
a cura del Consiglio Direttivo UCIF

Lo scenario economico internazionale, pur essendo ancora caratterizzato da una grande incertezza sulle prospettive di ripresa, manda segnali forti ed inequivocabili in merito alle ricette che devono essere attuate per superare l'attuale fase di stagnazione, che convergono tutti verso una ristrutturazione ed una riconversione dei sistemi produttivi. È bene però precisare che questa riconversione è imposta dalla redistribuzione del lavoro nelle varie aree mondiali, più che dall'aggiornamento di impianti obsoleti per continuare a fare nello stesso luogo uno stesso lavoro ad un costo inferiore. Mentre l'economia mondiale paga il conto degli squilibri strutturali lasciati in eredità dagli anni 90, i nuovi tentativi di riequilibrio passano anche attraverso un aumento dei consumi di interi popoli e quindi attraverso un allargamento della base consumistica. Questo a sua volta crea la necessità di impiantare in loco strutture produttive per soddisfare i nuovi

consumi locali e di conseguenza la convenienza o addirittura l'obbligo di redistribuire su scala mondiale la produzione. Tutto questo mentre gli Stati Uniti e l'Europa vivono un periodo di stagnazione con impianti produttivi sotto utilizzati e il Giappone è stretto tra la crisi del proprio sistema finanziario e una deflazione che ha superato il 3% annuo.

Questi indicatori macroeconomici danno la sensazione precisa della condizione del mercato delle macchine e degli impianti per la produzione industriale, e tra questi anche quelli del trattamento delle superfici. In sintesi, la richiesta di nuove macchine si riduce in quelle aree dove gli impianti esistenti sono sotto utilizzati, mentre si amplia in modo esponenziale in quelle aree dove devono essere spostate le produzioni, che sono le zone dove i consumi sono in forte ascesa o comunque dove si prevede che tale incremento possa avvenire nei prossimi anni. Sapere cogliere queste opportunità è compito delle

La richiesta di nuove macchine si riduce nelle aree dove gli impianti esistenti sono sotto utilizzati, mentre si amplia in modo esponenziale in quelle dove saranno spostate le produzioni



single aziende, però questa è sicuramente l'attuale tendenza del mercato.

D'altra parte questo fenomeno, già in atto da alcuni anni, ha anticipato l'attuale crisi con l'ingresso sui mercati mondiali di nuovi soggetti che chiedono di importare macchine ed impianti principalmente dai luoghi dove questi vengono da sempre prodotti. Per la finitura delle superfici il mercato italiano delle macchine e degli impianti è un punto di riferimento, in primo luogo storico, ma è anche il più affine per molti dei Paesi emergenti nei quali sono state, oppure stanno per essere impiantate, nuove produzioni. L'attuale momento di congiuntura economica rappresenta quindi una grande opportunità per il mercato delle macchine e degli impianti di finitura delle superfici, soprattutto se -uscendo dagli stereotipi - consideriamo che in realtà il mercato non si è ridotto, è solo cambiato in senso geografico: oggi non si vendono più macchine a Brescia ma magari a Calcutta.

Euro forte e concorrenza internazionale

La rivalutazione della moneta europea, che si è oramai portata verso i valori del suo esordio, non aiuta l'economia dell'Europa. In modo particolare non aiuta lo sviluppo commerciale delle aziende europee in quelle aree che per loro natura e per situazioni specifiche sono destinate ad ospitare i grandi siti di produzione a livello mondiale per i prossimi anni. Ora, se è chiaro per tutti che un

euro forte penalizza le esportazioni europee, non a tutti è chiaro che per convenzione internazionale i paesi emergenti operano prevalentemente in dollari e quindi con una moneta che, per vari motivi, è destinata a rimanere debole fino a quando lo sbilancio commerciale statunitense lo consiglierà. Ciò premesso, se consideriamo che in termini tecnologici ed economici, quindi globali, gli Stati Uniti sono il nostro più temibile concorrente, è facile prevedere che molti investimenti prenderanno la strada di oltre oceano.

Per fortuna questo non potrà avvenire con molta facilità per le macchine e gli impianti di finitura delle superfici, essendo gli stessi produttori statunitensi in forte competizione con quelli europei ed italiani in particolare. Diversa, invece, è la condizione dei prodotti di consumo destinati alla finitura, dove le aziende multinazionali nordamericane tendono a monopolizzare i mercati mondiali, anche attraverso produzioni locali. A questo punto, per i produttori italiani di macchine e impianti rappresentati da UCIF oggi è possibile spendere a livello internazionale quella credibilità conquistata con anni di duro lavoro e con una ricerca tecnologica sempre all'avanguardia.

A questo proposito è bene ricordare che le diverse legislazioni in materia di inquinamento possono orientare le aziende che operano su un territorio a produrre macchine e impianti più o meno performanti. In questo senso il mancato recepimento di alcuni protocolli internazionali da parte degli Stati Uniti ha reso le macchine europee più apprezzate anche sotto questo specifico aspetto. Nelle aree di nuova industrializzazione viene valutato sempre di più l'impatto ambientale, a tutto vantaggio dell'industria europea e italiana in particolare. Tuttavia bisogna fare sempre i conti con la

Per i produttori italiani di macchine e impianti rappresentati da UCIF oggi è possibile spendere a livello internazionale quella credibilità conquistata con anni di duro lavoro e con una ricerca tecnologica sempre all'avanguardia

Le dimensioni delle imprese italiane troppo spesso non consentono un'adeguata copertura economica dei progetti di ricerca; per contro il supporto specifico a livello nazionale e europeo può essere definito decisamente modesto

nazionalità dell'azienda investitrice, che in molti casi risulta americana.

L'aiuto inesistente

A completamento dell'analisi precedente, UCIF prevede infine la nascita di produttori locali di macchine e impianti per la finitura delle superfici. Questo fenomeno, in parte anche guidato da aziende occidentali, può essere arginato non da azioni protezionistiche ma solo con la presentazione sul mercato di macchine e impianti tecnologicamente sempre più evoluti. Tuttavia la superiorità tecnologica non può essere conseguita senza la ricerca e senza i finanziamenti orientati a tale scopo. Purtroppo le dimensioni aziendali delle imprese italiane troppo spesso non consentono un'adeguata copertura economica dei progetti di ricerca e per contro il supporto specifico a livello nazionale e europeo può essere definito decisamente modesto. Se in passato questo poteva essere, almeno in parte, superato facendo sperimentazione diretta sul mercato locale, in futuro, operando a livello mondiale, la sperimentazione dovrà essere totalmente disgiunta dalla produzione.

UCIF lamenta inoltre una scarsa sensibilità da parte del nostro Governo in merito ad alcuni accordi commerciali, fatti con Paesi emergenti, che non escludono l'importazione di tecnologia di modesto valore anche nel mercato dei nostri impianti. Questo, oltre a generare grandi difficoltà ai produttori italiani in un momento di crisi in cui i prezzi tendono a fare premio sulla qualità, può impoverire, a livello tecnologico complessivo, il parco macchine destinato alla finitura delle superfici. Una maggiore attenzione a quelli che sono i problemi dei settori di punta della nostra industria nazionale non ha nulla a che fare con il protezionismo: mentre l'industria italiana opera il massimo sforzo per competere a livelli tecnologici mondiali non può essere permessa

l'importazione di macchine che non abbiano medesimi requisiti. UCIF formula inoltre, nei confronti del Governo, la richiesta di una maggiore attenzione alle problematiche del proprio settore, in modo particolare per quanto riguarda quelle poste dalla globalizzazione dei mercati. Nel richiedere la creazione di un canale specializzato di servizi volto a sostenere le esportazioni di beni ad alto contenuto tecnologico, precisa che la tecnologia dei propri associati non può essere proposta sui mercati internazionali come una qualsiasi merce di consumo, quindi in termini di quantità e di prezzo. Banalizzando il discorso si potrebbe dire che, pur essendo molto diverse dalle patate, le macchine ad alto contenuto tecnologico come quelle prodotte dalle aziende rappresentate da UCIF godono degli stessi servizi. Anzi, per essere precisi, ai produttori di macchine mancano i sostegni economici destinati all'agricoltura, previsti invece per i loro colleghi che producono patate.

Le macchine e gli impianti in genere possono essere gli ambasciatori dell'immagine di un popolo; le macchine e gli impianti per la finitura prodotti dalle aziende associate ad UCIF sicuramente lo sono per l'Italia e proposti in modo adeguato sui mercati internazionali aiutano anche il made in Italy. Come produttori di tecnologia italiana non possiamo pensare di essere sempre soli, perché anche le nostre realizzazioni rappresentano un pezzo di Italia di cui andare fieri.

Ultimamente un imprenditore tedesco ha osservato: "Gli italiani sono diventati importanti e pur continuando a cercare il lavoro all'estero lo fanno in un modo diverso. Si vede anche dalla valigia: con il tempo hanno sostituito quella di cartone con la ventiquattrore". Si potrebbe però aggiungere: "Peccato che quando lavorano all'estero siano ancora soli come lo furono i loro genitori."