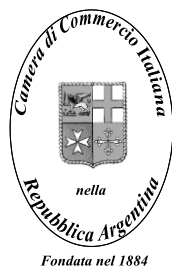


L'INDUSTRIA NAUTICA ARGENTINA

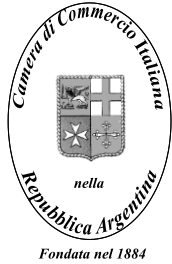
(Marzo 2007)

(a cura della Camera di Commercio Italiana nella Repubblica Argentina)



INDICE

- Introduzione	3;
- Caratteristiche Generali del Settore	4;
- L'Offerta	5;
- La Domanda.....	6;
- L'Evoluzione del Settore negli Ultimi 15 Anni	7;
- Situazione Attuale	8;
- Commercio Estero.....	9;
- Le Esportazioni	9;
- Le Importazioni.....	10;
- Le Imprese del Settore.....	11;
- Associazioni di Categoria	12;
- Fiere del Settore.....	13;
- Conclusioni.....	14;
- Bibliografia	16.



INTRODUZIONE

L'industria nautica argentina da diporto nacque nelle rive del "Río de la Plata" agli inizi del 1900, periodo in cui i primi cantieri di artigiani argentini e di immigranti europei cominciarono a costruire le prime barche da diporto in legno. Detta attività ebbe origine e maggior diffusione nelle zone di Tigre e San Fernando (Prov. di Buenos Aires).

A partire dallo sviluppo degli sport nautici, quali la navigazione, lo sci acquatico e finalmente il windsurf, il fiume Luján, i canali del Delta e del "Río de la Plata" diventarono lo scenario di preferenza degli appassionati della nautica della Provincia di Buenos Aires i quali hanno contribuito inoltre alla creazione di nuovi cantieri e di altre attività collegate al settore (fabbricazione di vele, vetri, mobili, ecc.).

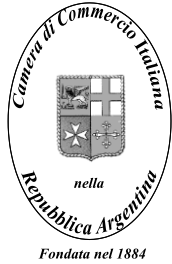
La decade degli anni '50 ha segnato un cambiamento considerevole all'interno dell'industria in questione grazie all'utilizzo della fibra di vetro e del poliestere per la costruzione del velame.

Nel 1969 è stata fondata la "Cámara de Constructores de Embarcaciones Livianas (CACEL)" da un gruppo di cantieri con l'obiettivo di promuovere e diffondere l'industria nautica in Argentina. In un secondo momento cominciarono ad incorporarsi a CACEL produttori di parti, fornitori di servizi, accessori, distributori, imprese di assicurazioni, ecc, facendo sí che le diverse categorie merceologiche locali venissero rappresentate tutte quante da un'unica Istituzione.

Negli anni '70 il settore di cui trattasi comincia ad utilizzare la plastica rinforzata con fibra di vetro (PRFV) consentendo la costruzione di barche in serie. Ciò ha fatto sí che detta attività raggiungesse una certa maturazione e che la domanda di barche aumentasse soprattutto tra i segmenti di minor potere d'acquisto.

Agli inizi della decade degli anni '80 il settore ha registrato una produzione di circa 8.600 unità annue. Nonostante ciò, le aziende continuarono ad avere piccole e medie dimensioni, in genere imprese di famiglia con una profonda passione per i sport nautici. Nel contempo appassionati di detti sport diventarono costruttori e distributori di barche.

Giova, tra l'altro, segnalare che i natanti fabbricati localmente hanno raggiunto un certo prestigio internazionale grazie alla presenza di prodotti argentini nei mercati esteri, al considerevole riconoscimento acquisito dai designers argentini ed infine alla buona "performance" degli appassionati degli sport nautici in gare nazionali ed internazionali.



Inoltre occorre mettere in evidenza che il settore in questione, nonostante gli alti e bassi del mercato interno, ha mantenuto un certo livello di sviluppo potendo infatti soddisfare determinati segmenti della domanda del mercato locale (trasporto, turismo, pesca, sicurezza, ecc.).

- Caratteristiche generali del settore:

L'industria navale argentina è composta da circa 200 imprese, compresi i cantieri, le officine ed i "navalpartistas" vale a dire i fornitori di parti e pezzi (cavi, motori, mobili, apparecchi di illuminazione, ecc.).

Durante il processo di costruzione di un'imbarcazione possono distinguersi le seguenti tappe:

- 1) design: analisi e progettazione dell'unità da costruire;
- 2) ricezione e processo delle materie prime, parti, impianti;
- 3) costruzione: montaggio della struttura della barca mediante l'utilizzo di pezzi prestampati;
- 4) terminazione: tappa finale nella quale viene realizzato il montaggio dei componenti.

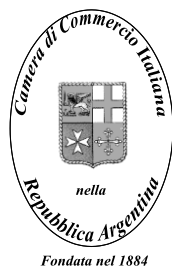
In ognuna di queste fasi intervengono diversi attori quali: ingegneri navali, operai qualificati (falegnami, elettricisti, ecc.).

Un'altro aspetto di fondamentale importanza all'interno dell'industria sono le certificazioni, il cui utilizzo è ampiamente diffuso ed in alcuni casi obbligatorio a causa delle diverse normative nazionali. Esse funzionano come garanzie tanto della qualità dei componenti e dell'idoneità del personale assunto quanto del processo di fabbricazione del prodotto finale.

Secondo la Federazione dell'Industria Navale Argentina (FINA) attualmente operano 100 aziende, tra cantieri ed officine navali, di cui 40 compongono il *comparto pesante ed il resto quello leggero*.

D'altra parte la CACEL che fa parte di FINA e che rappresenta gli interessi del settore da diporto, ha circa 100 associati, di cui 35/40 sono imprese produttrici di barche leggere ed il resto sono "comisionistas navales" e fornitori di parti e pezzi.

La maggior parte di detta industria si sviluppa nella Provincia di Buenos Aires. Secondo le informazioni fornite dal "Centro di Studi per la Produzione" – CEP – l'80% dell'attività viene realizzata in diverse località della Provincia di Buenos Aires, di cui Mar del Plata è la più importante, anche se in essa vengono concentrate le imprese navali vincolate al settore ittico. Il resto delle aziende vengono ubicate nella città di Buenos Aires (8%), Corrientes (3%) Córdoba (3%), Chubut (3%) e Santa Cruz (3%).



L'industria nautica da diporto è, a livello geografico, più concentrata di quella navale poiché le località di San Fernando e Tigre si dividono, rispettivamente, il 43% ed il 36% delle aziende.

- L'offerta:

Il settore nautico presenta una segmentazione molto più importante di quello navale. Normalmente ogni cantiere produce una determinata varietà di imbarcazioni sportive. In questo modo le aziende si specializzano nella costruzione dei seguenti tre tipi di barche: barche a motore, barche a vela e yacht.

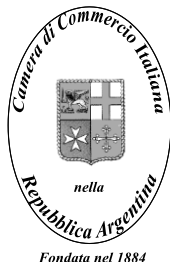
L'offerta del settore presenta le seguenti caratteristiche:

- 1) profonda concentrazione di imprese nella Provincia di Buenos Aires, in particolare nelle località di Tigre e San Fernando;
- 2) secondo i dati forniti dal Centro di Studi per la Produzione la maggior parte dei cantieri sono di piccole dimensioni e presentano un fatturato inferiore al milione di dollari;
- 3) ogni azienda ha mediamente 20 dipendenti;
- 4) la produzione in serie è più frequente nelle imbarcazioni da diporto di dimensioni più piccole quali i motoscafi. Difatti gli yacht normalmente vengono effettuati su misura e hanno un design ed un'ingegneria particolarmente più sofisticata¹;
- 5) maggiori quantità di esportazioni nei confronti dell'industria navale; ciò è dovuto in qualche modo alla profonda tradizione locale nella costruzione di imbarcazioni sportive la quale è vincolata anche alla considerevole diffusione degli sport nautici;
- 6) la commercializzazione può essere diretta, tramite intermediari oppure attraverso agenti di vendita.

Mercato delle Imbarcazioni da Diporto

Imprese più Importanti	Comparto Merceologico	Imbarcazioni che produce o può produrre	Segmento (*)	Ubicazione Geografica
Altamar Yacht	Costruzione	Barche a motore, yacht	Barche a motore	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Astillero Regnicoli	Costruzione/Riparazione	Barche a motore	Barche a motore	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Marine Sur	Costruzione	Barche a	Barche a	Campana (Prov. di Bs. As.)

¹ in questo caso il concetto di "produzione in serie" non si riferisce ai processi altamente automatizzati bensì al fatto che la produzione si realizza sulla base di modelli o stampi standard dove tutte le unità produttive sono molto simili tra di loro differenziandosi solo in alcuni aspetti legati al design oppure alla motorizzazione.



		motore	motore	
Arco Iris	Costruzione	Barche a motore	Barche a motore	Tigre (Prov. di Bs. As.)
Bermuda	Costruzione	Barche a motore	Barche a motore	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Canestrari	Costruzione/Riparazione	Barche a motore	Barche a motore	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Oceantech	Costruzione	Barche a vela ed a motore, yacht	Barache a vela	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Plena Mar	Costruzione	Barche a vela	Barche a vela	Lomas de Zamora (Prov. di Bs. As.)
Compañía de Barcos	Costruzione	Barche a vela	Barche a vela	Buenos Aires
Embarcaciones VIP	Costruzione	Barche a vela	Barche a vela	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Santana	Costruzione	Yacht	Yacht	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Preveza	Costruzione	Yacht	Yacht	San Fernando (Prov. di Bs. As.)
Tango	Costruzione/Riparazione	Yacht	Yacht	San Fernando (Prov. di Bs. As.)

(*) Nota: tipo di imbarcazioni che tendenzialmente produce e/o ripara il cantiere.

Fonte: CEP

- La domanda:

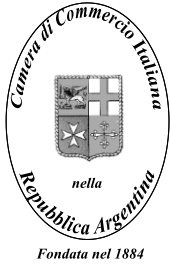
I principali richiedenti delle imbarcazioni da diporto sono i consumatori finali i quali preferiscono le barche che offrono maggior confort e che sono, a livello tecnologico, meglio attrezzate.

D'altra parte le barche a motore ed i "cruceros" vengono considerati più semplici e facili da pilotare e sono legati ad attività sociali mentre i yachts sono sinonimo di libertà e status.

Infine è possibile affermare che esiste un legame specifico tra i diversi tipi di imbarcazioni ed il profilo della domanda.

In Argentina le barche sportive vengono associate al piacere ed ad un'eterna di alto livello. Diffatti, in genere, la domanda è composta da consumatori che fanno parte del denominato segmento ABC1, nel quale si può verificare una differenziazione sulla base delle preferenze per ogni tipo di barca:

- *piccole imbarcazioni (barche a motore e barche a vela inferiori a 12 metri di lunghezza: tendenzialmente scelte da giovani che vanno dai 17 ai 25 anni;*



- *barche a motore e yacht costituiscono un simbolo di “status” e vengono acquistati da consumatori che vanno dai 30 ai 35 anni;*
- *barche a vela superiori a 12 metri: tendenzialmente di uso familiare; destinate a consumatori di 45 anni circa.*

Secondo quanto già accennato in precedenza la commercializzazione di dette imbarcazioni può essere effettuata direttamente dal produttore (opzione frequentemente adottata) oppure tramite rappresentanti e/o distributori.

Infine giova segnalare che i clienti esteri più rappresentativi sono il Brasile, il Cile e gli U.S.A..

- L'evoluzione del settore negli ultimi quindici anni

Durante la “convertibilità” (tasso di cambio: 1 dollaro = 1 peso argentino) l'evoluzione del settore nautico è stata molto diversa da quella dell'industria navale.

La produzione di imbarcazioni sportive ha registrato due tappe molto ben differenziate. Durante il primo periodo, fino al 1993, si è verificata una crescita leggera per quanto riguarda la quantità di imbarcazioni fabbricate, anche se essa non ha determinato un cambiamento considerevole nei confronti dei livelli manifestati verso la fine degli anni '80.

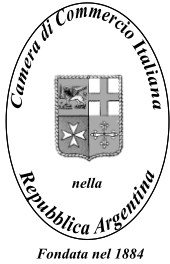
Il secondo periodo, che ebbe inizio nel 1994, è stato caratterizzato da un importante incremento nella produzione la quale si è mantenuta negli stessi livelli durante gli anni successivi.

Nell'anno 1999 si è registrato un profondo calo nelle quantità prodotte, è durato fino alla fine della “convertibilità” (06/01/2002).

Secondo gli operatori del settore, le imposte interne rappresentarono un ruolo importante nella “performance” dell'industria in questione. Durante l'anno 1993, a seguito dell'eliminazione di queste ultime, il settore ha manifestato un incremento (in unità) pari al 130%. Agli inizi del 2000 dette imposte sono state implementate nuovamente mediante la “Ley de Reforma Tributaria”². Ciò, unitamente alla contrazione economica vigente e successivamente all'uscita dalla convertibilità, ha colpito negativamente le vendite del settore.

D'altra parte il livello di occupazione ha manifestato una tendenza decrescente durante il periodo di cui trattasi, con eccezione del triennio 1996-98, nel quale si è verificato un aumento pari al 36%.

² La Legge n° 25.239 ha implementato un'aliquota del 4% per le imbarcazioni da diporto il cui valore oscillava tra i 15.000 ed i 22.000 pesos argentini ed un'aliquota pari all'8% per quelle superiori ai 22.000 pesos argentini; le barche di valori inferiori ai 15.000 pesos argentini rimasero esenti.



È da rilevare inoltre che i livelli di produzione si sono incrementati durante la prima parte della decade per poi crollare in continuazione fino alla fine della “convertibilità”.

- Situazione attuale:

Dopo la profonda crisi economica dell'anno 2002, il settore ha manifestato una lenta ma sostenuta ripresa. Ciò è stato evidenziato dalla crescita del 20% accumulata dalla produzione nel periodo che va dall'uscita dalla convertibilità fino al 2004. Le indagini e l'inchiesta realizzata dal CEP tra gli imprenditori del settore hanno di certo fatto intravedere un'evoluzione favorevole per il biennio 2005-06. Difatti le variabili che hanno consentito dette previsioni sono l'aumento del 70% della capacità produttiva, l'acquisto di nuove tecnologie da parte degli operatori e la diversificazione dei prodotti.

Il cambiamento nei prezzi relativi ha migliorato la situazione competitiva delle aziende ed ha ridotto i costi di alcuni fattori quali la mano d'opera, le materie prime nazionali e le spese indirette. Nonostante ciò i beni intermedi importati costituiscono ancora una parte molto importante del costo di produzione. In tal senso 4 imprese su 10 hanno dichiarato tra il 35 ed il 70% delle loro spese totali in beni intermedi.

È da rilevare che i motori sono il componente di maggior peso sul totale dei componenti importati; esso viene seguito da parti e pezzi di ricambio, macchine utensili ed impianti.

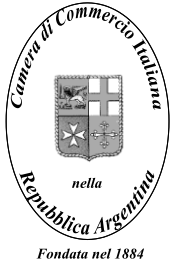
La fibra di vetro è invece considerata il bene intermedio di maggior incidenza tra gli acquisti di materie prime nazionali. Altri elementi di rilevanza tra quelli di origine locale sono: pistoni, olii, resine, ecc..

D'altra parte uno degli argomenti che preoccupa gli imprenditori dell'industria nautica da diporto è la mancanza di finanziamenti. Le principali fonti utilizzate dalle aziende sono i propri capitali (78% dei casi) e la richiesta di pagamento anticipato (43% dei casi).

L'incremento del livello di attività registrato dalla svalutazione fino all'anno 2004 è stato accompagnato da un aumento nel numero di impiegati assunti assicurando una crescita dell'occupazione dell'attività specifica pari al 97% durante il periodo 2002-2004.

In tal senso è da mettere in evidenza che più del 60% delle aziende del settore ha avuto problemi per assumere mano d'opera qualificata in certe professioni di fondamentale importanza quali: falegnami, meccanici, tornitori, ecc..

Alla luce di quanto sopra molte ditte argentine realizzano attività di formazione in collaborazione, in certe occasioni, con altre imprese.



- Commercio Estero (periodo analizzato: 1993-2005):

Il flusso commerciale delle imbarcazioni da diporto presenta un panorama diverso da quello dell'industria navale dove la partecipazione dei beni usati è molto significativa.

Durante gran parte della convertibilità il bilancio commerciale del settore è stato deficitario, eccetto l'anno 2001 il quale rappresenta il punto di svolta della tendenza economica congiunturale dell'industria in questione.

A partire dalla seconda metà degli anni '90 si osserva una graduale riduzione del saldo tra le esportazioni e le importazioni. Dall'anno 1998 in poi detta situazione si è aggravata fondamentalmente per il calo degli acquisti esterni che finalmente si sono ridotti a valori minimi a seguito della svalutazione.

È da segnalare inoltre che il virtuale calo delle importazioni si è registrato proprio nel momento in cui il livello di attività era considerevolmente minore il che ha fatto intravedere la vera e propria crisi del mercato interno.

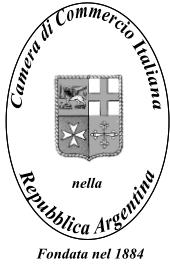
In aggiunta, in quel periodo i dazi di importazione di detti prodotti sono passati dal 23% nel 1998 al 28% nel 2001.

Le Esportazioni:

Le esportazioni hanno manifestato una crescita sostenuta fino all'anno 1997. Nel periodo successivo l'evoluzione fu discendente fino al 2000 registrando un calo pari al 31%. A seguito di ulteriori diminuzioni negli anni 2002 e 2003, il biennio successivo ha manifestato un incremento molto importante delle vendite esterne raggiungendo un aumento accumulato del 160%.

I principali prodotti esportati sono state le barche a motore che rappresentarono tra il 1993 ed il 2005 circa il 79% dei collocamenti; esse sono state seguite dalle barche a vela (16%) mentre il saldo rimanente è stato diviso tra gommoni ed il resto (jetskis, motoskis, salvagente). È da rilevare che dette proporzioni cambiarono nel 2004, momento in cui la partecipazione delle imbarcazioni a motore sono diminuite e quelle a vela sono aumentate; nel 2005 rappresentarono rispettivamente il 69% ed il 23%.

Durante la convertibilità gli USA sono stati il principale destino delle esportazioni totali. A seguito della svalutazione si è osservato un calo radicale degli acquisti nordamericani ed una distribuzione più diversificata dei collocamenti per paesi.



Tenuto conto della diversificazione per tipo di barca si verifica un cambiamento della tendenza delle destinazioni tra gli anni '90 ed il periodo post-svalutazione. Durante la convertibilità il principale compratore di barche a vela è stato il Cile (42% sul totale esportato di detto segmento) e gli USA quello di barche a motore (87%). Nel 2005 le barche a vela sono state inviate principalmente in Spagna, Cile ed in Brasile (77%) e le imbarcazioni a motore in Spagna, Italia, e Brasile (60%).

A seguito della svalutazione la quantità di aziende esportatrici è cresciuta considerevolmente. Inoltre nel 2005 è aumentato il numero di imprese per le quali le esportazioni rappresentano più del 20% del fatturato.

D'altra parte è diminuita la concentrazione delle esportazioni per azienda. Difatti nel 2001 le otto imprese che esportavano di più raggiungevano il 95% dei collocamenti mentre nel 2005 detto valore è stato ridotto al 73%. Nonostante ciò il livello di concentrazione nei due segmenti principali è continuato ad essere molto elevato.

Infine secondo l'inchiesta elaborata dal CEP il 60% delle imprese ha partecipato in qualche occasione a fiere internazionali, essendo il motivo commerciale il più importante.

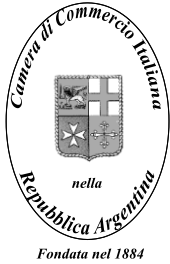
Le Importazioni:

A partire dalla seconda metà della decade scorsa le importazioni manifestarono una tendenza decrescente, che si è prolungata fino alla svalutazione del peso avvenuta nel 2002, anno in cui gli acquisti esterni raggiunsero livelli minimi. In seguito alla ripresa registrata nel 2003, l'anno 2004 si è presentato praticamente senza cambiamenti e nel 2005 son tornate a crescere nuovamente.

Durante il periodo 1993-2001, le principali categorie importate sono state le seguenti:

- barche a motore (46,5%);
- gommoni (5,7%);
- barche a vela (3,7%);
- resto – composto da motoski e jetski – (44,2%)

Nei due anni posteriori alla svalutazione le barche a vela ed i gommoni hanno acquisito una maggior partecipazione anche se nel 2004 la categoria "resto" ha recuperato mercato (principalmente perchè sono aumentate le vendite di motoski). Quest'ultima nel 2005 raggiunse intorno al 50% delle importazioni totali. Le barche a vela invece persero partecipazione (son passate dal 60%, durante il 2002 ed il 2003, al 9% nel 2004 ed al 4% nel 2005). Inoltre le barche a motore rappresentarono il 41%.



Se proviamo ad effettuare una differenziazione delle importazioni per categoria possiamo verificare che per quanto riguarda le barche a motore gli USA è stato il principale fornitore negli ultimi 12 anni. In quanto alla categoria “resto”, sebbene le importazioni provengono dallo stesso paese ed occupano il primo posto, i giapponesi hanno dominato negli ultimi tre anni il segmento dei jetski.

D'altra parte il Cile, durante la scorsa decade, è stato il primo fornitore di barche a vela anche se ha perso importanza negli ultimi anni principalmente a partire dal 2004-5, biennio in cui il Brasile è stato il principale fornitore.

- Le imprese del settore:

Le aziende dell'industria nautica da diporto sono pimi famigliari di capitali nazionali con un alto livello di partecipazione nelle economie regionali.

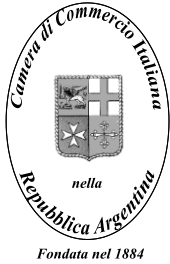
Esse sono piccoli cantieri (media di 15 impiegati ciascuno) che riescono a costruire secondo le esigenze del mercato internazionale.

Nel settore di cui trattasi lavorano approssimativamente 1.200 operai e altri 3.400 in maniera indiretta.

La CACEL ha 106 associati di cui 32 piccoli cantieri, 11 officine navali ed un considerevole numero di aziende produttrici di parti e pezzi di ricambio. Esistono inoltre circa 50 imprese costruttrici di imbarcazioni distribuite nella zona denominata “Litoral”, vale a dire le Provincie del Nord-Est (Entre Ríos, Corrientes e Misiones) e le regioni cosiddette “mediterranee” ovverosia quelle centrali che non si affacciano sulle coste dell'Atlantico e ne su quelle del fiume Paraná, e regioni mediterranee che per la proprie dimensioni, caratteristiche e carattere artigianale non sono interessate ad associarsi all'Istituzione sopra indicata.

Alla luce della tendenza mondiale verso un miglior sfruttamento del tempo libero e quindi verso le attività all'area aperta quali gli sport nautici, i cantieri di tutto il mondo in questo momento devono rispondere ad una importante domanda che, tra l'altro, non riescono a soddisfare del tutto.

Ciò ha fatto sì che le richieste delle imbarcazioni argentine da parte dei clienti esteri aumentassero considerevolmente grazie, tra l'altro, all'ottimo livello di qualità ed ai bassi prezzi di acquisto di quest'ultime.



ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

CACEL – Camera Argentina di Costruttori di Imbarcazioni

Av. Libertador 433

B1646DBE – SAN FERNANDO (Prov. di Bs. As.)

Tel.: +54-11 47251030

Fax: 47443619

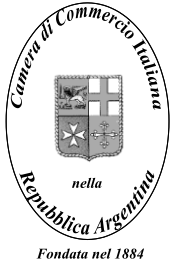
E-mail: info@cacel.com.ar

Website: www.cacel.com.ar

Contatto: Dr. Alberto LOPEZ IRABEDRA – Direttore Generale

Riviste:

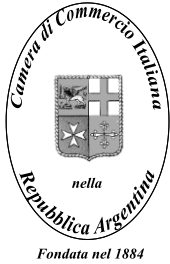
- Barcos Magazine (mensual) – www.barcosmagazine.com
- B & B – *Bienvenido a Bordo* – (bimensile) - www.bienvenidoabordo.com.ar;
- South Yachts Magazine (trimestrale), a cura di MEDIA AG S. A. – www.southyachts.com;



FIERE DEL SETTORE

SALON NAUTICO ARGENTINO (biennale)

- Prossima edizione: Buenos Aires, 20-30/09/ 2007;
- Organizzata da: CACEL – Camera Argentina di Costruttori di Imbarcazioni (www.cacel.com.ar)



CONCLUSIONI

Qualunque analisi economica che vede coinvolta l'Argentina non può prescindere dal disegnare un panorama prima e dopo la svalutazione avvenuta nel gennaio 2002; l'Argentina è passata infatti dall'aver una moneta forte (1 peso argentino = 1 dollaro nordamericano) a una moneta debole sia rispetto al dollaro (1 dollaro = 3,12 pesos argentini) sia rispetto all'Euro (1 euro = 4,05 pesos argentini circa) avendo dunque cambiato radicalmente la propria posizione internazionale da tutti i punti di vista, finanziario, economico, produttivo e commerciale.

In tal senso questa Camera ha deciso di realizzare un'analisi generale sull'andamento del settore di cui trattasi durante il periodo della convertibilità ed a partire dall'inizio della fase post-convertibilità.

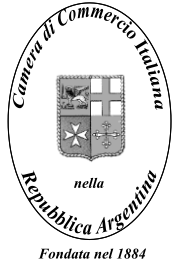
La svalutazione ha sicuramente favorito tutte o quasi tutte le attività produttive in Argentina, mentre ha penalizzato, ovviamente, le importazioni in genere ed in particolar modo quelle dei prodotti finiti.

Nonostante ciò, per quanto riguarda sempre l'industria nautica argentina, i beni intermedi o strumentali costituiscono ancora una parte molto importante nel costo di produzione finale. Difatti i cantieri locali di maggior rilevanza optano per continuare ad utilizzare prodotti importati quali motori, parti e pezzi di ricambio, macchine utensili ed impianti poichè le imbarcazioni vengono sempre destinate ad un pubblico esigente appartenente ad una fascia di mercato medio-alta.

In tal senso, è da mettere in evidenza che l'importazione dei prodotti sopra elencati e tutto ciò che riguarda la rappresentanza di marchi italiani in generale, è ormai abbastanza sviluppato da tempo.

Per quanto sopra, questo Sodalizio ritiene che gli scambi commerciali tra operatori liguri ed argentini, potrebbero essere concretizzati attraverso accordi di collaborazione produttiva (joint venture produttive) tramite i quali i fabbricanti italiani potrebbero costruire "in loco" imbarcazioni sportive, soprattutto non superiori ai 50 piedi di lunghezza (15 metri), a costi di produzione molto contenuti e con una mano d'opera altamente qualificata capace di mantenere i più elevati standard di qualità.

Ciò consentirebbe infatti la possibilità di fabbricare in Argentina barche con marchi italiani a bassi costi che potrebbero essere esportati in altri mercati quali, Mercosud, gli USA ed il Cile, secondo le norme di qualità internazionali.

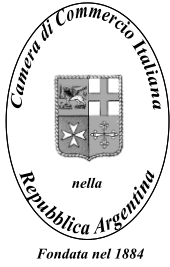


Tra l'altro è da ricordare altresì che i cantieri locali hanno raggiunto un certo prestigio internazionale grazie alla presenza di prodotti argentini nei mercati esteri, all'eccellente qualità della mano d'opera ed al significativo riconoscimento acquisito dai designers locali.

Giova rilevare inoltre che durante il 2005 sono state immatricolate 3.350 imbarcazioni (65% in più rispetto al 2004) e tutto sembrerebbe indicare che anche il 2006 avrà in qualche modo la stessa performance.

Lo sviluppo ed il buon andamento attuale del settore in questione viene anche determinato dall'incremento delle esportazioni di imbarcazioni sportive le quali lo scorso anno raggiunsero i 14,5 milioni di dollari americani.

Infine, per poter portare avanti gli accordi di collaborazione succitati, questa Camera ritiene opportuno la visita in Argentina di un gruppo di imprese liguri dell'attività specifica le quali potrebbero verificare e confermare, attraverso visite aziendali, quanto sopra indicato.



BIBLIOGRAFIA

- Centro de Estudios para la Producción – CEP – “La Industria Naval en la Argentina, Segunda Parte: “La Industria Naval Liviana”;

Si ringrazia la collaborazione prestata dalla Camera Argentina di Costruttori di Imbarcazioni – CACEL (www.cacel.com.ar).