

ITALIANS DO IT BETTER

La crescita in doppia cifra registrata nel 2017 attesta su valori record, per il secondo anno consecutivo, il settore dei sistemi di trasmissione di movimento e potenza. Le prospettive per il 2018 sono di un'ulteriore crescita, anche grazie a maggiori livelli di integrazione tecnologica e di filiera. In questo contesto, l'eccellenza delle nostre aziende conquista sempre maggiori quote del mercato internazionale

di Lorenzo Zacchetti

Nonostante la nostra tradizionale propensione per l'autocritica, il disfattismo e la lamentela, ci sono diversi settori nei quali il "made in Italy" è sinonimo di un'eccellenza indiscussa. Tra questi c'è senza dubbio l'industria meccanica e, in particolare, il comparto dei sistemi di trasmissione di movimento e potenza. In un contesto generale che ci vede secondi solo alla Germania, quest'ambito

specifico vale oltre 10 miliardi di euro, rappresentando una leadership che viene riconosciuta con più facilità all'estero che da noi. Per certi versi ciò appare paradossale, ma presenta l'indubbio vantaggio di favorire la notevole propensione all'export delle aziende del settore, che vendono fuori confine circa il 60% della produzione totale (+11,8% su base annua). In un momento di evidente ripresa del mercato è stato necessario rivedere al rialzo le stime che Assiot e Assofluid ave-

vano fatto per il 2017. Nel corso della "Giornata Economica" svoltasi lo scorso 28 marzo a Cinisello Balsamo (Mi) le due associazioni hanno presentato all'unisono un quadro ancora più positivo di quello che era stato stato inizialmente delineato.

Nozze in vista

Dopo due anni di stasi ci si attendeva che il settore della trasmissione di potenza andasse – per la prima volta – oltre la so-



glia dei 7 miliardi di euro. Ampiamente conseguito il risultato, ora si marcia a larghi passi verso quota 7,7 miliardi, che dovrebbe essere toccata senza eccessivi problemi nel corso del 2018.

Fabrizio Cattaneo, segretario generale di Assiot, ha sottolineato come questi siano *“anni da record, sebbene ‘solamente’ dal punto di vista dei volumi e non ancora per quanto riguarda i profitti”*. Il quadro è ancora più confortante se si guarda al macrosettore, ovvero alla

sommatoria dei mercati seguiti rispettivamente da Assiot e da Assofluid: in totale, nel 2017 ha toccato quota 10,75 miliardi di euro, dato che deriva dalla somma degli oltre 7,3 miliardi del settore organi di trasmissione/ingranaggi e dei 3,417 del settore oleoidraulico/pneumatico. L'immediato futuro è luminoso e, a fine 2018, è previsto che si arrivi a circa 11,5 miliardi. Analizzare i dati nel loro complesso è particolarmente interessante, anche perché Tomaso Carraro,

presidente di Assiot, ha accennato alla possibilità di una fusione con Assofluid, al fine di meglio rappresentare un macrosettore sempre più complesso e articolato nel quale emerge la necessità delle aziende di coprire tutte le aree con la medesima competenza. Il potenziale insito in questo matrimonio all'orizzonte è davvero notevole: i 10 miliardi del 2017 si riferiscono al fatturato diretto, ma se si considera l'indotto generato dai due settori si va oltre i 40 miliardi di euro.

LA PAROLA ALLE ISTITUZIONI / ASSIOT



► **TOMASO CARRARO**
PRESIDENTE

Il padrone di casa della "Giornata Economica" ha indicato la direzione strategica per una nuova rappresentanza di settore: *"Se guardiamo alla necessità di interconnessione tra soggetti che è insita nell'idea stessa di industria 4.0 è evidente che siamo già, nei fatti, una realtà molto più ricca della somma dei nostri dati di fatturato perché dobbiamo guardare all'intera filiera ed è proprio questa la direzione della forma di associazionismo nuova di cui vogliamo essere esempio. Oggi il nostro fatturato diretto supera i 10 miliardi di euro ma il valore del macrosettore, comprendendo l'indotto più diretto, supera abbondantemente i 40 miliardi. Occorrerà dunque continuare a costruire per continuare a crescere e lo dovremo fare insieme a tutti i nostri collaboratori interni ed 'esterni': formare risorse adeguate per avvalersi appieno dei big data, di cui - è stato messo in luce - si conosce con certezza il valore ma non ancora tutte le modalità di utilizzo, sarà uno dei punti e delle sfide centrali, una delle principali priorità".*



Fluid Power da record

Come si è arrivati a questi considerevoli risultati? Nell'arco dello scorso anno solare c'è stata una crescita davvero notevole su tutti i fronti: la produzione complessiva del settore ha segnato un +10,1%, con il +7,6% delle consegne interne e un notevole +11,5% delle esportazioni. Scomponendo l'analisi, per quanto riguarda il mercato di pertinenza di Assofluid troviamo i seguenti dati: consegne interne +21,8%, esportazioni +17,6%, produzione complessiva +19,2, importazioni +24,3 e mercato +22,9%, così da arrivare al predetto valore assoluto di 3,417 miliardi di euro, che rappresenta un record storico per questo settore. Per quanto riguarda il primo semestre del 2018, Assofluid prevede un'ulteriore crescita, così strutturata: +10/11% per quanto riguarda la produzione del settore, +10/11% delle consegne interne e +10/12% nelle esportazioni. Si colloca tra i cinque e i sei punti percentuali la crescita delle diverse tipologie di prodotto. Questa tendenza positiva non è solamen-

LA PAROLA ALL'ESPERTO / UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE



► **PROF. LUIGI SERIO**
DOCENTE DI SCIENZE
DELL'ECONOMIA E DELLA
GESTIONE AZIENDALE

Ha concluso i lavori della "Giornata Economica" la riflessione guidata dal prof. Luigi Serio sul tema: *"Dal semilavorato al prodotto finito: la caratteristica dell'Industria Italiana valore aggiunto per l'Impresa 4.0".*

Con il contributo dei relatori che si sono alternati, la discussione ha aiutato i protagonisti del settore a comprendere quale opportunità possa essere per loro il nuovo paradigma tecnologico e in che modo la sua introduzione andrà a impattare sulla ridistribuzione del valore nella filiera che lo produce. Molti gli spunti di interesse

emersi in tal senso, in particolare la riflessione che ha messo in luce come la vera minaccia sarebbe non adottare il nuovo modello, poiché non significherebbe solo non approfittare di nuove opportunità, ma soprattutto perdere la competitività attuale. La prospettiva illustrata dal moderatore descrive l'industria italiana della meccatronica per l'automazione e la trasmissione di potenza già pienamente inserita in un percorso dal quale non è possibile tornare indietro: con l'adozione del nuovo modello industriale il valore viene sempre più generato e ridistribuito a monte (progettazione e personalizzazione) e a valle (servizio post-vendita e pay per use) rispetto al modello attuale che ne vede la massima concertazione nella fase di realizzazione e vendita: *"La battaglia si vince a monte e a valle - ha sintetizzato il Prof. Serio a beneficio dei presenti - e si perde nel mezzo, cioè non adeguandosi al nuovo modello".*

te italiana, ma riguarda anche i principali mercati esteri. Tra le protagoniste si confermano Turchia e Cina, mentre crescono anche Germania e Stati Uniti, dopo due anni difficili.

Il punto di svolta

Il quadro relativo ad Assiot fotografa una crescita altrettanto evidente: fatturato +11,3%, esportazioni +11,8%, consegne interne +10,6% e importazioni +9,7%.

Dopo aver abbondantemente superato i 7 miliardi di euro di fatturato, entro la fine dell'anno in corso il settore farà regi-

L'ECCELLENZA ITALIANA NEL SETTORE DEI COMPONENTI E RICAMBI VIENE RICONOSCIUTA ALL'ESTERO ANCORA PIÙ CHE IN PATRIA E CIÒ DÀ SLANCIO ALLE ESPORTAZIONI



strare un'ulteriore crescita complessiva del +5%, andando a determinare un +6,3% nel saldo attivo della bilancia commerciale. Una crescita che prosegue, quindi, sebbene a ritmi un po' più lenti rispetto a quelli dello scorso anno. Secondo l'analisi di Cattaneo, ciò è legato alla difficoltà di rispondere alle crescenti richieste del mercato: la capacità produttiva attuale è già interamente assorbita dalla domanda, quindi le aziende si

LA PAROLA ALLE AZIENDE / OLEOMARKET



► **LAURA CASELLA**
SALES DEPARTMENT

"I tubi flessibili oleodinamici sono componenti a pressioni elevate soggetti, in qualche caso, al rischio di infortuni delle persone adiacenti, se non correttamente protetti e controllati. Per questo motivo sono da considerarsi componenti predisposti a usura e manutenzione continua. I tubi flessibili e/o rigidi e i raccordi Olmark seguono attente analisi di progettazione e verifica dell'idoneità dell'installazione in fase di nuove attrezzature per ridurre e prevenire il più possibile successivi interventi di riparazione. Altresì, come succede spesso per un normale pneumatico di un'automobile, un tubo flessibile in gomma o termoplastico ad alta pressione può usurarsi durante il ciclo lavorativo e deve essere periodicamente controllato o sostituito quando necessario. Per quanto riguarda i tubi oleodinamici, non sempre la rete dei meccanici riparatori si affida ai ricambi originali. Spesso provvede a reperire in modo autonomo sul mercato prodotti definiti 'simili' o 'compatibili'. Difficilmente le prestazioni del ricambio non originali rispondono ai completi requisiti del tubo Olmark originale, bensì generano continui disservizi, oltre che sensibili rischi sulla sicurezza. Oleomarket ha disposto un servizio orientato a prevenire e risolvere questa difficoltà. In accordo

con i propri clienti O.E.M. qualificati, ogni singolo tubo è contrassegnato da una specifica targhetta indelebile denominata M.I.T.O. (Monitoring.Individual.Track.Olmark), che identifica la codifica e tracciabilità completa del tubo oltre a un indirizzo web che permette di ordinare direttamente il tubo originale o di ottenere dettagli informativi con estrema precisione per consentire, in piena conformità tecnica operativa, l'eventuale approvvigionamento in loco. Oleomarket, a completamento e supporto dell'aftermarket, ha inoltre avviato da anni un'intensa collaborazione con i migliori gruppi europei organizzati per il pronto intervento professionale a seguito di immediate necessità di tubi di ricambio. Grazie alla gamma completa di tubi Markhip e raccordi Olmark e al relativo training di corretto assemblaggio è disponibile una fitta rete di furgoni appositamente attrezzati (solo nel Regno Unito ne sono equipaggiati oltre 400) che prestano il loro servizio direttamente presso il cantiere o a bordo macchina. Gli operatori specializzati analizzano il tubo da sostituire e producono e sostituiscono immediatamente, con componenti e tecnologia Olmark, il tubo usurato con un nuovo perfettamente intercambiabile. La scelta dei componenti per il primo equipaggiamento e la successiva manutenzione sono due elementi che spesso rappresentano la più immediata considerazione di qualità percepita da parte del cliente utilizzatore. Oleomarket, nel corso della sua lunga esperienza, continua a dedicare risorse tecniche e investimenti economici alla prevenzione e manutenzione dei propri componenti, a riscontro della costante e riconosciuta soddisfazione dei clienti."

LA PAROLA ALLE AZIENDE / IGUS



► **MARCELLO MANDELLI**
PRODUCT MANAGER

"Il sistema di separatori igus rivoluziona l'assemblaggio delle catene portacavi. Con E4.1L igus offre la catena portacavi più semplice da riempire presente sul mercato. Grazie al nuovo tipo di separatori diventa ancora più semplice suddividere internamente la catena portacavi in modo personalizzato e secondo le necessità. Facile da aprire da tutti i lati e altrettanto da riempire, in base alle esigenze. La facile accessibilità a tutto lo spazio interno da entrambi i lati, l'innovativo sistema di separazione interna con nuovi separatori e uno dei più rapidi meccanismi di apertura: queste sono le caratteristiche che rendono E4.1L la catena portacavi più veloce da riempire. Il vantaggio? Con questa catena portacavi i clienti possono risparmiare fino all'80% del tempo di assemblaggio. Con questo sistema è molto facile inserire i ripiani per la suddivisione interna anche su più livelli. Inoltre, il meccanismo di apertura a libro da ambo i lati dei traversini garantisce un inserimento rapido di cavi e tubi in catena. I traversini possono essere aperti semplicemente con un cacciavite, orientati di 115° e rimangono in posizione. In caso di necessità possono anche essere rimossi completamente, reinseriti e infine richiusi con una semplice pressione. Gli angoli arrotondati dei traversini di apertura e dei separatori della catena garantiscono inoltre una lunga durata di esercizio dei tubi e dei cavi. I dentelli e la metrica dei traversini servono poi a separare nel miglior modo il contenuto della catena portacavi."

trovano di fronte alla necessità di valutare nuovi investimenti per aumentarla. Questo passaggio, dagli esiti non scontati, ha spinto a formulare previsioni abbastanza prudenti, ma mai come in questi casi potrebbe essere piacevole trovarsi - di nuovo - ad ammettere di aver sottostimato la crescita.

L'export vola

Sul fronte delle esportazioni i volumi crescono ovunque in linea con la media complessiva (+11,8%), tranne in Africa, dove si è registrato un -3%. In Asia orientale la crescita è addirittura del +20%, anche grazie a una politica di riduzione dei prezzi. Negli altri paesi i prezzi invece sono rimasti uguali o sono addirittura cresciuti, il che dà modo all'associazione di prevedere un ulteriore +6,4% nel prossimo anno. Crescono con decisione anche le importazioni, a quota +9,7%, con un contributo proveniente soprattutto dall'Asia centrale e dall'Europa, dove si registra il +8,5%, ma con un significativo +28,9% dai Paesi extra-UE.



► IL SISTEMA DI SEPARATORI IGUS RIVOLUZIONA L'ASSEMBLAGGIO DELLE CATENE PORTACAVI, CON UN RISPARMIO DI ENERGIA FINO ALL'80%

LA PAROLA ALLE AZIENDE / BRIGADE ELETTRONICA



► **MAURO LANTSCHNER**
MANAGING DIRECTOR

"Brigade Elettronica si occupa da oltre 40 anni di sistemi per la sicurezza veicolare: è un'azienda leader nel mercato dei sistemi di sicurezza in manovra per veicoli, in grado di offrire soluzioni idonee per tutti i veicoli commerciali e le macchine operatrici. La gamma di dispositivi di sicurezza di Brigade (telecamere, radar, avvisatori acustici, eccetera) aiuta a prevenire le collisioni in quanto assiste il guidatore del mezzo proteggendo al tempo stesso operatori, pedoni e ciclisti. La sicurezza è ormai un tema di primo piano e il mercato è

ricettivo. L'ascolto costante delle esigenze dei clienti ha portato Brigade a migliorare Backeye 360, il sistema di visione a 360° tutto intorno al mezzo che azzeri gli angoli ciechi. Un dispositivo innovativo, con le riprese di quattro telecamere riprodotte in tempo reale in un'unica immagine sul monitor in cabina, oggi ancora più performante: la configurazione e le viste possono essere personalizzate a seconda dell'applicazione (ad esempio, per i veicoli articolati, a 270°); il monitor prevede ben 19 modalità di visualizzazione, inclusi traffico trasversale e cambio corsia a destra/sinistra; c'è l'opzione di vista orizzontale e verticale, compreso lo schermo diviso; i marker di parcheggio a schermo sono configurabili; grazie ai trigger velocità è possibile visualizzare una determinata vista alla velocità preimpostata. Queste sono solo alcune delle migliorie del nuovo Backeye 360, sempre più all'avanguardia della sicurezza veicolare."

Anche su questo fronte per il 2018 è atteso un ulteriore +6,5%. La Germania è di gran lunga il principale partner delle aziende italiane, che vi esportano circa il 21% della produzione complessiva. In generale, il mercato teutonico assorbe oltre il 13% dell'export di settore. È decisamente elevato anche il volume delle importazioni dalla Germania all'Italia: il 30% viene proprio dal mercato tedesco, che sopravanza Cina, Francia, Stati Uniti, Belgio, Spagna e Regno Unito. Questi Paesi assorbono circa il 67% delle nostre esportazioni, mentre è nettamente negativo il saldo nei confronti della Cina, per quasi 250 milioni. In questa classifica seguono Bulgaria, India, Giappone, Paesi Bassi, Taiwan, Malesia, Paesi balcanici e Indonesia.

Crescita costante

Per quanto riguarda Assofluid, il 2017 è stato positivo sia per il comparto pneumatico che per quello oleodinamico. Per il 2018 ci si attende un'ulteriore crescita tra il 10% e il 12%. A determinare il valore record di 1,364 miliardi di euro (+9,3% sull'anno precedente) è stata una crescita del 26,4% negli ordini, del 16,4% delle esportazioni e del 21,8% della produzione. Dopo un quadriennio decisamente piatto il mercato negli ultimi due anni ha recuperato molto, anche se non è ancora tornato ai livelli pre-crisi.

Il trend è migliore nel comparto pneumatico, perché dal 2010 c'è una crescita costante. Nell'ultimo anno gli ordini e la produzione sono cresciuti del 9,1%, mentre le importazioni sono salite del 9,9%. Le previsioni invece sono in linea con lo scenario complessivo, con un +10% atteso per tutte le voci oggetto di indagine.

Assiot: un quadro esaltante

Per quanto riguarda le esportazioni nel comparto seguito da Assiot, le trasmissioni meccaniche segnano il +5,5%, così come gli ingranaggi, mentre cuscinetti e parti di cuscinetti arri-



 IL JOYSTICK FJM, CON DISPLAY DA 4.3", FA PARTE DELLA SERIE DYNAMIC DI AUTEC, COMPATIBILE CON LE MACCHINE IDRAULICHE E ALTRE APPLICAZIONI IN CORRENTE CONTINUA

LA PAROLA ALLE AZIENDE / ATEC



 **ANTONIO SILVESTRI**
MANAGING DIRECTOR

"Autec inizia la sua storia nel 1986, diventando il primo produttore italiano di radiocomandi industriali. Da sempre l'azienda è fondata sui concetti di sicurezza e affidabilità, che vengono riflesse sui propri prodotti attraverso costanti verifiche da parte di enti esterni ed esecuzione di test di qualificazione su tutti i componenti. Le certificazioni di sicurezza, emesse da organismi europei notificati (ad esempio TÜV), garantiscono una verifica indipendente dei prodotti durante tutto il loro ciclo di vita. Autec è certificata ISO 9001 e continua a investire in automazione e tecnologie per il miglioramento continuo e la massima affidabilità dei processi produttivi. A oggi circa 200 dipendenti altamente qualificati lavorano per Autec in tutto il mondo e la rete di vendita e assistenza offre un supporto capillare in termini di competenza e servizio. I radiocomandi sono progettati e realizzati in un unico stabilimento produttivo, a Caldogno (Vi), e ciò rende i prodotti Autec a tutti gli effetti 'Made in Italy'. Il processo di produzione è ispirato ai principi lean per ottimizzare tempi, movimenti e sprechi di materiale in una prospettiva di miglioramento continuo. I componenti di alta qualità utilizzati sono soggetti a specifici test funzionali e le funzionalità di ogni singolo sistema di controllo completo vengono verificate rispetto le specifiche dell'applicazione. Essendo in grado di realizzare i prodotti interamente sotto lo stesso tetto, i tempi di consegna riescono ad essere tra i migliori del settore."

vano a +15% e gli altri elementi di trasmissione a +12,3%.

La previsione per il 2018 si attesta intorno al +6%, con ingranaggi e trasmissioni un po' meno performanti rispetto alle altre famiglie di prodotto. Per le importazioni è previsto un +9,7%, determinato dall'impennata degli ingranaggi, che vanno oltre il +13,8%, mentre le trasmissioni meccaniche restano invece sostanzialmente stabili. Il saldo commerciale è positivo in tutte le famiglie di prodotto, con le trasmissioni meccaniche particolarmente in spolvero. Il mercato nazionale sta andando bene, con una crescita media del 10%. Vanno meglio di tutti i costruttori di ingranaggi e componentistica, che ovviamente vendono anche a chi fa i sistemi di trasmissione. Bene anche la crescita di cuscinetti e parti di cuscinetti (+9,5%).



▶ ALL'INIZIATIVA ORGANIZZATA DA ASSIOT E ASSOFLUID HA PARTECIPATO ANCHE **ALFREDO MARIOTTI**, SEGRETARIO GENERALE DI FEDERMACCHINE, CON INTERESSANTI NOTE SULLE SPECIFICITÀ DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Occupazione in stallo

Per il 2018 ci si attende una crescita più modesta, con le stesse considerazioni sopra esposte sulla capacità produttiva già interamente assorbita e sulla necessità di investire. Le importazioni invece cresceranno maggiormente, questo perché ci si attende che gli investimenti, almeno in fase iniziale, saranno rivolti principalmente all'estero. Il mercato interno vale 5 miliardi e 700 milioni, con la previsione di sfondare il muro dei 6 miliardi nell'anno. Il fatturato totale salirà invece dai 7,336 miliardi del 2017 ai 7,766 del 2018.

Nelle destinazioni più interessanti per il nostro export, Danimarca e Brasile spiccano per quanto riguarda le trasmissioni meccaniche, ma va osservato soprattutto come il mercato di riferimento per

“ STIAMO VIVENDO ANNI DA RECORD DAL PUNTO DI VISTA DEI VOLUMI, ANCHE SE PER IL MOMENTO I PROFITTI NON STANNO ANDANDO DI PARI PASSO ”



LA PAROLA ALLE AZIENDE / MP FILTRI



▶ **MASSIMILIANO SANNA**
MARKETING MANAGER

“I filtri sono un elemento chiave per la continuità di esercizio dei sistemi oleodinamici delle macchine operatrici fisse e dei mezzi semoventi, sempre più tecnologicamente avanzati e sensibili a particelle estranee, anche di pochi micron. Progettare una soluzione completa di decontaminazione dei fluidi significa quindi valutare la tipologia e collocazione dei filtri all'interno di un circuito in relazione ai suoi parametri tecnici, quali pressione/portata, condizioni ambientali, tipo di fluido impiegato e cicli di intervento. MP Filtri si posiziona tra le prime 10 realtà industriali per quota di mercato a livello mondiale che offrono soluzioni di fascia medio-alta nel settore della filtrazione per l'oleodinamica.

L'azienda vanta una posizione competitiva ben bilanciata, grazie al pieno controllo della catena del valore e a un'oculata strategia di internazionalizzazione, confermata da strategici presidi diretti in Germania, Francia, Gran Bretagna, USA, Canada, Russia, Cina, India e distributori in oltre 100 Paesi. Un partner unico, con un business focalizzato su tre divisioni: Filtrazione, PowerTransmission e Contamination Control, che costituiscono sinergicamente il valore insostituibile di MP Filtri, in grado di offrire sia una gamma completa per il mercato mobile e industriale stazionario, sia di sviluppare soluzioni specialistiche custom, affermandosi in qualità di portavoce di un'innovazione continua di prodotto, ad alto valore aggiunto. Infine, affidarsi all'esperienza di MP Filtri, consolidata in oltre 50 anni di attività e scegliere di utilizzare esclusivamente ricambi originali, assicura una maggiore durata nel tempo dei circuiti, a favore di una riduzione del down-time, dell'eliminazione di ulteriori costi di ripristino o di acquisto di apparecchiature nuove e di un più breve payback period dell'investimento.”

le imprese italiane non sia la Germania, bensì gli Stati Uniti. Per quanto riguarda gli altri elementi della trasmissione, ai "soliti noti" dello scenario internazionale si aggiungono Polonia, Ungheria e Austria, ai quali bisogna guardare con interesse. Alla generale positività di tutti i dati esaminati non fa però riscontro un aumento dell'occupazione: secondo Cattaneo la "selezione naturale" determinata dalla crisi non ha ancora finito di produrre i suoi effetti e quindi, essendoci ancora aziende che chiudono, più che nuove assunzioni è possibile attendersi un riassorbimento del personale di queste imprese in difficoltà.

Marginalità penalizzate

Ma come incide la struttura economica e finanziaria delle aziende sulle performance del settore? Attraverso l'esame dei principali indici di bilancio dei due comparti e il confronto con il settore dei beni strumentali, nel corso della "Giornata Economica" si sono analizzate anche le caratteristiche della



➤ UNA FASE DELLA "GIORNATA ECONOMICA" CON LA PARTECIPAZIONE DI (DA SINISTRA): FABIO GALLO (PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE ECONOMICA), TOMASO CARRARO (PRESIDENTE DI ASSIOT), MARCO FERRARA (DIRETTORE DI ASSOFLUID) E FABRIZIO CATTANEO (SEGRETARIO DI ASSIOT)

struttura patrimoniale e finanziaria che caratterizzano l'industria. E che, in qualche caso, la limitano.

L'analisi ha confermato come questo settore sia molto attivo, gestito in modo moderno, efficiente e oculato, nonché ricco di ragionevoli prospettive di sviluppo. L'altra faccia della medaglia è rappresentata dalle difficoltà che gli imprenditori italiani manifestano nel fare apprezzare fino in fondo il valore della loro proposta. Per ciò che attiene specificatamente al comparto della trasmissione di potenza va inoltre evidenziato un rapporto tra patrimonio e debiti (sia di lungo che di breve termine) ancora sbilanciato: nonostante gli evidenti miglioramenti degli ultimi anni, ciò finisce con il risultare ancora penalizzante in termini di marginalità. In chiusura dei lavori Alfredo Mariotti, segretario generale di Federmacchine, ha posto l'accento sulla peculiarità dell'industria italiana: "C'è una rivoluzione digitale che è innanzitutto culturale e mentale ed è fatta per le PMI, poiché il nostro imprenditore è un artista che ha il genio, l'ingegno, di un grande artigiano evoluto". ■



LA PAROLA ALLE AZIENDE / FPT INDUSTRIAL



➤ **DIEGO ROTTI**
OFF-ROAD
PRODUCT MANAGER

"Con quattro famiglie motore e un range di potenza da 58 a 910 cavalli, FPT Industrial è tra i leader di mercato nel settore Construction in ambito motoristico. Una posizione confermata anche dalle ultime tecnologie presentate, come il sistema brevettato HI-eSCR2, che permette ai motori FPT Industrial di rispondere in maniera efficace al nuovo standard emissivo Stage V. Questa tecnologia di post-trattamento verrà utilizzata al posto dell'HI-eSCR, del quale manterrà lo stesso ingombro di spazio: in tal modo non c'è bisogno di apportare modifiche ai veicoli, l'installazione risulta semplice ed è accompagnata da altri benefici, come la garanzia di potenza e densità di coppia migliori della categoria e costi di gestione migliori dei concorrenti. Questi risultati si accompagnano all'azzeramento dei costi di manutenzione del sistema di post-trattamento, come già accadeva con lo Stage IV. Utilizzando questa tecnologia sono stati sviluppati nuovi motori, che rispondono alla legislazione Stage V. Tra questi il nuovo F36, perfetto per macchinari leggeri, con performance migliorate e una cilindrata aumentata fino a 3,6 l, e i nuovi modelli NEF, forti di un'affidabilità data dagli oltre 1,6 milioni di motori prodotti negli ultimi sette anni. L'N45 e l'N67 sono i migliori della categoria per potenza e coppia, hanno performance migliorate e intervalli di servizio dell'olio raddoppiati fino a 1.200 ore. Salendo di potenza, il top di gamma conforme allo Stage V è il V20: ha 20 l di cilindrata, compattezza e rapporto peso-potenza migliore della gamma, e prestazioni che raggiungono i 910 cavalli. FPT Industrial ha pensato, poi, anche a un'altra soluzione che garantirà un passaggio semplice allo Stage V: il PowerPack, un sistema che include tutti i componenti di post-trattamento in un unico pacchetto pre-assemblato, garantendo un'installazione semplice sia per applicazioni mobili che stazionarie."