



BIROUL DE PROMOVARE COMERCIAL-ECONOMICĂ ROMA

# PIAȚA ECHIPAMENTELOR ȘI TEHNOLOGIILOR AGRICOLE ÎN ITALIA



Martie 2023

## CUPRINS

---

|   |    |
|---|----|
| 1. Introducere  | 3  |
| 2. Aria de acoperire  | 4  |
| 3. Oferta. Analiza competitorilor   | 6  |
| 3.1 Mărimea pieței  | 6  |
| 3.2 Producția internă   | 7  |
| 3.2.1 Conjunctura   | 7  |
| 3.2.2 Sectorul agro-mecanic în Italia                                     | 8  |
| 3.2.3 Principalii jucători  | 9  |
| 3.3 Comerțul exterior   | 12 |
| 4. Cererea  | 20 |
| 4.1 Volumul cererii   | 21 |
| 4.2 Agricultura în Italia   | 22 |
| 4.2.1 Agricultura bio în Italia   | 21 |
| 4.3 Factori externi cererii   | 22 |
| 4.4 Tendințe  | 23 |
| 4.4.1 Agricultura bio și noile obiceiuri alimentare                       | 24 |
| 4.4.2 Agricultura 4.0   | 24 |
| 4.4.3 Alte tendințe   | 25 |
| 5. Prețurile  | 26 |
| 6. Canalele de distribuție  | 27 |
| 6.1 Rolul cheie al distribuitorului                                       | 28 |
| 6.2 Contractul de distribuție   | 28 |
| 6.3 Problema fragmentării pieței italiene                                 | 29 |
| 6.4 Tendințe în distribuție   | 30 |
| 7. Accesul în piață – bariere   | 31 |
| 7.1 Scenariul competitiv  | 31 |
| 8. Perspectivele sectorului   | 32 |
| 9. Oportunități   | 34 |
| 10. Informații practice   | 34 |
| 10.1 Târguri internaționale principale în Italia                          | 35 |
| 10.2 Publicații de specialitate   | 34 |
| 10.3 Asociații profesionale   | 35 |
| 10.4 Cultura de afaceri în Italia. Recomandări pentru exportatorii români | 36 |
| Surse. Date de contact  | 38 |

## 1. Introducere

Agricultura contribuie cu aproximativ 30 miliarde euro la PIB-ul italian și este un sector strategic pentru această țară, nu numai din motive legate de securitatea alimentară sau de importanța menținerii ocupării forței de muncă în zonele rurale, ci și pentru rolurile sale importante de (1) furnizor pentru emblematica industrie alimentară italiană și (2) client al industriei agro-mecanice.

Italia are peste 1 milion de ferme și 12 milioane de hectare de suprafață cultivată. Valoarea cererii interne de mașini agricole este de aproximativ 4,5 miliarde euro/an, în timp ce producția națională este de cca. 8,75 miliarde euro (estimare 2022). Italia este, așadar, unul dintre marii producători europeni de echipamente pentru sectorul primar, alături de Germania.

- producția națională acoperă aproximativ două treimi din cererea de bunuri de capital a fermelor italiene (2,95 miliarde euro, estimare 2022). Companiile italiene produc o gamă largă de echipamente agricole, de la mașini de tuns iarba, până la tractoare și mașini agricole mari. Diversitatea zonelor climatice din țară, precum și geografia sa complicată, obligă producătorii de echipamente agricole să dezvolte soluții creative.
- o treime din cererea internă este acoperită cu echipamente și tehnologii de import (1,63 miliarde euro). Germania este principalul furnizor străin de echipamente agricole pentru Italia, cu o cotă de piață de 31,3%, urmată de Franța (12%) și Turcia (8,6%).
- diferența între producția națională și cererea pieței interne o reprezintă exporturile italiene de mașini și echipamente agricole (5,8 miliarde euro).

2021 a fost un an cu o cerere foarte mare în acest sector. În ciuda crizei generate de conflictul din Ucraina, cererea pentru tehnologii agricole a continuat să fie ridicată și în 2022, iar de acest lucru au beneficiat mai ales producătorii de echipamente din țări precum Turcia, India sau China, care nu s-au confruntat cu creșteri atât de mari la prețurile materiilor prime sau ale energiei precum firmele europene.

Se așteaptă ca cererea italiană de mașini agricole să rămână ridicată în 2023, deoarece fermele vor continua să profite de programele publice care sprijină investițiile companiilor agricole. Printre facilitățile disponibile în prezent se numără:

- Creditul fiscal 4.0 - deducere fiscală de 40% din costuri pentru investițiile de până la 2,5 milioane euro, 20% pentru 10 milioane și 10% pentru 20 milioane euro;
- Planurile de Dezvoltare Rurală (PDR) 2023-2030;
- Planul Sabatini pentru accesul la finanțare bancară în condiții preferențiale pentru achiziția de bunuri de capital;
- Fondurile ISI-Inail pentru achiziționarea de vehicule cu standarde înalte de siguranță;
- Facilitățile pentru sectorul agricol în Planul Național de Recuperare și Reziliență (PNRR).

Astfel, sectorul agricol italian este sprijinit puternic pentru achiziționarea de utilaje agricole. Pe de altă parte, în urma creșterii costurilor cu energia și materiile prime, industria agro-mecanică italiană se află într-o situație delicată, care îi pune în pericol capacitatea de a

satisface cererea internă.

Tendențele agriculturii italiene nu sunt diferite de cele ale altor țări dezvoltate: sectorul are nevoie de echipamente cu o componentă tehnologică ridicată pentru a reduce costul cu forța de muncă, a crește calitatea producției și a îmbunătăți indicatorii de sustenabilitate.

Oportunitățile pentru exportatorii străini se regăsesc mai ales în nișele specifice cu valoare adăugată mare precum irigațiile, protecția culturilor, tehnologiile și echipamentele pentru sere, agricultura biologică și de precizie, selecția genetică a soiurilor etc.

Italia are 2 milioane de hectare și 80.000 de ferme specializate în agricultura ecologică<sup>1</sup>, iar adoptarea tehnologiilor de agricultură de precizie de către cele mai mari ferme din centrul și nordul țării avansează într-un ritm bun. În aceste segmente vor apărea cele mai interesante oportunități pentru exportatorii străini în următorii ani.

Sectorul agricol italian este foarte fragmentat: doar 3% dintre ferme au o suprafață mai mare de 100 ha. Din acest motiv, majoritatea producătorilor străini lucrează în Italia prin intermediul unor distribuitori regionali.

Potrivit UNACMA<sup>2</sup> <https://www.unacma.it/>, în Italia există aproximativ 2.300 de distribuitori de utilaje agricole, dintre care 600 sunt specializați în vânzarea de tractoare. Pentru a ajunge la distribuitori pot fi necesare serviciile unui agent comercial specializat, tip de entitate care în Italia are o tradiție îndelungată, existând chiar și o federație a acestora – FNAARC <https://fnaarc.it/>.

Primul pas pentru un producător român de mașini agricole care dorește să intre pe piața italiană este participarea – ca expozant sau simpli vizitator – la unul dintre târgurile internaționale de profil organizate în Italia. Cele mai importante - EIMA <https://www.eima.it/en/> și FieraAgricola <https://www.fieragricola.it/> - au loc la Bologna, respectiv Verona, și reprezintă importante puncte de reper pentru acest sector la nivel mondial. În plus, există și târguri dedicate exclusiv noilor tehnologii pentru agricultură, precum Novel Farm Expo <https://novelfarmexpo.it/>.

## 2. Aria de acoperire

În categoria „tehnologii agricole” sunt incluse următoarele tipuri de echipamente:

1. Motoare de tracțiune și mașini staționare
  - Tractoare
2. Echipamente pentru pregătirea și lucrul solului
  - Tocător de paie, pluguri, de-compactoare, rotocultor, grapă cu discuri, cultivator cu braț flexibil, vibro-cultivator, grapa motorizată, rolă compactoare
3. Mașini pentru însămânțare și plantare
  - Semănătoare, semănătoare mono-culturi, semănătoare de legume/cartofi

---

<sup>1</sup> Deși este în urma Franței și Spaniei la numărul de hectare alocate agriculturii ecologice, ca procent din suprafața totală cultivată Italia - 16% - este prima țară din Europa.

<sup>2</sup> Uniunea Națională a Distribuitorilor de Mașini Agricole.

4. Echipamente pentru îngrășăminte și irigații
  - Echipament de irigare, remorcă de împrăștiat gunoi de grajd, rezervor de nămol, distribuitor centrifugal de îngrășăminte
5. Echipamente pentru îngrijirea și protecția plantelor
  - Pulverizatoare cu rampă, atomizor, nebulizator pentru vie
6. Echipamente pentru colectare și post-colectare
  - Mașini de recoltat autopropulsate, cositoare cu tambur rotativ, greble, presa de balotat convențională, presa de balotat, presa de balotat macro, încărcător de sfeclă, vagon cu auto-încărcare, mașină de recoltat cartofi, mașină de recoltat struguri, mașină de recoltat roșii, etc
7. Echipamente de manipulare, transport și depozitare
  - Remorci, încărcătoare, transportoare de cereale, mese de sortare, silozuri.
8. Echipamente pentru producția animală
  - Instalații de muls, distribuție alimente, tocare de baloturi
9. Sere

Grupele tarifare care grupează tehnologia agricolă obiect al acestui studiu sunt:

| <b>Cod</b>    | <b>Descriere</b>  |
|---------------|---|
| <b>7309</b>   | Cisterne, rezervoare, containere, silozuri  |
| <b>842481</b> | Aparate mecanice pentru dispersarea/pulverizarea lichidelor sau a pulberilor  |
| <b>8432</b>   | Mașini agricole, forestiere și horticoale pentru pregătirea solului sau pentru însămânțare  |
| <b>8433</b>   | Mașini de recoltat sau de treierat, inclusiv prese de balotat pentru paie sau furaje; mașini de tuns iarba și coase; mașini pentru curățarea sau clasificarea ouălor, fructelor sau a altor produse agricole. |
| <b>8434</b>   | Mașini de muls și mașini pentru industria laptelui.   |
| <b>8436</b>   | Alte mașini și aparate, pentru agricultură, horticultură.   |
| <b>8437</b>   | Mașini pentru curățarea, clasificarea sau cernerea semințelor, cerealelor sau legumelor uscate; mașini și aparate pentru măcinarea sau tratarea cerealelor sau a legumelor uscate.                            |
| <b>870193</b> | Tractoare agricole.   |
| <b>940690</b> | Sere  |

## 3. Oferta. Analiza concurențelor.

### 3.1. Mărimea pieței

Miliarde euro

|                        | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022<br>(est.) |
|------------------------|------|------|------|------|----------------|
| Producția națională    | 7,94 | 7,9  | 7,8  | 8,4  | 8,75           |
| Exporturi              | 5,21 | 5,2  | 5,2  | 5,2  | 5,8            |
| Importuri              | 1,4  | 1,5  | 1,4  | 1,55 | 1,63           |
| Mărimea pieței interne | 4,13 | 4,2  | 4    | 4,75 | 4,58           |

Sursa: Cerved

Conform estimărilor, în 2022 industria italiană a produs tractoare și alte echipamente și mașini agricole în valoare de 8,75 miliarde de euro. Aproximativ 33% din producția națională a fost absorbită de piața internă, în timp ce restul de 67% a fost destinat exporturilor (5,8 miliarde euro). Balanța comercială pe această grupă de produse a înregistrat un excedent de 4,17 miliarde euro.

Dimensiunea pieței italiene de utilaje agricole este în jur de 4,5 miliarde de euro/an, fără a include aici producția de piese de schimb și componente.

În Italia agricultura este un sector strategic, iar mecanismele de stimulare a investițiilor în echipamente moderne de către exploatațiile agricole reprezintă o prioritate pentru stat. Se dorește o agricultură modernă, eficientă și competitivă, cu o rată redusă de învechire a echipamentelor și, în același timp, un puternic sector industrial producător de mașini agricole.

Vânzările de tractoare au crescut cu 36% în 2021 față de 2020, cu aproape 24.000 de unități vândute, o cifră care a readus piața la un nivel ridicat, după ani în care media înmatriculărilor a fost sub 19.000 de unități.

Și vânzările de combine de recoltat au fost pozitive, cu 392 de unități în 2021, adică o creștere de 30%.

În a doua jumătate a anului 2021, vânzările de remorci au crescut cu 20,4 % la sfârșitul anului, cu 9.464 de unități vândute, în timp ce tractoarele cu platformă au înregistrat o creștere a cererii în decembrie și au încheiat anul cu un total de 673 de unități vândute (+19,3 %).

Tipul de utilaj ale cărui vânzări au crescut cel mai mult în 2021 a fost cel al încărcătoarelor telescopice, cu 1.491 de unități vândute, cu 56% mai mult decât în 2020.

## 3.2. Producția internă

### 3.2.1. Conjunctura

Italia are o industrie agro-mecanică foarte puternică, care în 2021 a produs mașini și echipamente, componente și piese de schimb în valoare de 13,7 miliarde de euro.

În 2021, producția de echipamente agricole a crescut puternic: 59.000 de tractoare produse, cu o valoare de 2,1 miliarde de euro și o creștere de 18,7% față de 2020, în timp ce valoarea producției de alte echipamente și utilaje s-a ridicat la 6,3 miliarde de euro (+19,9%).

Și segmentul de producție "piese pentru tractoare" și "piese de schimb" a înregistrat o creștere semnificativă (+21%), depășind valoarea de 1,1 miliarde euro, în timp ce producția de componente a ajuns la 3,3 miliarde de euro, iar producția de mașini și echipamente de grădinarit la 970 de milioane.

Creșterea costurilor în 2022 a încetinit ritmul de producție (de la 7% la 4%) și a afectat prețurile utilajelor pe piață.

Potrivit datelor FederUnacoma, între aprilie 2021 și septembrie 2022, prețul materiilor prime a înregistrat o creștere globală de 72%. Deși creșterea prețurilor materiilor prime agricole a compensat parțial majorarea costurilor de producție, piața mașinilor agricole este afectată de criza mondială.

Statisticile privind înmatriculările - întocmite de FederUnacoma pe baza datelor furnizate de Ministerul Transporturilor - arată o scădere cu 14,4% a vânzărilor de tractoare în primele 9 luni ale anului 2022 (15.800 unități), comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent (18.500 unități), caracterizată de o creștere record a înmatriculărilor. Totuși, numărul înmatriculărilor din primele 3 trimestre din 2022 rămâne peste media ultimilor 5 ani (14.000 unități).

Combinele de recoltat au înregistrat o scădere de 14%, în timp ce tractoarele cu platformă au pierdut 21,5%. Declinul la remorci a fost mai mic (-9,5%), în timp ce manipolatoarele telescopice, deși au avut o scădere semnificativă față de 2021 (-25%), au înregistrat totuși un număr mai mare de unități vândute decât media ultimilor 5 ani.

Tendința actuală confirmă previziunile făcute de FederUnacoma în luna iunie 2022: cererea de mașini agricole este ridicată în Italia, dar există riscul ca criza materiilor prime, dificultățile logistice și creșterea facturilor la energie să afecteze ratele de producție și să reducă competitivitatea sectorului în a doua jumătate a anului și 2023.

Industria agro-mecanică italiană, cu o cifră de afaceri anuală de peste 13 miliarde de euro, se confruntă cu o situație de urgență: prețurile finale ale echipamentelor cresc dincolo de orice așteptări din cauza (1) majorării costurilor de producție, generate de procesele de producție cu consum mare de energie, care utilizează în mare parte materiale feroase, materiale plastice și semiconductori și (2) creșterii costurilor de transport și depozitare, care s-au majorat dramatic în ultimii 3 ani.

În perioada aprilie-octombrie 2022, prețul cumulat al diferitelor surse de energie a crescut cu 110%; costul cu energia, care înainte de pandemie reprezenta 3,9% din costurile totale de producție, a ajuns la 10% la finalul lui 2022. Prețul general al

oțelului la cald, al aliajelor și al fontei a crescut cu 30-40 % anul trecut, în timp ce prețul materialelor plastice s-a majorat cu 20-30%. În plus, costurile de transport sunt de 4 ori mai mari decât înainte de pandemie.

În prima jumătate a anului 2022, companiile italiene au reușit să absoarbă creșterea costurilor fără creșteri deosebite ale prețului final al produselor, profitând de stocurile existente și reducând profiturile; dar persistența crizei energetice nu a mai lăsat marje de manevră și a obligat multe companii să își actualizeze listele de prețuri, cu efecte distorsionante și periculoase pentru piață.

Pentru tractoare, creșterile de preț estimate pentru începutul anului 2023 sunt de 15% față de 2021, pentru componente 10-12%, iar pentru alte tipuri de echipamente 10%. Creșterea prețurilor finale ale echipamentelor influențează semnificativ piața tocmai într-un moment în care cererea de mașini agricole este în creștere la nivel mondial; acest fapt favorizează producătorii precum China, India sau Turcia, unde (1) prețurile energiei au rămas aproape neschimbate, și astfel costurile de producție s-au menținut sub control, și (2) au fost adoptate politici agresive de marketing.

### 3.2.2. Sectorul agro-mecanic în Italia

În Italia există o rețea mare de companii specializate în producția de tractoare mici și motocultoare, în special în regiunea Emilia Romagna. Dezvoltarea acestui sector de producție este legată de particularitățile teritoriului italian: mare varietate de producții horticole și pomicole, diversitate geografică și existența unui număr foarte mare de exploatați agricole. Marea dezvoltare a sectorului începând cu anii '50 a dus la procese de concentrare menite să dezvolte economii de scară, esențiale pentru a putea concura cu grupurile multinaționale din producția de tractoare, mașini mari și echipamente de grădinărit.

Astfel, Fiat și alte companii mari au adoptat strategii de creștere bazate pe achiziția de companii mai mici, specializate. Principalele caracteristici ale structurii de producție a sectorului sunt:

- Creșterea progresivă a gradului de concentrare;
- Investiții în activități de cercetare și dezvoltare, care vizează proiectarea și dezvoltarea de noi utilaje;
- Îmbunătățirea calității echipamentelor și mașinilor produse;
- Intensitate ridicată a capitalului, necesară pentru a obține economii de scară;
- Specializarea în anumite segmente de piață.

Cu excepția celor mai mari companii, procesul de producție are un nivel scăzut de integrare verticală, deoarece operatorii preferă să externalizeze activitatea, subcontractând producția majorității componentelor (punți, elemente de transmisie, roți, frâne, echipamente hidraulice, echipamente auxiliare etc.); chiar și asamblarea poate să nu aibă loc pe plan intern, ci în țara de destinație.

În Italia, producția de tractoare incomplete, de piese de schimb și de piese de înlocuire a jucat în mod istoric un rol important. De un interes deosebit sunt șenilele și osiile pentru tractoare, componente care sunt produse în cantități mari de un număr limitat de companii specializate, și care sunt, în mare parte, exportate în întreaga lume.



În mod obișnuit, producătorii au activități interne de cercetare, dezvoltare și proiectare, de distribuție, comerciale și asistență tehnică.

### 3.2.3. Principalii jucători

Piața italiană de mașini agricole este dominată de grupul CNH INDUSTRIAL ITALIA, cu mărcile Case IH, New Holland și Steyr. În iulie 2021, Grupul a anunțat achiziționarea a 100% din Raven Industries, lider american în domeniul tehnologiilor agricole de precizie.

Alte grupuri italiene puternice de echipamente agricole includ:

- SAME DEUTZ-FAHR ITALIA (mărcile comerciale Same, Lamborghini Trattori, Hürlimann, Deutz-Fahr, Grégoire), unul dintre principalii producători europeni de tractoare și combine de recoltat.
- ARGO TRACTORS (mărcile Landini, McCormick, Valpadana).
- YAMA, care reprezintă un caz atipic de grupare voluntară a 46 de societăți care activează în sectorul mașinilor mici pentru agricultură, grădinărit și silvicultură, accesorii și piese de schimb pentru mașini agricole.

#### Cota de piață a principalelor mărci de tractoare în Italia (%)

| Marca                  | Cota de piață (2021) |
|------------------------|----------------------|
| <b>GRUPO CNH</b>       | <b>23%</b>           |
| New Holland            | 19,90%               |
| Case                   | 2,70%                |
| Steyr                  | 0,40%                |
| <b>GRUPO SDF</b>       | <b>18,2%</b>         |
| Same                   | 8,20%                |
| Lamborghini            | 3,90%                |
| Deutz Fahr             | 6,10%                |
| <b>GRUPO AGCO</b>      | <b>13,30%</b>        |
| Fendt-Challenger       | 7%                   |
| Massey Ferguson        | 4%                   |
| Valtra                 | 2,30%                |
| <b>ARGO TRACTORS</b>   | <b>11,80%</b>        |
| Landini                | 9,20%                |
| McCormick              | 1,90%                |
| Valpadana              | 0,70%                |
| <b>JOHN DEERE</b>      | <b>8,80%</b>         |
| <b>ANTONIO CARRARO</b> | <b>8,50%</b>         |
| <b>KUBOTA</b>          | <b>5%</b>            |
| <b>GRUPO BCS</b>       | <b>3,70%</b>         |
| <b>CLAAS</b>           | <b>3,40%</b>         |
| <b>GRUPO ARBOS</b>     | <b>0,80%</b>         |
| <b>ALTELE</b>          | <b>3,5%</b>          |
| <b>TOTAL</b>           | <b>100,00%</b>       |

Sursa: trattoriweb.com

Principalele companii producătoare italiene

| Nume                              | Grup                             | Mărci  | Produse  | An   | Cifra afaceri mii euro | % față de an anterior |
|-----------------------------------|----------------------------------|--|--|------|------------------------|-----------------------|
| <b>CNH INDUSTRIAL ITALIA SPA</b>  | Giovanni Agnelli Bv              | Case IH, New Holland e Steyr, Case, Fiatallis, Fiat Kobelco, New Holland e O&K | Tractoare, combine, mașini de colectare, utilaje de construcții  | 2019 | 2.571.267              | -1,6                  |
| <b>SDF SPA DI CUI</b>             | Same Deutz-Fahr                  | Same, Lamborghini, Hürlimann, Deutz-Fahr, Grégoire                             | Tractoare, combine, mașini de colectare, tractoare pentru viță de vie  | 2019 | 1.389.087              | -8,2                  |
| <b>SAME DEUTZ-FAHR ITALIA SPA</b> | Same Deutz-Fahr                  | Same, Lamborghini, Hürlimann, Deutz-Fahr, Grégoire                             | Tractoare, combine, mașini de colectare  | 2019 | 928.918                | -12,5                 |
| <b>CARRARO SPA</b>                | Finaid                           |  | Axe diferențiale pentru tractoare și mașini agricole   | 2019 | 548.846                | -12,1                 |
| <b>EMAK SPA DI CUI</b>            | Yama                             | Oleo-Mac, Efco, Dynamac  | Mașini portabile pentru întreținerea spațiilor verzi și a plantelor  | 2019 | 434.691                | -4,2                  |
| <b>TECOMEC SRL</b>                | Yama                             | Tecomec  | Accesorii și componente pentru drujbe, motocoase, mașini de spălat sub presiune, pulverizatoare pentru agricultură | 2019 | 45.842                 | -6,9                  |
| <b>ARGO TRACTORS SPA</b>          | Argo                             | Landini, McCormick   | Tractoare  | 2019 | 427.962                | -5                    |
| <b>STIGA SPA</b>                  | Global Garden Products Italy Spa | Stiga, Alpina, Castel Garden e Mountfield                                      | Mașini portabile pentru întreținerea spațiilor verzi și a plantelor  | 2019 | 380.183                | -9,3                  |

## Piața echipamentelor și tehnologiilor agricole în Italia

|                                    |  |                                      |   |      |         |       |
|------------------------------------|--|--------------------------------------|---|------|---------|-------|
| <b>MASCHIO GASPARDO SPA</b>        | Maschio Gaspardo                           | Maschio, Gaspardo, Terranova, Grinta | Mașini de prelucrare a terenului, mașini de scarificat, mașini de însămânțat, motocoase, sape și lame | 2019 | 316.561 | -4,8  |
| <b>AGCO ITALIA SPA</b>             | Agco (USA)                                 | Laverda, Fella-Werke, Galignani      | Combine, echipamente pentru fân   | 2019 | 247.655 | 17,8  |
| <b>LAVERDA AGCO SPA</b>            | Agco (USA)                                 | Laverda, Fella-Werke, Galignani      | Combine, echipamente pentru fân   | 2020 | 155.294 | 2,61  |
| <b>JOHN DEERE ITALIANA SRL</b>     | Deere & Company                            | John Deere                           | Tractoare, semănătoare, combine, cositoare  | 2020 | 196.610 | -5,7  |
| <b>AMA SPA</b>                     | Ama  |                                      | Piese de schimb și accesorii pentru mașini agricole   | 2019 | 174.450 | -1,4  |
| <b>CBM SPA</b>                     | CBM  |                                      | Sisteme de prindere, remorcare și de ridicare pentru tractoare  | 2019 | 169.015 | -4,6  |
| <b>OFFICINE FACCO &amp; C. SPA</b> | Fam. Finco                                 |                                      | Echipamente pentru ferme avicole  | 2019 | 144.939 | -11,1 |
| <b>BCS SPA</b>                     | BCS  | Bcs, Ferrari, Pasquali               | Tractoare, cositoare, echipamente pentru fân, echipamente de întreținere a spațiilor verzi            | 2020 | 104.397 | -9,3  |
| <b>ANTONIO CARRARO SPA</b>         | Antonio Carraro                            | Antonio Carraro                      | Tractoare pentru viță de vie, tractoare pentru livezi, Întreținere spații verzi                       | 2019 | 103.525 | 0,2   |
| <b>ARBOS GROUP SPA</b>             | Tianjin Lovol Heavy Industry Group (China) |                                      | Mașini și echipamente agricole, echipamente pentru grădinărit   | 2018 | 94.752  | -2,2  |
| <b>ZUCCHETTI CENTRO SISTEMISPA</b> | Fam. Zucchetti                             |                                      | Cositoare, mașini agricole  | 2019 | 87.533  | -47,5 |
| <b>CASELLA MACCHINE AGRICOLE</b>   | Fam. Casella                               |                                      | Aspersoare, hidrosemănători   | 2019 | 76.100  | 9,6   |

---

**SRL**

---

|                 |       |   |      |        |      |
|-----------------|-------|---|------|--------|------|
| <b>SIAC SPA</b> | Villa | Cabine de tractoare   | 2019 | 71.250 | 8,2  |
| <b>ARAG SRL</b> | Mga   | Piese de schimb și accesorii pentru mașini agricole și instalații de irigat | 2019 | 64.755 | -3,2 |

---

Sursa: Cerved.

### **3.3. Comerțul exterior**

Aproximativ 33% din producția națională este absorbită de piața internă, în timp ce restul de 67% acoperă cererea externă. Datele ISTAT privind comerțul exterior de tractoare, piese de tractoare și mașini agricole indică o valoare a exporturilor de peste 5,8 miliarde euro în 2022, sectorul înregistrând un excedent al balanței comerciale de aproximativ 4,17 miliarde.

Tractoarele și mașinile agricole produse în Italia sunt exportate în principal în statele membre UE (66% din exporturile de tractoare și 50% din exporturile de alte mașini agricole) și către țările europene din afara UE (12% - tractoare și 15% - alte mașini). În afara continentului european, principala piață de desfacere este SUA, care absoarbe 7,5% din exporturile de tractoare și 12,7% din celelalte mașini agricole.

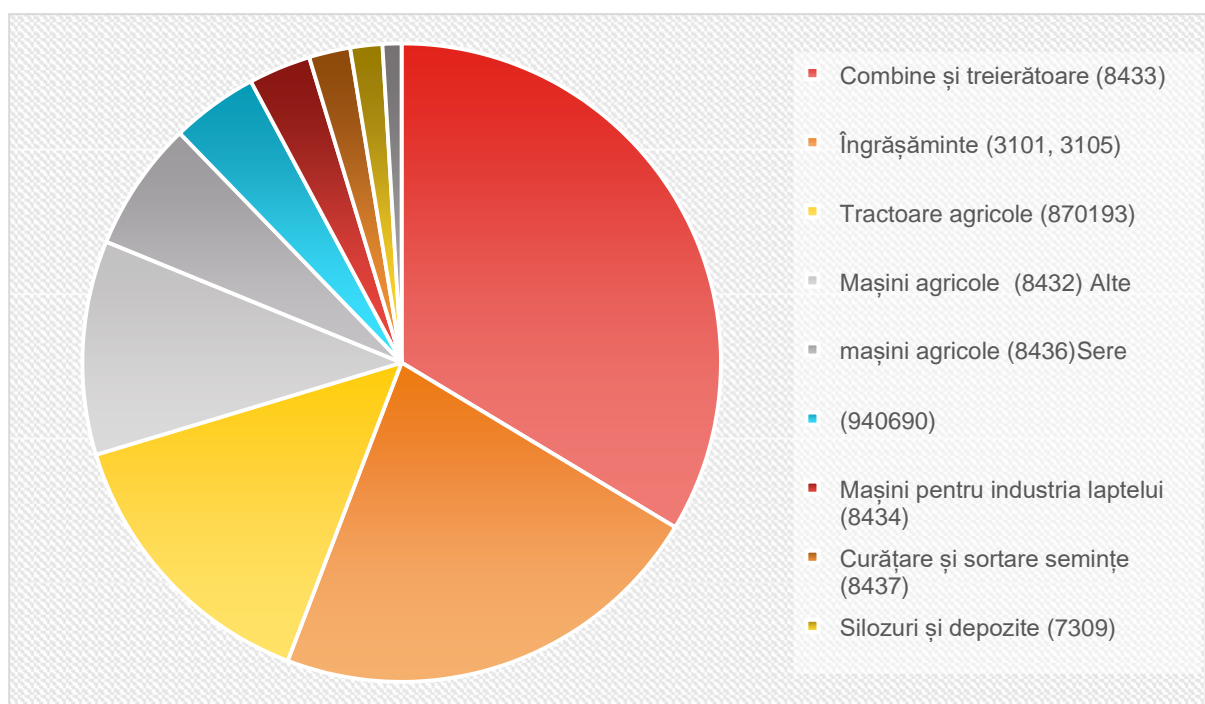
Dinamica pozitivă din 2021 a continuat și în 2022, deoarece scăderea ușoară a valorii exporturilor de tractoare (-3,14%) a fost compensată de creșterea valorii exporturilor de alte mașini și echipamente (+15%). Importurile de tehnologie agricolă s-au ridicat la aproximativ 1,63 miliarde de euro.

Structura importurilor italiene de echipamente și tehnologii agricole

| Articol                                  | 2017             | 2018             | 2019             | 2020             | Mii euro         |             |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------|
|  |                  |                  |                  |                  | 2021             | %Δ<br>21/17 |
| Combine și treierătoare (8433)           | 386.576          | 414.275          | 467.260          | 475.864          | 585.539          | 51 %        |
| Îngrășăminte (3101, 3105)                | 294.526          | 287.283          | 309.448          | 384.829          | 386.407          | 133 %       |
| Tractoare agricole (870193)              | 108.529          | 175.597          | 217.149          | 192.565          | 253.110          | 133 %       |
| Mașini agricole (8432)                   | 144.483          | 145.187          | 139.417          | 146.072          | 188.739          | 31 %        |
| Alte mașini agricole (8436)              | 57.560           | 72.853           | 81.803           | 89.665           | 114.579          | 148 %       |
| Sere (940690)                            | 30.945           | 52.273           | 48.640           | 72.774           | 76.652           | 18 %        |
| Mașini pentru industria laptelui (8434)  | 46.380           | 61.746           | 69.632           | 47.570           | 54.896           | 18 %        |
| Curățare și sortare semințe (8437)       | 33.869           | 41.395           | 42.898           | 25.943           | 36.567           | 31 %        |
| Silozuri și depozite (7309)              | 23.390           | 24.724           | 32.770           | 30.958           | 28.252           | 53 %        |
| Pulverizatoare agricole (842441, 842449) | 12.789           | 10.027           | 12.450           | 17.690           | 16.752           | 31 %        |
| <b>Total</b>                             | <b>1.139.047</b> | <b>1.285.360</b> | <b>1.421.467</b> | <b>1.483.930</b> | <b>1.741.493</b> | <b>53 %</b> |

Sursa: Trademap

Structura importurilor italiene de tehnologii agricole (2021)



Sursa: Trademap

Principalul furnizor extern de mașini agricole (tractoare și alte mașini agricole) este Germania, cu o cotă de 31%, urmată de Franța (12%), Turcia (8,6%) și China (7,5%).

Următoarele tabele prezintă clasamentul țărilor furnizoare pentru diferite tipuri de echipamente agricole.

**Importuri de mașini și utilaje pentru recoltat și treierat (8433)**

*Mii euro*

| Țara         | 2017    | 2018    | 2019    | 2020    | 2021    | Cotă  | %Δ 21/20 |
|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|----------|
| <i>TOTAL</i> | 386.576 | 414.275 | 467.260 | 475.864 | 585.539 | 100 % | 23 %     |
| Germania     | 92.553  | 96.687  | 123.457 | 116.097 | 123.166 | 21 %  | 6 %      |
| Franța       | 57.625  | 54.523  | 64.673  | 56.986  | 81.750  | 14 %  | 43 %     |
| China        | 33.932  | 34.488  | 43.450  | 44.877  | 78.159  | 13 %  | 74 %     |
| Belgia       | 36.920  | 64.006  | 57.455  | 48.418  | 70.955  | 12 %  | 47 %     |
| Olanda       | 34.240  | 33.318  | 29.677  | 32.828  | 35.595  | 6 %   | 8 %      |
| Austria      | 15.418  | 19.878  | 25.746  | 46.233  | 35.184  | 6 %   | -24%     |
| Polonia      | 15.164  | 15.480  | 18.441  | 21.785  | 26.896  | 5 %   | 23 %     |
| SUA          | 16.923  | 14.159  | 16.777  | 15.571  | 20.561  | 4 %   | 32 %     |
| Slovacia     | 14.582  | 11.400  | 11.335  | 12.098  | 15.280  | 3 %   | 26 %     |
| Spania       | 6.914   | 8.570   | 8.835   | 9.095   | 13.591  | 2 %   | 49 %     |
| UK           | 7.675   | 5.925   | 6.296   | 9.896   | 12.260  | 2 %   | 24 %     |
| Ungaria      | 4.961   | 6.560   | 9.076   | 9.535   | 10.796  | 2 %   | 13 %     |
| Turcia       | 7.418   | 7.588   | 7.863   | 6.518   | 10.261  | 2 %   | 57 %     |
| Japonia      | 5.370   | 6.197   | 6.478   | 6.073   | 8.282   | 1 %   | 36 %     |
| Rep. Cehă    | 1.610   | 1.373   | 3.082   | 4.086   | 5.976   | 1 %   | 46 %     |
| Restul       | 35.271  | 34.123  | 34.619  | 35.768  | 36.827  | 6 %   | 3 %      |

Sursa: Trademap

**Importuri de tractoare agricole (870193)**

*Mii euro*

| Țara         | 2017    | 2018   | 2019   | 2020   | 2021    | Cotă  | %Δ 21/20 |
|--------------|---------|--------|--------|--------|---------|-------|----------|
| <i>TOTAL</i> | 109.596 | 176.12 | 231.75 | 196.70 | 257.138 | 100 % | 31 %     |
| Turcia       | 48.096  | 86.415 | 115.49 | 106.88 | 110.037 | 43 %  | 3 %      |

|          |        |        |        |        |        |       |       |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| Germania | 7.845  | 16.126 | 42.671 | 39.196 | 74.064 | 29 %  | 89 %  |
| Franța   | 18.140 | 17.752 | 23.695 | 19.651 | 26.167 | 10 %  | 33 %  |
| India    | 18.220 | 32.409 | 18713  | 14.023 | 24.991 | 10 %  | 78 %  |
| Austria  | 4.318  | 3.881  | 5.580  | 5.047  | 8.041  | 3 %   | 59 %  |
| Polonia  | 1.877  | 2.084  | 3.095  | 1.595  | 5.305  | 2 %   | 233 % |
| Finlanda | 387    | 1.453  | 3.780  | 2.642  | 3.541  | 1 %   | 34 %  |
| Coreea   | 210    | 338    | 136    | 295    | 1.649  | 1 %   | 459 % |
| China    | 852    | 235    | 522    | 405    | 1.204  | 0,5 % | 197 % |
| SUA      | 3.800  | 11.237 | 14.295 | 4.537  | 788    | 0,3 % | -83 % |
| Olanda   | 4.929  | 2.454  | 1.240  | 1.304  | 580    | 0,2 % | -56 % |
| Taiwan   | 0      | 0      | 0      | 235    | 351    | 0,1 % | 49 %  |
| Elveția  | 168    | 318    | 172    | 302    | 183    | 0,1 % | -39 % |
| Restul   | 754    | 1.425  | 2.358  | 595    | 237    | 0,1 % | -60 % |

Sursa: Trademap

*Notă: Turcia este principalul exportator de tractoare agricole în Italia. Este vorba, de fapt, de mașini produse de societatea mixtă italo-turcă Anadolu-Landini, un proiect al grupului Argo Tractors, care produce și comercializează tractoarele marca Landini.*

### Importuri de mașini, aparate și dispozitive agricole pentru pregătirea sau lucrarea solului sau pentru culturi (8432)

| Țara           | 2017           | 2018           | 2019           | 2020           | 2021           | Cotă         | Mii euro    |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|-------------|
|                |                |                |                |                |                |              | %Δ<br>21/20 |
| <b>TOTAL</b>   | <b>144.483</b> | <b>145.187</b> | <b>139.417</b> | <b>146.072</b> | <b>188.739</b> | <b>100 %</b> | <b>29 %</b> |
| China          | 30.849         | 32.401         | 27.790         | 28.904         | 45.915         | 24 %         | 59 %        |
| Germania       | 36.591         | 33.427         | 35.157         | 40.197         | 44.814         | 24 %         | 11 %        |
| Franța         | 14.424         | 12.927         | 12.013         | 13.272         | 18.367         | 10 %         | 38 %        |
| Croația        | 8.069          | 8.992          | 9.161          | 9.432          | 12.653         | 7 %          | 34 %        |
| Olanda         | 6.026          | 6.927          | 7.758          | 8.255          | 11.659         | 6 %          | 41 %        |
| India          | 4.337          | 5.362          | 5.579          | 5.134          | 9.081          | 5 %          | 77 %        |
| <b>România</b> | <b>9.928</b>   | <b>14.464</b>  | <b>7.406</b>   | <b>9.106</b>   | <b>8.244</b>   | <b>4 %</b>   | <b>-9 %</b> |
| SUA            | 2.540          | 1.920          | 2.674          | 2.821          | 4.384          | 2 %          | 55 %        |
| Spania         | 3.676          | 3.007          | 3.826          | 4.849          | 3.996          | 2 %          | -18 %       |

## Piața echipamentelor și tehnologiilor agricole în Italia

|          |        |        |        |        |        |     |      |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|------|
| Austria  | 5.889  | 5.689  | 5.273  | 3.736  | 3.654  | 2 % | -2 % |
| Turcia   | 2.015  | 2.810  | 2.118  | 2.538  | 3.374  | 2 % | 33 % |
| Slovenia | 1.417  | 1.630  | 2.716  | 2.444  | 3.205  | 2 % | 31 % |
| Polonia  | 3.886  | 2.158  | 2.657  | 1.952  | 2.855  | 2 % | 46 % |
| Restul   | 14.836 | 13.473 | 15.289 | 13.432 | 16.538 | 9 % | 23 % |

Sursa: Trademap

### Importuri de alte mașini și utilaje pentru agricultură, horticultură, silvicultură și avicultură (8436)

| Țara           |            |            |            |            |              | Mii euro   |             |
|----------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|-------------|
|                | 2017       | 2018       | 2019       | 2020       | 2021         | Cotă       | %Δ 21/20    |
| <b>TOTAL</b>   | 57.560     | 72.853     | 81.803     | 89.665     | 114.579      | 100 %      | 28 %        |
| Germania       | 17.632     | 35.716     | 28.733     | 26.363     | 42.531       | 37 %       | 61 %        |
| Olanda         | 10.159     | 10.020     | 14.977     | 18.199     | 17.441       | 15 %       | -4 %        |
| China          | 3.372      | 4.480      | 5.949      | 7.799      | 14.339       | 13 %       | 84 %        |
| Franța         | 3.929      | 3.821      | 3.420      | 8.171      | 9.792        | 9 %        | 20 %        |
| SUA            | 3.479      | 6.152      | 3.444      | 3.283      | 6.471        | 6 %        | 97 %        |
| Belgia         | 2.471      | 1.593      | 2.821      | 1.642      | 5.057        | 4 %        | 208 %       |
| Austria        | 2.135      | 487        | 5.495      | 3.453      | 4.606        | 4 %        | 33 %        |
| Finlanda       | 1.060      | 806        | 1.150      | 1.114      | 2.697        | 2 %        | 142 %       |
| <b>România</b> | <b>451</b> | <b>141</b> | <b>661</b> | <b>898</b> | <b>1.467</b> | <b>1 %</b> | <b>63 %</b> |
| Spania         | 1.144      | 98         | 2.730      | 2.220      | 1.236        | 1 %        | -44 %       |
| Japonia        | 430        | 257        | 385        | 83         | 1.065        | 1 %        | 1183 %      |
| Restul         | 11.298     | 9.282      | 12.038     | 16.440     | 7.877        | 7 %        | -52 %       |

Sursa: Trademap



**Importuri de sere (940690)**

| Țara         | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   | Mii euro |          |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|----------|
|              |        |        |        |        |        | Cotă     | %Δ 21/20 |
| <i>TOTAL</i> | 30.945 | 52.273 | 48.640 | 72.774 | 76.652 | 100 %    | 5 %      |
| Slovenia     | 4.579  | 16.165 | 12.183 | 11.188 | 19.403 | 25 %     | 73 %     |
| Olanda       | 2.429  | 3.472  | 3.642  | 15.541 | 9.901  | 13 %     | -36 %    |
| Austria      | 2.075  | 4.965  | 4.559  | 3.649  | 7.599  | 10 %     | 108 %    |
| China        | 3.552  | 3.685  | 3.884  | 4.717  | 6.689  | 9 %      | 42 %     |
| Spania       | 735    | 3.053  | 3.258  | 6.898  | 5.939  | 8 %      | -14 %    |
| Croația      | 2.732  | 4.310  | 3.166  | 3.562  | 5.801  | 8 %      | 63 %     |
| Turcia       | 528    | 1.279  | 1.110  | 3.619  | 5.344  | 7 %      | 48 %     |
| Germania     | 2.069  | 4.271  | 4.001  | 6.236  | 5.038  | 7 %      | -19 %    |
| Israel       | 918    | 1.889  | 3.130  | 2.587  | 3.906  | 5 %      | 51 %     |
| Franța       | 2.026  | 1.817  | 3.716  | 4.722  | 2.771  | 4 %      | -41 %    |
| Restul       | 9.302  | 7.367  | 9.561  | 10.055 | 4.261  | 6 %      | -58 %    |

Sursa: Trademap

**Importuri de echipamente pentru muls și mașini și aparate pentru lăptărie (8434)**

| Țara         | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   | Mii euro |          |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|----------|
|              |        |        |        |        |        | Cotă     | %Δ 21/20 |
| <i>TOTAL</i> | 46.380 | 61.746 | 69.632 | 47.570 | 54.896 | 100 %    | 15 %     |
| Germania     | 16.705 | 28.426 | 16.449 | 11.924 | 14.615 | 27 %     | 23 %     |
| Olanda       | 7.999  | 11.163 | 12.356 | 10.107 | 12.747 | 23 %     | 26 %     |
| Danemarca    | 5.506  | 6.935  | 6.018  | 8.810  | 5.621  | 10 %     | -36 %    |
| Israel       | 5.216  | 4.723  | 4.792  | 4.797  | 5.169  | 9 %      | 8 %      |
| Suedia       | 1.895  | 1.754  | 2.887  | 1.889  | 3.244  | 6 %      | 72 %     |
| UK           | 1.464  | 919    | 1.777  | 2.404  | 3.175  | 6 %      | 32 %     |
| Franța       | 779    | 2.267  | 1.529  | 1.183  | 2.704  | 5 %      | 129 %    |
| Rep. Cehă    | 776    | 784    | 1.534  | 1.607  | 1.635  | 3 %      | 2 %      |
| Slovacia     | 2      | -      | 421    | 62     | 753    | 1 %      | 1115 %   |
| Spania       | 802    | 1.875  | 2.021  | 698    | 747    | 1 %      | 7 %      |

|        |       |       |        |       |       |     |       |
|--------|-------|-------|--------|-------|-------|-----|-------|
| China  | 258   | 202   | 352    | 317   | 738   | 1 % | 133 % |
| Restul | 4.978 | 2.698 | 19.496 | 3.772 | 3.748 | 7 % | -1 %  |

Sursa: Trademap

**Importuri de mașini pentru curățat, cernut, sortat semințe, boabe sau legume uscate (8437)**

*Mii euro*

| Țara      | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   | Cotă  | %Δ 21/20 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|----------|
| TOTAL     | 33.869 | 41.395 | 42.898 | 25.943 | 36.567 | 100 % | 41 %     |
| Germania  | 5.157  | 5.407  | 8.030  | 3.493  | 7.824  | 21 %  | 124 %    |
| Danemarca | 2.863  | 7.539  | 2.703  | 2.596  | 5.396  | 15 %  | 108 %    |
| China     | 3.633  | 5.749  | 5.388  | 5.161  | 4.948  | 14 %  | -4 %     |
| Elveția   | 3.420  | 3.525  | 2.300  | 2.655  | 4.311  | 12 %  | 62 %     |
| Turcia    | 5.313  | 2.693  | 3.494  | 1.984  | 2.118  | 6 %   | 7 %      |
| Spania    | 2.093  | 1.701  | 2.582  | 3.190  | 1.840  | 5 %   | -42 %    |
| Rep. Cehă | 672    | 1.310  | 924    | 727    | 1.653  | 5 %   | 127 %    |
| UK        | 3.219  | 2.445  | 4.275  | 1.365  | 1.633  | 4 %   | 20 %     |
| Austria   | 1.854  | 1.957  | 2.556  | 1.338  | 1.367  | 4 %   | 2 %      |
| Suedia    | 95     | 113    | 117    | 64     | 1.069  | 3 %   | 1570 %   |
| Olanda    | 529    | 1.631  | 697    | 1.115  | 1.030  | 3 %   | -8 %     |
| Restul    | 5.021  | 7.325  | 9.832  | 2.255  | 3.378  | 9 %   | 50 %     |

Sursa: Trademap

**Importuri de rezervoare, cisterne, cuve și recipiente similare (7309)**

*Mii euro*

| Țara           | 2017         | 2018         | 2019         | 2020         | 2021         | Cotă        | %Δ 21/20     |
|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|
| TOTAL          | 23.390       | 24.724       | 32.770       | 30.958       | 28.252       | 100 %       | -9 %         |
| Germania       | 5.840        | 5.968        | 9.073        | 7.654        | 8.265        | 29 %        | 8 %          |
| <b>România</b> | <b>2.278</b> | <b>3.519</b> | <b>2.440</b> | <b>1.882</b> | <b>4.462</b> | <b>16 %</b> | <b>137 %</b> |
| Austria        | 3.641        | 1.716        | 1.260        | 2.216        | 2.018        | 7 %         | -9 %         |
| Grecia         | 621          | 1.635        | 640          | 262          | 1.817        | 6 %         | 594 %        |
| Slovenia       | 1.392        | 1.286        | 1.133        | 1.343        | 1.576        | 6 %         | 17 %         |

## Piața echipamentelor și tehnologiilor agricole în Italia

|         |       |       |       |        |       |      |       |
|---------|-------|-------|-------|--------|-------|------|-------|
| UK      | 259   | 274   | 741   | 646    | 1.187 | 4 %  | 84 %  |
| Turcia  | 553   | 1.112 | 2.065 | 1.077  | 1.048 | 4 %  | -3 %  |
| Serbia  | 1.053 | 947   | 1.609 | 647    | 955   | 3 %  | 48 %  |
| Spania  | 815   | 1.083 | 601   | 1.069  | 883   | 3 %  | -17 % |
| Polonia | 236   | 111   | 387   | 812    | 696   | 2 %  | -14 % |
| Tunisia | 867   | 777   | 718   | 721    | 623   | 2 %  | -14 % |
| Elveția | 593   | 444   | 272   | 299    | 559   | 2 %  | 87 %  |
| China   | 456   | 1.037 | 2.356 | 1.687  | 518   | 2 %  | -69 % |
| Restul  | 4.786 | 4.815 | 9.475 | 10.643 | 3.645 | 13 % | -66 % |

Sursa: Trademap

### Importuri de pulverizatoare agricole (842441 și 842449)

| Țară         | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | 2021   | Cotă  | Mii euro<br>%Δ<br>21/20 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------------------------|
| <b>TOTAL</b> | 12.789 | 10.027 | 12.450 | 17.690 | 16.752 | 100 % | -5 %                    |
| China        | 3.071  | 2.643  | 4.091  | 8.797  | 8.418  | 50 %  | -4 %                    |
| Franța       | 1.404  | 1.022  | 1.171  | 1.296  | 2.376  | 14 %  | 83 %                    |
| Germania     | 792    | 557    | 732    | 1.238  | 1.538  | 9 %   | 24 %                    |
| Spania       | 1.125  | 1.598  | 1.423  | 576    | 1.418  | 8 %   | 146 %                   |
| SUA          | 190    | 140    | 364    | 704    | 693    | 4 %   | -2 %                    |
| Serbia       | 151    | 157    | 314    | 276    | 484    | 3 %   | 75 %                    |
| Danemarca    | 352    | -      | -      | 197    | 193    | 1 %   | -2 %                    |
| UK           | 3.592  | 2.397  | 2.735  | 2.430  | 118    | 1 %   | -95 %                   |
| Olanda       | 705    | 453    | 554    | 59     | 111    | 1 %   | 88 %                    |
| Restul       | 1.285  | 847    | 697    | 1.425  | 822    | 5 %   | -42 %                   |

Sursa: Trademap

## 4. Cererea.

### 4.1 Volumul cererii

Se preconizează că cererea italiană de utilaje agricole va rămâne ridicată în 2023, dar creșterea costurilor amenință grav capacitatea de producție a producătorilor italieni.

Cererea italiană este parțial susținută de nevoia de înlocuire a echipamentelor vechi și de măsurile de sprijin adoptate de autorități.

Potrivit FederUnacoma, în perioada 2022-2023, piața de mașini și echipamente agricole va continua să beneficieze de programe publice de sprijin, iar acest lucru ar trebui să stimuleze investițiile companiilor din sectorul primar.

Dacă sectorul agricol este susținut pentru achiziționarea de vehicule și investiții în bunuri de capital, producția industrială este cea care se confruntă cu dificultăți care pun în pericol capacitatea de a satisface cererea. Cea mai gravă problemă a sectorului în prezent este creșterea costurilor producției industriale (materii prime și energia).

Cererea de echipamente agricole în Italia în perioada 2021-2022 a înregistrat o dinamică pozitivă, consolidând tendința de creștere din 2017. Cererea din sector este determinată de:

- a. *Evoluția producției agricole.* În 2020, principalele creșteri au fost înregistrate la producția de fructe (+3,7%) și cereale (+3%), în timp ce producțiile de ulei de măsline (-14,5% în volum), leguminoase uscate (-5%), culturi industriale (-2,2%), vin (-2%) și plante furajere (-0,7%) au scăzut. În ansamblu, producția agricolă italiană a înregistrat o scădere de 3,2% în volum, ajungând la o valoare de 57,3 miliarde de euro (-2,8%) (*sursa: Istat*)
- b. *Numărul de operatori.* Conform ISTAT, în Italia existau 1.145.000 de exploatații agricole în 2020.
- c. *Caracteristicile tehnologice ale mașinilor,* achizițiile fiind din ce în ce mai mult axate pe calitate, echipamente inovatoare cu standarde ridicate de putere și siguranță. Cele mai răspândite tractoare sunt cele cu tracțiune pe patru roți, reprezentând 94,7% din total în 2019, urmate de tractoarele cu șenile (4,8%) și de tractoarele cu tracțiune pe două roți (0,5%).
- d. *Relevanța pieței second-hand.* În timp ce piața tractoarelor noi s-a stabilizat la aproximativ 18.000 de unități pe an (cu excepția anului 2017), analiza istorică a datelor privind vânzările de tractoare uzate arată că, începând cu 2014, achizițiile au crescut constant până în 2019, când au fost vândute în total 58.357 de unități, din care 18.579 de tractoare noi și 39.808 tractoare uzate, cu o vechime medie de 20,4 ani (*sursa: FederUnacoma*).

Piața preferă mașinile la mâna a doua în special în segmentele de putere mică, în timp ce mașinile noi sunt mai frecvente în segmentele de vârf și de performanță mai mare.

Italia utilizează în agricultură un volum anual de îngrășăminte echivalent cu 2,5 milioane de tone, dar numai un mic procent, de origine organică, este produs pe plan intern. Restul nu poate fi produs pe piața internă, deoarece necesită substanțe minerale care trebuie

importate. Creșterea costurilor energetice și dificultățile logistice au dus la penurie pe piața îngrășămintelor în 2022.

### 4.2 Agricultură în Italia

Suprafața agricolă utilizată (SAU), echivalentă cu 12.598.161 ha, reprezintă aproximativ 41,8% din suprafața națională totală. Mai mult de jumătate este alocată cultivării leguminoaselor, cerealelor, legumelor și culturilor industriale.

Activitatea agricolă se desfășoară în 1.145.705 de ferme, cu o dimensiune medie de 11 ha. În 2021, suprafața cultivată în agricultură ecologică era de puțin peste 2 milioane de hectare.

Contribuția agriculturii la PIB a depășit 29,5 miliarde de euro în 2021, echivalentul a 2,14%. Cu 912.100 de angajați, sectorul oferă aproximativ 3,6% din totalul național al locurilor de muncă.

Calitatea și tradiția sunt două valori pe care sectorul agricol italian le-a pus mereu în evidență; Italia este prima țară din Europa în ceea ce privește numărul de indicații geografice, cu un total de 822 de mărci.

Sistemul agricol național este prima verigă a unui important lanț agroalimentar care include procesarea alimentelor și care generează o valoare adăugată de cca. 60 de miliarde de euro.

Valoarea exporturilor agroalimentare în 2021 s-a ridicat la puțin peste 40 de miliarde de euro, din care exporturile de produse agricole au fost de 11 miliarde (*sursa: Federalimentare*).

Dimensiunea medie a exploatațiilor agricole a crescut mai mult decât dublu în ultimii ani, de la 5,1 la 11,1 hectare în medie pe exploatație. Regiunile Toscana și Basilicata sunt excepții, cu suprafețe medii mai mici decât media națională.

Sectorul agricol din Italia este puternic bazat pe agricultura de familie, în special în sudul țării. În 2020, aproape toate fermele erau ferme familiale (98%), deși 47% din forța de muncă era formată din lucrători externi. Acest procent s-a dublat față de 2010. Pe de altă parte, s-a înregistrat o scădere semnificativă a intensității muncii, atât în ceea ce privește numărul de locuri de muncă (28,8% din totalul forței de muncă în 2010), cât și în ceea ce privește numărul de zile lucrate (-14,4% 2020 vs. 2010).

#### ***Puncte forte***

Sectorul agricol a demonstrat un nivel bun de rezistență în perioada pandemiei. Dimensiunea redusă a companiilor a favorizat buna gestionare a crizei sanitare. O parte dintre ferme și-au diversificat activitatea, incluzând, de exemplu, activități de agroturism pentru care cererea a crescut după pandemie.

#### ***Puncte slabe***

Nivelul de digitalizare rămâne scăzut în Italia, în ciuda creșterii din ultimul deceniu. Din 2010 până în prezent, numărul companiilor dotate cu echipamente IT a crescut de la 3,8% la 15,8%. Fermele care au cele mai multe șanse de a adopta tehnologiile digitale sunt cele mai mari și cele conduse de tineri. Fermele ai căror manageri au peste 65 de ani au o rată de digitalizare care se menține la 7,6%, în timp ce rata pentru

fermele conduse de persoane cu vârsta de până la 44 de ani este de 32,2%.

Un alt punct slab este rata scăzută de mecanizare și automatizare: în perioada 2018-2020, doar 1 din 10 companii agricole a făcut investiții menite să îmbunătățească una sau mai multe etape sau tehnici de producție.

### 4.2.1 Agricultură bio în Italia

Italia este țara europeană cu cel mai mare număr de ferme dedicate agriculturii ecologice: aproximativ 80.000. Suprafața este în continuă creștere, depășind 2 milioane de hectare până în 2022.

Culturile ecologice au ajuns la 16% din suprafața agricolă utilizată în 2022. Astfel, Italia se situează peste media UE de 9,2% și înaintea unor țări producătoare de top precum Spania (10%), Germania (10,2%) și Franța (8,8%).

În 2020, suprafața destinată agriculturii ecologice a crescut cu 5,1%, deși mai multe regiuni, cum ar fi Piemont, Valle d'Aosta, Lombardia, Veneto, Campania și Calabria, au înregistrat o scădere.

Obiectivul european este ca agricultura ecologică să ajungă la 25% până în 2030. În Italia, regiunile Toscana, Lazio, Calabria și Sicilia au depășit deja acest procent. Basilicata și Puglia sunt aproape de a atinge obiectivul. Alte regiuni care înregistrează progrese bune sunt Friuli Venezia Giulia, Liguria și Sardinia. Mărimea medie a fermelor ecologice la nivel național crește cu un hectar, de la 28,3 în 2019 la 29,3 hectare în 2020.

Creșterea consumului intern de alimente ecologice în Italia, care a crescut în timpul pandemiei Covid-19, determină procesul de consolidare a agriculturii ecologice. În iunie 2022, vânzările de alimente ecologice au atins un nivel record de 3,3 miliarde de euro, cu 4,4% mai mult decât în 2021, cu creșteri de 7,2% pentru legume și de 9,7% pentru ouă.

În ceea ce privește creșterea ecologică a animalelor, numărul de porcine, ovine, caprine și bovine ecologice a scăzut în 2020. Motivul principal este imposibilitatea de a transfera costul ridicat al furajelor ecologice în prețul final. Produsul final nu este competitiv din punct de vedere al prețului. Numai carnea de pasăre și ouăle ecologice au atins un punct de echilibru între cerere și ofertă.

### 4.3 Factori externi cererii

Cererea de utilaje agricole în Italia a rămas ridicată în 2022, dar costul în creștere al materiilor prime și al energiei amenință capacitatea de producție a producătorilor.

Autoritățile italiene au aprobat mai multe programe pentru a stimula cererea de echipamente și tehnologii agricole:

**Fondurile ISI-INAIL:** INAIL, Institutul Național pentru Securitate în Muncă, gestionează un fond destinat îmbunătățirii condițiilor de sănătate și securitate la locul de muncă, care finanțează achiziționarea de utilaje agricole și forestiere, în special pentru întreprinderile agricole mici.

ISI Agricultură 2019-2020, tot sub responsabilitatea INAIL, prevede subvenții

nerambursabile în valoare totală de 65 de milioane de euro pentru întreprinderile agricole deșinute de tineri fermieri. Costurile eligibile sunt cele corespunzătoare achiziționării și închirierii de tractoare și de mașini agricole noi, în scopul reducerii ratei accidentelor și a impactului asupra mediului. Ajutorul poate fi de până la 60.000 euro (cu un plafon general de 40% din investiție, respectiv de 50 % pentru tinerii fermieri).

**PAC (Politica Agricolă Comună):** cuprinde o serie întreagă de norme și mecanisme care reglementează producția, comerțul și prelucrarea produselor agricole în cadrul UE. Scopul este de a crește productivitatea și venitul pe cap de locuitor al lucrătorilor din sectorul agricol și de a încuraja tranziția către o agricultură autonomă și competitivă în UE. Stimulentele fiscale sau investițiile pentru reînnoirea parcului agro-mecanic prevede alocarea a 80 de milioane de euro/an sub formă de ajutoare directe pentru exploatațile agricole deținute de persoane cu vârsta sub 40 de ani.

**Planurile de dezvoltare rurală (PDR):** sunt planuri elaborate la nivel regional, bazate pe fonduri UE pentru modernizarea zonelor rurale, pentru a le face mai competitive și pentru a îmbunătăți sustenabilitatea mediului. Fiecare regiune, pe baza caracteristicilor teritoriale specifice, își elaborează propriul PDR, care este aprobat de UE. În total, pentru perioada 2014-2020, prelungită până în 2022, a fost prevăzută o finanțare de 20,8 miliarde de euro. Conform acestui plan, fondurile alocate Italiei pentru dezvoltare rurală în perioada 2021-2022 au fost de 7 miliarde euro. Achiziția de mașini agricole se poate finanța prin PDR.

**Noul Plan Național de Tranziție 4.0,** aprobat în Legea bugetului pe 2021, constă într-un plan de investiții de aproximativ 24 de miliarde de euro care vizează stimularea investițiilor private ale companiilor pentru tranziția tehnologică și cea ecologică. Avantajele sunt în principal de natură fiscală: credit fiscal pentru investiții în active corporale și necorporale 4.0, active corporale 4.0, active necorporale 4.0, investiții în cercetare și dezvoltare, inovare, design și ecologie și credite fiscale 4.0 pentru formare profesională.

**Investiții în bunuri de capital: planul Nuova Sabatini.** Acesta este un instrument administrat de *Ministerul pentru Întreprinderi și Made in Italy*, cu un buget de 540 milioane euro în perioada 2020-2025, care urmărește creșterea competitivității sistemului de producție, prin acordarea de împrumuturi subvenționate microîntreprinderilor și IMM-urilor pentru investiții în mașini, instalații și echipamente noi. În 2021, din totalul cererilor depuse, 37% au provenit din nord-estul țării, 36% din nord-vest, 15% din centru și restul de 12% din sud și insule.

**Planul național de redresare și reziliență (PNRR):** Ministerul italian al Agriculturii va gestiona 4,9 miliarde de euro din acest plan, care vor fi investite în logistică (2 miliarde), producția de energie curată, în special în centrale fotovoltaice (1,5 miliarde), îmbunătățirea sistemelor de irigații (880 de milioane) și în achiziționarea de utilaje și îmbunătățirea sistemelor de producție (500 de milioane).

## 4.4 Tendințe

Principalele tendințe care se observă în perspectiva anului 2030 țin de agricultura bio și cea de precizie, pentru combaterea schimbărilor climatice, dar și de apariția noilor tehnologii.

#### 4.4.1 Agricultură bio și noile obiceiuri alimentare

Noile obiceiuri dietetice cântăresc tot mai mult în activitatea agricolă: crește componenta vegetală, iar cea animală se reduce. De asemenea, consumatorii aleg tot mai mult calitatea și diversitatea, în locul cantității.

Conform documentului de reflecție al Comisiei Europene "*Către Europa durabilă 2030*", consumatorii devin din ce în ce mai exigenți în ceea ce privește alimentația, iar aspecte precum sănătatea, proprietățile nutriționale, originea, durabilitatea și bunăstarea animalelor devin cruciale.

Acest lucru are deja o influență decisivă asupra soiurilor cultivate, a metodelor de cultivare, precum și asupra creșterii animalelor. Prin urmare, unele sectoare de piață, cum ar fi produsele ecologice și de proximitate (produse pe o rază de maxim 100 km de locul de consum), vor înregistra o creștere semnificativă în următorul deceniu.

Politicile UE privind impactul asupra mediului oferă stimulente pentru anumite practici de producție, cum ar fi rotația culturilor.

#### 4.4.2 Agricultură 4.0

Agricultura 4.0 este rezultatul aplicării unor tehnologii inovatoare în agricultură și poate fi privită ca un "*upgrade*" al agriculturii de precizie, care constă în automatizarea colectării, integrării și analizei datelor provenite direct de pe câmp, prin intermediul senzorilor și al altor surse.

- ***Agricultura de precizie***

Agricultura de precizie, care datează din anii 1990, este un sistem de management agricol care oferă instrumentele necesare pentru a face ceea ce trebuie, în locul și la momentul potrivit, fie că este vorba de irigare, fertilizare sau control biologic.

Este, astfel, o intervenție agronomică inteligentă care utilizează tehnologiile informaționale pentru a obține date care să conducă la o creștere durabilă a producției agricole. Scopul este de a armoniza gestionarea terenurilor și a culturilor cu nevoile specifice ale unei zone rurale eterogene, pentru a îmbunătăți producția, a minimiza daunele aduse mediului și a îmbunătăți standardele de calitate ale produselor agricole.

În Italia, prin decretul ministerial din 22 decembrie 2017, au fost aprobate *Orientările pentru dezvoltarea agriculturii de precizie*, cu scopul de a ajunge la managementul de precizie în 10% din suprafața agricolă utilizată până în 2021, față de 1% în 2017. Principalele tehnologii definite în document sunt direcția semiautomată și dozajul variabil. Prima constă în instalarea de sisteme de conducere semiautomate (prin GPS) pe tractoare, astfel încât acestea să se poată deplasa în câmp cu o precizie mai mare decât cea garantată de un operator, pentru a elimina suprapunerile (estimate la 10-25%) și a economisi semințe, îngrășăminte, produse de protecție a plantelor, etc. Dozarea cu viteză variabilă, considerată ca fiind următorul pas, permite ca plantele să beneficieze de elementele de care au nevoie (apă, îngrășăminte, produse fitosanitare) cu precizie: nu în mod uniform pe tot terenul, ci ținând cont de nevoile reale, care variază în cadrul aceleiași parcele de teren. Acest lucru se face cu ajutorul unor hărți ad-hoc create folosind instrumente precum sateliți, drone, senzori de proximitate etc. Dezvoltarea



tehnologiilor 5G va oferi instrumente suplimentare pentru dezvoltarea de sisteme legate de agricultura de precizie.

Aceste inovații au consecințe directe asupra ofertei pentru operatorii din sector, care trebuie să aloce o parte din investițiile lor în cercetare și dezvoltare pentru a proiecta mașini agricole din ce în ce mai avansate, capabile să răspundă cerințelor impuse de evoluția activității agricole.

- **Noile tehnologii**

Instrumente precum Isobus (comunicarea între dispozitivele electronice de pe echipamentele agricole) și conducerea asistată, inexistente cu 10 ani în urmă, sunt astăzi la îndemâna aproape oricărui fermier.

Până în următorul deceniu, terenurile agricole ar putea fi cutreierate de roboți și drone, capabile să colecteze date și să îngrijească culturile cu o precizie din ce în ce mai mare.

Impactul acestora se va răsfrânge asupra tuturor activităților agricole - fertilizare, plivire, recoltare, etc. Gestionari de inteligența artificială, roboții de ultimă generație vor putea inclusiv să ofere sugestii pentru a optimiza producția și a crește randamentul culturilor.

Dronele agricole pot fi utilizate pentru cartografierea terenurilor și pentru detectarea problemelor. Vor fi folosite și pentru a stropi culturile rapid și precis, fără a irosi substanțe chimice.

Colectarea datelor poate fi integrată cu monitorizarea prin satelit a culturilor, astfel încât situația să fie mereu sub control și fermierii să aibă toate informațiile necesare pentru a interveni rapid atunci când este cazul.

Dar noile tehnologii nu se referă doar la mașini și instrumente digitale: ingineria genetică va juca un rol foarte important. După OMG-uri (organisme modificate genetic), noua provocare este reprezentată de noile tehnici de reproducere. Acestea au în vedere posibilitățile de editare a genomului, care permit modificarea unor părți specifice ale genelor plantelor. În acest fel, este posibil să se creeze soiuri de plante noi, mai productive și mai rezistente, într-un timp mult mai scurt decât în cazul tehnicilor tradiționale de încrucișare și hibridare.

### **4.4.3 Alte tendințe**

Se vor răspândi culturile care sunt mai rezistente la perioadele de căldură și de frig, dar și la secetă și la dăunători. În perioada de iarnă, culturile de acoperire pentru protejarea solului vor fi frecvente, în timp ce, în general, rotația culturilor va aduce beneficii importante pentru sol.

Optimizarea irigațiilor, producția durabilă în sere și îmbunătățirea furajelor pentru animale vor fi, de asemenea, tendințe importante pe termen scurt și mediu.

## 5. Prețurile.

Producția italiană de echipamente agricole se caracterizează printr-un grad ridicat de personalizare și de servicii post-vânzare. Prin urmare, prețurile variază foarte mult în funcție de negocierile dintre producători și clienți. Nivelul ridicat de personalizare împiedică firmele să profite pe deplin de economiile de scară. Astfel, în ultimii ani, companiile italiene au dezvoltat soluții bazate pe module pentru a putea, pe de o parte, să reducă costurile de producție și, pe de altă parte, pentru a continua să ofere un serviciu personalizat prin diferite combinații de module.

Prin urmare, nu este ușor de analizat prețurile echipamentelor agricole, deoarece este vorba de un produs industrial nestandardizat, în multe cazuri, și proiectat în funcție de nevoile specifice ale clientului.

Sub-sectorul în care este posibilă o analiză a prețurilor este cel al tractoarelor și al unor utilaje mai mult sau mai puțin standard.

Tractoarele cu cel mai scump preț unitar pe tonă sunt cele americane (John Deere, New Holland) și germane (Deutz, Klaas), care au și cele mai multe componente electronice.

Pe portalul [www.agriaffaires.it](http://www.agriaffaires.it) pot fi găsite prețurile medii ale mașinilor agricole la mâna a doua.

|                                    | <b>Prețuri echipamente noi și uzate (€)</b> |
|------------------------------------|---|
| Pluguri                            | 7.000-11.000                                |
| Grape cu disc                      | 8.500-13.500                                |
| Semănători convenționale           | 2.000-5.000                                 |
| Semănători de precizie             | 11.000-25.000                               |
| Distribuitoare de îngrășăminte     | 1.400-5.000                                 |
| Pulverizatoare frontale            | 4.900-10.000                                |
| Echipamente pentru fân             | 1.200-4.300                                 |
| Prese de balotat de mare densitate | 14.000-32.000                               |
| Vibro-cultivatoare                 | 1.100-5.500                                 |
| Grăduitoare                        | 1.650-3.600                                 |
| Tractoare agricole Kubota M108S    | 25.000-28.000                               |

Sursa: [agriaffaires.it](http://agriaffaires.it)

Nici situația economică actuală nu este favorabilă unei analize relevante a prețurilor, deoarece creșterile de costuri cu energia și materiile prime din plastic și metal au distorsionat mult structurile de prețuri ale mașinilor și echipamentelor agricole, ducând la creșterea lor și, deci, la o pierdere de competitivitate a produselor italiene din acest sector.

Producătorii italieni de utilaje agricole sunt foarte expuși la efectele valului inflaționist,

deoarece au procese de producție energo-intensive, utilizează în mare măsură materiale feroase, materiale plastice și semiconductori din import și trebuie să facă față costurilor ridicate de transport și depozitare.

Potrivit FederUnacoma, în trimestrul 2 și 3 din anul 2022, prețul cumulat al produselor energetice a crescut cu 110%, iar până la sfârșitul anului 2022, impactul poziției energetice asupra costurilor de producție a fost de 10%, față de 4% în perioada pre-pandemie.

Prețul oțelurilor fierbinți, al oțelurilor aliate și al fontei a crescut cu 30-40% într-un an, iar cel al materialelor plastice a crescut cu 20-30%. În plus, costul transportului este de 4 ori mai mare decât cel de la începutul anului 2020.

În prima jumătate a anului 2022, companiile italiene au absorbit creșterea costurilor fără creșteri speciale ale prețului final al mașinilor, apelând la stocurile de materii prime și reducându-și marjele de profit. Cu toate acestea, persistența situației de urgență nu mai lasă loc pentru o nouă reducere a marjelor și obligă multe companii să își majoreze listele de prețuri, cu efecte distorsionante și periculoase pentru piață.

Creșterile de preț ale industriei italiene în segmentul tractoarelor, între august și decembrie 2022, a fost de aproximativ 15% față de prețurile de vânzare din 2021. Pentru alte echipamente creșterea a fost de aproximativ 10%, iar pentru componente intervalul este cuprins între 10 și 12%.

## 6. Canalele de distribuție.

Sistemul de distribuție al echipamentelor agricole din Italia are la bază canale preponderent indirecte, caracterizate prin prezența unor intermediari specializați - distribuitori locali - răspândiți pe întreg teritoriul țării.

În cele mai multe cazuri, canalul este scurt, în sensul că vânzarea mașinilor și echipamentelor se face direct de la producător la distribuitor. Există și canale lungi, în special în cazul companiilor situate pe alte continente, care folosesc mai întâi distribuitori mari, fiecare dintre aceștia având jurisdicție pe o zonă geografică largă (de exemplu, Europa, America de Nord, America de Sud etc.); la rândul lor, aceștia se bazează pe distribuitorii locali.

Motivul principal pentru care producătorii aleg să apeleze la rețele de distribuție sunt:

- Nevoia de suport continuu pentru utilizatori de-a lungul timpului, pentru reparații și activități de instruire;
- Importanța lucrărilor de reparații și întreținere la timp;
- Necesitatea de a avea o rețea de distribuție de mare amploare;
- Furnizarea de servicii complementare, cum ar fi gestionarea flotei clienților, gestionarea bunurilor second-hand, posibilitatea de a oferi diferite soluții de plată etc.;
- Importanța experienței distribuitorilor la nivel local. Aceștia au o înțelegere profundă a nevoilor clienților, care pot varia foarte mult în funcție de zona geografică.

Din aceste motive, experiențele de vânzări directe în acest sector, prin intermediul propriilor

puncte de vânzare ale producătorului, sunt rare.

Prin alegerea acestui tip de structură de distribuție, producătorii optează pentru un tip de acoperire exclusivă a pieței, deoarece teritoriul național este, de obicei, împărțit în provincii, fiecare dintre acestea fiind în competența exclusivă a unui distribuitor local. Factorii care au determinat această realitate:

- Crearea unor condiții optime pentru creșterea fiecărui distribuitor, împiedicând distribuitorii concurenți din aceeași zonă să se împiedice reciproc prin strategii de prețuri scăzute, și permițându-le astfel să prospere prin creșterea capacității de investiții.
- Identificarea celui mai potrivit dealer în fiecare zonă teritorială, din punct de vedere al capacității de investiție, al solvabilității economico-financiare, al reputației, al nivelului de deservire a clienților etc., evitându-se astfel ca încredințarea mărcii proprii unor dealeri nepotriviți să ducă la o pierdere de imagine.
- O mai mare eficiență în gestionarea relațiilor cu rețeaua. Companiile din acest sector utilizează o strategie de distribuție de tip "*push*", adică vizează "împingerea" produsului către consumatorul final prin intermediarii din canalul de distribuție. Aceștia își concentrează eforturile de marketing mai mult pe distribuitor, care, la rândul său, va convinge clientul final să cumpere un anumit produs.

### 6.1 Rolul cheie al distribuitorului

În orice sector, distribuitorul joacă un rol important ca interfață între producător și client, îndeplinind în același timp sarcini de informare, consiliere, logistică și management. Acest lucru este valabil în special în cazul bunurilor de capital, deoarece distribuitorul nu numai că are un important rol de informare și consiliere, dar are și un rol esențial în alegerea celui mai potrivit produs pentru nevoile clientului și întreținerea eficientă a parcului auto al acestuia. În plus, în cazul bunurilor de capital, spre deosebire de bunurile de consum, publicitatea tradițională joacă un rol mai puțin important în alegerea unui produs pentru majoritatea consumatorilor, iar distribuitorul, prin intermediul punctelor sale de vânzare, este cel care influențează deciziile de cumpărare prin selectarea gamei de produse care urmează să fie furnizată clientului.

Distribuitorul de bunuri de capital joacă, prin urmare, un rol foarte important pentru:

- clienți, care au nevoie de capacitatea și competența sa pentru a le analiza nevoile, a selecta cele mai bune soluții, a le propune cele mai potrivite metode de finanțare și de a le oferi formare;
- producători, în măsura în care aceștia au nevoie de o persoană care să distribuie produsele, să ofere servicii de asistență și garanție, să garanteze plățile și să cultive relația cu clienții la nivel local.

### 6.2 Contractul de distribuție

Contractul de distribuție reglementează relația dintre un producător sau un comerciant care dorește să creeze un punct de vânzare pentru produsele sale, și un distribuitor, care își asumă, în anumite condiții și limite, riscul inerent achiziționării de produse de la producător și revânzării lor ulterioare.

Scopul acestui contract este de a reduce costurile legate de distribuția produselor în anumite zone geografice prin transferarea acestora către distribuitor, păstrând în același timp puterea de a determina politica comercială prin definirea obligațiilor distribuitorului. În plus, distribuitorul obține dreptul exclusiv de a utiliza marca producătorului într-o anumită zonă geografică și poate limita sfera obligațiilor sale față de producător.

Caracteristicile esențiale ale contractului sunt stabilitatea cesiunii, în cadrul unui termen fix, faptul că dealerul acționează în nume și pe cont propriu, cu asumarea consecventă a riscului comercial, de credit și de vechime a bunurilor, precum și angajamentul producătorului de a menține furnizarea.

Principalele obligații ale distribuitorului:

- Promovarea vânzărilor: în termeni generali, aceasta constă în cumpărarea și revânzarea ulterioară, în nume propriu și pe cont propriu, a bunurilor specificate în contract;
- Obligația de a revinde la un preț impus: contractul poate obliga comerciantul să revândă bunurile la un preț prestabilit, dar cel mai adesea se stipulează un preț minim de vânzare;
- Respectarea exclusivității: producătorul îi impune distribuitorului interdicția de a vinde în zona sa produsele concurenților și de a produce pe cont propriu pentru vânzare. În același timp, producătorului îi este interzis să permită unor terți, în aceeași zonă, să revândă produsele care fac obiectul contractului;
- Obligația de a oferi clientului asistență tehnică adecvată pentru produsele vândute.

Principalele obligații ale producătorului:

- Obligația de exclusivitate în favoarea distribuitorului;
- Obligația de a furniza produsele;
- Obligația de a garanta calitatea produselor;
- Obligația de a asista distribuitorul în activitățile de promovare și formare.

Contractul ar trebui să definească activele cu care fiecare parte contribuie la cultivarea relației: producătorul, în special, nu ar trebui să ofere doar marketing, formare, servicii post-vânzare și furnizarea de piese de schimb, ci ar trebui să investească în noi tehnologii și să pună în aplicare noi strategii, cum ar fi leasingul sau închirierea produselor.

De asemenea, producătorul trebuie să supravegheze organizarea distribuitorului, deoarece schimbările în organigramă sau în comportamentul distribuitorului ar putea duce la o înrăutățire a performanțelor: prin urmare, este important să supravegheze tarifele, cotele și bilanțurile distribuitorilor, având capacitatea de a interveni la timp. În acest sens există așa-numiții inspecți de zonă, care ar trebui să acționeze ca și consilieri ai producătorului și să asigure un schimb reciproc de informații și idei.

### 6.3 Problema fragmentării pieței italiene

Cea mai mare problemă a sistemului italian de distribuție a echipamentelor agricole este fragmentarea excesivă a pieței.

Dintre cei aproximativ 1.888 de distribuitori de tractoare agricole, peste 1.000 vând mai

puțin de 20 de tractoare pe an. Majoritatea au o cifră de afaceri totală sub 1 milion EUR, și doar 6,3% dintre ei reușesc să înregistreze vânzări mai mari de 5 milioane EUR. În plus, rețeaua de distribuție a mașinilor agricole este formată, de obicei, din mici întreprinderi familiale, cu puțini angajați direcți, cu structuri limitate și, adesea, cu dificultăți financiare.

Aceste caracteristici conduc la o propensiune scăzută la schimbare, la subcapitalizare, adică la o capacitate redusă de a investi în mijloace și resurse care creează valoare pe termen mediu și lung, la o gestionare ineficientă a relațiilor cu clienții și la lipsă de profesionalism, în special în activitățile post-vânzare și de marketing.

Producătorii au început deja să răspundă la această problemă prin inițierea unui proces de concentrare și raționalizare a rețelelor lor, un fenomen care poate fi observat în reducerea numărului de societăți de distribuție de mașini agricole de la 1.888 în 2021 la aproximativ 1.500 în prezent.

### 6.4 Tendințe în distribuție

Modificările în sistemul de distribuție sunt întotdeauna determinate de schimbarea nevoilor clienților, din diverse motive: financiare, legislative, de rentabilitate sau de securitate.

Tocmai pentru a răspunde la nevoile în schimbare și în creștere ale clientului, distribuitorul devine partener atât al clientului, cât și al furnizorului. În acest sens, Antonio Conte, fostul director general al Komatsu Italia, consideră că, *"în Italia, interesul producătorului nu mai este acela de a vinde distribuitorului, ci de a vinde împreună cu acesta clientului final"*.

Alte tendințe vizibile în distribuția de mașini agricole pe piața italiană:

- creșterea procentului de venituri din închirierea de utilaje agricole și servicii, pentru a compensa reducerea continuă a marjelor de vânzare și a preveni scăderea pieței; tot mai mulți distribuitori adaugă un serviciu de închiriere la oferta lor, pentru a oferi clienților o alternativă la cumpărarea de produse noi și second-hand;
- minimizarea stocurilor de utilaje, echipamente și piese de schimb noi și uzate, pentru a reduce costurile;
- investiții în formarea personalului și sisteme informatice eficiente.

Închirierea de utilaje agricole s-a dezvoltat inițial în Franța. Practic, distribuitorul creează un departament care oferă spre închiriere utilaje agricole, transformând ulterior acest departament într-o companie de închiriere independentă, extinzând gama și cu alte produse nedistribuite de distribuitor. Cu toate acestea, distribuitorilor mici și mijlocii din Italia, cărora adesea le lipsesc cunoștințele și resursele financiare adecvate, le este dificil să ducă la îndeplinire această strategie. Închirierea utilajelor agricole, în orice caz, reprezintă o oportunitate de afaceri cu multe sinergii cu activitatea tradițională de vânzare a distribuitorilor.

Munca în sectorul agricol este sezonieră. Foarte des, mașinile, utilajele și echipamentele sunt folosite pentru perioade scurte și limitate. În plus, diferitele tipuri de culturi necesită utilizarea de mașini cu caracteristici diferite. Astfel, închirierea utilajelor agricole poate ajuta la eficientizarea activităților sezoniere, oferind exact instrumentele de care clientul are nevoie, la momentul potrivit, fără a fi neapărat nevoit să cumpere echipamente care să nu fie folosite o perioadă îndelungată.

## 7. Accesul la piață - bariere.

Ca stat membru UE, Italia beneficiază de politica comercială comună a Uniunii. Toate companiile care își comercializează mărfurile pe teritoriul vamal al UE au dreptul de a exporta liber, iar în toate statele UE se aplică tariful vamal comun și integrat, precum și nomenclatura corespunzătoare.

Reglementările italiene respectă normele europene. Cerințele generale de igienă pentru mașini sunt prevăzute de standardul UNI EN ISO 14159.

În plus, mașinile destinate pieței italiene sunt obligate să respecte legislația italiană extinsă (care are la bază Decretul Ministerial din 21 martie 1973 și numeroasele modificări și completări ale acestuia), precum și pe legislația specifică pentru diverse materiale, dintre care unele (de exemplu, materialele metalice sau oțelul inoxidabil) nu sunt reglementate de legislația europeană decât la nivel general prin Regulamentul CE nr. 1935/2004.

Italia are două organisme de standardizare: *Ente Nazionale Italiano di Unificazione* <https://www.uni.com/> (UNI) și *Comitato Elettrotecnico Italiano* <https://www.ceinorme.it/> (CEI).

O barieră la intrarea pe piața italiană este renumele mărcii. Dacă este cunoscută și valoroasă, este capabilă să ghideze rapid alegerea consumatorului. Astfel, un producător nou intrat pe piață se va lovi de puterea mărcilor recunoscute deja în Italia.

Această barieră poate fi parțial surmontată prin crearea unei rețele de distribuție eficiente: în general, investiția pe care o face clientul final pentru achiziționarea unui utilaj agricol - produs complex și cu ridicat conținut tehnologic - este semnificativă. Prin urmare, în procesul de cumpărare, consumatorul caută o mulțime de informații despre tipul de mașină care se potrivește cel mai bine nevoilor sale. Distribuitorul joacă un rol fundamental în procesul de cumpărare al clientului, deoarece, datorită cunoștințelor sale tehnice și creării unei relații directe și de încredere cu clientul, îl poate ghida către alegerea unui utilaj în locul altuia.

### 7.1 Scenariul competitiv

#### Bariere de intrare: ridicate

- resurse financiare mari;
- investiții în formarea/dezvoltarea cunoștințelor tehnologice pentru a obține competențe tehnice, manageriale și strategice corespunzătoare;
- consolidarea imaginii și brandului pe piață/dezvoltarea unei rețele de distribuție și asistență adecvate pentru a garanta cea mai bună acoperire a tuturor canalelor de distribuție și a teritoriului de referință;
- saturația pieței și spațiul limitat pentru noii intrați (cerere de înlocuire).

#### Grad de concentrare: mediu

- Sectorul are un nivel mediu de concentrare, care variază în funcție de segmentele de piață luate în considerare și de complexitatea tehnologică a mașinilor/utilajelor.

- Concentrarea este mai ridicată pe segmentul tractoarelor și mai redusă în sub-sectorul echipamentelor operative și de grădinărit, în care concurează un număr mare de operatori de dimensiuni mici.
- La nivel global, sectorul prezintă o tendință de creștere constantă a nivelului de concentrare, cu procese de agregare între operatorii din sector și formarea unor grupuri mari, adesea prezente și în alte sectoare complementare, cum este cel al echipamentelor de manipulare/stocare sau utilajelor pentru terasamente.

### **Intensitatea concurenței: ridicată**

- Concurența în acest sector este, în general, ridicată pentru toate segmentele de produse, atât din cauza caracterului ciclic al pieței, cât și din cauza reducerii ritmului de creștere a cererii, caracterizată în principal de o dinamică de substituție. Concurența ridicată îi obligă pe operatori, în special în perioadele de scădere a pieței, să adopte politici comerciale agresive, adesea însoțite de diverse servicii de sprijin, cum ar fi cele financiare.

### **Puterea de negociere a distribuitorilor: medie**

- Rolul distribuitorilor în cadrul sectorului este strategic. Cu toate acestea, puterea lor de negociere este, în general, la un nivel mediu, și depinde în principal de complexitatea tehnologică a ofertei: cu cât complexitatea tehnologică este mai mare, cu atât mai puțină influență au în procesul de negociere. Pe de o parte, sunt supuși respectării unor standarde foarte ridicate impuse de producători. Pe de altă parte, sunt adesea legați direct de producători prin parteneriate foarte strânse.

### **Puterea de negociere a clienților: medie**

- Puterea de negociere a clienților este, în general, medie și depinde strict de tipul de canal de distribuție considerat. În special pe segmentul echipamentelor de grădină, retailer-ul de mari dimensiuni are o putere de negociere mai mare datorită valorii strategice a contactului direct cu clientul final.

### **Impactul produselor de înlocuire: scăzut**

- Nu există înlocuitori specifici în sectorul mașinilor agricole. Este posibil ca principalele amenințări să provină din introducerea de noi tehnologii agricole și/sau tipuri de culturi care necesită o utilizare mai redusă a mașinilor agricole. Pe termen mediu, acest lucru s-ar putea datora dezvoltării de noi tehnologii legate de agricultura 4.0.

## **8. Perspectivele sectorului**

---

Industria italiană s-ar putea confrunța cu o **criză a ofertei pe termen scurt**. În prezent, industria agro-mecanică italiană, ca și industria europeană în general, se confruntă cu o scădere bruscă a competitivității prețurilor din cauza costului ridicat al materiilor prime, al inputurilor energetice și al costurilor logistice. Practic, toți producătorii de echipamente agricole au fost nevoiți să crească prețurile în 2022, iar închiderea unor companii nu este exclusă din cauza incapacității acestora de a face față provocărilor financiare din această perioadă. Acest lucru ar putea duce la o criză de aprovizionare.



Pe de altă parte, **cererea va rămâne ridicată**: măsurile de stimulare puse în aplicare de guvernul italian, cu scopul de a moderniza sectoarele productive ale Italiei prin finanțarea investițiilor în bunuri de capital, vor menține cererea la un nivel ridicat, ceea ce s-ar putea traduce în oportunități pentru concurenții din țări precum Turcia, India sau China, ale căror industrii nu au fost atât de afectate de costurile ridicate.

Pe termen mediu, va crește cererea de echipamente sofisticate și de noi tehnologii pentru agricultura 4.0, reducând dependența de îngrășămintele anorganice importate și permițând o mai mare raționalizare a costurilor în sectorul agricol.

Printre strategiile la care vor apela producătorii de tehnologii agricole pe termen mediu (2-5 ani) se numără:

- inovarea produselor, bazată pe investiții în cercetare și dezvoltare - este esențială, deoarece cererea în acest sector este determinată în principal de dinamica de înlocuire. Proiectarea de mașini avansate din punct de vedere tehnologic este importantă pentru a stimula o nouă cerere, pentru a menține cota de piață și valoarea mărcii producătorului. Inovarea se poate referi atât la produs, cu performanțe mai bune, confort sporit, consum și emisii mai reduse, cât și la procesul de producție, mai flexibil și simplificat. Pe de altă parte, cercetarea prezintă riscuri din cauza evoluției tot mai rapide a tehnologiilor, astfel încât avantajele obținute trebuie să fie profitabile într-o perioadă de cel mult 2 ani;
- punerea în aplicare a unor politici de control al costurilor, care sunt necesare având în vedere intensitatea ridicată a capitalului din sector pentru activitățile de cercetare și dezvoltare și realizarea de economii de scară. Producătorii trebuie să aibă politici de raționalizare a producției, de limitare a costurilor și de îmbunătățire a eficienței producției. Acest lucru se realizează în principal prin fuziuni/achiziții și, la nivel operațional, prin acorduri de producție/comercializare cu alți operatori, bazate în general pe utilizarea în comun a aceleiași platforme de producție pentru mai multe modele și pe standardizarea/partajarea aceluiași componente între mai multe modele. Stabilitatea pieței de tractoare noi (aproximativ 8.000 de unități înmatriculate pe an) permite, de asemenea, operatorilor să își raționalizeze structurile de producție.
- dezvoltarea unei rețele de distribuție adecvate, diversificate din punct de vedere geografic și consolidarea prezenței internaționale prin construirea unei rețele de distribuție și servicii cu parteneri locali. De asemenea, producătorii pot reloca producția în țări cu costuri mai mici ale forței de muncă, un factor strategic mai ales pentru produsele *low-end*, care sunt mai sensibile la preț, cum ar fi mașinile de grădină destinate distribuției în masă.
- conștientizarea și recunoașterea mărcii, care este un element necesar pentru a menține o poziție competitivă și pentru a diferenția produsul de concurenți. Producătorii trebuie să pună în aplicare strategii de promovare și consolidare a mărcii lor, de exemplu, prin intermediul târgurilor comerciale, care reprezintă un instrument adecvat pentru promovarea produselor.

## 9. Oportunități

Italia are o ofertă puternică de echipamente agricole tradiționale, dominată de producători mari, cu economii de scară, capabili să ofere utilaje fermelor italiene la prețuri competitive în condiții normale (nu cele din 2022).

Tipurile de echipamente agricole tradiționale care ar putea prezenta cel mai mare interes pentru piața italiană sunt acele active eligibile pentru programele publice de sprijin "Agricultura 4.0." și "Nuova Sabatini": tractoare, manipolatoare telescopice, remorci de mixare, mașini de plivit, pulverizatoare.

Cu toate acestea, piața oferă cel mai mare potențial pe segmentul agriculturii ecologice, respectiv noile tehnologii pentru agricultura de precizie și îmbunătățirea genetică a culturilor. Italia dorește să fie o referință în agricultura viitorului și sprijină prin programe publice (Planul de Tranziție 4.0.) adoptarea de noi tehnologii în agricultură.

Agricultura 4.0, deși nu este încă foarte răspândită în rândul companiilor italiene, este deja o realitate care permite atât economii la costurile de producție care, în cazul culturilor extensive, cum ar fi grâul, pot ajunge până la 15% la hectar, dar și o productivitate mai mare care poate ajunge la +10%. Acest lucru se traduce nu numai într-o rentabilitate sporită pentru fermier (sustenabilitate economică), ci și într-un impact mai redus asupra mediului.

Cifra de afaceri a sectorului agriculturii de precizie este estimată la aproximativ 500 de milioane de euro, investițiile fiind concentrate în sistemele de monitorizare și control al producției (49%), echipamente și software (34%) și tehnologii de cartografiere a suprafețelor și de colectare a datelor (Smartagrifood).

## 10. Informații practice

### 10.1. Târguri internaționale principale în Italia

- **EIMA 2023** (Expoziția Internațională de Utilaje pentru Agricultură și Grădinărit)  
[www.eima.it/](http://www.eima.it/), 6-10 noiembrie 2024, Ediția 22, Bologna, [eima@federunacoma.it](mailto:eima@federunacoma.it), +39 06 432981
- **FIERAGRICOLA** (Târgul Internațional de Tehnologii Agricole)  
[www.fieragricola.it](http://www.fieragricola.it), 31 ianuarie – 3 februarie 2024, Ediția 116, Verona, [fieragricola@veronafiore.it](mailto:fieragricola@veronafiore.it), [customercare@fieragricola.it](mailto:customercare@fieragricola.it), +39.045.9691220
- **NOVEL FARM** (Expoziție privind noile tehnici de cultivare, agricultura fără sol și agricultura verticală)  
<https://novelfarmexpo.it/>, 23-24 martie 2023, ediția a 2-a, Porderone/Veneto, Patrizia DeOdorico [pdeodorico@fierapordenone.it](mailto:pdeodorico@fierapordenone.it), +39 0434 232.261

### 10.2. Publicații de specialitate

- **EDAGRICOLE** ([www.edagricole.it](http://www.edagricole.it)) – editură care publică reviste specializate în

diverse sub-sectoare agricole: protecția culturilor  
<https://coltureprotette.edagricole.it/>, culturi de fructe  
<https://rivistafrutticoltura.edagricole.it/>, mașini și utilaje agricole  
<https://macchinemotoriagricoli.edagricole.it/>, agricultură modernă  
<https://terraevita.edagricole.it/nova-agricoltura/>, cultura măslinelor  
<https://olivoelio.edagricole.it/>, viticultură <https://vigneviniequalita.edagricole.it/>,  
sectorul porcinelor <https://suinicoltura.edagricole.it/>.

- MONDO MACCHINA (<https://www.mondomacchina.it/>) – specializată în sectorul mecanizării pentru agricultură, grădinărit și componente. Are și versiune în limba engleză.
- AGRONOTIZIE (<https://agronotizie.imagelinenetwork.com>) – noutăți despre agricultura italiană, cu secțiuni tematice despre echipamente, îngrășăminte etc.
- I MEZZI AGRICOLI ([www.imezziagricoli.it](http://www.imezziagricoli.it)) – publicație cu informații detaliate despre o gamă largă de echipamente agricole, cum ar fi tractoare și vehicule agricole, remorci de mixare, cositoare-încărcătoare, mașini de recoltat, cositoare cu fulgi, tocătoare de tulpini, mașini de transport și de irigare, mașini de fertilizare și de protecție a culturilor, mașini de fân și de semănat.
- EDIZIONI L'INFORMATORE AGRARIO ([www.ediagroup.it](http://www.ediagroup.it)) – similară Edagricole, este un grup de publicații specializate în agricultură cu teme diferite: Informatore agrario - revistă agricolă generală; Echipamente agricole - MAD Macchine agricole; Viticultură - Vite&Vino; Lactate - Stalle la latte.

### 10.3. Asociații profesionale

- UNACMA – Uniunea Națională a Distribuitorilor de Mașini Agricole ([www.unacma.it](http://www.unacma.it)).
- FNAARC – Federația Națională a Asociațiilor de Agenți și Reprezentanți Comerciali ([fnaarc.it](http://fnaarc.it))
- FEDERUNACOMA - Federația Națională a Producătorilor de Mașini Agricole (<https://www.federunacoma.it/>). Reunește asociațiile italiene de sisteme și tehnologii digitale pentru mașini agricole și producție (Agridigital), sisteme de irigații (Assoidrotech), mașini agricole (Assomao), mașini agricole autopropulsate (Assomase), tractoare (Assotrattori), componente pentru diferitele sectoare (Comacomp) și mașini de grădinărit (Comagarden).
- ASSOMAO – (<https://www.assomao.it>) este asociația care, în cadrul FederUnacoma, reprezintă producătorii italieni de mașini agricole: utilaje pentru prelucrarea solului, pentru semănat, transplantare și fertilizare, protecția culturilor, irigații, recoltare, prelucrarea primară și conservarea produselor și creșterea animalelor, circulație și transport.
- ASSOMASE – (<https://www.assomase.it>) reunește producătorii italieni de mașini autopropulsate (toate vehiculele agricole cu una sau mai multe axe echipate cu un motor, cu excepția tractoarelor).
- ASSOTRATTORI – (<https://www.assotrattori.it/>) reunește producătorii de tractoare din Italia. Filialele italiene ale Claas, Kubota, Manitou și John Deere sunt membre ale acestei asociații.

## 10.4. Cultura de afaceri. Recomandări pentru exportatorii români.

Italia este o țară latină, mediteraneeană, cu o cultura de afaceri și obiceiuri de business relativ similare celor din România. Italienii sunt deschiși, curioși și toleranți.

Economia italiană se caracterizează printr-o polarizare regională puternică: nordul este puternic industrializat, în timp ce sudul este artizanal și agricol; diferența PIB/capita între sud și nord este de la simplu la dublu. Este prezentă o anumită specializare sectorială regională: automobile în Piemont, mobilă în Veneto, echipamente industriale în Lombardia, industria alimentară în Emilia Romagna, etc.

Relațiile personale joacă un rol important în cultura italiană de afaceri. Recomandările de la terți sunt foarte utile, deoarece italienii preferă să lucreze cu cei pe care îi cunosc și în care au încredere.

Italienii preferă întâlnirile față în față, deoarece astfel se aprofundează relația personală dintre parteneri. Întâlnirile inițiale sunt adesea ocazii informale de evaluare și de stabilire a relațiilor, nu de luare a unor decizii de afaceri. Impresia pe care o lăsați asupra unui italian poate avea un impact decisiv asupra deciziilor pe care le ia; asigurați-vă că omologii italieni vă plac și au încredere în dumneavoastră.

### Aspecte generale:

- Distribuția cu amănuntul este foarte fragmentată.
- Incidentele de plată sunt relativ frecvente.
- Este foarte apreciat design-ul produselor. Forma contează la fel de mult ca și fondul. Materialele de prezentare ale companiei/produselor dvs. trebuie să fie impecabile din punct de vedere estetic.
- Se recomandă ca strategia de negociere să nu se bazeze doar pe preț.

### Prime contacte:

- Vestimentația este esențială, chiar și în ocazii informale. Este percepută ca o reflectare a poziției sociale, a succesului și a competenței dumneavoastră ca antreprenor.
- Punctualitatea este obligatorie în nordul țării, nu și în sud.
- Ierarhia este importantă în cultura de afaceri italiană. Statutul se bazează adesea pe vârstă și pe poziție. Pentru persoanele de rang înalt se folosește apelativul *Dottore/Dottoressa*.
- Schimbul de cărți de vizită este ceva obișnuit și ar trebui să o aveți pe a dumneavoastră tradusă în italiană pe verso.
- Nu oferiți un cadou de afaceri până când nu primiți mai întâi unul. Cadourile care prezintă logo-ul companiei dvs. ar trebui evitate. Sunt recomandate stilourile sau edițiile de carte de lux.
- Ospitalitatea joacă un rol cheie în cultura italiană de afaceri și implică, de

obicei, o masă la restaurant.

- Discuțiile de afaceri sunt precedate de o conversație informală, cele mai frecvente subiecte fiind istoria, arta, gastronomia și sportul (în special fotbalul). Se recomandă evitarea discuțiilor despre politică sau despre cel de-al Doilea Război Mondial.

#### **Negocierea:**

- Negocierile se desfășoară într-o atmosferă cordială și familiară.
- Italienii sunt foarte expresivi în argumentație și gesticulează mult.
- Evitați comparația produselor dvs. cu cele ale concurenților italieni. Se recomandă evidențierea aspectelor complementare.
- Negocierile pot fi lungi, trebuie să aveți răbdare. De obicei, deciziile sunt luate în mod colegial de către întreaga echipă de conducere a companiei italiene, fapt care întârzie luarea unei decizii finale.



**O strategie eficientă de intrare pe piața Italiei este vizitarea sau participarea ca expozant la târgurile de specialitate. Prezența la târg vă permite (1) să identificați atât concurenții, cât și distribuitorii și importatorii prezenți pe piață și (2) să aveți un prim contact față în față cu potențialii parteneri de afaceri.**

## **SURSE**

ICEX - piața echipamentelor agricole în Italia

Federația Națională a Producătorilor de Mașini Agricole

<https://www.federunacoma.it/en/index.php>

Federația Italiană a Industrie Alimentare <http://www.federalimentare.it/>

Uniunea Națională a Distribuitorilor de Mașini Agricole <https://www.unacma.it/>

Institutul Italian de Statistică <https://www.istat.it/it/>

Cerved <https://www.cerved.com/>

Trattori Web <https://www.trattoriweb.com/>

Agri Affaires <https://www.agriaffaires.it/>

Trademap <https://www.trademap.org/Index.aspx>

### **DATE DE CONTACT**

Ambasada României în Republica Italiană

Biroul de Promovare Comercial-Economică Roma

+39 06.808.45.29

Iulia Schneckner, ministru consilier

[iulia.schneckner@dce.gov.ro](mailto:iulia.schneckner@dce.gov.ro)