

# Federunacoma: dal “Think Tank” spunti per gestire aziende e mercati





**Veduta aerea della tenuta Fontanafredda**

Una platea di imprenditori, soci di Federunacoma, ha partecipato al “**Think Tank**” organizzato il 28 marzo scorso dalla Federazione nazionale dei costruttori di macchine per l’agricoltura.

Tema dell’incontro

**“Dalla gestione d’impresa al marketing fieristico: le skills vincenti per l’industria agromeccanica”.**

L’evento è stato ospitato nel centro congressi delle storiche **Cantine Fontanafredda** a Serralunga d’Alba in provincia di Cuneo e ad aprire la serie degli interventi è stato **Oscar Farinetti**, dal 2008 proprietario, assieme a Luca Baffigo, della tenuta.

“Sono davvero emozionato – ha detto l’imprenditore piemontese originario di Alba – ad intervenire davanti a un **pubblico di imprenditori che si occupano della produzione di macchine agricole**; mi piace parlare agli imprenditori – ha spiegato Farinetti – perchè ci capiamo, proviamo le stesse paure e le stesse emozioni, abbiamo le stesse speranze e dobbiamo anche prendere atto della fortuna che abbiamo a **fare impresa che è la cosa più bella del mondo**”.

**Mercato macchine agricole**

“Questa edizione del Think Tank si svolge in un momento economico e politico complesso – ha spiegato la **presidente di Federunacoma Maria Teresa Maschio** durante il suo intervento – con un mercato mondiale del commercio delle macchine agricole sceso nel 2023 del 9% e con, in parallelo, l’indice Fao dei prezzi dei prodotti alimentari che segna una contrazione del 13,7%. Per contro, sempre secondo le stime della Fao, – ha continuato la numero uno della federazione – notiamo, nel medio e lungo periodo, una crescita crescita della produzione agricola globale”. Maria Teresa Maschio ha poi messo a fuoco l’andamento delle vendite dei trattori in alcuni aree del Mondo; “le vendite di trattori in **India nel 2023** – ha sottolineato la presidente di Federunacoma- hanno registrato una sostanziale **stabilità con un numero di poco superiore alle 900 mila unità**

e con i primi due mesi del corrente anno con vendite in calo del 22%; mercato in sofferenza anche in **Cina** dove dopo la crescita del 5,5% del 2022 e che cristallizza le vendite a poco più di **500 mila unità**“.

Proseguendo l'analisi delle vendite di trattori non se la passano bene nemmeno gli **Stati Uniti** dove le vendite hanno segnato una **contrazione dell'8,2%** nel 2023 e con una situazione che è apparsa bloccata anche nel primo bimestre del corrente anno, con vendite sotto del 14, 2%.

In Europa lo scorso anno il calo delle vendite di trattrici è stato del 5,5% e nei primi due mesi del corrente anno la situazione sembra ancora bloccata con **cali dell'11% nel Regno Unito**, del **3% in Francia** e del **25% in Italia**. Per quanto riguarda il nostro Paese da notare la forte crescita della vendita di **trattori di seconda mano**; lo scorso anno sono state **52.782 le trattrici usate scelte dagli agricoltori italiani**, **l'8,1% in più dell'anno precedente**.

#### Scenario globale e variabili economiche

Delle quotidiane sfide delle aziende per stare sul mercato e delle innumerevoli variabili da tenere sotto controllo ha parlato **Gabriele Pinosa, presidente di Go-Spa Consulting**, azienda che fa analisi di scenario. “In sostanza – ha spiegato nel suo intervento Pinosa- il metodo di analisi, che vale per tutte le attività lavorative, richiama l'approccio che si ha nella realizzazione di un puzzle ed aiuta l'imprenditore a riconoscere i vari pezzi e a collocarli al posto giusto per arrivare, alla fine, a fare emergere nitidamente l'immagine. Riassumendo – ha proseguito il manager – l'analisi si basa su quattro elementi di estrema attualità: il tramonto dell'iper-globalizzazione, la fine dell'era della pace, il ritorno dell'inflazione e infine il debito globale, che possiamo definire l'elefante nella stanza”.

#### Tavoli di lavoro, spunti per l'impresa

L'evento di Fontanafredda si è concluso con l'esposizione delle **sintesi dei dibattiti dei quattro tavoli di lavoro** organizzati nel pomeriggio:

- I nuovi profili tecnici: progettazione, normative, intelligenza artificiale.
- Affrontare i mercati esteri: metodologie e competenze specifiche.
- Marketing, fiere e media relations, le nuove sfide della comunicazione.
- Gestione amministrativa e assetti organizzativi: le nuove esigenze di formazione.

**Eima International: è quasi tutto pronto**

Della situazione organizzativa della prossima edizione di Eima International (Bologna 6 – 10 novembre 2024) ha parlato la **direttrice generale di Federunacoma Simona Rapastella**. “Il contesto generale nel quale si svolgerà la rassegna – ha esordito Rapastella nel suo intervento – è complesso e non banale da analizzare; anche le rassegne fieristiche infatti sono un’industria soggetta come tutte le altre alle logiche di mercato.

Le fiere – ha continuato la direttrice generale – vanno continuamente programmate, riviste, rinnovate secondo uno studio allargato che considera **tre indici fondamentali: la posizione dell’evento nel panorama fieristico mondiale, i punti di forza e le esigenze di cambiamento dettate**

**dall’industria fieristica nel suo complesso”.**

Attualmente ad Eima International sono iscritte oltre **1.600 aziende**, oltre **500 delle quali provenienti da 50 paesi stranieri** e grazie alla collaborazione con Ice Agenzia sono al momento **450 gli operatori economici che provenienti da 80 nazioni**, parteciperanno alla prossima rassegna; 12 le conferenze stampa già tenute in tutto il mondo e altre 8 sono in programma nei prossimi mesi.

E’ nata AFI Accademia

Un tema che la federazione ha sempre seguito è quello della **formazione per i propri associati** e che ora viene “istituzionalizzato” con la creazione di **AFI Accademia – Alta formazione per l’industria**. Il progetto è stato presentato da **Girolamo Rossi, direttore di AFI Accademia** e prevede una serie di corsi e eventi formativi su numerosi temi legati al mondo industriale. All’interno dell’offerta formativa è prevista anche la scuola di specializzazione “**Trade Fair Management School**” che intende mettere a frutto la competenza specifica della federazione nell’organizzazione degli eventi fieristici.

Marco Limina

L’articolo completo sarà pubblicato su *MAD – Macchine Agricole Domani* n. 5/2024  
Per leggere l’articolo completo **abbonati** a *MAD – Macchine Agricole Domani*