

POSITIVO 2005 PER LA MECCANICA VARIA ITALIANA: ANIMA HA PRESENTATO DATI E PREVISIONI PER IL 2006

«Per rimanere nel mercato globale le Pmi devono crescere e innovare»

MLANO Sono incoraggianti i dati di andamento della meccanica varia italiana nel 2005 presentati nel dicembre scorso da Anima - Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica varia ed Affine.

Il fatturato è di circa 36,7 miliardi di euro (+1,4% in valore sul 2004). L'export segna un +5,3% e si attesta sui 18,9 miliardi di euro. Nel 2006 il giro d'affari è previsto oltre i 38 miliardi di euro (+4,6%). Secondo il presidente Rizzio «dobbiamo focalizzare l'attenzione sulle aziende. Oggi il mercato è globale e se anche ci sarà sempre posto per le PMI capaci di personalizzare il prodotto e puntare sulla qualità, dobbiamo convincerci che l'impresa medio piccola del mercato globale dovrà avere obiettivi e comportamenti diversi».

Il settore della meccanica varia italiana evidenzia un andamento positivo con un netto miglioramento nell'export ottenuto nel 2005, per il prossimo anno le previsioni sono improntate all'ottimismo.

E' questa la fotografia che emerge dai dati di preconsuntivo 2005 e previsioni per il 2006 presentati da Anima, la Federazione delle Associazioni Nazionali dell'Industria Meccanica varia ed Affine, alla Fondazione Edison di Milano.

Il settore rappresentato da Anima conta di chiudere il 2005 con un fatturato pari a 36,7 miliardi di euro (nel 2004 il fatturato è stato di 36,1 miliardi di euro) registrando un incremento dell'1,4%.

Si tratta di una crescita superiore alle previsioni formulate nel luglio scorso, che indicavano un incremento per l'anno in corso dello 0,7%.

«La meccanica è un settore maturo - ha spiegato il presidente di Anima Rizzio - e da anni difende le proprie posizioni puntando sulla qualità e sulla flessibilità. Però

quale
st'ultime
prerogative

da sole
potrebbero
non

bastare più. Dobbiamo focalizzare l'attenzione principalmente sulle aziende. Sono infatti le imprese quelle da mettere in ordine, sono loro le protagoniste di un rilancio di produttività che da solo può dare respiro al sistema e progresso per il Paese.

Oggi il mercato è globale e se anche ci sarà sempre posto per le Pmi, capaci di personalizzare il prodotto e puntare sulla qualità, dobbiamo metterci in testa che la piccola media impresa del mercato globale dovrà comunque essere più grande di quella del mercato locale cui eravamo abituati. Ma la dimensione a cui occorre prestare attenzione non è tanto quella in termini di addetti o fatturato ma, secondo me, è quella relativa allo specifico mercato. Se non è possibile stravolgere un sistema imprenditoriale creatosi in più di un secolo, dobbiamo adattarlo alla trasformazione».

Anima propone anche un'altra soluzione per vincere le sfide imposte dal mercato globale. Come evidenziato dal presidente Rizzio «crediamo in uno schema che consiste nell'individuare un'utenza e mettere insieme tutte le aziende interessate a quella uten-

za. Come accade da alcuni anni in altri settori anche nella meccanica potrebbe essere possibile inventare un marchio, ad esempio 'tutto per l'impianto di riscaldamento' e veicolare valvole, pompe, bruciatori, caldaie, radiatori, strumenti di regolazione e quanto altro. Gli esempi potrebbero essere tanti, ma è certo che un notevole numero di aziende, anche di dimensioni modeste, è probabilmente in grado, utilizzando anche dei professionisti, di creare un marchio forte e di imporlo al mercato».

Dopo il riferimento all'importanza del marketing il presidente torna a commentare il trend della meccanica varia.

I dati di preconsuntivo 2005 evidenziano un contributo dai mercati esteri superiore alle aspettative, con un +5,3% (a luglio era previsto soltanto del +3,4%). «Su questi incoraggianti risultati - ha continuato Rizzio - ha influito

il rafforzamento del dollaro nei confronti dell'euro, moneta che oggi si attesta su circa 1,20 dollari.

Le esportazioni, che sono passate da 17,9 miliardi di euro nel 2004 a 18,9 miliardi di euro nel 2005, rappresentano il 51,5% del fatturato totale (il dato percentuale del 2004 è stato del 49,7%). «Mi preme sottolineare un aspetto importante - ha commentato il presidente Rizzio - Le imprese che hanno dimostrato dinamismo sono state

premiare. In particolare quelle che hanno saputo uscire dai mercati dei prodotti standardizzati (quelli definiti come commodities) per entrare con maggior decisione nei segmenti della personalizzazione; si tratta delle imprese che hanno saputo vestire il prodotto con il servizio e lo hanno adattato alle esigenze del cliente. Sono risultate vincenti anche le imprese che hanno diretto gli sforzi verso il radicamento nei mercati internazionali ottenendo così una rapida e notevole crescita in termini di produttività complessiva aziendale e il superamento delle barriere e degli ostacoli al commercio internazionale che ancora sussistono».

PREVISIONI PER IL 2006

Ottimismo nelle previsioni del 2006 che indicano un'ulteriore crescita generale della meccanica varia. Il fatturato supererà i 38 miliardi di euro con un incremento del 4,6% rispetto al 2005. L'esportazione aumenterà del 6,1% con oltre 20 miliardi di euro di fatturato. La quota export salirà dal 51,5% al 52,3%. Anche per il mercato nazionale è previsto un importante rafforzamento, con una crescita dell'ordine del 3,1% e un fatturato di oltre 18,3 miliardi di euro.

L'analisi del settore ha inoltre evidenziato l'impegno nell'innovazione e nella ricerca con particolare riferimento ai materiali. «Oggi ci sono nostre aziende che fanno indagini in tutto il mondo - ha spiegato il presidente Rizzio - per individuare il semilavorato più adatto alla propria produzione o la resina che garantisce prestazioni più elevate, magari per il rivestimento interno di un tubo o per la fascia di chiusura di una pentola.

I protagonisti della ricerca togata non sanno leggere o forse semplicemente non vogliono leggere i progressi determinati da questa minima ricerca».

Per consolidare e migliorare le performance è necessario un più stretto collegamento tra il sistema pubblico della ricerca e le imprese e il rafforzamento della capacità di dare applicazione industriale ai risultati della ricerca. «In particolare bisognerebbe - ha sottolineato il presidente Rizzio - puntare su un maggiore e migliore finanziamento iniziale per le società con contenuti innovativi e la revisione della normativa esistente riguardo ai diritti sulle opere intellettuali.

E' necessario anche il supporto delle banche.

Il rapporto Banche-Imprese è cruciale per il nostro settore, con particolare riferimento all'erogazione del credito e al supporto dei progetti di crescita dimensionale o commerciale dell'impresa stessa.

La nostra penetrazione sui mercati esteri ha bisogno non solo della collaborazione con il sistema bancario italiano, ma anche del sostegno delle istituzioni pubbliche e degli enti di supporto all'internazionalizzazione, quali Ice, Sace e Simest».

Mariateresa Ugazio

Rizzio: «L'impresa medio piccola del mercato globale dovrà avere obiettivi e comportamenti diversi»

