




Settore Metalmeccanico

Colombia



La produzione totale della filiera metalmeccanica in Colombia nell'anno 2001 ha raggiunto i 1.41 bilioni di pesos (705 milioni di dollari). All'interno del settore si possono identificare 3 comparti principali:

1. Macchine utensili e ferramenta: composta dalla produzione di rasoi non elettrici (che rappresentano il 46% della produzione), seguita dalle serrature (con il 12%) e mulini manuali e seghe varie, ciascuna con una partecipazione del 7%.
2. Elementi strutturali metallici: particolarmente finestre in alluminio (11% della produzione), strutture metalliche per l'edilizia (10%), parti strutturali per le installazioni industriali (9%), tubi in ferro o acciaio per alta pressione (7%) e strutture metalliche per torri elettriche e usi similari (7%).
3. Ricambi e Parti per auto: principalmente telai per camion e pullman (31% della produzione), parti ed accessori per automobili (5%), carrozzerie per autobus (5%) altri (16%).

Le regioni di Cundinamarca (42.1%), Antioquia (20.1%) e Valle (14.1%) concentrano la totalità dell'industria con circa

1.000 aziende che contribuiscono al 12% del PIL industriale

■ Import/Export

Il settore della metallurgia e metalmeccanica in Colombia si è concentrato nel servire il settore domestico nonostante sia sempre forte la tendenza verso l'export, principalmente verso i mercati della regione Andina e degli USA.

La Colombia è un importatore nato di prodotti metalmeccanici: tra il 2001 e il 2003, la filiera ha presentato una bilancia commerciale negativa, registrando esportazioni per US\$ 222 milioni e importazioni per US\$ 873.8 milioni.

I principali prodotti importati sono stati: macchinari primari (33.8%), macchinari per la metallurgia, legno, tessile, stampa (12.9%) e attrezzature e articoli per la casa e ferramenta in generale (19.7%).

Le sopracitate importazioni sono pervenute principalmente dagli Stati Uniti, che si costituisce nel principale fornitore di prodotti della catena metalmeccanica in Colombia.

Per quanto riguarda le esportazioni, ferramenta e gli articoli per la casa, hanno concentrato il 47.1% delle esportazioni,

seguiti dagli articoli in alluminio (11,5%) ed i macchinari primari (8,7%).

Le principali destinazioni delle esportazioni sono state il Venezuela, gli Stati Uniti e l'Ecuador. Gli articoli in alluminio sono stati quelli con maggiore incidenza per quanto riguarda il mercato americano, seguiti dalle macchine primarie (elevatori, apparecchi per il trasporto, pompe e turbopropulsori). Il maggiore compratore di macchine per la petrolchimica è stato il Messico, mentre che per le macchine per ufficio il più importante cliente è stato il Venezuela.



Il 60% della produzione nazionale è stata destinata principalmente a servire il mercato domestico. Tuttavia esistono prodotti come le macchine per il settore alimentare, che ha visto esportata oltre l'80% della produzione.

In Colombia il settore metalmeccanico è concentrato nelle piccole e medie imprese, che ancora lavorano con i vecchi schemi di integrazione verticale, che rappresentano procedure poco redditizie o molto costose, con alte percentuali di manodopera e basso valore aggiunto.

È necessario quindi realizzare una trasformazione nel metodo di integrazione verticale per quello orizzontale, con la conseguente maggiore lavorazione conto terzi, che prospereranno

nuove possibilità di crescita e di sviluppo del settore in Colombia.

■ Punti di Forza e di Debolezza della Filiera del Settore Metalmeccanico in Colombia

Punti di forza:

- Presenza di importanti risorse naturali come il ferro, il nichel, il carbone, anche se manca valore aggiunto su questi prodotti.
- Conoscenza tecnologica.
- Macchinari di fabbricazione moderna.
- Good will nell'ambito internazionale
- Buon livello di qualità delle fabbriche (ISO 9000).
- Possibilità di produrre quantitativi ridotti, rispetto ai produttori nordamericani.
- Tempi di consegna più corti, rispetto a quelli della concorrenza internazionale.
- Relativa stabilità della forza lavorativa.
- Accordi Commerciali con altri paesi della regione, (vedere Accordi Commerciali).

Punti di debolezza

- Alti dazi doganali per le materie prime del settore, che in certi casi oscillano tra il 7.5% e il 10%. Il 59% delle materie prime sono importate dagli Stati Uniti e rappresentano il 37% dei costi totali di produzione.
- Per competere con i prodotti importati dagli USA, è necessario ridurre i costi delle materie prime nazionali e modernizzare i macchinari per la produzione, già considerati obsoleti.
- Livelli di qualità non unificati.
- Difficoltà per accedere a crediti e finanziamenti.
- Mancanza di fornitori locali affidabili.

- Trasporto interno costoso.
- Elevata dipendenza dalle materie prime importate.
- Prodotti con basso valore aggiunto.

■ Opportunità per l'Italia

- Per affrontare la concorrenza degli Stati Uniti, è necessario adottare nuove tecnologie e migliori sistemi di controllo di qualità, che sono possibili se si realizzano alleanze strategiche con imprese straniere.
- Visto che il 78% delle imprese che conformano il settore sono di piccole dimensioni, è necessario raggiungere l'offerta esportabile attraverso le catene associative. Le aziende italiane possono entrare a far parte di questo sistema, attraverso la fornitura di macchinari e tecnologia nonché eventualmente con materie prime e know how.
- Necessità di creazione di alleanze strategiche con imprese all'estero, affinché si sviluppino nuovi prodotti e nuovi sbocchi di mercato.
- Disponibilità di nuove nicchie di mercato vista la riattivazione del settore strutturale della costruzione e dei nuovi progetti di infrastruttura.
- Necessità di creare centri di produzione e fornitura di macchine utensili.
- Sviluppare programmi di avvicinamento e concertazione con i fornitori internazionali di materie prime.

Accordi Commerciali

- SGP Andino (Sistema generalizzato di preferenze): Accordo attraverso il quale i paesi membri dell'Unione Europea (Germania, Austria, Belgio, Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Gran Bretagna, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Portogallo o Svezia) conferiscono preferenze doganali, ai prodotti lavorati e semilavorati originari di paesi in via di sviluppo.
- ATPDEA: (Andean Trade Program

and drug eradication Act): Riduzione del 100% sul dazio doganale d'ingresso agli USA, su 87% delle partite doganali. Beneficiari: Perù, Ecuador Colombia, Bolivia.

- CAN (Comunidad Andina de Naciones): Libero scambio tra Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela per i prodotti originari di questi paesi.
- G-3 (Gruppo dei 3): Libero scambio tra Colombia, Messico e Venezuela per i prodotti originari di questi paesi
- TLC: Dal 2004, la Colombia ha intrapreso le trattative con gli Stati Uniti per la firma di un accordo di Libero Scambio. Si tratta di un accordo commerciale attraverso il quale i due paesi stabiliscono delle regole per l'interscambio di prodotti, servizi ed investimenti, senza restrizioni ed in forma trasparente. Il TLC garantirà l'accesso dei prodotti colombiani nel mercato americano (USA), in una forma semplice e senza barriere, garantendo ugualmente la riduzione nei prezzi dei prodotti che non sono fabbricati in Colombia e che sono importati dagli Stati Uniti.

■ Principali Manifestazioni del Settore

- Agroexpo 2005
Data e luogo: Luglio – Bogotá- Quartiere Fieristico Corferias)
Frequenza: Biennale
Espositori: Tecnologie, macchinari, attrezzature, prodotti finiti per l'agroindustria, il settore alimentare, della carne, floricoltura, bestiame ecc.
www.agroexpo.co
- Feria Industrial Internacional de Bogotá 2006
Data e luogo: Settembre, Bogotá Quartiere Fieristico Corferias
Frequenza: Biennale
Espositori: Tecnologie e macchinari industriali (multisetoriale). ■

AZIENDA	TELEFONO	FAX	CITTA`	PERSONA CONTATTO
HERRAJES ANDINA Carrera 53 N° 42 - 08	5 3794948	5 3490864	Barranquilla	Orlando Astralaga Merlano
INDUSTRIAS GUINOVART Calle 40 N° 46-85	5 3704102	5 3513851	Barranquilla	Jaime Guinovart
INDUSTRIAS METALICAS VISIBAL LTDA Carrera 53 N° 46-69	5 3491617	5 3491487	Barranquilla	Mauricio Visbal
INDUSTRIASMETALICAS WACO Calle 41 N° 35-35	5 3410772	5 3403426	Barranquilla	Jaime Watemberg
INDUMOLDES LTDA Carrera 43 N° 68-22 piso 2	5 3605254	5 3680333	Barranquilla	Hely Chaparro Gomez
NESTOR CABALLERO Y CIA Calle 43 N° 50-14 B. Najo	5 3400582	5 3405016	Barranquilla	Nestor Caballero
RAINCA Calle 45 N° 39-77	5 3793333	5 3792550	Barranquilla	Carlos Leal
SERVIMET Via Juan Mina Km 5	5 3591603	5 3591603	Barranquilla	Ernesto Llanos Lucero
SICVE S.A. Cr. 51B Km 4 Via Pto Col.	5 3599782	5 3683462	Barranquilla	Maria Victoria Navas
TERNEC LTDA Calle 51 N° 41-45	5 3794717	5 3416750	Barranquilla	Carlos Dulcey
ASMOTEC & CIA LTDA Calle 7 N° 31-68	1 3710775	1 3605668	Bogota	Jairo Esteban Tenjica
COLMESA S.A Calle 8 Sur N° 5-11 Aut Sur. Soacha	1 7819999	1 7304195	Bogota	Gonzalo Avila
ELECTRONICA AC/DC LTDA Transv. 29 N° 39-39	1 2442244	1 2443323	Bogota	Carlos Guinard
ELEMENTOS METALICOS LTDA Calle 22 N° 126-12	1 2986311	1 5470580	Bogota	Maria Eugenia de Peralta
INDUSTRIALES ASITISTIDOS Cr. 103 A N° 21-15	1 2674358	1 2674358	Bogota	Wilson Cáceres
INDUSTRIAS SIROC LTDA Calle 12 A N° 20-36	1 2771162	1 2771162	Bogota	Simón Rodriguez
RACORES MANCERA LTDA Calle 21 N° 19 A 94	1 2684504	1 2684568	Bogota	Víctor Hugo Mancera
TAMETAL TRANSMISION DE POTENCIA S.A Cr. 68 B N° 10 A 50	1 2600100	1 2904823	Bogota	Jesus Enrique serrato
BARRAS, TUBOS Y PERFILES LTDA Cr. 26 A N° 5 A 50	1 2771348	1 4077445	Bogota	Alberto Corredor Gonzalez
GS INGENIERIA LTDA Transv. 5 N° 9-65 Cazuca Entrada 2	1 7767610	1 7766854	Bogota	Rafael Santos
INALTRA LTDA Cr. 60 N° 16-77	1 4201977	1 2624914	Bogota	Juan Manuel Prieto
INDUSTRIAS IMER S.A. Calle 20 N° 39 A-14	1 2445900	1 2699490	Bogota	Bernardo Ramirez
INDUSTRIAS METALICAS GRAG LTDA Cr. 27 N° 10-35	1 2777298	1 2375605	Bogota	Gilberto Gonzalez
INDUSTRIAS TIBER Y CIA LTDA Cr. 72 N° 70-33	1 2236233	1 2248397	Bogota	Rosalba Bernal
INDUSTRIA ELECTRICA Y COMUNICACIONES LTDA Cr. 60 N° 16-90	1 2625245	1 4190015	Bogota	Ignacio Alberto Guatibonza
I.P.T. INDUSTRIA DE PIEZAS Y TROQUELES Calle 18 A N° 89-72	1 4113703	1 2925891	Bogota	Ramiro Sanchez
KADELL INDUSTRIAL Cr. 68 D N° 12 A 87 Int 3 y 4	1 4145029	1 4145029	Bogota	Carlos Camelo
KROMADENT Calle 13 N° 9-63 Int 101	1 2833131	1 2833131	Bogota	María del Rosario Guerrero
PERALTA PERFILERIA Y CIA LTDA Cr. 20 N° 16-34	1 3510866	1 2015842	Bogota	William Peralta



AZIENDA	TELEFONO	FAX	CITTA`	PERSONA CONTATTO
SANDHERZ INGENIERIA LTDA Cr. 103 A N° 32-35	1 5430455	1 4210731	Bogota	Jose Santafe
ACEROS SOGAMOSO LTDA Calle 134 N° 13-83 Ofc. 701	8 7723838	8 7701492	Bogota	Luis Alfredo Reina
METALEX Calle 17 N° 12-08	7 6717146	7 6714018	Bucaramanga	Victor Virgilio Rodriguez
AGROMETAL URQUIJO LTDA Calle 32 N° 11 G 80	2 4441943	2 4438897	Cali	Ruperto Urquijo Lozano
AIM LTDA Cr. 30 N° 10-82 Callejon Vincorte	2 6664835	2 6664838	Cali	Juan Antonio Quintero
COLAMINAS S. EN C. Calle 15 N° 11-132	2 8833636	2 8833832	Cali	Anibal Mejia
HERRAJES ELECTRICOS Y GALVANIZADOS LTDA Cr. 39 N° 13-132 ACOPI	2 6900657	2 6900657	Cali	Jose Joaquin Riascos
INDUSTRIAS CONTINENTAL Y CIA S.C.S. Calle 42 N° 34 A 88	2 2748906	2 2748952	Cali	Francisco Javier Florez
INDUSTRIAS DE BALANZAS CALI LTDA Cr. 17 C N° 19-51	2 8893276	2 8893276	Cali	Lucia Janeth Mendoza
INGENIERIA Y FILTRACION Cr. 15 N° 58-04	2 4417990	2 4433581	Cali	Gustavo Silva
METALICAS JEP S.A. Calle 21 N° 2-63	2 8898232	2 8809678	Cali	Jorge Eliecer Parado
METALMECANICA LUCENA LTDA Calle 25 N° 4-94	2 8831235	2 8841597	Cali	Antonio Lucena Perdomo
NOVATEC LTDA Calle 69 N° 7 D Bis 15/ Zona Ind. Fepicol	2 6639062	2 6631997	Cali	Hector Raul Jaramillo
PAYAN Y CIA LTDA Cr. 4 B N° 26-13	2 4435824	2 4435824	Cali	Henry Payan
SPIRODUCTOS Cr. 7 N° 49-02	2 4463063	2 4467968	Cali	Juan Manuel Duque
TALLER LOS VALENCIANOS LTDA Cr 8 N° 39-32	2 4480553	2 4384610	Cali	Miguel Antonio Leiva
COMERCIAL INDUSTRIAL NACIONAL S.A. Av. 4A N° 7 N 118 Z. Ind.	7 5781964	7 5780965	Cucuta	Fulvio Buitrago
ACERIAS DE CALDAS Via Termales Km 2 La Enea	6 8746950	6 8747799	Manizales	Eduardo Villegas Uribe
PROMETALICOS Cr. 21 72 -04	6 8864009	6 8866384	Manizales	Guillermo Arango
CONSORCIO METALURGICO GIRALDO LOPEZ LTDA Calle 62 D N° 120 A 51	4 4271364	4 4270313	Medellin	Ignacio Fonseca
INVERSIONES SILDARRIAGA GOMEZ LTDA Calle 10 sur N° 50 FF 98	4 3611081	4 3611083	Medellin	Juan Guillermo Saldarriaga
INGENIERIA MECANICA ELECTRONICA LTDA Cr. 43 A N° 60 B Sur 71 Sabaneta	4 2880899	4 2881969	Sabaneta	Carlos Castañeda
MATEC LTDA Calle 46 N° 42-107 Itagui	4 2773012	4 3727722	Itagui	Carlos German Bravo
PREMAC S.A. Cr. 42 N° 24-52	4 3721844	4 3730542	Medellin	Carlos Andres Ruiz
RESISTENCIAS OSCAR VELASQUEZ E HIJOS LTDA Calle 44 N° 94-130	4 4929933	4 4923866	Medellin	Oscar Velasquez
TRATAR S.A. Calle 29 CN° 53-23	4 2658382	4 3552760	Medellin	Jose Roberto Bernal
ALUMINIOS DE COLOMBIA LTDA Calle 79 N° 18-45 Romelia Dosquebradas	6 3283751	6 3283753	Pereira	Juan Cristobal Marulanda

AZIENDA	TELEFONO	FAX	CITTA'	PERSONA CONTATTO-
EXCO COLOMBIANA S.A. Km 11 Via Cerritos	6 3379538	6 3379426	Pereira	Carlos Alberto Reyes
INDUREPUSTOS LTDA Calle 2 N° 17-23 Dosquebradas Zona Industrial La Macarena B. 202	6 3304702	6 3304386	Pereira	Octavio Cardona
INDUSTRIAS METALURGICAS LA MACARENA LTDA Zona Ind La Macarena b. 12 Dosquebradas	6 3300225	6 3300227	Pereira	Diego Santacoloma Villegas
ALFERING LTDA Cr. 4 N° 18-66	5 4221013	5 4221015	Santa Marta	Adriana Alonso
FURGONPLAS DEL CARIBE Zona Industrial de Gaira	5 4227475	5 4229386	Santa Marta	Hugo R. Cely
CONSORCIO METALURGICO NACIONAL S.A. Autopista Sur 61-95	1 7244655	1 7240171	Bogota	Olaf Dgreiss
GUTEMBERTO Cr. 68 N° 12 A 17	1 2618666	1 2623465	Bogota	Felipe Samper
C.I.COBRÉS DE COLOMBIA LTDA Cr. 40 N° 11-33 Acopi Yumbo	2 6644576	2 6644598	Cali	Yolanda Ramirez
HOJALATA Y LAMINADOS S.A. Calle 17 N° 43 F - 122	4 2662201	4 2662241	Medellin	Carlos Lega
INCOLMALLAS N° 23 C 24 / 30	1 7608243	1 5639111	Bogota	Cesar Aragon Calle 37 sur
METALES JORAL LTDA Calle 129 B N° 54-62	1 2535109	1 2712551	Bogota	Maria Ines Nuñez
PROCABLES Calle 23 N° 68 B 71	1 4059393	1 4059208	Bogota	Carlos A. Gonzalez
LAYDER S.A. Cr. 50 N° 14-221	4 2651133	4 2656308	Medellin	John Freddy Roda
ALUMINIO EMMA Cr. 64 A N° 33-40	4 3716790	4 3717593	Medellin	Juan Jose Jaramillo
OISA S.A. Cr. 21 N° 56-117 Sector Palenque Girón	7 6461212	6 6469929	Bucaramanga	Claudia Ordoñez
RYCAR LTDA Av. 42 N° 52-38	4 4833157	4 4833157	Medellin	Carlos Dario Acevedo
COCOME LTDA Cr. 32 N° 38 A 43 Sur	1 2028665	1 7205673	Bogota	Santiago Arizola Melo
ANDINA DE RODILLOS LTDA Calle 8 A N° 34-96	1 3605885	1 4057570	Bogota	Angel López Leal
METALMECANICA VIGANEGO LTDA Calle 17 N° 65 B 40	1 2604469	1 2908658	Bogota	Alberto Villanego
ROPIM LTDA Cr. 35 N° 14-39	1 3602570	1-3513899	Bogota	Roberto Pineda Guerrero
TASERVIN Av. 68 N° 5-84	1 2602339	1 2620091	Bogota	Miguel Ignacio Ramirez
INDUSTRIAS ZARQUIS LTDA Carrera 129 N° 29-57 Int. 19	1 4181204	1 4181204	Bogota	José Zarquis Hurtado
DISPROTEC S.A. Carrera 67B N° 48-59	5 3607767	5 3444551	Barranquilla	José Roberto Abdala
DOBLAMOS S.A. Carrera 52 N° 39-48	4 2323574	4 2326362	Medellin	Mauro Posada
FEM LTDA Carrera 128 N° 19-51	1 2982340	1 4155492	Bogota	Atilio Di Gregorio
FARAL LTDA Carrera 51 N° 99-50	1 6136139	1 6438035	Bogota	Roberto Di Bella Quarenghi
TECMACS LTDA # 61 a - 25	1 7133185	1 7134890	Bogota	Carlos Barrero Calle 34 sur
FIMAQ Calle 75 A N° 64 A-45	4-2571141	4-4414816	Medellin	Jorge Osorio
PROTECVOLT LTDA Carrera 68 N° 15-30	1 2614104	1 2619683	Bogota	Ernani Di Giulio
TECVAl S.A. Calle 168 N° 38-33	1 6782714	1 6782720	Bogota	Jaime González
TECNMA LTDA Carrera 31 N° 11-75	1 3705297	1 3704459	Bogota	Pedro Rivera



Settore Metalmeccanico

Costa Rica

Il settore metalmeccanico in Costa Rica, è rappresentato dall'Associazione di Fabbricanti Metalmeccanici e Metallurgici di Costa Rica", conosciuta come ASOMETAL e fondata nel 1967.

Il 2 ottobre del 2003, è stato firmato un accordo tra la Camera dell'Industria Costaricana ed ASOMETAL, a partire dal quale i 2 enti dividono la sede, consentendo ai soci di Asometal di essere soci della Camera dell'Industria in Costa Rica e viceversa. È da sottolineare, che le due Istituzioni sono comunque indipendenti l'una dall'altra, e che ciascuna conta con il proprio Consiglio di Amministrazione.

Visto che conta con il supporto tecnico della Camera, Asometal è in grado di offrire attualmente ai suoi soci una grande quantità di servizi, studia e da risposta alle diverse richieste degli associati, analizza temi di interesse del settore ed organizza diverse attività.

Il settore metalmeccanico è composto attualmente da circa 871 imprese, contribuendo al 12.9% del PIL nazionale. Del totale delle aziende, il 37 % si dedica all'elaborazione di prodotti di metallo, il 18.1% è costituito da imprese automotrici

ed il 14.1 % è composto da aziende che si dedicano alla fabbricazione di macchinari ed apparati elettrici.

In termini di impiego, il settore della metalmeccanica, è fondamentale per l'economia nazionale: genera 23.000 posti di lavoro diretti, dei quali 5.000 provenienti dalla lavorazione e fabbricazione di apparati elettrici, 4.875 dalla lavorazione di articoli di metallo e 4.300 dalla fabbricazione di macchinari.

ATTIVITÀ	IMPRESE	IMPIEGHI
Metalli Comuni	66	5.5%
Prodotti di metallo	319	0.9%
Macchinari e attrezzature	123	18.5%
Attrezzature d'ufficio	19	15.3%
Apparecchi elettrici	70	22.8%
Comunicazione (radio, tv)	26	4.5%
Strumenti medici	68	5.2%
Automobili	158	6%
Altri strumenti ed articoli di trasporto	22	1.4%
Totale metalmeccanica	871	100%

Il settore metalmeccanico rimane così costituito.

- 516 “micro” imprese, che contano con un massimo di 5 funzionari ciascuna.
- 252 piccole imprese che impiegano da 6 a 30 lavoratori.
- 64 medie imprese, che dispongono di almeno 31 a massimo di 100 lavoratori.
- 39 grandi imprese con oltre 100 lavoratori ognuna.

Si può affermare che in questo settore soltanto il 5% delle imprese sono di grandi dimensioni, mentre che il restante 95 % è formato da medie, piccole, e micro imprese, che costituiscono il 60% della totalità.



Il settore della metalmeccanica nel Costa Rica, si dedica a diverse attività, tra cui:

1. Elaborazione di metalli comuni come il ferro e l'acciaio: per la elaborazione di prodotti primari, lavorazione dei metalli preziosi, metalli non ferrosi, fonderie di metallo.
2. Fabbricazione di prodotti di metallo per uso strutturale: fabbricazione di taniche d'acqua, depositi e recipienti per generatori di vapore.
3. Attività di fucina: fucinatura e laminato di metalli.
4. Trattamento e rivestimento di metalli.
5. Fabbricazione di articoli da ferramenta.
6. Fabbricazione di macchinari ed attrezzature.
7. Fabbricazione di apparati elettrici.
8. Fabbricazione di mobili d'ufficio.

9. Riciclaggio di rifiuti metallici.
10. Strumenti medici.
11. Strumenti di precisione.
12. Automobili.



■ Mercati Internazionali

Data l'importanza e la diversità delle attività di questo settore, nel 2002 è stato costituito un consorzio d'impresе appoggiato dalla Promotrice del Commercio Estero del Costa Rica (PROCOMER), con l'obiettivo di promuovere nei mercati internazionali la produzione dell'industria metalmeccanica costaricana. Questo consorzio, denominato "Metal GROUP of Costa Rica", è il primo consorzio imprenditoriale a promuovere le esportazioni del settore in America Centrale e nei Caraibi.

Le imprese associate a "Metal Group of Costa Rica", ubicato in Curridabat (in provincia di San José di Costa Rica), sono: "Carrocerias Fallas", "Espartaco", Fonderie "Perfection", "Gruppo Inca", Herroformas, "Industrie Waiman", "Saret Metalmecánica", "Tecnopinturas del Nord", "Transmetal".

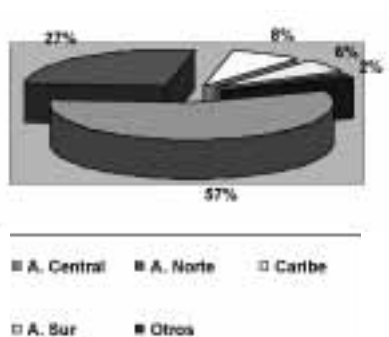
Esportazioni:

L'esportazione costaricana nel settore

metalmecanico, é rappresentata dai seguenti prodotti:

1. Apparecchiatura di precisione
2. Lavori conati
3. Attrezzature industriali,
4. Macchinari agro-industriali,
5. Mescolatrici di cemento
6. Casseforti,
7. Frigoriferi e congelatori
8. Mobili di metallo,
9. Accessori per veicoli,
10. Bigiotteria,
11. Parti per l'industria aerospaziale.

Secondo dati di PROCOMER, il settore della metalmecanica ha esportato nel 2003 un totale di 133 milioni di dollari ai seguenti mercati: 57 % all'America Centrale (includendo il Panama), il 27 % all'America del Nord, l'8 % ai Caraibi, il 6 % all'America del



Sud ed il restante 2 % ad altri mercati. L'esportazione è stata realizzata da 390 imprese del settore, le quali hanno esportato 360 diversi tipi di prodotti.

I principali prodotti d'esportazione sono:

1. Prodotti laminati di ferro (19.8%)
2. Lamine e strisce di alluminio (17%)
3. Cucine e forni non elettrici (9.5 %)
4. Tappi e coperchi di metallo comune (5.6%)
5. Recipienti di ferro ed acciaio (4,5%)
6. Tubi ed accessori di ferro (4.2 %)

Importazioni:

Il settore ha importato nel 2003 un totale di 489 milioni di dollari, di cui la maggioranza destinati all'acquisto di lamine piane di ferro e di acciaio, oltre a lingotti di ferro ed acciaio.

■ Statistiche della Crescita della Produzione

Secondo i dati dell'Istituto di Ricerca delle Scienze Economiche (IICE), la fabbricazione di prodotti primari di ferro ed acciaio ha sofferto una diminuzione, pari al 2,5%, nel primo semestre del 2004, con rispetto al primo semestre del 2003, mentre l'elaborazione di prodotti di metallo non ha registrato durante il primo semestre di quest'anno una crescita significativa. Il sotto settore più dinamico è stato quello della fabbricazione di macchinari ed attrezzature, che ha registrato nello stesso periodo, una crescita del 18 % rispetto all'anno precedente.

Potenzialità e Opportunità d'Investimento:

La capacità d'adattabilità delle imprese del settore metalmecanico, si trova alla base della soddisfazione dei clienti. Questa industria, che si è classificata come una delle più dinamiche, si trova tra le più attrattive agli occhi degli investitori nazionali e stranieri per il crescente sviluppo sperimentato in pochi anni.

Principali Aziende

1. Carrocería Fallas: Impresa di capitale costaricano, fondata nel 1955, la cui attività principale è la soluzione delle necessità del trasporto nazionale di merci, fabbricando carrozzerie per carica asciutta, trasporto di bestiame, trasporto dei birra, metalli, ecc.
2. Espartaco: dedicata alla fabbricazione di carriole con mastelli o tramogge, metalliche o plastiche, secchi di gomma o di plastica, ecc.
3. Fundiciones Perfección; Si dedica da oltre 35 anni alla fusione di ferro grigio fabbricando nell'area domestica cucine di legna, padelle, griglie e fornelli di diverse specificazioni. Nel settore industriale, per quanto riguarda i prodotti per acquedotti, fabbrica casse di metallo per proteg-

gere gli idrometri e gli idranti. Commercializza attualmente una nuova linea d'alluminio fuso utilizzata per esempio in articoli per il giardinaggio ed altri.

4. Grupo Inca: dedicata alla fabbricazione dei boiler per scaldare l'acqua, taniche a pressione per aria e per acqua, illuminazione per uso industriale, commerciale e domestico. Esporta negli Stati Uniti, Germania ed in America Centrale.
5. Herroformas: fondata da oltre 15 anni, con elevata capacità di offerta a prezzi competitivi, offre inoltre servizi di assistenza tecnica sul design. Fabbrica scaffali pubblicitari, articoli conati, gabinetti metallici e prodotti in acciaio inossidabile.
6. Industrias Waiman: Specializzata nella fabbricazione di forni per panetterie, cucine da tavola per ristoranti e cucine elettriche e di gas tanto per uso domestico come industriale, friggitori,

ci, urne espositrici per alimenti caldi e mobili per ristoranti. Esporta in America Centrale e Panama.

7. Saret Metalmeccanica: iniziò la sua attività nella decade degli 80 a seguito alla necessità di fabbricare articoli di acciaio pesante di alta qualità e di un grado tecnologico elevato d'accordo alle richieste internazionali Fabbrica taniche per acqua, sili e tubature. I principali mercati di esportazione sono America Centrale e Panama.
8. Tecnopinturas del Norte: Conta con una traiettoria di oltre 15 anni a servizio della manutenzione mantenimento industriale nell'ambito nazionale. Vende ogni tipo di attrezzatura e di utensili per l'industria della verniciatura e similari.
9. Transmetal: Fabbricanti di macchinari industriali e attrezzature d'acciaio inossidabile per l'industria alimentare, farmaceutica, chimica e ospedaliera. Esporta in America Centrale e Panama. ■

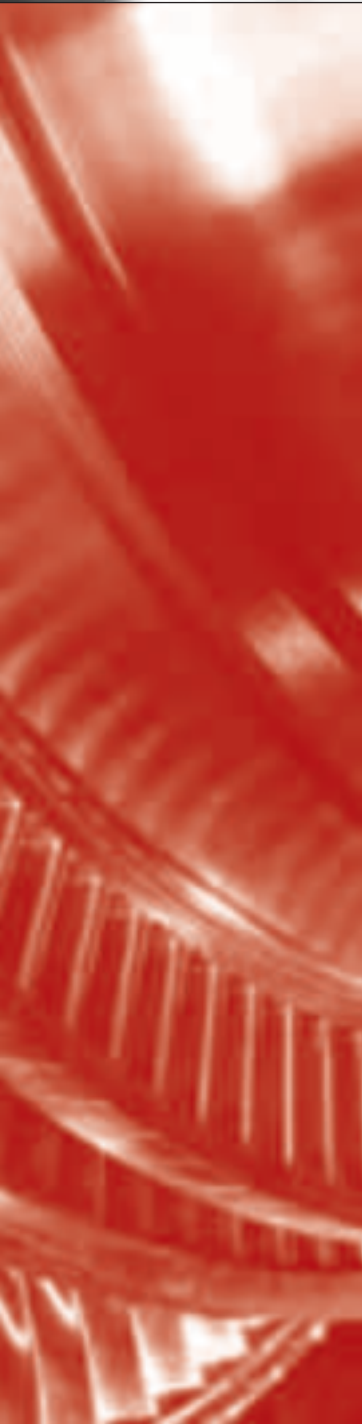
AZIENDA	TELEFONO	FAX	PERSONA CONTATTO
CARROCERIA FALLAS 200 mt. Norte de Atlas Electrica, Heredia-P.O. BOX: 299-3000	(506) 237-4214	(506) 237-4214	Geovanny Fallas
ESPARTACO 300 mt. Sur Oeste del Cementerio, Curridabat, San José	(506) 272-0913/ 272.2851	(506) 272.0237	Lic. Ricardo Diaz
FUNDICIONES PERFECTION 225 mt.este Archivo Nacional, Curridabat, San José - P.O. BOX: 375-1002	(506) 280.8456	(506) 224.9879	Lic. Juan de Dios Mora,
GRUPO INCA Costado Oeste de la Cruz Roja, Santa Ana, San José	(506) 282.2728	(506) 282.2770	Ing. Roberto Alvarado M.
HERROFORMAS 100 mt. Oeste de la esquina sur de la Fosforera Costarricense, Heredia P.O.BOX: 317-3000	(506) 260.5103/ 261.7647	(506) 238.0489	Ing. Carlos Solano
INDUSTRIAS WAIMAN Ave. 1, Calle 10, San José - P.O.BOX: 2685-1000	(506) 221.1237	(506) 255.3494	Ing. Oscar H. Waiman
SARET METALMECCANICA Alajuela, Costa Rica	(506) 443.0001	(506) 443.9202	Ing. Ithel Navarro
TECNOPINTURAS DEL NORTE Ave. 12 Calle 17 y 19 Barrio Lujan, San José- P.O.BOX: 1218-1002	(506) 258.2310	(506) 233.0048	Ing. Guillermo Moya
TRANSMETAL 150 mt. Este Pizza Hut, Centro Comercial Decosure, Desamparados P.O.BOX: 595-2400	(506)219.7878	(506)259.9748	Ing. Eduardo Morice





Settore Metalmeccanico

Ecuador



Tra i prodotti industriali non tradizionali esportati dall'Ecuador troviamo le cucine (12 milioni di dollari in esportazioni nel 1998; 10 milioni nel 1999 e 8.5 milioni nel 2000), che dimostra lo sviluppo del settore metalmeccanico rispetto al 1990, quando raggiungeva appena i 139 mila dollari.

Il migliore disimpegno si è dovuto, in grande misura, al supporto ottenuto da parte di organismi sia nazionali che internazionali.

Nel 1990 i prodotti metalmeccanici e le macchine leggere rappresentavano lo 0,22% (2 milioni di dollari) del totale esportato, mentre nel 2000 si sono incrementate a tal punto, che hanno raggiunto l'1,08% (26,4 milioni di dollari).

All'interno di questo settore sono da menzionare, inoltre, le esportazioni di profili d'alluminio, articoli di rubinetteria, candele, lampade e filo di ferro.

Man mano passa il tempo, il settore si sta trasformando in uno di quelli

con più potenziale sfruttabile a breve termine, nonostante la concorrenza esistente tra i paesi che costituiscono la Comunità Andina.

I principali clienti dei prodotti ecuadoriani sono: Brasile, Stati Uniti, Colombia, Perù, Cile, Guatemala, Repubblica Dominicana e Messico.

Si sottolinea, inoltre, che a seguito dell'apertura delle frontiere tra i paesi dell'Area Andina, l'Ecuador ha cominciato ad esportare i veicoli assemblati nel paese, prodotti molto apprezzati specialmente dai consumatori di Colombia e Venezuela, contribuendo alla riattivazione del settore imprenditoriale metalmeccanico, sia per quanto riguarda l'aspetto economico che per la creazione di nuovi fonti d'impiego.

Le esportazioni del settore nel 1992 erano di appena 740 mila dollari; successivamente, nel 1998, si sono collocate intorno ai 58 milioni di dollari, raggiungendo una crescita media del 54,8% nel periodo 1990-1998, mentre nel 2000 le vendite hanno registrato i 51,8 milioni di dollari, con un incremento del 89% rispetto al 1999.

■ Principali Prodotti

Il settore metalmeccanico è presente in quasi la totalità del territorio ecuadoriano e conta su una buona produzione, tra cui gli articoli di punta:

- Macchinari lavorati
- Conformati di metalli
- Profili piegati a freddo
- Strutture metalliche
- Carrozzerie
- Furgoni
- Mobili metallici
- Stazioni modulari
- Forniture ospedaliere



prodotti, l'incidenza a livello quantitativo sulle vendite all'estero è minima, così come la loro incidenza all'interno della bilancia commerciale.

■ Accordi Commerciali

Nell'ambito dei paesi della Regione Andina, che stanno attualmente negoziando il TLC con gli Stati Uniti, cominciano a formarsi associazioni del settore privato; la necessità di stabilire e gestire affari di grande rilevanza ha spinto, infatti, gli imprenditori a cercare un'opportunità di lavoro in maniera congiunta per complementare la propria offerta nel mercato.

Un primo passo in questo senso è stato dato dall'industria ecuadoriana per quanto riguarda la produzione dell'acciaio e la lavorazione del metallo:

Attraverso gruppi come "Fedimental de Ecuador", si sta creando un sistema d'informazione congiunto, al fine di presentare offerte già concertate e concordate per il mercato statunitense.

La menzionata associazione di categoria, sta cercando di unificare le posizioni, per gestire temi quali il pagamento delle tasse doganali e la definizione delle normative d'origine, mentre dall'altra parte, le aziende metalmeccaniche sono consapevoli del fatto che l'ostacolo principale quando si mira il mercato statunitense, è costituito dallo scarso volume delle esportazioni e quindi un'offerta congiunta consentirebbe l'ingresso a mercati importanti tali come quello dei prezzi di ricambio per auto.

Sebbene le imprese colombiane siano molto più avanzate nel campo della tecnologia di produzione, è chiaro che diverse richieste commerciali potranno essere soddisfatte grazie alla complementarità del lavoro delle compagnie ecuadoriane e colombiane, la

■ Importazioni / Esportazioni

L'Ecuador importa diversi prodotti del settore metalmeccanico da diversi paesi. Tuttavia essi non costituiscono una fetta importante del commercio estero ecuadoriano.

Ugualmente, l'Ecuador, che produce cucine, frigoriferi, congelatori, mobili per la cucina, forniture per cliniche, rubinetteria e carrozzeria, non vanta un volume d'esportazioni molto elevato: nonostante si esportino questi

cui partecipazione alla produzione si stabilirà in base alle caratteristiche delle opportunità commerciali. Il settore ha un'alta capacità installata non sfruttata che permette quindi la vendita attraverso sub - contratti.

Come altri settori della piccola industria, il metalmeccanico genera una grande quantità di manodopera, collaborando in modo importante allo sviluppo del paese.

■ Principali Manifestazioni del settore

- III Fiera Internazionale EXPO INDUSTRIAL 2005
Noviembre
Luogo: Centro de Exposiciones Quito, Ecuador
Quito ECUADOR
Organizzatore: Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI)
Superficie: 6.785 mq
Numero di visitatori: 15000
Numero di espositori: 70

■ Associazioni di Categoria

- FEDIMETAL
Federación Ecuatoriana de Industrias Procesadoras del Metal y Productoras de Acero, Maquinaria y Equipo
Indirizzo: Avs. Amazonas y De La Republica, Quito
Tel: +593 02 2447054 - +593 02 2457683 ■

AZIENDA	TELEFONO	FAX	EMAIL	PERSONA CONTATTO
ROOFTEC Malvas, Quito, Pichincha, Ecuador	+593 2 3340733	593 2 3340734	www.rooftec.com.ec	Oscar Proaño
TUGALT S.A VANDERBILT GRAIMAN CIA.LTD. Panamericana Norte km 4,5 y Nazaola, Puente	+593-22475550	593-22475549	graiman@impsat.net.ec	Alfredo Peña Quito
INDUSTRIA PROCESADORA DE ACERO S.A - IPAC S.A QuitoVía Daule Km 10.5 Camino a los Vergeles	+593-42251926	593-42253951		Fabio Moreno Charme
INDUSTRIA ACERO DE LOS ANDES S.A. Quito Av. Eloy Alfaro 939 y Amazonas	+593-22503600	(593-22)503633	iaamain@ns1.impsat.net.ec	Raul Sagasti
ECUATORIANA DE ARTEFACTOS S.A. - ECASA QuitoAV.Pedro Vicente Maldonado N10-343	+593-22672100	593-22674060	ecasasa@interactive.net.ec	Renato Coronel Molina
FIBROACERO S.A Cuenca Av. Octavio Chacón 2-141 Parque industrial	+593-7806828	593-7805135	fibro1@fibroacero.com	Marcelo Cordero
INDURAMA S.A. Cuenca Av. De las américas Km 2.5 SUR	+593-7882900	593-7815563/ 885570	ind@indurama.com.ec	Marcelo Jaramillo C.
CORPORACION ECUATORIANA DE ALUMINIO S.A -CEDAL- Quito Av. De la Prensa 2900 y Florida	+593-22432521	593-22459028	corpesa_cedal@andinanet.net	Bernardo Gómez
FABRICA DE ENVASES S.A. -FADESA- Guayaquil Calle novena 109 y av domingo Comin	+593-42445266	593-42444954	exports@fadesa.com.ec	Leonardo Brubaker
GRUPO C DEL ECUADOR S.A. Quito Pasaje La Pulida 156 y Av. De la Prensa	+593-22246376	593-22)246376	grupoc@impsat.net.ec	Jaime Arellano T
PLASTIGAMA S.A Durán Vía Durán-Tambo Km 4.5	+593-42805100	593-42805100		Mercedes Galán
FERROMEDICA Quito Calle los aceitunos E1-116 Y Panamericana Norte Km 5.5	+593-22473808	593-22477218	ferromedica@andinanet.net	Pedro Alvarado Aguirre
ECUACOBRE-FV. S.A. Quito 6 de diciembre y bustamante	+593-22332233	593-22331777	comextfv@impsat.net.ec	Alfonso Espinoza Falconí
SUMITOMO CORPORATION DEL ECUADOR C.LTDA. Quito Amazonas N37-102 y NNUU EDFPuerta del sol piso 7	+593-22464877	593-22446115	diego.romero@sumitomocorp.co.jp	Raul Valencia
AUTOS Y MAQUINAS DEL ECUADOR S.A. -AYMESA- Quito Av. Maldonado 8519	+593-22)673604	593-22)674020	aymesa@uio.telconet.net	Patricio Acosta E
EGAR S.A. Quito Cochapata 112 y Gaspar de Villarroel	+593-22456181	593-22460726	andradee@egar.com.ec	Cecilia Garrido de Cueva



Settore Metalmeccanico

Perù

Il settore metalmeccanico rappresenta l'1.3% del PIL, pari all'8.3% del totale della produzione dell'industria della manifattura. Rappresenta il 2.2% dell'esportazione totale del paese e 7% delle esportazioni non tradizionali.

Si stima che esistano circa 2,600 imprese dedicate alla manifattura, che danno impiego a oltre 100,000 dipendenti a livello nazionale.

La città che concentra maggiormente la produzione è Lima (70%), seguita da Arequipa, La Libertad e Junin.

■ Rapporti con altri settori:

La crescita del settore metalmeccanico è vincolato al comportamento di altri settori, tra cui:

1. Settore minerario: che acquista macchinario ed attrezzature, dipendendo dalla pianificazione di espansione dei grandi e medi progetti minerari.
2. Settore della Pesca: Acquista recipienti di latta per l'industria della conservazione, attrezzature e beni

di capitale, impianti di farina di pesce, ecc.

3. Settore Edile: Utilizza ferro per le colonne, bobine di acciaio, lastre di ferro ed altri. Da menzionare inoltre i progetti sociali di costruzione di case "Mi vivienda", gli alberghi e le concessioni di porti e aeroporti.

■ Esportazioni e Importazioni

Avendo come riferimento il 2004, le esportazioni totali del settore metalmeccanico sono arrivate a US \$ 229.97 milioni (più di US\$ 100 milioni rispetto all'anno precedente).

■ Prodotti di Esportazione (2004)

Si evidenziano le esportazioni di aerei "Tucano" per l'Angola, realizzate nel mese di agosto per un valore di US \$ 4.8 milioni. Al secondo posto si trova un prodotto di riesportazione, rappresentato dalle parti elettroniche per tele-

fonìa, esportati da Nextel Perù, Let's Talk, Nortel, Motorola, ecc.

Si è registrata crescita per quanto riguarda le parti di macchine per mulini e tritiatrici) pari al 205%, mentre le esportazioni di sfere per mulini verso il Cile - esportati dalla "Metalurgica Peruana - MEPSA", registrano un incremento rilevante del 157%.

■ Principali Mercati

Angola e Stati Uniti: per quanto riguarda prodotti di riesportazione, operazioni molto comuni nel settore.

Altri mercati importanti sono la Comunità Andina, che registra il 27% delle esportazioni del settore metalmeccanico.

Gli Stati Uniti importano il 37% delle macchine per il settore metalmeccanico, mentre Taiwan (19%) e Bolivia (10%), importano particolarmente parti per apparecchiature.

Per quanto riguarda le sfere per mulini, si osserva una tendenza alla ricerca di nuovi mercati, avendo lasciato da parte il mercato colombiano, per dare più interesse agli Stati Uniti.

■ Notizie

PLANEX

Riconoscendo la necessità di un programma strategico per consolidare la partecipazione su diversi mercati internazionali, dal mese di Luglio 2004, sei aziende del settore della manifattura partecipano al programma ESPORTA PERÙ - PLANEX 2004, organizzato da PROMPEX (Commissione per la promozione di esportazioni peruviane).

"Esporta Perù" rappresenta una grande opportunità, che permette di analizzare, valutare e presentare progetti di esportazione, dando supporto agli imprenditori che aderiscono al programma: assistenza integrale per l'elaborazione di programmi che consentano di analizzare il potenziale esportatore e stabilire i lineamenti necessari per introdurre con successo i prodotti nei mercati esteri. ■



AZIENDA	TELEFONO	FAX	CITTA`	PERSONA CONTATTO
INDECO S.A. Av. Universitaria Sur 583	(511) 464-2570, 561-2533, 561-2544	(511) 452-1266	Lima	Juan Enrique Rivera De La Barra
METALURGICA PERUANA S A Jr. Plácido Jimenez No. 1051 Cercado	(511) 3851926	(511) 3852082	Lima	Oscar Saettone Duffoo
HIDROSTAL S.A. Av. Portada del Sol No. 722. Urb. Zárate, San Juan de Lurigancho.	(511) 319-1000	(511) 489-0006	Lima 36	Guillermo Moretti
ING DE CYCLONES BOMBAS Y AUTOMATIZ S A Av..Venezuela 3189	51(1)-5640677/ 5640680	51(1)-5641250	Lima	Dra. Liliana Vilchez Rodriguez
TEXAS PETROLEUM COMPANY SUC DEL PERU Chinchon 1018 1201- San Martin de Porres	51(1)-4429600	51(1)-2210109	Lima	Matilde Moreno Figueroacal.
ACUMULADORES LATINOAMERICANOS S.A.C Av. Mariscal Eloy Ureta 106- San Luis	51(1)-3260100	51(1)-3260100	Lima	Jorge Villarreal Perez
BATERIAS VOLTA S A Av. Alfredo Mendiola 6151 Panamericana Norte- Los Olivos	51(1)-5283956 4423793	51(1)-5283304	Lima	Obregòn Huascar Galvez
FCA NAC DE ACUMULADORES ETNA S A Av. El Pacifico 501 - 561 Independencia	51(1)-5216000	51(1)-4851260	Lima	Jorge Gil Infantes
PIEZAS Y EMPAQ PARA VEHIC Y MOT IND S A Av. Republica de Panamá 2075 – La Victoria	51(1)-4716272 3480426	51(1)-3480942	Lima	Jaime Wolfenson
SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION Av. Caminos del Inca 171 - Chacarilla- Santiago de Surco	51(1)-3721414	51(1)-3720237	Lima	José de los Heros

Settore Metalmeccanico

Repubblica Dominicana

L'industria metalmeccanica nasce in Repubblica Dominicana attorno agli anni '50, ma nel tempo e sino ad oggi non è mai arrivata ad atteggiarsi a settore industriale di cospicue dimensioni e retto da dinamiche di sviluppo realmente proprie.

Da un lato, infatti le imprese operano nella maggior parte dei casi come appoggio ad imprese appartenenti ad altri settori, soprattutto all'agroindustriale e alla manifattura di materiali destinati all'edilizia.

La catena produttiva comprende tutti i comparti della trasformazione dei metalli oltre a quello dell'estrazione di minerali, dove il paese è abbastanza ricco.

La maggior parte delle imprese rientra nella categoria dimensionale di micro e piccola impresa. Per quanto riguarda l'assetto giuridico, il 70% è costituito in forma di imprese artigianali, il 25% come società ed il 5% come corporazioni.

In termini di oggetto sociale, il 92% sono produttori o fabbricanti, il 6% sono anche esportatori ed il 2% svolgo-

no attività di importazione / intermediazione.

Statisticamente, le aziende residenti nella regione sud – orientale dell'isola hanno accesso al maggior numero di servizi tecnici disponibili, i quali rimangono tuttavia ampiamente suscettibili di essere incrementati.

■ I Processi Produttivi. I Prodotti

L'implementazione di protocolli di controllo della qualità è poco diffuso: la certificazione ISO-9000 è applicata in meno del 2% delle imprese complessive, mentre il 93,4% delle aziende non è in possesso di nessuna.

La quasi totalità delle imprese lavora su commesse e il prodotto è destinato alla vendita diretta.

I prodotti principali dell'industria metalmeccanica dominicana, destinati al mercato interno sono: metalli anodizzati, barre (verjas), tondini per l'edilizia, infissi in alluminio, inferiate, accumulatori elettrici, pentole, tappi di bottiglia.

Il management di circa il 60% delle imprese esprime la propria disponibilità

verso l'ipotesi di un'espansione dell'attività economica.

Allo stato attuale più del 50% delle imprese subisce, infatti, le conseguenze di fattori negativi o di limitazioni allo svolgimento delle attività: difficoltà nell'accesso a strumenti finanziari e di credito adeguati; instabilità e carenze nella fornitura del servizio elettrico; scarsità di manodopera qualificata ed un mercato domestico di dimensioni modeste.

Sono utilizzate per la maggior parte materie prime di provenienza nazionale, anche se, dipendendo dal tipo di produzione, sono impiegate anche materie prime importate.

Per quanto riguarda il comparto degli imballaggi, è fatto uso di prodotti tanto domestici quanto stranieri, indipendentemente dall'attività economica presa in considerazione.

Il mercato domestico dei prodotti elaborati è composto da imprese appartenenti ad altri settori, principalmente del settore agroalimentare, turistico (trasformatori elettrici, caldaie industriali, utensileria da cucina) e di zona franca (capannoni).

Le imprese che si rivolgono al mercato in questione sono localizzate principalmente nella regione sud – orientale del paese.



■ Rapporti con l'Estero

Solo una minima percentuale delle aziende produce per il mercato estero.

Il trasporto maggiormente utilizzato è quello marittimo, mentre solo marginalmente quello aereo.

I mercati di destinazione sono principalmente gli Stati Uniti, Porto Rico e Haiti, ma si registrano altresì esportazioni contenute verso le isole di St. Martin e Turks & Caicos. I prodotti più esportati sono soprattutto le materie prime: metalli preziosi, ferronichel, bauxite, pietra calcarea e gesso, assieme a metalli di minore incidenza. Marginale invece la esportazione di lavorati in metallo.

Le esportazioni di ferro e acciaio grezzi hanno raggiunto un totale di 7,27 ml US\$ nel corso del 2004.

Il ferronickel in particolare è un componente pesante della bilancia commerciale dominicana: da solo rappresenta nel 2004 quasi il 10% delle esportazioni complessive, per un valore di 380 ml US\$ registrando un incremento nelle vendite pari all'89,08% rispetto all'anno anteriore.

In ordine di volumi, i mercati di destinazione sono: gli Stati Uniti, la Corea del Sud e l'Olanda.

L'unica impresa ad avere la concessione per l'estrazione del ferronickel è la canadese Falconbridge.

Nel frattempo sono importate materie prime, soprattutto alluminio, leghe di ferro e acciaio e prodotti di queste leghe, materiale elettrico, macchinari industriali e macchine utensili, macchine agricole, automobili.

Nel 2004 il principale prodotto industriale esportato è rappresentato dalle barre di acciaio, con un valore complessivo di 40,19 ml US\$, registrando un aumento del 2,42% rispetto al 2003. Le barre di acciaio hanno rappre-

sentato nello stesso anno il 17,70% delle esportazioni industriali totali della Repubblica Dominicana.

Il mercato principale d'esportazione è stato Porto Rico con il 44% del totale; seguito da Haiti, Cuba, Trinidad e Tobago e Stati Uniti.

La promozione dei propri prodotti sui mercati esteri avviene per lo più attraverso missioni imprenditoriali ad hoc e talora avvalendosi di rappresentanti o distributori, assieme a partecipazioni a fiere ed esposizioni internazionali.

■ Accordi Commerciali

La Repubblica Dominicana, coerentemente con la opzione per il libero commercio, ha sottoscritto trattati commerciali importanti e significativi.

- Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Republica Dominicana: stipulato tra Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua e Repubblica Dominicana, per creare un mercato comune d'area con un ordinamento e regole chiare, trasparenti e di mutuo beneficio per la promozione ed altresì la tutela degli investimenti.
- Acuerdo de Libre Comercio CARICOM – Repubblica Dominicana: crea un'area di libero commercio che include il commercio di beni e servizi, l'investimento e la cooperazione economica tra la Repubblica Dominicana e la Comunità dei Caraibi (CARICOM).
- Tratado Comercial Repubblica Dominicana – Repubblica di Panamá: ratificato nel luglio del 1985 è entrato in vigore il 2 novembre del 2003. Include

attualmente un centinaio di prodotti, con la possibilità di aggiungere altri in futuro attraverso liberi negoziati fra le parti.

- Tratado de Libre Comercio Repubblica Dominicana - Centroamerica – USA (CAFTA – RD): destinato a creare una zona di libero scambio dotata di un mercato di più di 300 milioni di consumatori, ha superato con successo l'iter congressuale statunitense e quello dominicano e giace ora sulla scrivania del Presidente della Repubblica in attesa della promulgazione.

Vale la pena ricordare che a partire dall'entrata in vigore del CAFTA – RD, all'interno del mercato comune USA, Centro America e Repubblica Dominicana comincerà a non esistere più alcuna differenza tra regime di zona franca e regime ordinario, in virtù dell'abbattimento delle barriere doganali interne.

È attualmente in fase di conclusione, la trattativa di accordo bilaterale tra l'Italia e la Repubblica Dominicana, destinato alla promozione ed alla tutela reciproca degli investimenti.

■ Punti di Forza

- Posizione strategica logistica tra i mercati del Nord e del Sud America.
- Importanza del settore nella prospettiva di sviluppo industriale
- Basso costo della manodopera

■ Punti di Debolezza

- Attitudine manageriale non completamente attenta alla qualità.
- Produzione poco redditizia
- Bassa intensità tecnologica

■ Opportunità di Investimento

- Assistenza tecnica alle imprese, soprattutto a livello di controllo di qualità e per l'accesso a fonti di finanziamento adeguate.
- Installazione d'uffici commerciali per la vendita di macchinari indu-

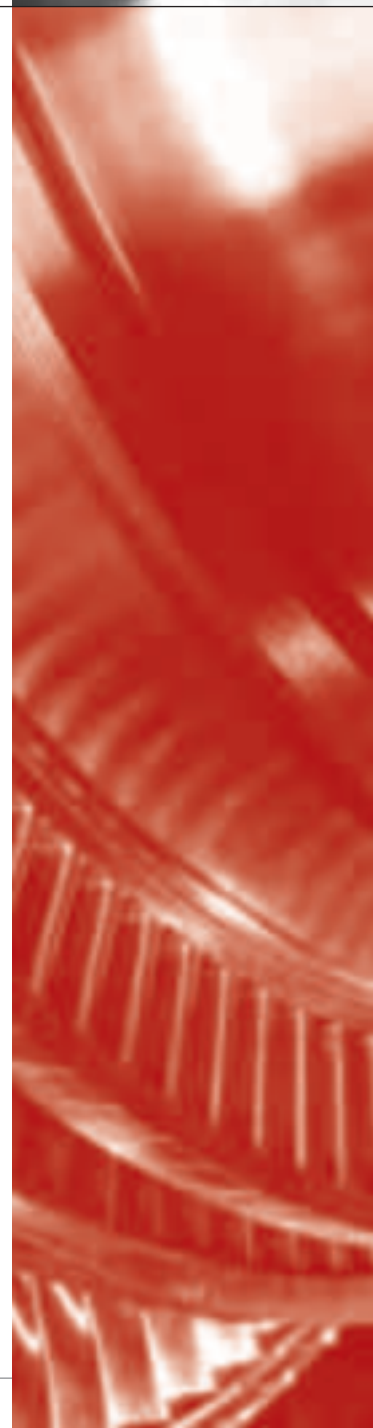
striali e di tecnologia in generale.

- Possibilità di joint-venture con imprese produttrici orientate all'esportazione. ■

AZIENDA	TELEFONO	FAX	EMAIL	INDIRIZZO
Fabricantes de botellones PET	809-561-2747	809-560-5928	agualosalpes.net.do	C/La Paz #35, Repaldo V. Marina, Km.9
Maquinarias Ind. Eurolatina	809-922-1100	809-922-0901		Av. La Palmas #41, Sto. Dgo.
Metaldom	809-533-2237	809-532-3830		Carret. Sanchez, Km. 6 1/2
Productos Metalicos Dominicanos	809-732-2500	809-732-7929		Av. San Martin #122
Troquelados Dominicanos, S.A.	809-570-7411	809-570-7366	troquedomsa@verizon.net.do	Aut. Duarte, km. 71/2, Canabacoa
Zumoval	809-388-3212			Av. Fernandez de Navarrete #138
Arroz & Maquinarias, C.por A.	809-562-6802	809-562-7090		Av. J. F. Kennedy #93
Garcia & Llerandi, CXA.	809-565-0489	809-565-5186	garcayllenandi@hotmail	Av. San Martin #249
Jaime Mendez Sucs., CXA	809-565-8861	809-567-1445	maybar@tricom	Av. San Martin #98
Talleres Industriales Hnos. Diplan, CXA	809-580-8466	809-580-7695	ti.diplan@verizon.net.do	Carret. Duarte, Km. 12 3/4 Licey al medio
ASONAMECA	809-686-0078	809-687-5969	asonameca@hotmail.com	Av. V Centenario #4, Villa Consuelo, Sto. Dgo.

Settore Metalmeccanico

Venezuela



In Venezuela, il ferro é il metallo piú usato e di maggiore utilità a livello industriale. Costituisce infatti uno degli apporti piú ingenti in pro dello sviluppo economico della Nazione ed il suo sfruttamento nel Paese, intenso e sistematico, risale all'anno 1950.

Si stima che le riserve del minerale raggiungano oltre i 200 milioni di tonnellate, con un contenuto ferroso superiore al 64%. La regione Guayana, ubicata nello Stato Bolívar, possiede una delle maggiori riserve di ferro: l'unica nel Paese ad essere stata sfruttata su vasta scala.

Tale minerale quindi, é ritenuto basilare per tutto quel che concerne i processi industriali e siderurgici, attraverso i quali, si ottiene una variegata gamma di prodotti che, a loro volta, permettono il funzionamento e lo sviluppo di una gran varietà di produzioni ed é per questo motivo che la siderurgia é considerata in Venezuela una industria fondamentale.

■ Il Settore Metalmeccanico in Venezuela

Lo sviluppo industriale venezuelano, raggiunge il suo apice nella decade degli anni '60, periodo in cui si costituiscono importanti gruppi industriali, tra cui quelli specializzati nelle aree dell'acciaio e l'alluminio.

L'incisiva presenza di tali gruppi si evidenzia nell'area capitale e negli Stati Aragua e Carabobo. Allo stesso modo, la regione centro occidentale del Paese, piú specificamente lo Stato Lara, assume una significativa importanza nell'ambito dell'economia nazionale, quando nei suoi stabilimenti vengono impiegati congrui contingenti di operai. Nonostante ciò, per quanto riguarda il settore metalmeccanico, lo Stato Bolívar ha una grande preponderanza, grazie al vasto complesso dell'industria pesante e di trasformazione che risale a circa 260 imprese.

Addentrando sul tema della produzione e della quantità, durante l'anno 2002 il settore metalmeccanico e metallurgico ha avuto in Venezuela una diminuzione notevole nell'ambito del PIL, che di norma era generalmente del 33% rispetto al PIL Manifatturiero, contribuendo in 5% al PIL Totale. Da rilevare, comunque, che durante gli ultimi due anni la stessa attività produttiva ha avuto un notevole incremento, dovuto in special modo alla richiesta internazionale dell'acciaio. A ciò, si aggiunge inoltre una certa espansione nell'area di produzione e di investimenti per quanto riguarda i settori del petrolio e della costruzione.

Anche se tali dati possono apparire riconfortanti, l'attività metalmeccanica a livello locale, continua ad avere alcuni problemi che incidono notevolmente nello sviluppo del settore. Alcuni inconvenienti sono: la recessione a livello generale dell'economia nazionale, il limitato e in varie occasioni problematico accesso al cambio di valuta, l'insufficiente stabilità politica della Nazione, il difficile contatto con una manodopera specializzata, l'assenza di norme giuridiche, ecc.

Per quanto riguarda alcune specializzazioni produttive nell'ambito del settore metalmeccanico venezuelano, possiamo sottolineare: la produzione di filo di ferro, alluminio, beni di consumo di uso petrolifero, compressori, caldaie, rame, strutture metalliche, fonditura e forgiatura, beni metallurgici, macchinari industriali e di diverso genere, materiali da trasporto, parti ed accessori, viti, valvole, connessioni, ecc.

La produzione o distribuzione di macchinari per l'industria metalmeccanica, si diversifica in macchine ed arnesi convenzionali, accessori di estrazione per l'industria petrolifera, rettificatori di motori, macchine per prove meccaniche, macchine adibite alla costruzione, macchine per l'industria della confezione di scatole metalliche (scatolame), ecc.

Gli enti regionali (Stati) che assumono particolare importanza per gli investimenti in questo settore, grazie alle alte capacità operative, sono Carabobo, Miranda, Aragua e Lara.

A livello regionale, il Venezuela condivide con il Brasile e il Messico un posto preponderante nell'ambito della produzione e fornitura di ferro e di acciaio grezzo ed in lamine.

■ Imprese

Alcune delle imprese più rappresentative in questo settore, soprattutto per quanto riguarda la produzione di macchinari e accessori per l'industria metalmeccanica, sono:

- Bimetal: Construcciones Industriales Metalúrgicas SRL
- Fundición Metalúrgica Lemos C.A.
- Industrias Metalúrgicas Van Dam C.A.
- Isamica: Ingeniería, Servicios, Asesoría y Mantenimiento Industrial C.A.
- Maquinaria Diekmann S.A.
- Proyectos y Construcciones Metalúrgicas Galea CA
- Talleres Metalúrgicos Venezolanos C.A.
- Inversiones Metalmeccánicas C.A.
- Impexpar C.A.
- Maquinaria Felco C.A.
- Danaven C.A.
- Delta Supli C. A.
- Dianca, Diques y Astilleros Nacionales C.A.
- Vivolca C.A.
- Sivensa, Siderúrgica de Venezuela S.A.
- Sidetur, Siderúrgica del Turbio S.A.
- Prometalca C.A.
- Metalúrgica Zulámina C.A.

La maggior parte delle sopra elencate imprese é specializzata nella produzione

e distribuzione di macchinari e accessori per l'industria nazionale, estendendosi a vari settori tali come l'agricolo, petrolifero, minerario, costruzione e manifattura

■ Importazioni

Negli ultimi anni, nonostante le buone intenzioni del settore pubblico e degli sforzi del settore privato, le importazioni sono andate "in crescendo", con incrementi del 25% in periodi quinquennali. Attualmente, il valore delle importazioni di prodotti metalmeccanici duplica il valore registrato per le esportazioni.

Rispetto l'anno 2004, nel settore delle importazioni si osserva un incremento considerevole che va da US\$ 9.150 milioni (2003) a US\$ 15.945 milioni.

Apparentemente, l'accentuarsi delle importazioni rileva l'intenzione del Governo di favorire uno sviluppo sostenibile per il settore e migliorarne la produttività attraverso l'acquisto di risorse o materiali prioritari.

La Comunità Europea rappresentata principalmente dalla Spagna, l'Italia, la Germania e la Francia, si annovera come uno dei più importanti fornitori di staff e macchinari per l'industria venezuelana. Si stima che il 26% delle esportazioni europee verso il Venezuela sia concentrato in tale settore.

■ Esportazioni

L'evoluzione delle esportazioni, in questi ultimi quattro anni, è stata normale, probabilmente con un leggero incremento nell'anno 2004. Durante il 2003, l'ammontare registrato per le vendite estere è stato approssimativamente di US\$ 5.500 milioni, mentre che nel 2004 tale settore ha raggiunto la cifra di US\$ 6.800 milioni.

È comunque importante sottolineare che dell'ammontare totale registrato per concetto di esportazioni riguardanti il settore metalmeccanico, oltre il 65% corrisponde alla vendita di prodotti principali e intermedi, quindi, la partecipazione dell'attività inerente i macchinari per l'industria, viene condivisa con i restanti settori della metalmeccanica per circa un 35%.

I principali Paesi ai quali sono destinate le esportazioni venezuelane in merito, sono: Stati Uniti, Colombia, Messico ed i Paesi appartenenti alla Comunità Europea.

■ Punti di Forza

- Il Venezuela è uno dei principali produttori d'acciaio del Sudamerica.
- Per quanto riguarda le riserve minerali, il Venezuela conta con un'eccellente capacità d'estrazione ed elaborazione.
- Dominio di mercato per quanto riguarda i prodotti principali del settore metalmeccanico.
- Esistenza di imprese significativamente differenziate che sono riuscite ad affrontare la concorrenza e mantenersi sul mercato.
- Una delle caratteristiche più evidenti del settore metalmeccanico è di essere costituito su vasta scala da imprese a livello familiare, le quali possono operare con maggiore indipendenza ovviando la "tutela" dello Stato.
- Il Venezuela gode di un'eccezionale ubicazione geografica che semplifica l'accesso e la distribuzione dei prodotti verso i consueti o i nuovi mercati.
- Esiste una profonda esperienza del settore, per quanto concerne industrie agricole e agroindustriali e le rispettive richieste.



■ Punti Deboli

- Vecchi schemi di mercato e inesistenti canali di commercializzazione che risultano inadeguati bloccando lo sviluppo sostenibile e produttivo dell'attività.
- Mancanza d'orientamenti rispetto alla filosofia dei servizi.
- Opzioni limitate riguardo la formazione tecnica e specializzata.
- Settore essenzialmente reagente, cioè stile di gestione poco efficace capace soltanto di porgere risposte o adattarsi all'evoluzione, condizioni e dinamica del mercato.
- Mercati ristretti che generano bassi livelli di concorrenza.
- Alti costi di produzione, a causa del problematico accesso agli eventuali complementi nazionali o stranieri richiesti dall'industria.

Opportunità

- Possibilità di ristrutturazioni: cioè utilizzare strumenti e macchinari già esistenti capaci di elaborare un gran numero di prodotti atti a diversi tipi d'industria.
- La privatizzazione della principa-

le industria siderurgica del Paese (Sidor), favorisce l'accesso ai servizi e generi necessari all'attività produttiva.

- Sviluppo dell'industria nazionale e di conseguenza, incremento della richiesta di macchinari e staff di manifattura specializzata.
- Accordi commerciali internazionali che favoriscano l'espandersi dell'attività sia nell'ambito nazionale che in quello estero.
- Associazionismo strategico con altri eventuali componenti del settore produttivo, allo scopo di favorire lo sviluppo delle attività specializzate senza incorrere in maggiori costi di amministrazione o di produzione.

Rischi

- Politiche economiche e finanziarie poco favorevoli allo sviluppo e funzionalità del settore.
- Mancanza di consenso a livello nazionale al momento d'identificare, pianificare ed eseguire progetti di sviluppo economico.
- Apertura di mercati e ingresso alla concorrenza rampante.
- Scarsi investimenti pubblici e privati per l'acquisto o lo sviluppo di tecnologie innovatrici.

■ Opportunità per l'Italia

- Il settore minerario venezuelano non possiede uno sviluppo sostenibile e, anche se il Paese possiede grandi riserve di minerali metallici e non metallici, l'attività inerente tale settore non è stata sfruttata a livello ottimo.
- Le riserve minerali venezuelane garantiscono a lungo termine la possibilità di sfruttamento e offerta di beni derivati dal ferro.
- Il settore fabbricante di macchi-

nari per l'industria é costituito da imprese private, situazione che interferisce sulle probabili opportunità di mercato per imprenditori e investimenti esteri.

- Il Governo venezuelano é intenzionato a dare spazio allo sviluppo produttivo del paese, il che fa sperare in una possibile accentuazione di richiesta da parte del settore industriale per quanto concerne investimenti e nuove tecnologie e macchinari specializzati.
- L'apertura delle industrie basilari di ferro e d'acciaio a capitali privati, offre un'eccezionale opportunità di sviluppo per l'industria metallurgica e metalmeccanica.
- Tale settore dell'industria metalmeccanica richiede programmi di formazione tecnica da parte di organizzazioni, istituzioni o nazioni con maggiore esperienza in materia, che potrebbero stabilirsi tramite accordi di cooperazione.

■ Accordi Commerciali

Secondo le direttive dell'attuale Governo del Venezuela, la politica commerciale tende ad assestare le basi di un modello produttivo con una crescita auto - sostenibile che promuove una vasta gamma di varietà del prodotto, spronando quindi i livelli di concorrenza e incentivando l'accesso ai mercati internazionali.

- CAN - Comunidad Andina de Naciones: zona di libero commercio che stimola e promuove gli scambi di merce provenienti da ciascuno dei paesi facenti parte della Comunità.
- G-3 - Grupo de los Tres: trattato di commercio libero che contempla un programma di riduzione d'imposte doganali per un 10%

l'anno, cosa che per il corrente anno 2005 dovrebbe propiziare una zona di commercio libero tra i membri del Gruppo: Colombia, Messico, Venezuela.

- ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración: organismo multilaterale che propizia la creazione di un'area di preferenze economiche nell'ambito della regione, il cui obiettivo punta alla costituzione di un mercato comune latino-americano.
- MERCOSUR - CAN: accordo che ha per obiettivo la creazione di un ampio spazio economico che favorisca la circolazione libera e fluida di beni e servizi e la piena utilizzazione dei fattori di produzione in condizioni di concorrenza.
- SGP Comunità Economica Europea: per i Paesi andini é stata stabilita una lista di prodotti completamente esenti d'imposte e tra tali prodotti sono inclusi quelli metallici come il ferro e acciaio.
- SGP Stati Uniti: per quanto riguarda l'esportazione dei prodotti dell'industria del ferro e dell'acciaio, il Venezuela si beneficia con lo 0% per quanto riguarda le imposte di dogana per collocare tali prodotti nel mercato nordamericano.

■ Principali Manifestazioni del Settore

- IV Giornata dell'Industria Metallurgica. Caracas, 22 e 23 di Novembre 2005.
- Agrotecnia: Esposizione Internazionale di Tecnologia Agricola, Prodotti e Servizi specializzati per il settore dell'agricoltura. Caracas, Ottobre 2005. ■



IMI DE VENEZUELA S.A.
Nome: IMI de Venezuela S.A.
Contatto: Bruno Romano / Presente
Indirizzo: Calle 11-1, Edificio Industrial
IMI, Urbanizacion La Uribina, Caracas
Tel. : 0058-212-2413844 / 2410532
E-mail: HYPERLINK mailto:imivenezuela@cantv.net imivenezuela@cantv.net
Attività: Azienda importatrice di macchinari industriali per l'industria del materiale plastico. Importatrice di materiali per l'imballaggio.



GRUPO VENETO
Gruppo dedicato alla promozione, vendita d'immobili, affari, industrie, consulenza legale, d'investimento, servizi di outsourcing per il mantenimento e per il personale.
Sede: Carrera 18 entre Calles 27 y 28, Edificio Veneto Piso 3, Barquisimeto, Estado Lara, Venezuela.
Tel. : + 58 251 7153340, + 58 251 7175771
Fax: + 58 251 23300
Cellulare: + 58 414 5225401
Contatto: Benito Barcarola Mascia / Direttore Generale
Sito internet: www.grupoveneto.com
E-mail: administradoraveneto@cantv.net
administradoraveneto@hotmail.com

AZIENDA	TELEFONO	FAX	EMAIL	PERSONA CONTATTO
Tameca C.A. Av. Las Americas, C.C. Vía Colombia, Puerto Ordaz, Estado Bolivar	0058 286 9340961	0058 286 7173483	tameca@cantv.net	Marcos Castelli
Siderúrgica Venezolana S.A. (Sivensa) Av. Venezuela, Edificio Torre America, Urbanizacion Bello Monte, Caracas	0058 212 7076200 7076145	0058 212 7076335	webmaster@sivensa.com	Oscar Machado
Soldaduras y Tuberias de Oriente C.A. (Soltuca) Av. Mohedano, Calle Los Chaguaramos, Centro Gerencial Mohedano, Urbanizacion La Castellana, Caracas	0058 212 2612001 2616097	0058 212 2639856	ventas@soltuca.com	Celestino Martínez
CVG Aluminios del Caroni S.A. (Alcasa) Av. Fuerzas Armadas, Edificio Administrativo I, Puerto Ordaz, Estado Bolivar	0058 286 9801630	0058 286 9940876	webmaster@alcasa.com.ve	Dixon Rosillon
CVG Compañía General de Minería de Venezuela C.A. Zona Industrial Caratal, El Callao, Estado Bolivar	0058 288 7620712	0058 288 7620715	info-minerven@cantv.net	Franqui Patines
CVG Ferrominera Orinoco C.A. Vía Caracas, Edificio Administrativo I, Puerto Ordaz, Estado Bolivar	0058 286 9303775 9303484	0058 286 9303783	contacto@ferrominera.com	
CVG Venalum C.A. Edificio Corporativo CVG-Venalum, Zona Industrial Matanzas, Puerto Ordaz, Estado Bolivar	0058 286 9705624 9705460	0058 286 9705464	asuntos.publicos@venalum.com.ve	Lenin Berrueta
Siderúrgica del Orinoco C.A. Zona Industrial Matanzas, Puerto Ordaz, Estado Bolivar	0058 286 9907863 9907856	0058 286 9906662	webmaster@sidor.com	Martin Berardi
Fundición Metalúrgica Lemos C.A. Av. Rui Diaz de Lemos, Zona Industrial Comdibar II, Parcela 213, Barquisimeto, Estado Lara	0058 251 2691332	0058 251 2690755	fundicion@funlemos.com	Rui de Lemos
Aluminios de Occidente C.A. Carrera 6 entre calles 1 y 4, Zona Industrial II, Barquisimeto, Estado Lara	0058 251 4415334	0058 251 4413660	aldoca@telcel.net	Gianbatista Cagliani
Maquinarias Felco C.A. Av. Principal Colinas de Bello Monte, Edificio Belmont, PB, Local 2, Caracas	0058 212 7538833 7537780	0058 212 530878	cam@felco.com.ve	Eduardo Moreno Castro
Siderúrgica del Turbio S.A. (Sidetur) Av. Intercomunal de Antimano, Zona Industrial, La Yaguara, Caracas	0058 212 4070205	0058 212 4727725	ventas.exportacion@sidetur.com.ve	Eugenio Palacios
Asociación de Industriales Metalúrgicos y de Minería Esquina de Puente Anaucó, Edificio Cámara de Industriales, Piso 9, Urbanización La Candelaria, Caracas	0058 212 5714210 5714321	0058 212 5754856	aimmv@cantv.net	Alfredo Gibbs
Metalúrgica Caruso & Hijos C.A. Carrera 5 entre calles 4 y 5, Zona Industrial II, Barquisimeto, Estado Lara Carrera 31 N° 11-75	0058 251 2694447	0058 251 2690424	enrique@cantv.net	Enrique Caruso

