

**Algeria e Marocco** hanno espresso nell'ultimo ventennio una crescita economica sostenuta.

La presenza italiana, misurata dalla nostra quota nell'import e nell'export complessivo dei due paesi, è molto consistente e lo è egualmente nel settore specifico dei materiali da costruzione, dove siamo tra i primi fornitori, con buone possibilità di ulteriore crescita, specie per prodotti innovativi e di qualità.

L'Italia è oggi il secondo importatore dall'Algeria (dopo gli Stati Uniti) e il quinto dal Marocco (dopo Francia, Spagna, Cina e Stati Uniti), il terzo fornitore dell'Algeria (dopo Francia e Cina) e il sesto del Marocco (dopo Francia, Spagna, Stati Uniti, Arabia Saudita, e Cina).

I rapporti con l'imprenditoria locale sono in generale stretti e proficui.

### **L'edilizia in Marocco ed Algeria**

Il comparto dell'edilizia, dei lavori pubblici e dei materiali da costruzione rappresenta in entrambi i paesi una realtà economica importante. Esso assorbe una parte considerevole di manodopera (poco meno di un quinto) e contribuisce in misura rilevante al Prodotto Interno, rispondendo all'elevato bisogno di dotazioni primarie: case, scuole, strade, infrastrutture di trasporto, edifici pubblici e di servizio.

La presenza italiana nel settore è - come naturale - inferiore alle prestazioni complessive del nostro export, ma con un rapporto più favorevole rispetto ad altri paesi.

### **La domanda interna e la struttura dei settori dell'edilizia e dei materiali da costruzione nei due paesi**

L'Algeria, che ha a disposizione e sta investendo una parte rilevante del surplus derivante dagli alti prezzi degli idrocarburi che essa produce, prevede ingenti assegnazioni al settore delle infrastrutture (strade, porti, aeroporti, reti idriche e fognarie, etc.) e un'assegnazione di 287 miliardi di dollari, nel quinquennio 2010-2014, per la realizzazione di 2 milioni di alloggi, di 650 presidi sanitari, di 5.000 scuole, in risposta all'incremento previsto della popolazione (da 35,5 a 40 milioni di abitanti tra il 2010 e il 2020) così come al fabbisogno abitativo arretrato (la carenza di abitazioni è attualmente stimata in 1,5 milioni di alloggi).

Il fabbisogno stimato del Marocco è analogo, tenuto ovviamente conto del minor numero di abitanti e, per quanto attiene al finanziamento delle opere, di risorse economiche più limitate (aumento della popolazione da 32 a 35 milioni tra il 2010 e il 2020 e carenza attuale di circa 1 milione di alloggi).

Alla domanda abitativa corrisponde un'ingente domanda di servizi pubblici e urbanizzazioni primarie, legate anche al previsto sviluppo di strutture turistiche.

Dal punto di vista qualitativo, la domanda di case è orientata in prevalenza verso abitazioni a basso costo e con contenuti di comfort minimi, a fronte di un 10-20% della domanda rivolta ad abitazioni di maggior pregio e finitura.

Il turismo ed il settore pubblico presentano invece una domanda di livello medio e alto; gli standard delle opere pubbliche e delle infrastrutture sono infatti simili a quelli occidentali.

Il tessuto imprenditoriale del settore edilizio nei due paesi è mediamente arretrato, salvo alcune, limitate, punte di eccellenza. Esso riprende la stessa segmentazione presentata dalla domanda: poche imprese in grado di realizzare opere complesse, un piccolo numero di imprese medie, molte imprese artigiane che detengono tecnologie elementari.

Relativamente ai materiali da costruzione, a parte ricorrenti carenze di input di base (compreso il cemento), l'offerta locale è limitata a materiali e prodotti di minor pregio, per i quali è comunque difficilmente superabile la concorrenza dell'Estremo Oriente, che risulta invece inadeguata per i prodotti più sofisticati per design dei prodotti e tecnologia dei materiali. Si tratta nel secondo caso di un mercato di minor dimensione ma in crescita, all'interno del quale è possibile ampliare la

presenza italiana (marmi e pietre da costruzione, piastrelle, sanitari, rubinetterie, impianti elettrici, coibenti, materie plastiche, vernici, etc.).

Un'analisi più puntuale riguarderà, nella fase successiva del progetto, le specializzazioni produttive delle imprese italiane partecipanti.

### **Le importazioni di Algeria e Marocco**

Come è noto, l'Italia è fortemente specializzata nel commercio con i paesi arabi in generale (vi colloca quote del proprio export nettamente superiori a quelle di Francia, Germania, Spagna, Usa, etc) e risulta ulteriormente, e di molto, specializzata per quanto riguarda i materiali da costruzione e, più in particolare, i capitoli 68 (lavori di pietre, gesso, cemento e materie simili) e 69 (prodotti ceramici) della nomenclatura armonizzata a 2 cifre, per una parte dei quali la vicinanza tra paese di export e paese di import è un fattore competitivo importante, per l'incidenza dei costi di trasporto.

Le importazioni di Algeria e Marocco dal mondo sono piuttosto consistenti (somma dell'import dei due capitoli nel 2010: 342 milioni per l'Algeria e 277 per il Marocco) e in crescita.

Le esportazioni dell'Italia verso questi crescono anch'esse in misura ragguardevole e continua, passando tra il 2008 e il 2010 da 64 a 90 milioni di dollari (+40,6%), con una posizione percentualmente più forte in Marocco (18,4% dell'import cumulato dei due capitoli nel 2010), che in Algeria (11,4%).

Rispetto ai suoi concorrenti, l'Italia nel 2011 si colloca al terzo posto nella graduatoria dei fornitori dell'Algeria (dopo Cina e Spagna) e al secondo in quella del Marocco (dopo la Spagna e prima della Cina).

### **Ruoli e prospettive delle imprese italiane**

Le imprese italiane in grado di competere nei segmenti alti del mercato sono poche e di norma già presenti, spesso con uffici di rappresentanza.

La grande maggioranza delle imprese italiane, anche in questo settore, è però caratterizzata da una dimensione limitata, da un difficile accesso al credito, da una scarsa o nulla conoscenza dei mercati esteri e, conseguentemente, da un'oggettiva difficoltà ad operarvi, pur detenendo capacità ed essendo in grado di offrire soluzioni tecniche idonee alla richiesta e alle caratteristiche del mercato (progettazione, nuovi materiali, risparmio energetico, coibentazione, energie alternative, standardizzazione, contenimento dei costi, etc).

Una più forte presenza italiana nel settore edilizio dei due mercati arabi deriverà dalla richiesta di manufatti e prodotti di maggior pregio, in corrispondenza con il progresso economico e con gli standard qualitativi conseguentemente richiesti, e si fonderà su un'accresciuta capacità tecnica, dimensionale, finanziaria e commerciale delle nostre imprese.

L'aggregazione tra le nostre PMI (contratti di rete, consorzi export, consorzi con attività esterna) e la definizione di accordi con partner locali (joint-venture a maggiore o minore intensità) sono condizioni ineludibili di un più forte sviluppo della presenza italiana nei due mercati.

Per queste ragioni il Progetto si propone di:

- fornire alle imprese italiane un quadro informativo adeguato, che ne favorisca l'azione di marketing e insediamento, minimizzando il rischio;
- accompagnare le imprese, preferibilmente associate, in prospezioni di mercato che abbiano come sbocco accordi di partenariato con controparti locali serie, cui fornire know-how e assistenza tecnica e organizzativa;
- promuovere accordi di rete e di filiera tra le imprese italiane partecipanti, con l'obiettivo di aumentarne la capacità, i punti di forza e la qualità dell'offerta e del servizio, con corrispondente diminuzione dei costi di promozione e gestione.