



Nuove frontiere: la scommessa Argentina

Il Paese sudamericano presenta un'economia ancora fragile e non priva di rischi per gli investitori esteri e per i partner commerciali. Tuttavia, l'agricoltura del Paese possiede un potenziale formidabile, ed esprime una domanda di meccanizzazione che le industrie italiane sono in grado di soddisfare, soprattutto mediante forme di cooperazione industriale

di Michele Lenoci

L'Argentina è uno dei Paesi latinoamericani più interessanti per il settore delle macchine agricole, grazie alla sua storica vocazione di grande produttore di cereali e carne. Tuttavia è anche il mercato più difficile del mondo per poter esportare le nostre produzioni, poiché da almeno tre anni è diventato uno dei paesi più protezionistici su scala globale.

I punti di forza del sistema agricolo argentino sono innanzitutto l'estensione delle superfici agricole (ha oltre 25 milioni di ettari di terre coltivabili, è il sesto esportatore mondiale di alimenti, dispone di circa 20 milioni di ettari adatti all'attività forestale, di cui attualmente solo 850.000 sono utilizzati produttivamente). Il Paese è il primo produttore ed esportatore mondiale di olio di girasole, il primo esportatore, il primo esportatore e quarto produttore mondiale di olio di soia, il primo esportatore di carne equina, il secondo esportatore mondiale di olio di arachidi, il terzo produttore ed esportatore mondiale di pellets di soia, il terzo produttore mondiale e primo esportatore di limoni, il quarto produttore e il settimo esportatore di carne

by Michele Lenoci

Argentina is one of the more interesting Latin American countries as regards the agricultural machinery sector because of its historic record as a great producer of cereals and meat. This market, however, is the most difficult in the world for exporting Italian machinery in that Argentina has been the world's most protectionist countries for at least the past three years.

The strong points of Argentine agriculture begin with the extension of arable land which stretches to more than 25 million hectares for cultivation, making the country the world's sixth largest exporter of food products, plus some 20 million hectares suitable for forestry operations with about 850,000 hectares in use for production. The country is the world's leading producer and exporter of sunflower oil, top producer and fourth largest exporter of soybean oil, main exporter of horse meat, second exporter of peanut oil, third producer and exporter of soybean pellets, ranks third in world production and at the top as an exporter of lemons, the fourth producer and seventh exporter of beef, fifth in world production and the leading exporter of pears and seventh for the production of wine.

In spite of this record, the Argentine economy displays critical areas led by the fragility of external financing. At present, it would be difficult to find anyone willing to provide insurance against a second Argentine default. Buenos Aires credit-default swaps have climbed to 2,377 basis points and the market has practically disappeared. Analysts (see *Il Sole 24 Ore*, April 2013) have discussed an 81% probability that the South Ame-

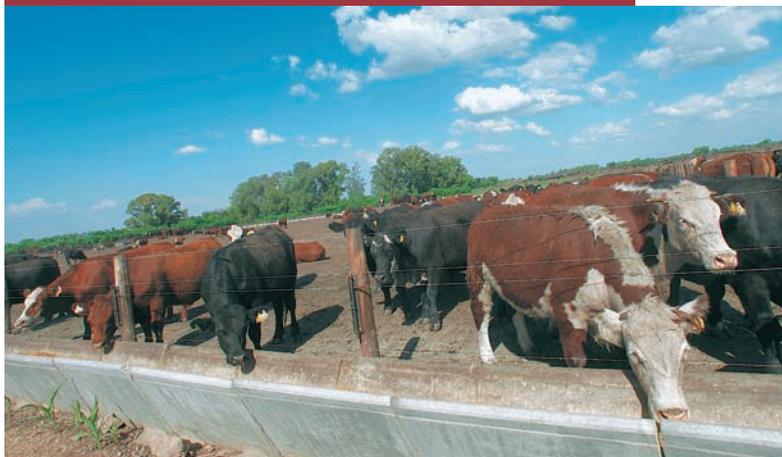
New frontiers: a bet on Argentina

bovina, il quinto produttore mondiale e primo esportatore di pere, il sesto produttore mondiale di vino.

Nondimeno, il sistema economico argentino presenta elementi critici, primo fra tutti l'elevata fragilità finanziaria esterna. In questo momento sarebbe oggettivamente difficile trovare soggetti disposti a fornire un'assicurazione contro una nuova insolvenza argentina. I *Credit Default Swap* su Buenos Aires sono praticamente introvabili e comunque con quotazioni ormai alle stelle (2.377 punti). Secondo gli analisti questi valori riflettono una probabilità dell'81% che il paese sudamericano possa nuovamente finire in bancarotta in tempi brevi (Fonte Il Sole 24 Ore aprile 2013). Insieme alla fragilità monetaria, il paese si caratterizza per un eccessivo protezionismo. Il mercato argentino di macchinari per l'agricoltura fattura quasi 1,4 miliardi di UOS\$ annui, pochi paesi al mondo vantano un giro di affari così grosso e in costante crescita. Si prevede per il 2020 di arrivare a oltre 2,3 miliardi di US\$ sebbene, per quanto riguarda le importazioni, con le misure protezionistiche prese dal governo argentino, queste non dovrebbero discostarsi molto dai numeri attuali. In questo gigantesco mercato l'Italia, purtroppo, ha una quota marginale, come possiamo vedere dai dati in tabella 1.

I settori in cui l'Italia ha quote interessanti nel mercato argentino sono i seguenti quello degli aratri, degli spandiletame, delle attrezzature per la fienagione, delle macchine per la pulizia e la selezione

The economy of this South American country still appears fragile and not without risks for foreign investors and commercial partners. The country's agriculture, however, is showing enormous potential along with a demand for mechanization the Italian industries are fully capable of meeting, especially through forms of industrial cooperation



SCAVAFOSI, BAULATRICI E
ATTREZZATURE VARIE PER ORTICOLTURA

COSMECO S.r.l.
Via Chiarine 2/B - 46035
Ostiglia (Mantova) - ITALIA
tel. +39 0386 31642
fax +39 0386 32655



info@cosmeco.it - www.cosmeco.it

TABELLA 1 – QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI IN % – FONTE ICE SU DATI ONU-COMTRADE
TABLE 1 – ITALIAN MARKET SHARE COMPARED TO MAJOR COMPETITORS IN % – SOURCE: ITALIAN FOREIGN TRADE INSTITUTE ON UN COMTRADE DATA

ITALIA ITALY	BRASILE BRAZIL	STATI UNITI UNITED STATES	GERMANIA GERMANY	MESSICO MEXICO	BELGIO BELGIUM	CINA CHINA	SPAGNA SPAIN
2,6	39,2	28,6	10,2	3,1	1,9	1,8	1,6



dei prodotti, delle parti di macchine e attrezzature.

Esiste peraltro nel Paese una consistente produzione di macchinari, con un tessuto di imprese costruttrici che si caratterizza per una anzianità di circa 30 anni. Tali imprese possono essere suddivise in tre gruppi: grandi imprese con più di 150 dipendenti che fatturano il 30% circa della produzione locale; imprese a conduzione familiare che sono cresciute negli ultimi anni e che hanno tra 80 e 120 dipendenti e che controllano il 40% del mercato, piccole e medie imprese con meno di 50 dipendenti che controllano il restante 30% del mercato locale.

Attualmente l'industria del settore si compone di circa 730 pmi, che impiegano circa 90.000 addetti. Un centinaio di imprese argentine esportano in 32 paesi nel mondo e per 15 di loro le esportazioni rappresentano oltre il 40% del fatturato. Queste aziende sono alla costante ricerca di partenariati con aziende estere per migliorare la parte tecnologica della loro produzione. La maggior parte delle imprese multinazionali di macchinari agricoli ha filiali in Argentina, a conferma di come la cooperazione industriale fra costruttori locali e costruttori esteri sia fondamentale.

Diversi fattori, nel Paese sudamericano, spingono a queste alleanze. In primo luogo, il fatto che il settore agricolo argentino ha delle particolarità che rendono difficile l'impiego di prodotti standard sviluppati per altre aree agricole, europee o nordamericane. In secondo luogo la tendenza delle multinazionali a produrre vicino ai mercati di sbocco, sia con una produzione propria sia tramite joint-ventures con operatori locali.

Passando ad alcune specifiche voci che mettono in luce il fabbisogno di meccanizzazione in Argentina, va rilevato innanzitutto come il Paese sia il produttore di grano che dispone della più bassa potenza per ettaro. In pratica si dispone del 60% di potenza motoristica in meno rispetto a quella installata in Europa, a parità di superficie. Per gli stessi esperti risulta difficile capire come faccia il Paese a produrre 100 milioni di tonnellate di grano e quasi 5 milioni di tonnellate di carne bovina, ovina e suina con un mercato di appena 6.000 trattori l'anno. I trattori rappresentano il 28% del totale delle importazioni del settore dei macchinari agricoli, essendo la tipologia di prodotto in cui la produzione locale è più scarsa. Le proiezioni per il 2020 fanno sperare che le vendite di trattori salgano fino a quota 8.500, ma quelli importati non dovrebbero aumentare di molto. Il mercato dei trattori per i prossimi anni punterà su macchine con le seguenti caratteristiche: potenza superiore ai 160 CV, posto guida con equipaggiamento ergonomico (ca-

rican country will default for the second time in the near future. In addition to this prospect, the country is still strongly protectionist. The Argentine market for agricultural machinery reaches nearly \$1.4 billion annually and few other countries can vaunt sales on this scale and in constant growth. There are expectations that this market could achieve sales of \$2.3 billion by 2020 but, because of protectionist measures applied by the government, imports are not likely to move much from their present figures. Italy, unfortunately, plays a marginal role on this enormous market as illustrated in the following table.

The sectors of the Argentine market in which Italian industries hold significant shares are plows, fertilizer spreaders, forage harvesting machinery, machinery for cleaning and sorting products, machinery and equipment components.

Argentine manufacturers, moreover, turn out substantial amounts of machinery and equipment with an industrial fabric at work for the past thirty years or so. These companies fit into three categories: the majors with workforces of more than 150 which account for some 30% of domestic production; family run enterprises which have grown in recent years to employ workforces of 80 to 120 and holding 40% of the domestic market; small and medium-size enterprises (SME) with fewer than 50 employees and accounting for the remaining 30% of the home market.

At present, about 730 industries in this sector are SMEs with a total workforce of 90,000. One hundred or so Argentine manufacturers export to 32 countries around the world and for fifteen of them 40% of their sales are exports. These companies are steadily looking out for partnerships with foreign industries for upgrading their technologies and production. Most of the multinational agricultural machinery and equipment majors run branch operations in Argentina to confirm the fundamental importance of industrial cooperation among manufacturers.

A number of factors in the country add drive to these alliances. The leading one is that special features of Argentine farming make it difficult to deploy standard machines and equipment built for other agricultural areas like those in Europe or the United States. Another is the trend of the multinationals to produce close to their markets for their own products as well as those turned out by joint-ventures with domestic manufacturers.

Moving on to specifics to shed light on the mechanization requirements of Argentina it must be noted that though the country is a cereal grain producer it deploys the lowest power per hectare for these crops, about 60% of the power used in Europe with land area being equal. Experts find it difficult to understand how a country which produces 100 million tons of cereals and nearly five million tons of beef, poultry and pork has a market for only 6,000 tractors per year. Tractors account for 28% of all agricultural machinery imports in that domestic production falls short of demand. Projections to 2020 lead to hopes that sales will climb to 8,500 annually but imports are not expected to increase by much. The tractor market in the coming years is likely to take in following characteristics: power of more than 160 hp, ergonomic equipment and shock absorbers for drivers seat, air conditioned and soundproofed

TABELLA 2 – QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI IN % PER SINGOLA VOCE

TABLE 2 ITALIAN MARKET SHARE AND THOSE OF MAJOR COMPETITORS IN % FOR EACH CATEGORY – SOURCE: ITALIAN FOREIGN TRADE INSTITUTE ON UN COMTRADE DATA

	ITALIA ITALY	BRASILE BRAZIL	STATI UNITI UNITED STATES	GERMANIA GERMANY	MESSICO MEXICO	BELGIO BELGIUM	CINA CHINA	SPAGNA SPAIN
843210 - Aratri per l'agricoltura, l'orticoltura e la silvicoltura <i>843210 – Plows for agriculture, vegetable crops, forestry</i>	26,8	68,0	0,3	.	4,6	.	0,3	.
843240 - Spanditori di letame e distributori di concimi per l'agricoltura, l'orticoltura e la silvicoltura <i>843240 – Manure and fertilizer spreaders for agriculture, vegetable crops and forestry</i>	32,8	16,3	29,6	4,2	.	2,1	0,6	0,4
843330 - Macchine ed apparecchi da fienagione <i>843330 – Forage harvesting machinery and equipment</i>	47,9	0,6	.	12,9	.	.	.	38,6
843360 - Macchine per pulire o selezionare uova, frutta ed altri prodotti agricoli (escl. quelle per la pulitura e la cernita dei cereali o dei legumi secchi) <i>843360 – Machines for cleaning or sorting eggs, fruit and other agricultural crops (excluding for cleaning and sorting cereals or dried legumes)</i>	22,4	6,5	20,4	0,1	.	11,1	..	21,9
843699 - Parti di macchine, apparecchi e strumenti per l'agricoltura, l'orticoltura, la silvicoltura, l'avicoltura o l'apicoltura, n.n.a. <i>843699 – Machine components and implements for agriculture, vegetable crops, forestry poultry raising and beekeeping</i>	21,0	7,5	27,7	4,9	.	0,7	1,4	11,2



cabs with shock absorbers, power steering, automatic shift, CVT and PowerShift, self-blocking differentials, integral traction, engines which can run on biodiesel B10, well equipped for precision agriculture. Combine harvesters come to 6% of imports and are tapped for the greatest rate of growth. Over the past six years these imports increased by 250% and though there was a significant decline for this market in 2009, recovery came in 2010. The market is oriented towards axle systems which account for 80% of sales, a percentage expected to reach 90%. The average power of these machines is 370 hp. Also noted is that combine harvesters are used from 900 to 1,300 hours annually in Argentine compared to 400 hours/year in the U.S. The average age of these machines is about the same in the two countries, nine years, but their use is much more intensive in Argentina. Then come irrigation systems taking up 3% of imports. Great growth has also been reported for this sector in which imports tripled over the past five years. Argentina has 2.2 million hectares under irrigation but most of the systems are low technology types. Expectations are for increasing sales of present types of sprinkler irrigation systems, frontal and remote controlled automatic central pivot types.

On the distribution front, agricultural machinery and equipment reach end-users through a widespread network of dealers, some handling single trademarks and other multiple trademarks. Customers are strongly positive in evaluating the availability of qualified technical assistance and efficient spare parts services. Rural contractors make up a key category of purchasers. These contractors run their businesses in one of two basic ways. Some provide third-party services in the form of labor, seeding, crop protection and harvesting and receive payments while others take over the management of farmlands and then take a percentage of production. For getting the most use out of their machinery, contractors are also the most demanding as regards durability, yield and resi-

bina con ammortizzatori e insonorizzata, sedile con ammortizzatori, climatizzatore), servosterzo, cambio automatico, CVT, e "Power shift", differenziale autobloccante, trazione integrale, motore in grado di usare biodiesel B10, buon livello di equipaggiamento per l'agricoltura di precisione. Le mietitrebbie rappresentano invece il 6% delle importazioni e sono quelle con il maggior tasso di crescita. Negli ultimi sei anni le importazioni sono cresciute del 250% e sebbene ci sia stata una significativa flessione del mercato nel 2009, questa è stata ampiamente recuperata nel 2010. Il mercato è inoltre orientato verso i sistemi assiali che rappresentano l'80% delle vendite e dovrebbero raggiungere il 90%. La potenza media di queste macchine è di 370 CV. A proposito delle mietitrebbiatrici va peraltro rilevato come in Argentina queste vengano usate dalle 900 alle 1300 ore/anno (negli USA per circa 400 ore/anno). Hanno una età media simile a quella delle macchine negli USA (9 anni) ma con un uso molto più intensivo. Abbiamo poi i sistemi di irrigazione che rappresentano il 3% del totale delle importazioni. Anche questo è un settore in grande crescita dal momento che negli ultimi cinque anni le importazioni sono triplicate. L'Argentina ha una superficie irrigata di 2,2 milioni di ettari ma la maggior parte presenta sistemi a bassa tecnologia. Nei prossimi anni sono previsti incrementi nelle vendite di sistemi di irrigazione a pioggia nelle diverse forme esistenti: frontale e con pivot centrale automatico con telecomando. Dal punto di vista della distribuzione, i macchinari agricoli arrivano al consumatore finale tramite reti di concessionari diffuse in tutto il Paese, in parte esclusivisti in parte plurimarche. Il cliente valuta in modo molto positivo la disponibilità di un'assistenza tecnica adeguata sui macchinari, e l'esistenza di un servizio di ricambistica efficiente. Una buona dimostrazione del macchinario permette di inserire il prodotto sul mercato in modo efficace. Una fondamentale categoria di acquirenti è quella rappresentata dai "contrattisti" rurali. Per contrattisti si intendono due tipi di imprenditori: da un lato coloro che offrono servizi a terzi di lavoro, semina, protezione delle coltivazioni e raccolta, ricevendo un pagamento per tali prestazioni, dall'altro quei soggetti che prendono in gestione i terreni e prendono poi una percentuale sulla produzione. I contrattisti, per il maggior uso che fanno dei macchinari, sono i più esigenti in materia di durata, resa e resistenza degli stessi. I tempi morti per le riparazioni possono significare la perdita di un cliente, per cui le loro esigenze al momento di acquistare un macchinario sono superiori a quelle di un produttore agricolo. I contrattisti vogliono le macchine più evolute e avanzate dal punto di vista tecnologico, proprio per garantire una maggiore produttività. L'approccio al mercato argentino è dunque complesso e richiede un alto livello di informazioni, ma il Paese offre per la meccanizzazione agricola possibilità di sviluppo formidabili. Dai dati di cui si dispone, e alla luce delle attuali politiche protezionistiche, l'approccio più promettente per le imprese italiane è quello finalizzato alla creazione di partnership locali, molto più che quello limitato alla sola esportazione dei prodotti meccanici.

Michele Lenoci



stance to stress and wear. Down time for repairs may mean the lost of a customer so their needs at point of purchase of machinery and equipment are greater than those of a farm producer. Contractors want the newest machinery and most advanced technologically precisely to guarantee greater productivity. Thus the approach to the Argentine market is complicated and requires a high level of information but the country does hold out the prospect of enormous development in the field of agricultural mechanization. The available data and in light of present protectionist policies, the most promising approach for Italian manufacturers is that aimed at the creation of local partnerships rather than one limited exclusively to the export of machinery and equipment.

Michele Lenoci

