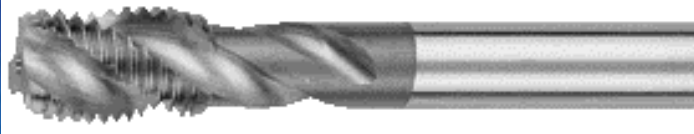




SPAZIO TECNICO

In questo numero:

Speciale Strumenti di taglio



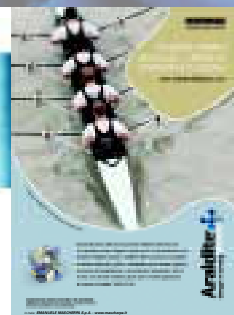
Periodico di informazione del
Consorzio Distributori Utensili CDU

Anno 13 - Numero 35 - Febbraio 2008

Spedizione in abb. post. 70% filiale di Milano
Editore: Consorzio CDU - Sede Legale:
Via Rugabella, 1 Milano - Sede
Operativa: V.le Colleoni, 17 Agrate
Redazione e coordinamento:
Bianchi Errepi Associati srl
- 0341/284861 - Lecco - Via Pescatori
- direttore responsabile: Giorgio Cortella
Stampa: Grafiche Mazzucchelli Spa
Seguro di Settimo Milanese (MI)
Autorizzazione del Tribunale di Lecco
n. 3136 del 21/09/95 (n.9/95 reg.per.)



Pagina 21-23



Pagina 17-23



Pagina 22



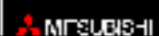
Pagina 25



Pagina 32



Pagina 2



utensili da campioni



SPAZZIO TECNICO



ZOOM Pag. 4

Il mercato europeo chiude un 2007 da record
I produttori di utensili da taglio vedono i propri fatturati crescere in media del 15%. E, in base all'ordinato, anche il 2008 sarà un anno positivo.



MEETING Pag. 7

Ad automatica 2008 la catena di valore dell'automazione
Expolaser 2007: spazio alle applicazioni della tecnologia laser
Emo hannover: meno giorni, più visitatori ed espositori



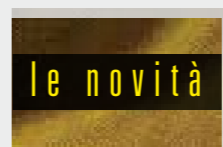
FOCUS Pag. 11

Crescono le aziende italiane, nonostante un contesto difficile
Segnali positivi di trasformazione per l'industria del nostro Paese. Ma lo Stato non aiuta: eccessiva burocrazia, tassazione elevata e quasi nessun programma di sviluppo per le imprese.



L'INTERVISTA Pag. 14

Burocrazia, fisco e mercato del lavoro i freni dell'industria italiana
A colloquio con Giuseppe Morandini, Presidente della Piccola Industria Confindustria e fautore del "partito del fare", con una maggioranza assoluta e come simbolo l'interesse generale del Paese.



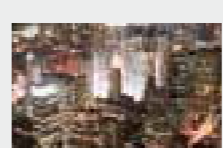
LA VETRINA DELLE NOVITÀ Pag. 18

Le ultime interessanti proposte dal mercato



REPORT Pag. 26

Bilancio in passivo per il tfr: non decolla la riforma
Lontano l'obiettivo del 40% di adesioni dei lavoratori ai fondi pensione. L'accoglienza più fredda della nuova proposta nelle piccole imprese.



UTILITÀ Pag. 30

Elettricità e piccole imprese: un binomio sempre difficile
La liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica è stata salutata con favore dalle piccole imprese. Ma la strada verso una bolletta più equa è ancora tutta da percorrere.

IL MERCATO EUROPEO CHIUDE UN 2007 DA RECORD

I produttori di utensili da taglio vedono i propri fatturati crescere in media del 15%. E, in base all'ordinato, anche il 2008 sarà un anno positivo. La sensibilità ecologica e la volontà di contenere i costi di produzione spingono le lavorazioni a secco o con lubrificazione minimale. Evolvono le geometrie di taglio.



UN 2007 DA RICORDARE

Difficile ricordare un altro anno chiuso così positivamente per i costruttori di utensili come il 2007.

La crescita ha interessato un po' tutti i segmenti di questo settore, ormai appannaggio dei grandi marchi europei. E l'Italia ha certamente contribuito a promuovere e sostenere questo trend di sviluppo.

Lo testimoniano i dati rilevati dalle principali associazioni di categoria, che testimoniano un incremento di fatturato del 15% complessivo e, soprattutto, un aumento dell'ordinato pari al 20-25% rispetto al 2006. Un dato, quest'ultimo, che fa ben sperare anche in previsione futura: il 2008, dunque, sembra poter confermare questo trend positivo, che

ha interessato per altro lo stesso settore dei costruttori delle macchine utensili. A beneficiarne sono stati sia i grandi marchi europei, con filiali e sedi nel nostro Paese, sia i produttori italiani di utensili, che rappresentano una realtà significativa nel quadro mondiale.

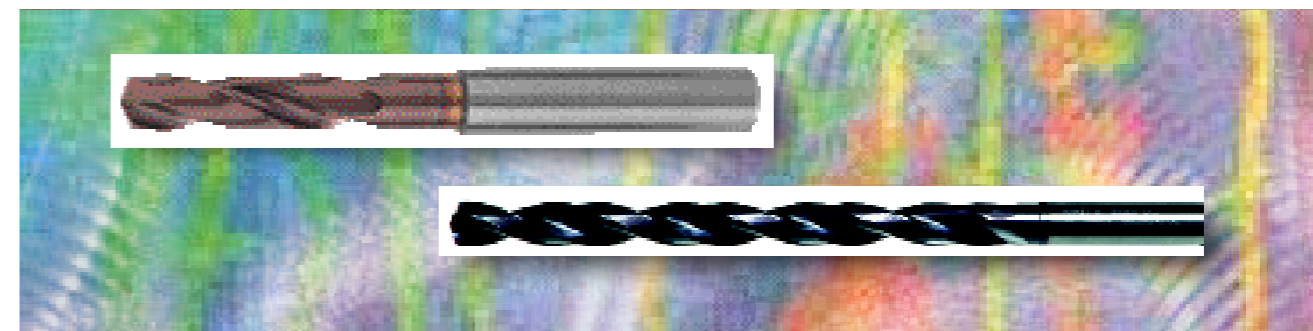
A trainare le vendite di questi materiali di consumo è stato soprattutto l'andamento positivo dell'industria manifatturiera in tutto il globo, ad eccezione forse soltanto del Giappone per il mercato interno.

L'EVOLUZIONE DEGLI UTENSILI DA TAGLIO

In questo quadro, si segnalano i risultati nettamente in crescita degli utensili da

taglio. Risultati che si accompagnano ad un percorso di costante evoluzione degli stessi, in funzione sia dei materiali sempre più sofisticati da lavorare, sia dell'esigenza di un contenimento dei costi di produzione, sia infine del diffondersi di una sensibilità sempre maggiore verso tematiche come quelle ambientali.

È proprio dall'analisi di questo "mix" di richieste, provenienti direttamente dal mercato degli utilizzatori, che le principali case produttrici di utensili hanno preso spunto per sviluppare un'attività di ricerca tesa a proporre soluzioni sempre più performanti e in grado di rispondere alle attese dell'industria manifatturiera. Un'attività di ricerca e sviluppo che ha interessato tutti i principali aspetti dell'utensile (geometrie di



taglio, materiali, rivestimenti, etc), sempre con un occhio particolare al rapporto qualità/prezzo.

Molte, dunque, le novità che si sono registrate un po' in tutti gli ambiti di lavorazione. La panoramica che offriamo approfondirà soprattutto quelle che hanno toccato da vicino i segmenti dei maschi, delle frese e delle punte, che costituiscono in assoluto la fetta certamente più importante del mercato degli utensili da taglio.

LE NOVITÀ NELLA MASCHIATURA

Il 2007 ha visto innanzitutto diffondersi sempre maggiormente la tecnica di fresatura di filetti per interpolazione circolare. Alla base di questo fenomeno sta la necessità di abbassare il costo di filettatura rispetto a quello ottenibile con il sistema tradizionale di maschiatura. Gli utensili utilizzati per questo tipo di lavorazione sono realizzati in metallo duro integrale e, nel caso vengano impiegati

per la lavorazione di alluminio con lega di silicio, possono anche presentare un riporto di diamante policristallino. In questo modo, non solo è possibile effettuare lavorazioni più veloci, ma anche compiere con lo stesso utensile lavorazioni combinate di foratura, svatura e fresatura di filetto per interpolazione circolare.

Un'altra tendenza emergente è rappresentata dalla diffusione della tecnica di filettatura per deformazione con maschio a rullare, in alternativa a quella per asportazione di truciolo. Si tratta di una realtà significativa, che ha comportato un'importante evoluzione dell'utensile, con l'introduzione di geometrie particolari che consentono la lavorazione di moltissimi materiali. Il vantaggio è rappresentato dal fatto che tale lavorazione non produce trucioli, la cui formazione è tra le cause più ricorrenti nella rottura di un utensile. All'utensile, così, è assicurata una maggiore durata. Meno diffuso, ma comunque in crescita anche in Italia, l'impiego di maschi in metallo duro integrale per lavorazioni di serie. Infine va registrata la tendenza ad estendere le lavorazioni a secco o con lubrificazione minimale. Una tendenza che va letta sia come effetto di una sempre più diffusa sensibilità di tipo ambientale nelle nostre imprese manifatturiere, sia come opportunità per un contenimento dei costi di produzione, legati alla riduzione dei consumi di liquidi lubrificanti.

FRESE E PUNTE: LE NUOVE TENDENZE

Evoluzioni importanti sono da registrarsi anche nel settore della foratura e della fresatura.

In particolare, il mercato sta facendo segnare un sempre più ampio ricorso a punte per effettuare forature particolarmente profonde - anche 30-40 volte il diametro dell'utensile - in un'unica pas-



sata. Un vero e proprio salto di qualità rispetto all'utilizzo delle punte a cannone con avanzamenti lenti.

Per rispondere a questa domanda, le case produttrici hanno sviluppato punte con lubrificazione interna realizzate con geometrie particolari e finiture molto spinte, da utilizzare nelle lavorazioni di acciai e ghise. L'evoluzione nelle geometrie di questi utensili deve tener conto, in particolare, della necessità di scaricare il truciolo in modo adeguato. Ovviamente non tutte le macchine utensili possono impiegare questa nuova generazione di punte: occorrono macchine all'avanguardia, che siano in grado di

occorrere macchine all'avanguardia, che siano in grado di



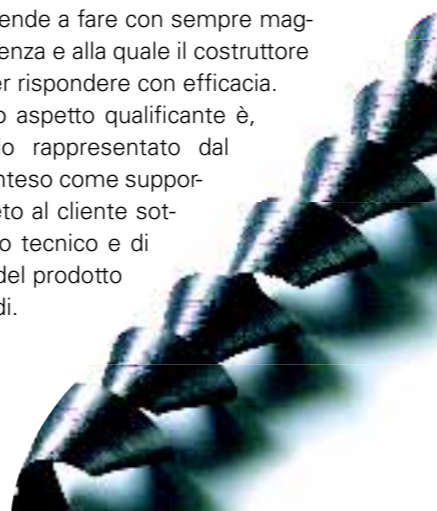
AFFIDABILITÀ E SERVIZIO

Se queste sono le tendenze emergenti, va tuttavia evidenziato come, a fianco del rapporto qualità/prezzo, altre due voci stiano acquisendo sempre più importanza nella scala di valori in base alla quale l'impresa compie oggi la sua scelta per l'acquisto di un utensile.

Il primo valore è dato dall'affidabilità del prodotto, intesa come ciclo di vita dell'utensile programmabile con sicurezza. Soprattutto là dove si lavora su più turni o con impianti a ciclo continuo, il fermo macchina imprevisto è un costo che va assolutamente evitato a causa della sua onerosità. Esso genera infatti colli di bottiglia in produzione, oltre alla necessità di rilavorazione di pezzi non conformi.

Garantire con esattezza il ciclo di vita dell'utensile è quindi una richiesta che il cliente tende a fare con sempre maggior insistenza e alla quale il costruttore deve saper rispondere con efficacia.

Il secondo aspetto qualificante è, poi, quello rappresentato dal servizio, inteso come supporto completo al cliente sotto il profilo tecnico e di controllo del prodotto a 360 gradi.



generare una pressione di almeno 40 bar, per consentire al liquido di eservitare la propria funzione ed agevolare l'espulsione del truciolo. Anche nel segmento delle frese e delle punte, così come in quello dei maschi, si registra poi una sempre maggior richiesta di utensili a lubrificazione minimale. Ancora una volta accresciuta sensibilità ambientale e riduzione dei consumi stanno alla base di questa tendenza, sostenuta dagli stessi costruttori di macchine. In alcuni casi, tuttavia, va aggiunto il vantaggio dell'ottenimento di un risultato migliore, in termini di finitura del pezzo. È certo, comunque, che anche nel segmento delle frese si vada sempre più nella direzione della lavorazione a secco. Un traguardo al quale i più impor-

tanti produttori stanno lavorando, mettendo a punto speciali rivestimenti che disperdano nel tempo più rapido possibile il calore che si forma sul tagliente nel contatto col truciolo.

Sempre nell'ambito della fresatura, si stanno diffondendo le frese a passo differenziato: utensili, cioè, costruiti con eliche a doppia inclinazione, per ottenere un taglio più dolce pur in presenza di eliche particolarmente performanti. Infine, nel settore della finitura, prendono sempre più piede gli utensili in diamante policristallino, in sostituzione degli alesatori in metallo duro integrale o del barenì in metallo duro brasato.

Si ottiene in questo modo una finitura al top per qualità e tolleranza, in tempi di produzione estremamente più ristretti.

TKN: UNA PROPOSTA DI QUALITÀ SUPERIORE CON UN OCCHIO DI RIGUARDO AL PREZZO.

In questi anni, il marchio TKN - private label distribuito in esclusiva dalle utensilerie del Consorzio Distributori Utensili CDU - è cresciuto in modo esponenziale in termini di qualità dell'offerta e profondità di gamma. Un risultato che lo stesso mercato ha evidenziato e che è stato reso possibile grazie all'accurata scelta dei produttori compiuta dai vertici del Consorzio.

Oggi, così, nel settore taglio, TKN rappresenta la scelta ottimale per lo "standard", che copre circa l'80 per cento delle esigenze di lavorazioni di un'impresa manifatturiera.

I maschi, le frese e le punte TKN sono costruite impiegando le migliori materie prime disponibili, con tecnologie di avanguardia a livello internazionale e presentano le più moderne geometrie in funzione delle operazioni da effettuare sui diversi specifici materiali da lavorare.

La gamma è particolarmente ampia e prevede un costante rinnovamento ed ampliamento con le novità che il mercato richiede, come nel caso delle frese a filettare per interpolazione circolare.

AD AUTOMATICA 2008 LA CATENA DI VALORE DELL'AUTOMAZIONE

Dal 10 al 13 giugno presso la fiera di Monaco di Baviera la terza edizione dell'appuntamento dedicato a robotica, assemblaggio e movimentazione.

L'intera filiera del settore dell'automazione, dal singolo componente all'intero sistema, dalle applicazioni ai servizi, sarà protagonista sul palcoscenico di AUTOMATICA 2008, la Fiera Internazionale dell'Automazione in programma presso la Fiera di Monaco di Baviera dal 10 al 13 giugno 2008. Giunta alla sua terza edizione, AUTOMATICA ha luogo nel più grande bacino europeo della robotica e dell'automazione e richiama espositori e visitatori da tutto il mondo.

L'automazione ha conquistato negli ultimi anni un ruolo di primo piano in moltissimi settori industriali: automobili, macchinari e impianti, lavorazione dei metalli, elettrotecnica ed elettronica, ma anche farmaceutico, cosmetico, medicale, imballaggio, confezionamento e materie plastiche. Ed è proprio agli utilizzatori e agli sviluppatori di sistemi di robotica e automazione, dalla grande azienda alla media impresa, fino alle piccole realtà e alle start-up, che AUTOMATICA si rivolge.

Lo scorso settembre, erano già oltre più di 440 le aziende tedesche e straniere ad aver confermato la loro partecipazione alla Fiera Internazionale dell'Automazione, con una superficie prenotata che superava la quota di 28.500 metri quadrati, pari al 92% della superficie netta coperta dall'edizione 2006: un risultato che conferma come AUTOMATICA si stia collocando come punto di riferimento per i settori della robotica, dell'assemblaggio, della movimentazione e della manipolazione, della visione industriale e di tutte le tecnologie collegate a livello mondiale.

Fulcro della manifestazione sono i tre segmenti tecnologici principali di robotica, assemblaggio/manipolazione/movimentazione e visione industriale. Tutte le tecnologie correlate a questi settori sono poi suddivise in sottoaree tematiche quali sistemi di posizionamento, tecnologie di azionamento, sensoristica, controllo e comando, sicurezza, tecnologie di alimentazione, software, servizi, ricerca e tecnologia. In questo modo AUTOMATICA presenta l'intera gamma di prodotti e soluzioni del mondo dell'automazione, mettendo in vetrina soluzioni complete, vere e proprie "catene" di creazione del valore. Sotto lo slogan "Innovation and Solutions", gli operatori di settore e i visitatori qualificati troveranno ad AUTOMATICA, accanto alle tendenze e alle innovazioni più recenti, tutte le

AUTOMATICA, la Fiera Internazionale dell'Automazione in programma a Monaco di Baviera dal 10 al 13 giugno 2008, è un riconosciuto punto di riferimento a livello mondiale per i settori della robotica, dell'assemblaggio, della movimentazione e della manipolazione, della visione industriale e di tutte le tecnologie collegate.

soluzioni concrete per ottimizzare i loro processi produttivi.

Per la terza volta AUTOMATICA ospiterà inoltre, nelle giornate dell'11 e 12 giugno, Robotik, il principale convegno specializzato nel campo della robotica, organizzato dal VDI Wissensforum presso il Centro Congressi Internazionale di Monaco di Baviera.

Nelle stesse date e nello stesso luogo si riunirà l'associazione tedesca per il riconoscimento dei modelli DAGM, un evento organizzato dalla Cattedra di Comunicazione Uomo-Macchina del Politecnico di Monaco di Baviera.

Infine, presso l'AUTOMATICA Forum si svolgeranno tavole rotonde e presenta-

zioni sulle tematiche più attuali del settore, con contributi e contenuti di grande interesse per tutte le categorie di visitatori. AUTOMATICA è organizzata dall'ente fieristico Messe München GmbH e dall'Associazione Robotica + Automazione di VDMA, organismo tecnico promotore del Salone.



EXPOLASER 2007: SPAZIO ALLE APPLICAZIONI DELLA TECNOLOGIA LASER

A Piacenza Expo la sesta edizione. Appuntamento anche con il Convegno Internazionale 2007, dedicato alle prospettive del laser nelle lavorazioni meccaniche.

La cultura del laser si sta facendo sempre più spazio anche nell'industria italiana, con applicazioni che interessano trasversalmente moltissimi settori, dalla lavorazione delle plastiche e dei metalli al packaging, dal tessile all'industria alimentare, fino al restauro.

E proprio le applicazioni della tecnologia laser sono state al centro della sesta edizione di EXPOLaser, la fiera organizzata da PubliTec, casa editrice dell'unica rivista italiana del settore, Applicazioni Laser, in partnership con Piacenza Expo, il quartiere espositivo dove la manifestazione si è svolta dal 15 al 17 novembre.

"Gli impieghi del laser sono molteplici e la formula espositiva di EXPOLaser permette di presentarli ai visitatori in maniera attenta e propositiva, affinché possano diventare stimolo per nuovi utilizzi industriali - ha affermato il direttore generale di Piacenza Expo, Raul Barbieri - Per questa ragione, al fianco della più ampia proposta merceologica di componentistica specializzata, di sistemi di lavorazione, produzione e controllo basati sull'uso del laser, sono state le applicazioni le assolute protagoniste della tre giorni piacenti-

na. I visitatori presenti hanno dimostrato di apprezzare particolarmente le numerose demo visibili negli stand, soprattutto per quanto concerne i processi di taglio, saldatura, marcatura e incisione".

Caratteristica specifica di EXPOLaser è infatti la presenza in fiera di numerosi sistemi e soluzioni laser funzionanti, anche grazie al nuovo impianto realizzato da Piacenza Expo per la distribuzione dei gas necessari al funzionamento dei macchinari esposti.

Nell'ambito della manifestazione, uno degli appuntamenti di maggiore rilievo è stato con il Convegno Internazionale, quest'anno dedicato al tema "Laser: nuove prospettive del laser nelle lavorazioni meccaniche".

Sponsorizzato dall'IRC IRENE, membro dell'Innovation Relay Centre Network, istituito dalla Commissione Europea per la promozione del trasferimento tecnologico in Europa, il Convegno ha offerto un quadro accurato delle evoluzioni del mercato delle lavorazioni laser, partendo dalla situazione generale europea per arrivare a una rappresentazione dettagliata della realtà italiana.



PROMOZIONE L@SER: INFORMAZIONI ALLE IMPRESE SULLE LAVORAZIONI CON LASER DI POTENZA

L'Associazione Italiana di Tecnologia Meccanica (AITeM) ha recentemente istituito una sezione, denominata "Promozione L@ser", dedicata alle lavorazioni mediante laser di potenza. Tre diverse anime sono riunite sotto questo nome: la prima è il mondo della ricerca, ovvero gli Atenei italiani che si occupano di sviluppare e ottimizzare i processi di lavorazione mediante laser di potenza. Attualmente hanno aderito alla sezione dieci Atenei distribuiti su tutto il territorio nazionale. La seconda anima è costituita dai produttori di sorgenti, di sistemi, di dispositivi e accessori laser. L'ultima è quella relativa agli utilizzatori, dalle aziende che lavorano la lamiera conto terzi a chi utilizza il laser nella propria linea di produzione. Avere queste tre anime in uno spazio comune permette di generare una rete di conoscenze (da cui il simbolo @), laboratori e informazioni volta a diffondere le lavorazioni mediante laser nel tessuto industriale italiano. Promozione L@ser era presente ad EXPOLaser con un'area dedicata, con esperti e ricercatori universitari a disposizione delle aziende interessate a discutere l'applicabilità del laser alla loro produzione e risolvere problemi aziendali relativi alla tecnologia laser. Nello stand sono inoltre state presentate alcune attività di ricerca e innovazione svolte in comune tra industrie e università, nel settore laser, come esempi di collaborazioni di successo.



Nel corso del convegno sono state anche presentate le nuove applicazioni industriali della saldatura laser, con controllo in linea del processo, illustrate le sempre più diffuse applicazioni del laser nelle microlavorazioni e verificate le possibilità applicative della subfornitura.

Per il primo anno nella storia di EXPOLaser è stata inoltre lanciata l'iniziativa Premi di Laurea Giuseppe Massaro, nata con l'obiettivo di incentivare la collaborazione tra il mondo laser e il mondo accademico. In collaborazione con primarie aziende del settore (tra le quali Amada Italia, BLM Group, Gruppo EL.EN., IPG Fibertech, LOT Oriel, Optec, Prima Industrie, Ravasi Laser Systems, Red.Com, Rofin Baasel Italiana, Salvagnini, Schiavi High Technology, TRUMPF, Yamazaki Mazak Optonics Europe), offre ai vincitori dei premi la possibilità di presentare una sintesi del proprio lavoro a una folta platea costituita da rappresentanti di aziende interessate alla tecnologia laser tra cui spiccano, oltre ai potenziali utilizzatori, i produttori e i distributori di sistemi, soluzioni, sorgenti e attrezzature laser.

Due tra i migliori progetti di laurea magistrale e di dottorato di ricerca riguardanti soluzioni applicative realizzate con la tecnologia laser, negli aspetti sia tradizionali, sia innovativi, sono stati premiati nel corso di una cerimonia svolta nell'ambito di EXPOLaser.



IN VETRINA

AD APRILE APPUNTAMENTO CON L'ALLUMINIO ALLA METEF

Il prossimo aprile, dal 9 al 12, sarà anche in campo l'edizione 2008 di Metef-Foundeq, presso il Centro Fiera del Garda di Montichiari. L'appuntamento, che riunisce gli attori della filiera dell'alluminio nelle aree della pressocolata, della fonderia e dell'estrusione, prevede, accanto ai tradizionali appuntamenti, una serie di nuove iniziative fra le quali il potenziamento dell'area delle finiture sviluppato in collaborazione con Finitura & Oltre, rassegna di successo dedicata alla tecnologia della finitura delle superfici.

Al contempo, sono in programma iniziative tecniche e culturali mirate, fra le quali il convegno sui trattamenti superficiali delle leghe leggere organizzato in collaborazione con Aital (Associazione Italiana Trattamenti Superficiali) e Qualital (Associazione Certificazione Industriale Alluminio).

Una grossa novità è costituita da una maggiore attenzione ai semilavorati, fusi ed estrusi, a cui sono dedicate le mostre Casting Show, Diecasting Show ed Extrusion Show.

Tra le iniziative collaterali che, ad ogni edizione, affiancano la parte espositiva di Metef-Foundeq, figura il 9 e il 10 aprile la quarta edizione del Convegno Internazionale HTDC-High Tech Die Casting, diventato negli anni uno degli eventi più importanti nel settore della fonderia delle leghe leggere. L'evento, organizzato dall'Associazione Italiana di Metallurgia (AIM), offrirà una panoramica di tutte le principali innovazioni scientifiche e tecnologiche relative ai processi di colata (gravità, bassa ed alta pressione) delle leghe a base di alluminio e magnesio.

LA MECCATRONICA PROTAGONISTA DELLA SECONDA BIMEC

Seconda edizione ricca di novità di mercato per BIMEC, la biennale per la meccatronica e l'automazione promossa da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE che si è tenuta a Fieramilanocity dal 14 al 17 novembre 2007. Sul palcoscenico della fiera, l'offerta di soluzioni per ottimizzare i processi produttivi nell'ambito dell'assemblaggio, della manipolazione, della movimentazione e della robotica.

Grande spazio ha avuto la meccatronica, disciplina ingegneristica dai chiari contenuti innovativi, che combina le opportunità offerte da meccanica, elettronica e informatica per mettere a punto soluzioni capaci di conferire elevate prestazioni dinamiche e flessibilità operativa agli impianti di produzione.

In netta crescita anche l'offerta degli strumenti di visione necessari al processo che, attraverso l'acquisizione di immagini, rende disponibili dati utili alla ottimizzazione, tra l'altro, di sistemi di misura, movimentazione, gestione robot, controllo qualità.

EMO HANNOVER: MENO GIORNI, PIÙ VISITATORI ED ESPOSITORI

Grande successo per l'edizione 2007: oltre 165 mila visitatori e 2.120 espositori. Ammonta a più di 4 miliardi di Euro il volume degli ordini generati dalla manifestazione.

Prima edizione a durata ridotta, dagli otto giorni tradizionali ai sei, per la EMO Hannover, che ha chiuso lo scorso settembre con un bilancio davvero positivo: più espositori, più visitatori, più internazionalità.

Oltre 166.500 i visitatori che hanno varcato le porte di Hannover tra il 17 e il 22 settembre per acquistare macchinari, per fare ordini e per informarsi sulle novità per la lavorazione dei metalli. Sono il 4 per cento in più rispetto all'edizione di due anni fa. Anche il numero degli espositori - pari a 2.120 aziende provenienti da 42 Paesi - è aumentato del 5 per cento, e la superficie occupata - pari a 180.158 metri quadrati - del 12 per cento rispetto alla scorsa edizione.

La EMO Hannover 2007 ha dato un'importante spinta al busi-

ness internazionale della macchina utensile. Oltre il 37 per cento dei visitatori specializzati provenivano dall'estero, da oltre 80 diversi Paesi. Come massimo forum dell'innovazione per l'industria della lavorazione dei metalli, la EMO Hannover 2007 ha presentato numerose innovazioni pronte per il mercato che erano state proposte come prototipi durante la scorsa edizione. Una soluzione presente in molti nuovi prodotti quest'anno è la riduzione dei tempi morti. Molti costruttori di macchine utensili hanno ridotto notevolmente i tempi del cambio utensile o sono in grado di simulare in anticipo la procedura di messa a punto riducendo notevolmente i costi orari delle macchine.

Altro tema importante di questa edizione è stata l'integrazione dei sistemi di controllo nel processo di produzione: una solu-

zione che nasce dalla collaborazione tra costruttori di macchine utensili e software house per la realizzazione di nuovi prodotti che aiutino a migliorare la produttività dei clienti, ottimizzando il processo di produzione, ad esempio dal punto di vista dei tempi o della qualità delle superfici. Il simposio tecnico internazionale sulla "Costruzione leggera intelligente" ha messo poi a fuoco una tendenza emergente di grande importanza: esperti di riferimento hanno affrontato i diversi aspetti dell'innovativa tecnica della costruzione

La EMO Hannover 2007 ha dato un'importante spinta al business internazionale della macchina utensile. Secondo l'indagine ufficiale sugli espositori, la manifestazione ha generato un volume di ordini superiore ai 4 miliardi di Euro. Oltre la metà degli espositori si aspetta inoltre altre positive ripercussioni sul business europeo

ness internazionale della macchina utensile. Secondo l'indagine ufficiale sugli espositori, la manifestazione ha generato un volume di ordini superiore ai 4 miliardi di Euro. Oltre la metà degli espositori si aspetta inoltre altre positive ripercussioni sul business europeo. Altrettanto positivo è il giudizio degli espositori EMO sulla manifestazione in generale. Più di due terzi si sono detti soddisfatti. Alla valutazione positiva contribuisce anche il fatto che gli espositori sono riusciti a entrare efficacemente in contatto con i loro gruppi target più importanti, primi fra tutti l'industria automobilistica e i suoi subfornitori, l'industria meccanica e tutti i comparti dell'industria della lavorazione e del trattamento dei metalli. Anche altri importanti indicatori del ruolo di riferimento della EMO Hannover, in particolare il profilo internazionale dei visitatori, rivelano valori in crescita.

leggera, analizzandoli sia dal punto di vista del cliente sia dal punto di vista degli offerenti di sistemi di produzione. Anche quest'anno la EMO Hannover ha confermato poi il suo ruolo di vetrina sulle prospettive di lavoro in ambito industriale per i giovani. Circa 10.000 studenti di istituti di formazione di base e di istituti ad orientamento professionale si sono presentati alla EMO per informarsi sulle possibilità di lavoro e di carriera nel settore delle macchine utensili. Ventiquattro tra aziende e organizzazioni di vario tipo erano a disposizione in un'area dedicata per presentare da vicino ai giovani le moderne tecnologie per la lavorazione dei metalli, passando dai macchinari high-tech ai sistemi di controllo, allo sviluppo del software, all'automazione. L'appuntamento è quindi per la prossima EMO, in programma a Milano dal 5 al 10 ottobre 2009.

CRESCONO LE AZIENDE ITALIANE, NONOSTANTE UN CONTESTO DIFFICILE

Segnali positivi di trasformazione per l'industria del nostro Paese. Ma lo Stato non aiuta: eccessiva burocrazia, tassazione elevata e quasi nessun programma di sviluppo per le imprese.



IN 52 PAESI FARE IMPRESA È PIÙ SEMPLICE CHE IN ITALIA

L'Italia continua ad essere uno dei Paesi al mondo dove fare impresa è più difficile: solo la Grecia, tra i Paesi industrializzati dell'Ocse, batte la nostra nazione in questo poco onorevole primato. È quanto emerge da una recente indagine della Banca Mondiale, Doing Business 2008, che misura la facilità di aprire, condurre e chiudere un'attività imprenditoriale nei vari Paesi, sulla base di una serie di indicatori quali il livello di burocratizzazione, la flessibilità delle istituzioni, il funzionamento della giustizia civile, l'entità delle tasse sulle imprese.

A onor del vero l'Italia quest'anno ha guadagnato notevoli posizioni nella graduatoria, dove si colloca al 53° posto, rispetto all'82° ottenuto solo lo scorso anno, sul totale dei 178 Paesi presenti nella classi-

Tab. 3 - Il passo in economia e in politica secondo alcune caratteristiche (% molto o abbastanza)

	Passo politico	Passo economico	Indice di opinioni
Classe dimensionale			
10-49 addetti	55,1	74,1	- 24,0
Oltre 50 addetti	55,1	77,7	- 22,6
Settore			
Industria	48,5	78,8	- 28,3
Commercio	51,8	75,2	- 21,8
Servizi	55,5	82,7	- 14,2
Autocollocazione politica			
Centro-destra	47,4	74,3	- 28,9
Centro sinistra	60,0	79,8	- 19,8
Totale	50,6	74,5	- 23,7

Fonte: Fondazione Nord-Est, Il Sole 24 Ore - UniCredit Banca d'Impresa, maggio 2007 (n. casi 1642)

fica e capitanati dall'efficiente Singapore. Da un'analisi più approfondita emerge però come questo upgrade, più che essere conseguenza di un reale miglioramento delle condizioni in cui le imprese italiane operano, si origini invece dall'indebolimento delle posizioni altrui, di quei Paesi dove si è arrestato nell'ultimo anno

l'impegno per la semplificazione dell'attività di impresa. Dall'inchiesta della Banca Mondiale emerge infatti come una continua azione di riforme da parte di Governo e istituzioni sia indispensabile per stare al passo con le esigenze delle imprese, in rapida e costante evoluzione in uno scenario, come quello attuale, caratterizzato

Tab. 1 - LA FIDUCIA NELLE ISTITUZIONI

Quali è la sua fiducia nell'operato di ... (percentuali di chi ha risposto molto o moltissima fiducia)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Differenziale 2007-2008	Differenziale 2007-2015
I piccoli e medi imprenditori	-	-	89,0	74,6	80,7	79,5	-1,2	-	-	-
Il Presidente della Repubblica Napolitano* (Campi)	86,3	81,8	84,5	87,8	88,0	82,4	-18,4	-32,8	-	-
L'Unione Europea	69,4	70,5	71,5	44,4	50,8	51,7	+0,9	-17,7	-	-
La Asm. degli imprenditori e del lav. autonomo	50,8	48,5	68,3	42,7	50,5	47,7	-2,8	-3,1	-	-
Banca Centrale Europea	-	-	-	38,2	46,6	46,3	-0,3	-	-	-
La Regione	51,1	60,8	61,1	38,5	46,2	39,7	-6,6	-12,2	-	-
La Banca d'Italia	-	-	32,8	26,1	37,5	39,1	+1,6	-	-	-
I titolari delle grandi imprese	-	-	30,5	31,9	38,1	37,5	+1,4	-	-	-
La Borsa	-	11,7	9,9	14,1	18,9	22,3	+3,4	-	-	-
Le banche	-	17,8	19,4	17,0	14,5	20,5	+6,0	-	-	-
Il governo	60,9	53,8	49,0	30,7	-	17,0	-	-43,9	-	-

* Il dato del 2008 è calcolato utilizzando nel sondaggio le interviste realizzate nei giorni succumbi all'abbandono di Giorgio Napolitano a nuovo Capo dello Stato.

Fonte: Fondazione Nord Est, maggio 2007 (n. casi 1641)

proprio dalla velocità del cambiamento. E le istituzioni, per supportare adeguatamente le imprese, non possono restare indietro.

È così che tra le nazioni che hanno ottenuto le migliori posizioni nella classifica si collocano Danimarca, Australia, Olanda, Norvegia e Svizzera, Paesi che si sono distinti nell'ultimo anno proprio per la forte spinta sulla strada delle riforme.

L'ITALIA, DOVE CHIUDERE UN'AZIENDA È MOLTO PIÙ FACILE CHE APRIRLA

Quanto alla situazione italiana, il più importante progresso rilevato nell'ultimo anno riguarda, curiosamente, la facilità di chiudere un'attività d'impresa: in questa categoria l'Italia si è guadagnata il 25° posto, grazie alla recente riforma della legge fallimentare, che consente più agevolmente la vendita delle aziende quando ancora funzionano.

L'altro lato della medaglia è che purtroppo non risulta altrettanto semplice av-

viare una nuova attività imprenditoriale: nove pratiche e tredici giorni di tempo, a confronto delle due pratiche e due giorni richiesti in Australia. A questo si aggiungono i costi di avviamento tra i più alti dei Paesi avanzati e un sistema di concessione delle licenze dai tempi a dir poco biblici: in media 257 giorni dalla richiesta al permesso finale.

Migliora invece, seguendo un trend avviato negli ultimi anni, la flessibilità del lavoro: l'indice di rigidità dell'Italia di 38 su 100, una posizione migliore di quella dei colleghi tedeschi, francesi e spagnoli. L'area

In Italia occorrono 9 pratiche e 13 giorni di tempo per avviare una nuova impresa. A ciò si aggiungono i costi di avviamento tra i più alti dei Paesi avanzati e un sistema di concessione delle licenze dai tempi a dir poco biblici: in media 257 giorni dalla richiesta al permesso finale.

Tab. 1 - Quanto costa oggi su scala nazionale in sua regione sotto il profilo economico? (%)

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Isole e isole	Italia
Per nulla	1,0	1,7	2,9	11,8	3,7
Poco	10,5	14,7	15,0	58,2	21,8
Per nulla + Poco	11,5	16,4	17,9	69,8	25,5
Abbastanza	25,8	34,0	53,4	28,4	35,5
Molto	82,7	48,8	28,7	9,8	38,8
Abbastanza + Molto	88,5	83,6	82,1	30,2	74,5

Fonte: Fondazione Nord Est, Il Sole 24 Ore - UniCredit Banca d'Impresa, maggio 2007 (n. casi 1641)

dove gli imprenditori italiani scontano le maggiori difficoltà è però quella relativa a tasse e applicazione dei contratti: il nostro Paese detiene il triste primato delle imprese più tassate tra i Paesi Ocse, con un totale corrispondente al 76% dei profitti. Per far rispettare un contratto, poi, si arriva ai numeri record di 41 pratiche richieste, ben 1210 giorni e a costi pari a quasi un terzo del valore del contratto.

UNO SVILUPPO "NONOSTANTETUTTO"

In questo quadro, dove avviare un'attività pare essere molto più che una sfida imprenditoriale, assume significato il preoccupante dato emerso dall'ultima indagine di Fondazione Nord Est - Sole 24 Ore, secondo cui le imprese italiane stanno crescendo "nonostante" il contesto in cui operano. In uno scenario dove la fiducia accordata dagli imprenditori al Governo sfiora appena il 17%, e in cui sono proprio i territori che si segnalano per lo sviluppo più avanzato a totalizzare i risultati più bassi (solo il 14,9% e il 14,7% degli imprenditori del Nord Ovest e del Nord Est rispettivamente hanno fiducia nelle istituzioni nazionali), la crescita sta avvenendo senza un concreto appoggio da parte dell'ambiente sociale e delle istituzioni nazionali in particolare. Il tessuto imprenditoriale italiano sta attraversando una fase di positiva trasformazione, verso un modello in grado di competere sul mercato globale, e lo sta facendo puntando sulla capacità di internazionalizzarsi, sull'innovazione continua, sulla flessibilità produttiva, sul proprio capitale di competenze e professionalità. Quello che però l'indagine rileva è la mancanza di un'azione strutturata, che sappia mettere a sistema questa molteplicità di forze per accelerare e rendere più semplice questa fase di transizione. Un'azione che in molti altri Paesi è stata portata avanti proprio dal Governo, nella forma di una spinta riformatrice a favore delle imprese.

ECONOMIA E POLITICA: CRESCE IL DIVARIO

L'immagine dell'Italia che emerge dalle prospettive rilevate dall'indagine della Fondazione Nord Est è invece quella di un sistema-Paese lento al cambiamento, in cui il livello di burocratizzazione e di

inefficienze supera ampiamente il numero di riforme effettivamente messe in atto. Un Paese, quindi, che oltre a non agevolare le trasformazioni, spesso agisce da zavorra, rallentando il processo e facendo disperdere forze preziose. La conseguenza è una distanza sempre maggiore dell'impresa e dell'economia reale dalla politica: un'asimmetria che si esprime negli scarsissimi livelli di fiducia nell'operato del Governo, a fronte di valori in crescita nei confronti delle istituzioni economiche (il 47,7% degli intervistati ha fiducia nelle associazioni imprenditoriali, il 66,3% nella Banca Centrale Europea e il 39,1% nella Banca d'Italia). Non solo: il sentire comune degli imprenditori intervistati è quello di avere un significativo peso economico nel nostro Paese (74,5%), a cui però non si associa un altrettanto sostanziale peso sul piano politico (solo il 50,8% ritiene di averne). È una situazione che, pur con rilevanti differenziazioni territoriali e settoriali, nel suo quadro complessivo costituisce un segnale allarmante sulla scarsa percezione di rappresentatività politica degli imprenditori italiani.

LE RICHIESTE DEGLI IMPRENDITORI

Quali quindi, le soluzioni per sanare questo gap tra chi produce e chi governa? Quali gli strumenti che le istituzioni dovrebbero mettere in campo per venire incontro alle esigenze di sviluppo delle imprese? Se certamente non c'è una ricetta di pronto uso, gli imprenditori intervistati hanno dimostrato di gradire le politiche in atto sulle liberalizzazioni, esprimendo un consenso particolarmente elevato, soprattutto se messo in relazione con i livelli di consenso in generale espressi nei confronti dell'operato del Governo. Una possibile via è quella suggerita dalle PMI italiane in occasione della pubblicazione del rapporto congiunturale sulle piccole e medie imprese da parte della Commissione Europea. Gli imprenditori italiani hanno chiesto, nel documento presentato congiuntamente, meno regole, un più semplice accesso al credito e maggiori opportunità di formazione professionale. Significativamente, è proprio la richiesta di semplificazione burocratica ad essere in testa ai desideri delle imprese, in un Paese dove servono quasi quattro anni per far rispettare un contratto.



Tab. 4 - Indicazioni di autooperazione delle centralità/marginalità delle imprese nel contesto economico e politico nazionale (%)

	Marginalità totale (non conta le economie e le politiche)	Centralità economico-politica	Centralità politica	Centralità totale (conta le economie e le politiche)
Liguria	48,4	29,3	15,9	17,4
Piemonte-Vale d'Aosta	18,6	34,8	1,7	44,5
Lombardia	2,8	29,7	1,7	68,8
Trentino Alto Adige	24,4	29,1	7,8	47,7
Veneto	8,4	83,7	0,5	27,4
Friuli Venezia Giulia	38,1	28,7	1,7	33,5
Emilia Romagna	8,3	25,8	4,1	63,7
Toscana	8,1	28,1	4,4	60,4
Marche	25,2	52,0	0,8	22,2
Umbria	57,4	7,5	18,8	18,5
Lazio	8,8	21,5	8,3	60,3
Abruzzo-Molise	58,3	13,7	14,8	13,4
Campania	48,1	15,3	19,8	18,8
Puglia	52,9	23,1	15,4	8,8
Basilicata	52,4	18,9	-	31,3
Calabria	88,8	11,2	2,6	-
Sicilia	48,8	17,1	12,3	23,8
Sardegna	67,3	4,4	19,4	8,8
Torjato	20,6	30,4	5,6	43,4
Macroarea				
Nord	23,1	32,8	4,9	38,5
Nord (esclusa Lombardia)	27,2	33,1	5,5	34,1
Centro	21,8	28,8	7,2	44,8
Mezzogiorno	58,3	13,7	14,8	13,4

Fonte: Fondazione Nord Est, Il Sole 24 Ore - UniCredit Banca d'Impresa, maggio 2007 (n. casi 1641)

BUROCRAZIA, FISCO E MERCATO DEL LAVORO I FRENI DELL'INDUSTRIA ITALIANA

A colloquio con Giuseppe Morandini, Presidente della Piccola Industria Confindustria e fautore del "partito del fare", con una maggioranza assoluta e come simbolo l'interesse generale del Paese.



Lo scorso mese di ottobre si è svolta la IX edizione del Forum Piccola Industria. Qual è il quadro in cui si trovano oggi ad operare le pmi? Quali gli elementi positivi e quali le criticità più rilevanti?

Il prezzo del petrolio segna record sempre più alti e resta perciò un'incognita sulla crescita economica mondiale, che peraltro è in frenata. L'euro oscilla intorno all'1,50 sul dollaro. La crisi dei mutui americani dello scorso agosto e le successive turbolenze finanziarie hanno messo in difficoltà il mercato del credito. A questo preoccupante quadro generale, le imprese italiane devono aggiungere una crescita che non lascia tranquilli.

È vero che la ripresa italiana continuerà anche nel 2008 - merito, ancora una volta, di un tessuto industriale capace, in questi ultimi difficilissimi anni, di segnare risultati straordinari, molto spesso sacrificando i propri margini - ma a ritmi lenti: +1,3% dicono le previsioni del Centro Studi Confindustria, ma anche quelle del Fondo Monetario Internazionale. Il che vuol dire che rimaniamo il fanalino di coda dell'Europa, con una crescita più bassa di quella dei nostri principali partner, che crescono infatti molto più di noi: la Spagna del 4,1%, la Germania del 3,1%. È inaccettabile.

È inaccettabile che imprese e cittadini, nonostante i sacrifici e gli sforzi individuali, debbano continuare a pagare il prezzo non solo di scelte sbagliate, ma soprattutto di scelte non fat-

te, che adesso rischiano non già di fermare il Paese, ma addirittura di farlo tornare indietro. Basta pensare al petrolio o al gas: se in questi anni avessimo avuto il coraggio di decidere in tema di politica energetica, probabilmente oggi l'aumento dei prezzi non ci penalizzerebbe molto più di quanto non faccia con gli altri.

Recentemente leggevo che il "non fare" nel campo delle infrastrutture strategiche, negli ultimi tre anni, è costato a questo Paese oltre 14 miliardi di euro, ossia quasi un punto di Pil. Burocrazia, mercato del lavoro, regime fiscale - per non dire dei problemi di governabilità - sono altrettanti gap che ci dividono non dall'Europa, ma dal resto del mondo, che viaggia su tutt'altra strada. E a tutt'altra velocità. Per questo ho detto a Caserta che o qui nasce il PDF, il partito del fare, con una maggioranza assoluta e come simbolo l'interesse generale del Paese, o siamo finiti.

L'Italia si colloca in testa ai paesi Ocse per un triste primato, quello dell'imposizione fiscale sulle imprese. È un fardello che rischia di minare soprattutto la competitività di quelle di piccola dimensione: quali soluzioni chiedete che vengano messe in campo per migliorare la situazione?

E l'Ocse non è l'unico. L'Economist di recente ha segnalato che il nostro regime fiscale, insieme al mercato del lavoro, è tra i peggiori del mondo. Quindi c'è ben poco da stare allegri. Anche perché, nonostante la riduzione delle aliquote Ires e Irap inserita nell'ultima Finanziaria, e il cuneo fiscale contenuto nella scorsa manovra, interventi che pure vanno nella giusta direzione, il livello dell'acqua, come ho detto a Caserta, è ancora molto alto.

È evidente che dobbiamo fare di più, proseguendo sulla strada della riduzione delle aliquote e della semplificazione fiscale, ma agendo con maggiore incisività: riduzioni meno nominali e più percepite nei nostri bilanci, nei quali devono entrare con un bel segno meno davanti. Se vogliamo davvero "abbassare l'acqua", occorre poi rivedere seriamente la base imponibile: le imprese le tasse le pagano, ma sarebbe ora che gravassero solo sugli utili reali e non anche su alcuni dei costi che sosteniamo.

Un altro fardello per le imprese è rappresentato dall'eccessiva burocrazia: come si sta muovendo Confindustria per aiutare le imprese sulla strada della semplificazione?

Più che un grande fardello, direi un macigno che pare ina-

movibile. E che pesa non solo sulle imprese, ma anche sulla nostra capacità di attrarre investimenti esteri, che invece di venire in Italia, giustamente, scelgono aree di insediamento in cui quasi tutto, purtroppo, è più conveniente che da noi. Non si investono capitali dove il fisco divora quasi i due terzi del reddito o dove per un permesso, un'autorizzazione o una semplice pratica occorre aspettare tempi biblici.

Per questo Confindustria, proprio attraverso la Piccola Industria, che ne ha delega diretta, si occupa da anni di semplificazione burocratica. E finalmente posso dire che s'intravede luce alla fine del tunnel. Siamo infatti in dirittura d'arrivo con il ddl Nicolais che recepisce molte delle proposte avanzate proprio da Piccola Industria e contenute nel nostro documento "Dalla semplificazione annunciata alla semplificazione percepita e rilevata" elaborato ormai quasi due anni fa.

Non è poco, soprattutto se consideriamo il contesto nel quale ci siamo mossi: tutti volevano semplificare, il ministro Nicolais, con il quale abbiamo peraltro un ottimo rapporto, ma anche il ministro Lanzillotta, Bersani, il sottosegretario Letta, l'onorevole Capezzone, e questa semplificazione in conto proprio è già stata la più grande delle complicazioni. Mettete pure che il ddl Nicolais è arrivato in Parlamento ed è stato subito parcheggiato per far posto prima al dibattito sul conflitto di interessi, poi alle ferie, e forse il quadro della situazione sarà più chiaro.

Detto questo, comunque, ora, nel ddl Nicolais abbiamo tre importanti novità: tempi certi delle procedure, danno da ritardo, semplificazione dei controlli per le aziende certificate Iso 14001. Ma non basta: anche perché è sparita una misura alla quale come PI tenevamo molto, l'automatismo del rinnovo della miriade di autorizzazioni che servono per far andare avanti un'azienda: emissioni, prelievi acqua, distributori interni, mezzi di sollevamento. Per questo, non arretriamo di un centimetro e continuiamo la nostra battaglia per una sempli-

ficazione riscontrabile nel nostro quotidiano.

Un quotidiano aziendale che va alleggerito anche di quei tanti obblighi cui dobbiamo rispondere in materia di privacy: obblighi che sono ininfluenti ai fini dell'effettiva tutela della riservatezza ma che ci ritroviamo per aver recepito in senso eccessivamente restrittivo la direttiva europea. L'ISTAT ha quantificato in quasi due miliardi di euro i costi che sosteniamo annualmente per inviare l'informativa, richiedere il consenso, aggiornare il documento programmatico sulla sicurezza. Basterebbe allineare la normativa italiana a quella europea per eliminare tutte queste inutili complicazioni. Abbiamo trovato una possibile soluzione e l'abbiamo proposta all'attenzione della politica. Mi pare ci sia la volontà di discuterne: vedremo.

Internazionalizzazione ed esportazioni: a che punto sono le pmi? L'esportazione rappresenta ancora un'opportunità interessante, oppure è necessario scegliere altre forme di internazionalizzazione più strutturate?

Direi che siamo a un ottimo punto. Le enormi difficoltà di questi ultimi cinque-sei anni, hanno costretto le imprese a ristrutturazioni profonde, spesso anche selettive, ma oggi siamo più forti. Abbiamo capito che per vincere occorre spostare le nostre produzioni verso fasce di mercato a maggior valore aggiunto, di qualità assoluta, di alto contenuto innovativo e tecnologico, all'inseguimento dei gusti e delle necessità anche del singolo cliente.

Basta guardare agli ultimi numeri: per aumento della quota di export mondiale siamo secondi solo alla Cina. Nei primi quattro mesi del 2007 l'incremento della nostra quota ha infatti registrato un +9,1% rispetto all'11,9% della Cina e al +6,3% della Germania. Non solo. Nei primi sette mesi del 2007 l'Italia è stata anche il Paese dell'Europa a 15 nel quale l'export è

GIUSEPPE MORANDINI: IL PROFILO

Nato a Udine nel 1959, Giuseppe Morandini dopo la laurea in Scienze Geologiche presso l'Università di Trieste, nel 1983 entra nell'azienda di famiglia, la Fornaci Morandini spa, fondata dal bisnonno nel 1923. L'impresa opera nel settore dei laterizi, producendone l'intera gamma ad esclusione delle coperture. Le sue prime mansioni sono nell'organizzazione commerciale. Negli anni successivi si occupa di diversificare la produzione al fine di soddisfare le esigenze del mercato e sviluppa programmi d'investimento tesi all'innovazione tecnologica e all'aumento di produttività.

Nel 2001 l'azienda passa da una conduzione familiare a una gestione manageriale attraverso un'operazione di fusione con il suo principale concorrente che, dopo breve tempo, decide di uscire dalla nuova compagine sociale, rendendo necessaria l'apertura del capitale a due nuovi investitori di riferimento del settore. Oggi la Fornaci Giuliane spa, rappresenta un polo regionale nel settore dei materiali da costruzione; conta circa un centinaio di dipendenti; è inserita in una rete di una diecina di stabilimenti situati prevalentemente nel Nord-Est, ma anche in Lombardia ed Emilia Romagna, ed è caratterizzata da una organizzazione commerciale comune.

Da sempre attivo in campo associativo, Morandini ha iniziato la sua esperienza come componente del comitato di presidenza del gruppo giovani industriali di Udine, per poi diventare vicepresidente del comitato della Piccola Industria e capogruppo delle aziende del settore dei materiali da costruzione.

Nel 1994 entra a far parte della giunta di Confindustria. Dal 2001 al 2005 ricopre la carica di presidente regionale della Piccola Industria del Friuli Venezia Giulia. È stato vice presidente dell'associazione di Udine. Nel 2004 è entrato nel consiglio direttivo di Confindustria in rappresentanza della Piccola Industria, della quale è stato consigliere incaricato per l'energia e i rapporti con il territorio. Dal 10 novembre 2005 è presidente della Piccola Industria di Confindustria.

cresciuto di più, con un incremento del 13% sullo stesso periodo del 2006. Prosegue poi senza sosta il forte traino delle nostre cosiddette "4A" (abbigliamento, arredo, apparecchiature meccaniche, alimentare) che hanno raggiunto il massimo storico di 91 miliardi di surplus e dei distretti che sono riusciti ad esportare 67 miliardi di euro. E se guardiamo all'aumento del peso delle nostre joint venture con partner stranieri registrato negli ultimi tre anni (nel 2005 rappresentavamo il 7% del totale e oggi siamo arrivati al 15%) è chiaro come ci si stia sempre più muovendo verso forme di internazionalizzazione ben più strutturate.

Detto ciò, se è vero che il nostro mercato interno continua a essere un bacino grande e interessante, perché è quello rappresentato dai Paesi dell'area Euro, è altrettanto vero che il baricentro della crescita mondiale si è spostato nei Paesi emergenti, dove non possiamo non essere presenti. Esattamente l'obiettivo che Confindustria ha inseguito negli ultimi tre anni, con le tantissime missioni di sistema organizzate all'estero. Insieme ad Ice, Abi, al governo, sempre rappresentato ai massimi livelli, abbiamo realizzato 33 missioni, coinvolgendo più di 6.500 imprese per un totale di circa 33.000

incontri b2b. E non c'è stato Paese che non abbia apprezzato la realtà delle nostre piccole imprese. E i risultati si cominciano a vedere: siamo andati in missione in India, e oggi, dopo solo un anno, abbiamo la fortuna di poter assistere ad un incremento delle esportazioni italiane verso il mercato indiano che è arrivato al 44%.

Avendo partecipato personalmente a molte di quelle missioni, sono convinto che sia questa la strada da perseguire, per continuare ad offrire ai nostri associati una sorta di catalogo delle opportunità dei vari Paesi, in modo che ogni azienda, possa trovare le condizioni più adatte alle proprie esigenze sia in termini di nuovi mercati, che di nuovi insediamenti produttivi, o di acquisti di materie prime o di semilavorati.

Una delle esigenze più sentite dalle piccole e medie imprese è una maggiore flessibilità nella gestione della forza lavoro. Eppure sembra che, a livello politico, si stia andando nella direzione opposta. Cosa ne pensa?

Che innanzitutto è necessario fare un po' di chiarezza. Primo, è vero - come giustamente ha sottolineato il governatore della Banca d'Italia - che i nostri lavoratori hanno le retribuzioni più basse d'Europa, ma va detto con altrettanta onestà che la differenza tra quanto un lavoratore costa alle nostre aziende e il suo salario netto è abissale non per "colpa" degli imprenditori, ma per effetto di tasse e contributi che sono, cosa su cui tutti gli analisti concordano, troppo alti. E spesso vengono anche spesi male.

Secondo, il sindacato è un partner importante, fondamentale,

ma anche qui, serve chiarezza e serve soprattutto più coraggio e meno ideologia, proprio nell'interesse dei lavoratori.

Chi parla di radicali interventi sulla Legge Biagi, si è mai chiesto quanti dei giovani che oggi hanno contratti a termine - con concrete possibilità di assunzione, perché se un giovane vale, noi, in azienda, non ce lo lasciamo scappare di certo - quanti di loro, se non ci fosse stata la Biagi, e prima ancora la legge Treu, sarebbero ancora lì, fermi, disoccupati, senza la possibilità di dimostrare quanto valgono, in attesa perenne di un posto di lavoro stabile?

Perché invece di parlare della Biagi non discutiamo di nuove relazioni sindacali che ci permettano di premiare di più chi lavora o vuole lavorare di più. Il sindacato deve avere il coraggio di riconoscere il merito, accettando di detassare la contrattazione di secondo livello. Ma soprattutto di detassare gli straordinari. Abbiamo ottenuto, passo assolutamente importante, la decontribuzione, inserita nel pacchetto welfare, ma siamo a metà strada: nessuno meglio di una piccola impresa sa quanto è fondamentale che anche i nostri dipendenti abbiano convenienza a fare lo straordinario, quindi adesso avanti con la detassazione.

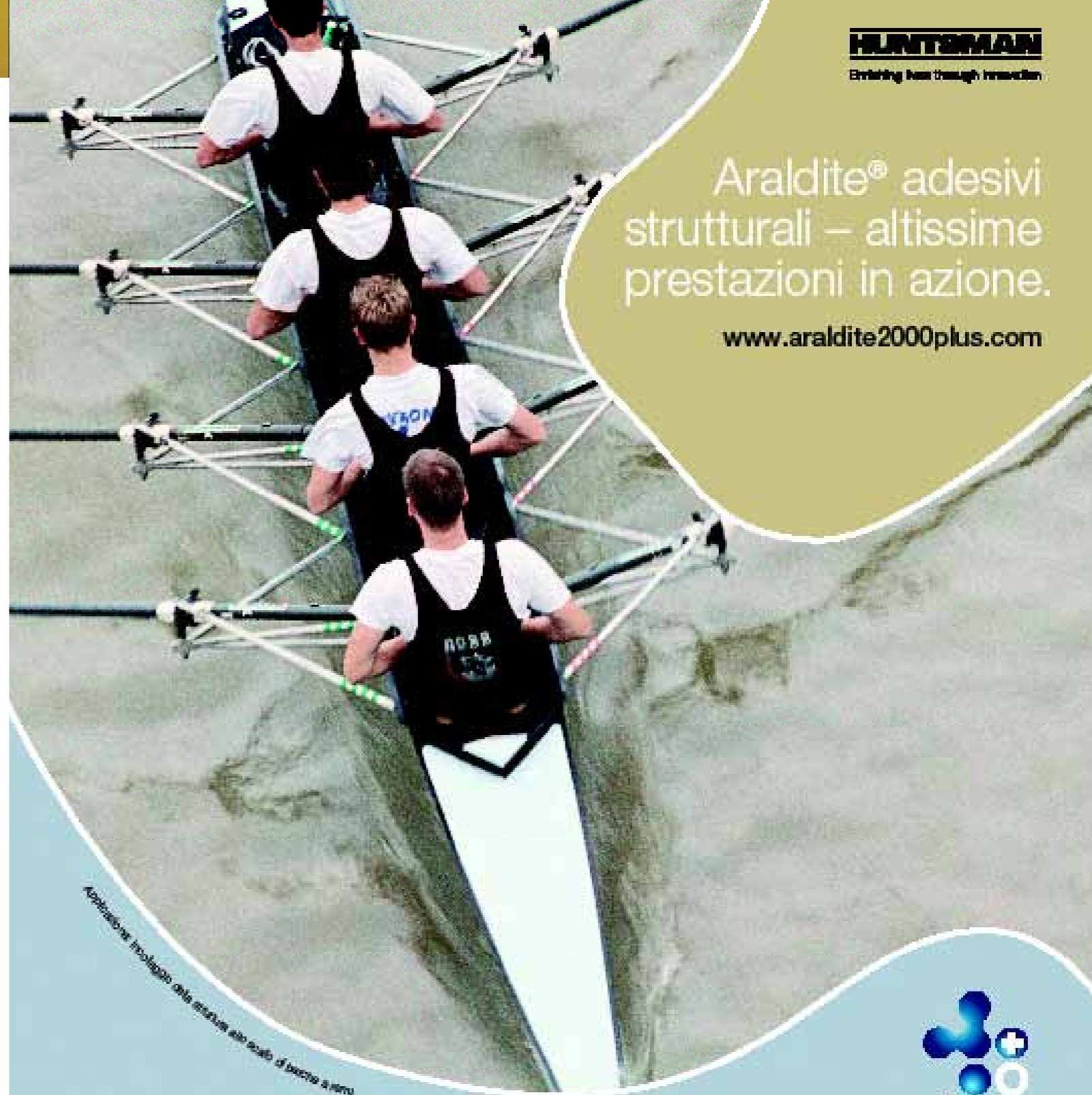
Quanto innovano le pmi italiane?

Innovano moltissimo. Più di quanto si dica, o si voglia credere. Lo dimostrano i dati. Il rapporto Aitech-Assinform - l'associazione di Confindustria che riunisce le principali aziende italiane di information technology - evidenzia lo sprint delle pmi nel mercato dell'informatica. È vero che investono soprattutto le medie (con un +1,8) ma le piccole imprese, che da sole hanno un volume di spesa comparabile a quello dell'intera amministrazione pubblica, negli ultimi tre anni hanno fatto registrare un costante incremento degli investimenti. Stime della Banca d'Italia rilevano che su un campione di imprese manifatturiere, sono proprio quelle di minori dimensioni ad aver maggiormente aumentato la spesa per investimenti.

Ma non basta. In occasione del IX Forum Piccola Industria abbiamo presentato i risultati di una rilevazione su di un campione di piccole imprese dalla quale emerge che nel 2007 il 76,1% di loro ha investito in innovazione. Di questa innovazione almeno il 45% è rimasta "implicita", ovvero non è stata riconosciuta dalle aziende come tale. Ma tutto questo non viene registrato dalle statistiche.

Si tratta invece di una forza che va assolutamente riconosciuta, compiendo un passo avanti per "estrarla" dall'impresa, renderne consapevole l'imprenditore e farla evolvere, lavorando su più fronti: crescita dimensionale, sviluppo di filiere, ma soprattutto introduzione di un rapporto più chiaro e maggiormente fiduciario con il fisco che di certo non premia chi investe il proprio capitale in nuove tecnologie, in nuovi macchinari o modifica in maniera innovativa l'organizzazione della propria azienda.

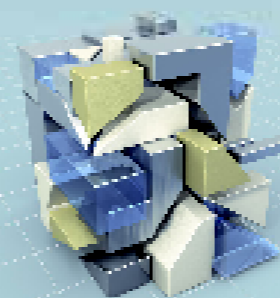
Nel 2007 il 76,1% delle piccole imprese ha investito in innovazione. Ma di questa innovazione, almeno il 45% è rimasta "implicita", ovvero non è stata riconosciuta dalle aziende come tale. Si tratta di una forza che va assolutamente riconosciuta, compiendo un passo avanti per "estrarla" dall'impresa, renderne consapevole l'imprenditore e farla evolvere, lavorando su più fronti: crescita dimensionale, sviluppo di filiere, ma soprattutto introduzione di un rapporto più chiaro e maggiormente fiduciario con il fisco.



HUNTSMAN
Enabling lives through innovation

Araldite® adesivi strutturali – altissime prestazioni in azione.

www.araldite2000plus.com



Grazie alla forza della nuova gamma Araldite® 2000 PLUS è ora semplice trovare l'adesivo ideale per le vostre applicazioni sui materiali metallici e plastici. Araldite® offre una gamma completa di adesivi strutturali in grado di soddisfare le più severe esigenze dei tecnici di progettazione e dei produttori industriali in tutto il mondo. Se cercate l'adesivo giusto per le vostre applicazioni, la risposta è Araldite® 2000 PLUS.

Araldite®
Strength In bonding 2000+

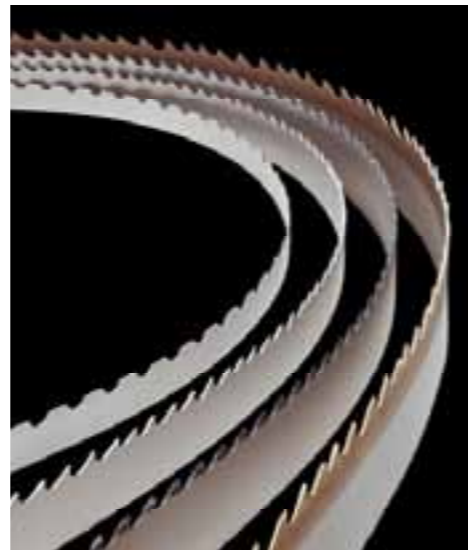
Copyright © 2007 Huntsman Corporation. Tutti i diritti riservati.
Tutti i marchi menzionati sono di proprietà o concessi in licenza a Huntsman Corporation o una sua consociata.

In Italia: EMANUELE MASCHERPA S.p.A. - www.mascherpa.it

Cod. 35.01

TKN NUOVA SERIE DI LAME A NASTRO TKN M42 PRO E M42 FLEX

TKN presenta due nuove serie di lame a nastro, con caratteristiche diverse in funzione del differente utilizzo. La serie **M42 PRO** è caratterizzata dal tagliente in acciaio HSS M42 in lega 8% Co e 10% Mo (68, 69 HRC) e da uno speciale supporto ad elevata tenacità in acciaio temprato al 4% di cromo (50 HRC). L'angolo spoglia di taglio è da 0° ad altamente positivo, mentre la geometria della dentatura è conformata per consentire notevoli rese e performance di taglio di sezioni piene ed interrotte in: acciai da costruzione, acciai basso e medio legati, acciai al carbonio; acciai laminati a freddo, acciai da cementazione, acciai per utensili; acciai inossidabili, super leghe ad alto tenore di Nichel - Cromo; tutta la gamma di acciai aventi durezza/carico di rottura a trazione fino a 45 HRC/1400 N/mm² e metalli non ferrosi. Caratteristiche di questa serie di lame è l'elevata resistenza all'usura e la grande stabilità termica, oltre ad una significativa resistenza ai carichi di lavoro più esasperati e ad un vasto range d'applicazione. Il loro utilizzo consente una notevole capacità di penetrazione ed asportazione a favore di una maggiore velocità, precisione e finitura di taglio, oltre ad un importante aumento della produttività. La serie **M42 FLEX** è invece indicata per il taglio di sezioni piene ed interrotte in: acciai da costruzione, acciai basso e medio legati, acciai al carbonio; acciai da bonifica, acciai da cementazione; tutta la gamma di acciai aventi durezza/carico di rottura a trazione fino a 40 HRC/1300 N/mm² e ghise. Caratterizzate da tagliente in acciaio HSS M42 in lega 8% Co e 10% Mo (68, 69 HRC), angolo spoglia di taglio da 0° a positivo e geometria della dentatura conformata per consentire eccellenti rese di taglio, presentano supporto speciale ad elevata flessibilità in acciaio temprato al 4% di cromo (48 HRC). Tra i "plus" della serie si segnalano l'elevata resistenza all'usura e la grande stabilità termica, una notevole resistenza alle sollecitazioni torsionali e alla fatica meccanica e una grande polivalenza d'utilizzo unitamente ad una riduzione dei costi.

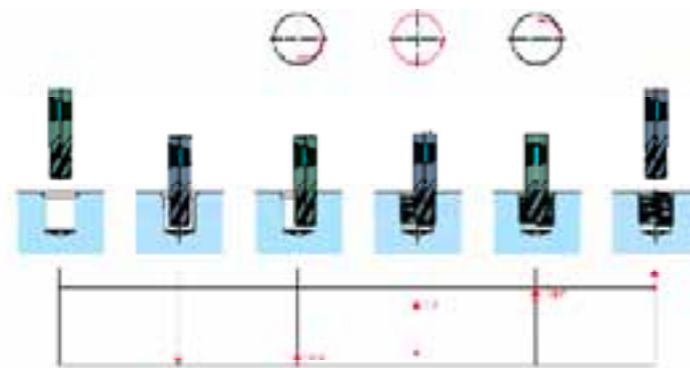


Cod. 35.02

TKN LA FRESATURA DI FILETTI TKN

Con TKN grazie all'impiego massiccio della tecnologia a controllo numerico, abbinata alle macchine utensili a tre assi, si sono create le premesse per un moderno procedimento per la produzione di filetti. La fresatura di filetti può essere impiegata senza problemi e con un'elevata sicurezza di processi quando il programma dispone di un movimento di interpolazione elicoidale e di un serraggio stabile dell'utensile e del pezzo. La fresatura di filetti, è un'alternativa valida alle classiche lavorazioni da taglio o da rullatura di filetti, offrendo i seguenti vantaggi:

- Possibilità quasi illimitata di produzione di filetti indipendentemente dalla misura e dalla tolleranza;
 - Un solo utensile per filettatura destra e sinistra;
 - Un solo utensile per foro cieco e passante;
 - Nessun problema nello scarico del truciolo poiché ciò che viene prodotto è di piccole dimensioni come quelli di fresatura.
- Affinché il filetto possa essere prodotto correttamente, senza creare errori di profilo, occorre rispettare un rapporto tra diametro fresa e diametro foro di 2/3 per il passo grosso e di 3/4 per il passo fine, es. per eseguire un filetto da M16 la fresa avrà un diametro non superiore a 10mm, mentre per eseguire un M16x1,5 la fresa avrà un diametro non superiore a 12mm. Questo dipende dal fatto che la fresa si inserisce nel materiale con un attacco ad arco di cerchio che, se eseguito scorrettamente, a causa della mancanza di spazio, porta la fresa a tallonare nel pre foro. Per capire come si sviluppa un ciclo completo per eseguire un filetto con una fresa a filettare possiamo osservare lo schema qui rappresentato.

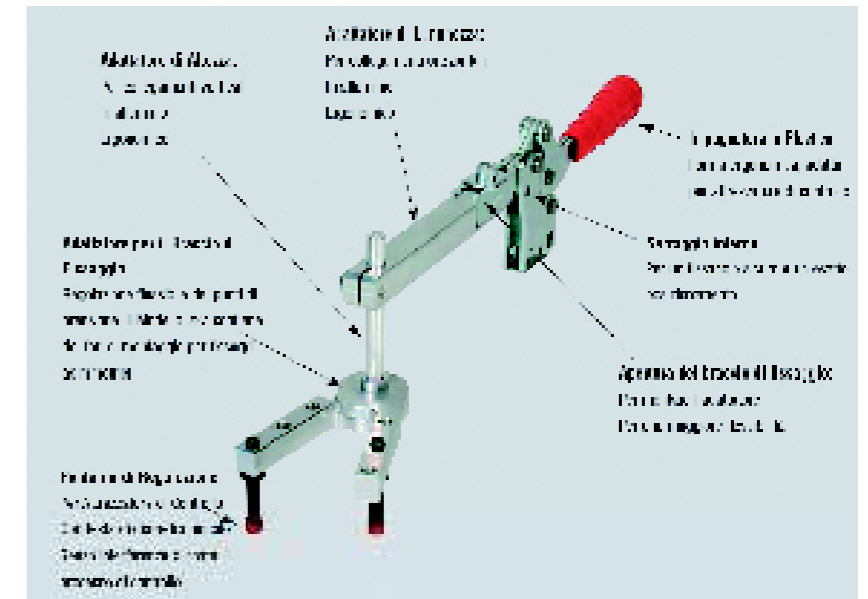


Cod. 35.03

IBD DESTACO NUOVI BLOCCAGGI DE-STA-CO PER IL POSIZIONAMENTO

Caratteristiche del prodotto:

- Posizionamento preciso grazie al pre-stop
- Posizionamenti flessibili con accessori per la regolazione dell'altezza e della lunghezza
- Apertura del braccio di fissaggio per facilitare il montaggio degli accessori
- Facile regolazione del punto di posizionamento
- Impugnatura lunga ed ergonomica
- Tecnologia manuale per diverse applicazioni



Aree di applicazione:

In tutte le applicazioni in cui il pezzo deve essere posizionato con uno o due punti di fissaggio. Per le parti di assemblaggio che presentano difficoltà di montaggio, si possono usare gli accessori di queste linee di prodotti.

Cod. 35.04

STANLEY GAMMA SOFT BAGS FAT MAX® XL

STANLEY presenta una nuova linea di borse porta attrezzi in nylon 1200x1200 Den con base rigida ed impermeabile. La gamma è composta da 3 borse (18", 20" e tonda), un cestello ed un secchiello. Le caratteristiche comuni sono il rivestimento in cuoio negli angoli e nei punti di maggiore tensione ed i rivetti in metallo per rinforzi extra. La struttura rigida delle borse mantiene la forma, anche a borsa aperta. In particolare, il cestello a base rigida ha un maniglione in acciaio per uso intenso con impugnatura in gomma e tasca porta segaccio con chiusura in velcro.



- Caratteristiche:
- Cinghie in gomma antiscivolo porta livella.
 - Ampia tasca laterale portafilo.
 - Dimensioni: 60x30x35 cm.

BOSCH TRAPANI-AVVITATORI A BATTERIA DI LUNGHISSIMA DURATA E MASSIMA ROBUSTEZZA

I nuovi trapani-avvitatori a batteria "Heavy Duty" GSR 12/14,4/18 VE-2 Professional con batterie NiMH sono stati concepiti per le viti e i fori di diametro medio - grande richiesti da carpentieri, conciatetti, installatori di sanitari o installatori di impianti di riscaldamento. Le macchine a due velocità sono azionate da un motore ad alte prestazioni da 48 millimetri di **BOSCH** con doppi avvolgimenti. Il vantaggio apportato da questo nuovo concetto di motore, unico nel settore degli elettrooutensili, è rappresentato dalla sua estrema capacità di resistere al sovraccarico.

Una novità mondiale sono gli ingranaggi planetari con ventola di raffreddamento integrata. Inoltre il passaggio dell'aria, ottimizzato tramite simulazione a computer, e la ventola nel motore consentono il raffreddamento ottimale degli ingranaggi.

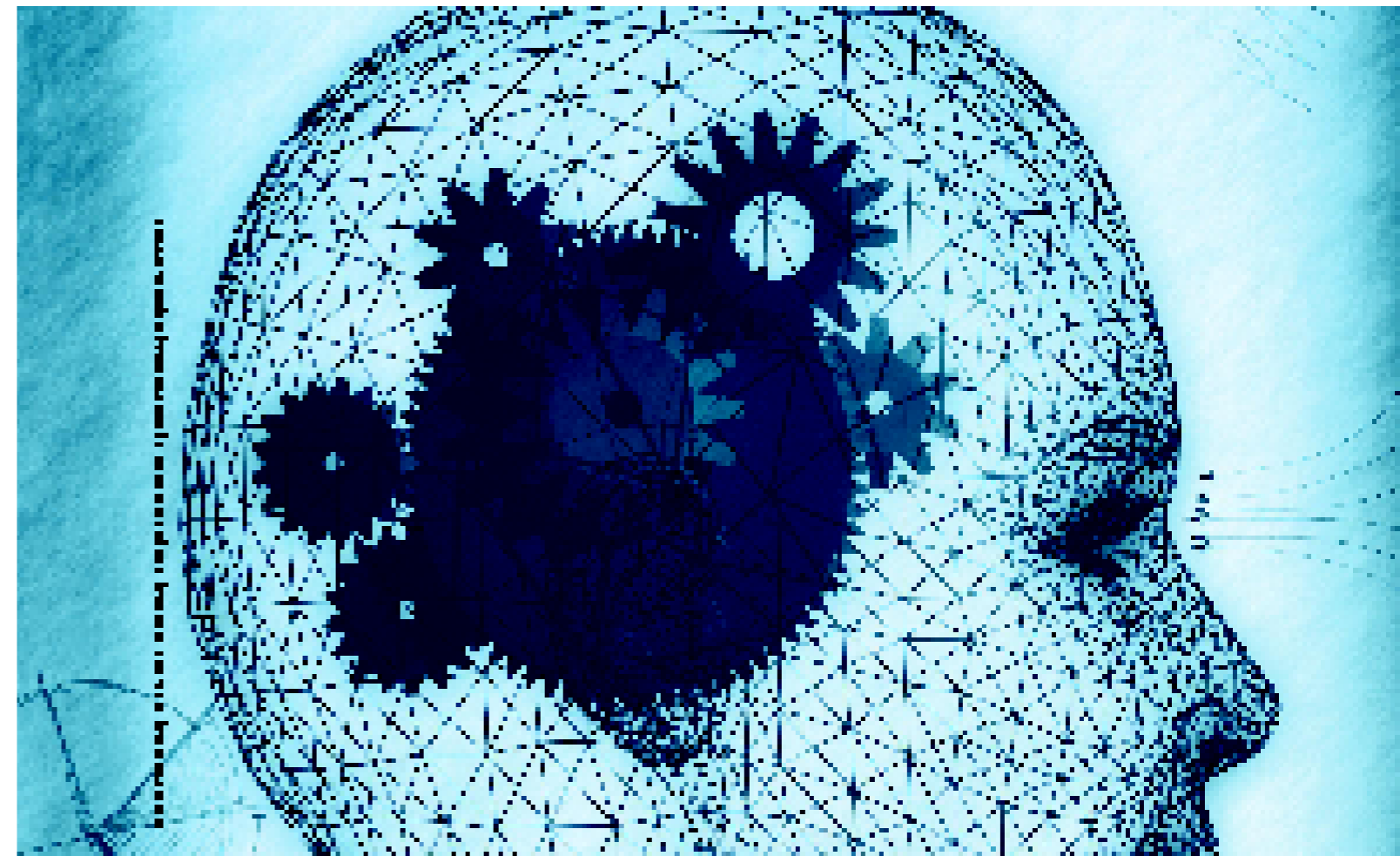
Questi utensili garantiscono pertanto una durata finora ineguagliata dagli altri utensili a batteria. Gli ingranaggi a due velocità sono progettati per intervalli del numero di giri da 0 a 470 giri o da 0 a 1800 giri.

Una novità degli avvitatori a batteria è anche l'incremento progressivo della coppia di serraggio. Le prime 20 posizioni con un incremento lieve sono ottimali per avvitiamenti delicati e precisi o per l'allentamento delle viti più piccole. Tra le posizioni 21 e 25 la coppia di serraggio aumenta in modo considerevole, da una posizione all'altra: un vantaggio in caso di viti grandi fino a dieci millimetri di diametro (GSR 14,4 VE-2).

Come già i modelli precedenti, anche i nuovi trapani-avvitatori a batteria GSR 12/14,4/18 VE-2 Professional dispongono della robustissima carcassa in "Durashield". Anche dopo una caduta da due metri di altezza sul calcestruzzo i trapani-avvitatori rimangono perfettamente funzionanti. Inoltre sono altamente ergonomici. La "zona comfort" con diversi rivestimenti Softgrip in corrispondenza delle impugnature permette un lavoro non affaticante e a una buona presa.

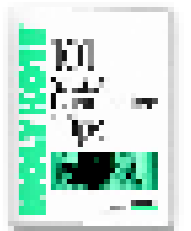


I NOSTRI INGRANAGGI SONO SEMPRE IN MOVIMENTO



Con i trapani a batteria a due velocità, anche la velocità è sempre al comando. Con il Molykote a 2 velocità, anche la coppia di serraggio è sempre al comando. Con il Molykote a 2 velocità, anche la coppia di serraggio è sempre al comando. Con il Molykote a 2 velocità, anche la coppia di serraggio è sempre al comando.

Con il Molykote a 2 velocità, anche la coppia di serraggio è sempre al comando. Con il Molykote a 2 velocità, anche la coppia di serraggio è sempre al comando. Con il Molykote a 2 velocità, anche la coppia di serraggio è sempre al comando.



MOLYKOTE
www.molykote.com



- CARATTERISTICHE**
- Motore ad alte prestazioni da 48 mm di Bosch con doppi avvolgimenti
 - Ingranaggi a due velocità con ventola integrata per il raffreddamento ottimale degli ingranaggi
 - Caratteristica unica: incremento progressivo della coppia di serraggio, per il preciso inserimento di viti di tutte le dimensioni

Un mondo di soluzioni



Gamma completa degli utensili PFERD
per il taglio e la lavorazione delle superfici
in operazione manuale.

PFERD

www.pferd.com

La vetrina delle novità

Cod. 35.06



ARALDITE® 2000 PLUS: UNA NUOVA E COMPLETA GAMMA DI ADESIVI CHE RIVOLUZIONA LA PROGETTAZIONE E LA PRODUZIONE DI MANUFATTI IN PLASTICA E METALLO

Huntsman Advanced Materials, distribuita in Italia da Emanuele Mascherpa S.p.A. di Milano, ha lanciato **Araldite® 2000 PLUS**, una nuova gamma di adesivi strutturali potenziati per aiutare gli operatori dell'industria in tutto il mondo a dare vita a complessi progetti che comportano l'utilizzo di plastiche e metalli.

Per ampliare la gamma, Huntsman ha rielaborato i prodotti classici della famiglia di adesivi strutturali Araldite® aggiungendo alcune soluzioni precedentemente non disponibili sul mercato globale di adesivi.

La gamma di adesivi Araldite® 2000 PLUS è la più completa nel suo genere e l'unica famiglia di prodotti in grado di offrire soluzioni basate su tre formulazioni: epossidica, metacrilica e poliuretana.

Gli adesivi Araldite® 2000 PLUS sono leggeri e danno vita a giunti durevoli che resistono alle condizioni più rigorose quali: taglio, spellamento, compressione, umidità e forti sbalzi di temperatura. La gamma Araldite® 2000 PLUS comprende 14 prodotti. Ciascuno di questi è in grado di migliorare le prestazioni e la longevità dei materiali incollati ed ognuno è adatto ad unire, tra loro o con se stessi, una vasta gamma di materiali compresi plastiche, tecnopolimeri, metalli e compositi.

La nuova gamma è suddivisa in due aree principali in cui rientrano i prodotti che incollano i metalli e le materie plastiche, il che rende più facile l'individuazione, da parte del cliente, della soluzione più adatta alle proprie necessità di incollaggio e la valutazione delle differenti prestazioni specifiche assicurate. Huntsman avvicina così l'offerta di adesivi industriali ai bisogni dei maggiori designer e produttori industriali.

Per maggiori informazioni visitate il sito www.mascherpa.it o inviate una mail a marketing@mascherpa.it



Cod. 35.07



DOW CORNING E I NUOVI SISTEMI DI SIGILLATURA

Progettazione innovativa, migliore affidabilità e costi di produzione ridotti, grazie all'automatizzazione... sono le chiavi che aprono la via al successo.

Concetti come "consegna all'ultimo minuto" e "produzione con costi limitati" sono fondamentali per le industrie tecniche e manifatturiere che vogliono rimanere concorrenziali in un mercato globale.

Nell'industria dell'automobile, così come in molte altre, ci sono molti componenti o processi di assemblaggio che devono fare ricorso a guarnizioni o a sistemi di sigillatura come protezione contro la polvere e l'umidità, o per evitare la perdita di gas o di liquidi.

Le tecniche ed i materiali tradizionali richiedono, in genere, l'installazione di una guarnizione nel corso del montaggio delle unità. Queste guarnizioni possono avere dei costi di produzione elevati, o essere difficili da applicare con sistemi automatici e, a volte, non funzionano come dovrebbero per cattivo allineamento durante la loro collocazione. Guarnizioni liquide installate automaticamente da macchine robotizzate direttamente nella parte da sigillare possono dare non solo dei notevoli incrementi di produttività, ma anche una maggiore flessibilità nella progettazione delle parti e nella loro produzione. Inoltre, se ottenute con i materiali siliconici avanzati della **Dow Corning**, possono avere una vita lavorativa più lunga e offrire sigillature più affidabili anche in condizioni ambientali difficili e in molti casi, avere dei costi di installazione inferiori rispetto ad altri materiali alternativi.

La Emanuele Mascherpa, distributore nazionale di Dow Corning, può illustrarvi le recenti innovazioni tecnologiche sviluppate dalla Dow Corning che hanno portato alla creazione di una vasta gamma di avanzati prodotti siliconici per guarnizioni – che includono anche materiali espansi – così da soddisfare le tante richieste differenziate degli utilizzatori sempre alla ricerca di prodotti sigillanti con caratteristiche elevate ma a costi contenuti.

Per maggiori informazioni visitate il sito www.mascherpa.it o inviate una mail a marketing@mascherpa.it



Cod. 35.08

tellure Rôta NUOVA SERIE 62 TELLURE RÔTA

Le ruote **Tellure Rôta** della serie 62, con rivestimento in poliuretano morbido "TR-Roll" (con durezza 75 Shore A) e nucleo in alluminio pressofuso, sono perfette per l'utilizzo in ambienti industriali, per il trasporto di carichi medio pesanti, anche in caso di pavimentazioni sconnesse e in presenza di ostacoli. Il rivestimento realizzato con uno spesso strato di poliuretano "TR-Roll" conferisce a queste ruote ottime caratteristiche di smorzamento delle vibrazioni e quindi di silenziosità durante l'utilizzo, e garantisce al prodotto una durata nel tempo molto superiore a quella delle ruote in gomma elastica.

La serie 62 mantiene eccellenti prestazioni anche ad alte velocità (fino a 16 km/h), e pertanto è particolarmente indicata per l'impiego su carrelli trainati e con movimentazione meccanica.

Le ruote della serie 62 sono disponibili in diametri compresi tra 100 e 200 mm, ed hanno un range di portate che va da 300 a 700 kg. Sono abbinare a supporti Tellure Rôta tipo NL (leggeri), P (pesanti) ed EE MHD (elettrosaldati).



Cod. 35.09

tellure Rôta FRENO POSTERIORE REGISTRABILE PER SUPPORTI ELETTROSALDATI

Tellure Rôta presenta il freno posteriore registrabile per supporti elettrosaldati, disponibile in abbinamento con la gamma di supporti EE Medium-Heavy Duty (con portata fino a 900 kg) ed EE Heavy-Duty (con portata fino a 2.500 kg).

Il nuovo freno, a doppio effetto, per la frenatura contemporanea della ruota e del supporto, è efficace e facile da usare: viene azionato e sbloccato con una semplice pressione della punta del piede su due pedali indipendenti.

L'efficacia della frenatura è registrabile tramite una vite M8 ad esagono incassato; tutte le componenti del freno sono compatibili con quanto richiesto dalla direttiva europea 2002/95/CE ("RoHS"), e quindi è compatibile RoHS l'intera gamma di ruote con supporti elettrosaldati Tellure Rôta.

I supporti elettrosaldati con freno sono abbinati a ruote Tellure Rôta delle serie 63 (con rivestimento in Vulkollan e nucleo in ghisa meccanica), 64 (con rivestimento in poliuretano "TR" e nucleo in ghisa meccanica), 68 (ruote monolitiche in poliammide 6), 72 (con rivestimento in gomma "Sygma Elastic" e nucleo in alluminio o in ghisa meccanica).








Novità - rivoluzionaria per i carrelli industriali
nuovi modelli e nuove soluzioni

• Nuova serie di ruote
• Nuovi supporti per
• Nuovi supporti per
• Nuovi supporti per
• Nuovi supporti per

ITALIANS DO IT BETTER


OGNI ITALIANO LO FA MEGLIO



serie 25 AN-D

Nuova serie di pistole professionali per gonfiaggio pneumatici.

- Omologate CEE.
- Manometro digitale e analogico di precisione da 60 e 80 rrrr, omologate CEE con doppia protezione anti-shock.
- Particolarmente adatte al gonfiaggio dei pneumatici.
- Livellamento in garanzia esente e soddisfacente.



SPIRIT OF INNOVATION

Officina Idraulica ASE S.p.A.
Via. Feltrina, 128 - 36076 Chiampano (VI)
Tel. +39 0444 466666 - Fax +39 0444 466666

BILANCIO IN PASSIVO PER IL TFR: NON DECOLLA LA RIFORMA

Lontano l'obiettivo del 40% di adesioni dei lavoratori ai fondi pensione. L'accoglienza più fredda della nuova proposta nelle piccole imprese.



TFR, DUE OBIETTIVI MANCATI

A pochi mesi dal 30 giugno 2007, la data limite fissata per scegliere se aderire ai fondi pensione o conservare il Tfr, è possibile tracciare un primo bilancio degli effetti della riforma previdenziale in atto. Due erano i grandi obiettivi che il Governo si era posto, quello di incrementare la partecipazione degli italiani ai mercati finanziari e quello, diretto in particolare ai più giovani, di incentivare i lavoratori a costituirsi una propria previdenza integrativa, a supporto di pensioni pubbliche sempre meno consistenti.

A dare risposta all'interrogativo sul grado di raggiungimento di questi obiettivi è stato un sondaggio condotto a luglio da Eurisko per conto di AnimaFinLab: i dati rilevati sul campione rappresentativo di lavoratori dipendenti del settore privato intervistato portano a constatare il fallimento di entrambi.

La scelta esplicita di aderire a un fondo pensione è stata fatta solo da un lavoratore su quattro, con uno scarto di 15 punti percentuali dagli obiettivi minimi fissati dall'esecutivo.

Una situazione poco confortante, che peggiora se si considera il target di riferimento dei più giovani, ovvero di chi avrebbe più bisogno della previdenza complementare, dove i lavoratori tra i 22 e i 30 anni che hanno scelto i fondi pensione sono meno di uno ogni cinque.

Se si considerano le adesioni esplicitate ai fondi pensione contrattuali avvenute nel semestre in cui i lavoratori potevano esercitare l'opzione di smobilizzo del Tfr, i numeri sono ancor più deludenti, con 330.000 aderenti su un potenziale di 9 milioni e 300 mila lavoratori. Sembra quindi molto difficile che, anche includendo le adesioni esplicitate ai fondi aperti e ai piani individuali, si possa raggiungere entro la fine dell'anno l'obiettivo del 40 per cento di adesioni esplicitate.

È LA DIMENSIONE DELLE IMPRESE A FARE LA DIFFERENZA

Al di là dei numeri complessivi, la situazione della previdenza complementare si rivela però ben differenziata sulla base delle diverse tipologie di fondi pensione contrattuali.

I risultati sono infatti più che positivi per quanto riguarda i fondi di grandi aziende o che operano in settori caratterizzati dalla presenza di imprese medio-grandi: a fine giugno 2007, gli iscritti erano mediamente la metà del bacino dei potenziali aderenti. Un tasso di adesione che posiziona questi fondi sulla stessa linea dei loro omologhi operanti nei più consolidati sistemi europei non obbligatori di previdenza complementare. Diverso è lo scenario in cui si collocano i fondi contrattuali operanti in comparti con prevalenza di imprese medio-piccole, per cui lo stesso rapporto tra lavoratori iscritti e potenziali non raggiungeva, nella stessa data, il 5%. Un valore ben lontano dalla media europea, che acquista ancor più significato se si considera che la grande maggioranza dei lavoratori dipendenti italiani è impiegato proprio nelle imprese di classe dimensionale minore.

Pare quindi ci sia una relazione positiva tra la dimensione aziendale e il successo nella raccolta delle adesioni del fondo negoziale ai cui dipendenti si rivolge.

La fatica ad affermarsi dei fondi pensione operanti esclusivamente nel settore delle piccole e piccolissime imprese potrebbe nascere dalla difficoltà di riconoscimento da parte dei lavoratori da un lato, e dall'altro dalla difficoltà di questi fondi a raggiunge-

La scelta esplicita di aderire a un fondo pensione è stata fatta solo da un lavoratore su quattro, con uno scarto di 15 punti percentuali dagli obiettivi minimi fissati dall'esecutivo. Una situazione poco confortante, che peggiora se si considera il target di riferimento dei più giovani, ovvero di chi avrebbe più bisogno della previdenza complementare, dove i lavoratori tra i 22 e i 30 anni che hanno scelto i fondi pensione sono meno di uno ogni cinque.

re un bacino di utenza estremamente variegato e disperso. Sei mesi sono stati quindi un tempo probabilmente troppo breve per arrivare all'enorme esercito dei potenziali aderenti, occupati in milioni di piccole e piccolissime unità produttive. Va inoltre considerato che 12 milioni e 200 mila lavoratori dipendenti italiani del settore privato rimane sprovvisto di incentivi contrattuali alla previdenza complementare e di fondi negoziali cui iscriversi.

I LAVORATORI ITALIANI CONOSCONO IL NUOVO SISTEMA, MA NON SI FIDANO DELLA SUA EFFICACIA

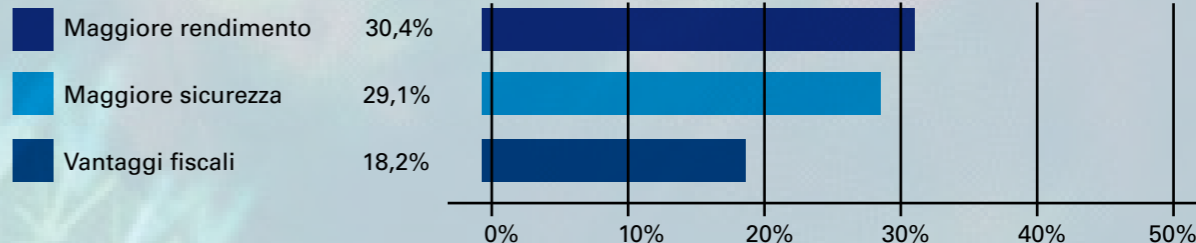
Sembra quindi sempre più necessario rivedere l'offerta previdenziale, ipotizzando strumenti per incentivare il livello di fiducia nella previdenza complementare anche tra i lavoratori delle piccole imprese.

Il fallimento della previdenza complementare sembra infatti molto più collegato al livello di fiducia dei lavoratori che a una possibile mancanza di consapevolezza sulle scelte fatte. Secondo il sondaggio condotto da Eurisko sono stati il 90% dei lavoratori ad aver espresso una scelta, e tra questi nove su dieci hanno saputo motivarla.

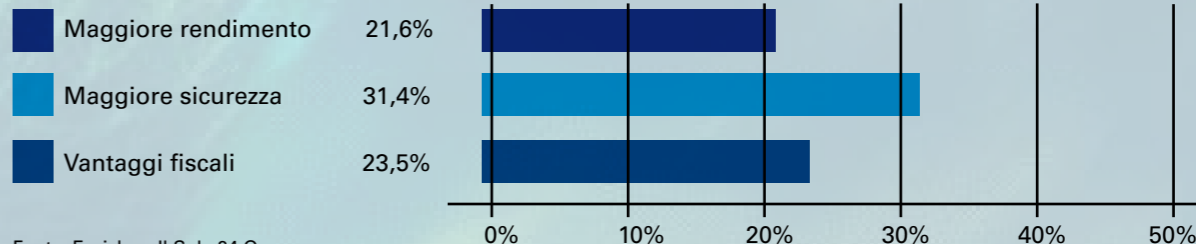
La grande differenza che emerge dai dati è proprio quella tra chi lavora in un'azienda di piccole o di grandi dimensioni. Mediamente tre lavoratori su quattro nelle imprese con meno di 50 addetti hanno scelto di lasciare il Tfr in

Motivazione offerta per aver scelto di aderire a un fondo/piano pensionistico individuale

Imprese con meno di 50 addetti



Imprese con più di 50 addetti



Fonte: Eurisko - Il Sole 24 Ore

Motivazione offerta per aver scelto di lasciare il Tfr in azienda

Imprese con meno di 50 addetti

Il Tfr in azienda garantisce un rendimento più sicuro
Non si fida degli investimenti finanziari
Potrà avere una somma di denaro anziché vitalizio

17,2%
17,2%
20,9%

Imprese con più di 50 addetti

Il Tfr in azienda garantisce un rendimento più sicuro
Non si fida degli investimenti finanziari
Potrà avere una somma di denaro anziché vitalizio

15,0%
17,1%
24,9%

Fonte: Eurisko - Il Sole 24 Ore

di tesoreria istituito presso l'Inps, mentre nelle imprese più piccole questi fondi rimangono effettivamente in azienda. Sembra che le scelte dei lavoratori non siano però legate a possibili pressioni dei datori di lavoro, che nel caso delle piccole imprese avrebbero il vantaggio di avere maggiori fondi in azienda. Una scelta in tal senso fatta per «spinte o pressioni» o per «paura di essere licenziato» è stata fatta, secondo

Oltre il 20% dei lavoratori hanno preferito poter disporre di una liquidazione in contanti al momento della pensione. Il 17% ha affermato di non aver fiducia negli investimenti finanziari. Infine in molti vi è la convinzione che il Tfr in azienda garantisca un rendimento più sicuro di un investimento nei fondi.

l'indagine, solo dal 2,6% dei lavoratori delle piccole imprese contro l'1,8% nelle grandi. Il principale driver della decisione di tenere il Tfr in azienda è invece proprio connesso al grado di fiducia. Per i lavoratori delle piccole imprese l'alternativa a un investimento nei fondi era il mantenimento dei contributi in azienda, a cui è accordata la totale fiducia del 31% dei dipendenti e molta fiducia da un altro 55%. Diverso è il livello di fiducia accordata dai lavoratori all'Inps, alla quale viene versato il Tfr dei lavoratori delle imprese di maggiori dimensioni che decidono di non impiegarlo in fondi pensione: sono solo l'8% ad averne totale fiducia, mentre suscita molta fiducia nel 37% degli intervistati.

UNA LIQUIDAZIONE IN CONTANTI A PORTATA DI MANO

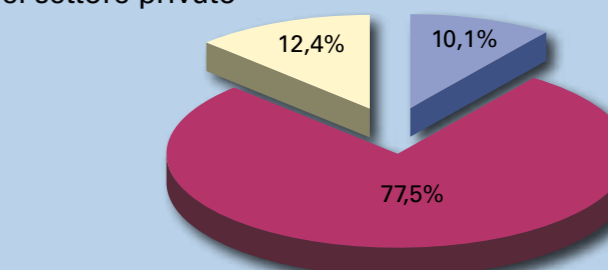
Ma quali sono le motivazioni che più hanno spinto i lavoratori che non hanno scelto lo strumento dei fondi pensione? Per la maggioranza, oltre il 20% del totale, la decisione è data dalla possibilità di avere una liquidazione in contanti al momento della pensione, un elemento che testimonia la scarsa fiducia nel valore di una pensione privata. Al secondo posto, con il 17% delle risposte, c'è la mancanza di fiducia negli investimenti finanziari. Segue la convinzione che il Tfr in azienda garantisca un rendimento più sicuro di un investimento nei fondi: lo conferma il fatto che solo il 3% dei lavoratori ha totale fiducia nei fondi, contro il 31% che ha totale fiducia nell'impresa in cui lavora.

Un ultimo aspetto da considerare per comprendere la bassa adesione ai fondi pensione dei lavoratori delle piccole imprese è che questi avevano di fatto minori possibilità di scelta di schemi previdenziali alternativi al Tfr. In aggiunta al milione

I comportamenti dei lavoratori dipendenti nel settore privato

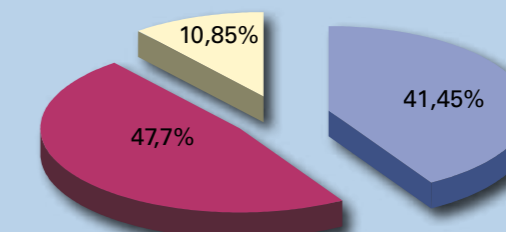
Imprese con meno di 50 addetti

- Ha destinato il Tfr a un fondo pensione
- Ha scelto di lasciare il Tfr all'azienda
- Non ha scelto cosa fare del Tfr



Imprese con più di 50 addetti

- Ha destinato il Tfr a un fondo pensione
- Ha scelto di lasciare il Tfr all'azienda
- Non ha scelto cosa fare del Tfr



Fonte: Eurisko - Il Sole 24 Ore

e mezzo che non aveva accesso alcuno ai fondi contrattuali, molti altri lavoratori non potevano beneficiare del contributo addizionale del datore di lavoro previsto in molte grandi im-

prese, mentre il fondo collettivo disponibile era troppo piccolo per poter conseguire significative economie di scala e quindi offrire rendimenti netti più elevati.

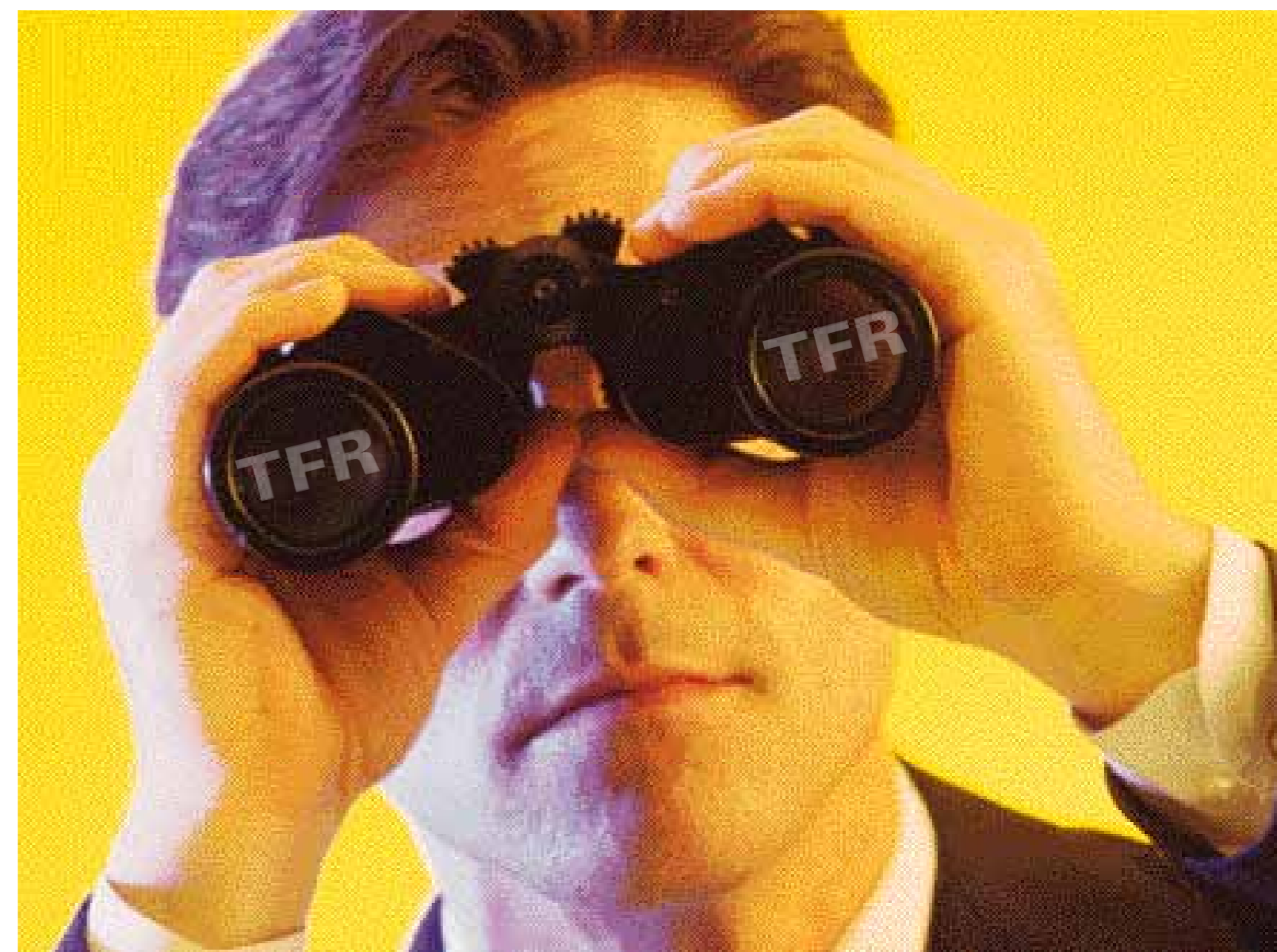


azienda e meno di uno su dieci ha scelto espressamente di destinarlo ai fondi pensione.

Nelle imprese più grandi la percentuale di chi ha scelto di lasciare il Tfr in azienda non raggiunge il 50%, mentre sono il 40% i lavoratori che hanno espressamente optato per un fondo pensione.

MEGLIO LASCIARE IL TFR IN AZIENDA?

Il gap tra le due situazioni riflette la diversità delle condizioni previste dalla Finanziaria 2007, per cui i flussi di Tfr rimasti in aziende con più di 50 addetti erano destinati a un conto



ELETTRICITÀ E PICCOLE IMPRESE: UN BINOMIO SEMPRE DIFFICILE

La liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica è stata salutata con favore dalle piccole imprese. Ma la strada verso una bolletta più equa è ancora tutta da percorrere.



LA FINE DI 45 ANNI DI MONOPOLIO DELL'ENERGIA ELETTRICA

La scorsa estate ha segnato una tappa importante nella fine di uno tra i monopoli più antichi presenti sul mercato italiano: dal 1 luglio 2007 tutti i consumatori possono scegliere da chi acquistare energia elettrica.

La liberalizzazione del mercato elettrico ha posto fine al monopolio dell'Enel, a cui dal 1962 erano esclusivamente riservate per legge tutte le attività legate alla produzione, al trasporto e alla vendita di energia elettrica. Avviato con il decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 79, noto anche come decreto Bersani,

che recepisce le indicazioni contenute nella direttiva comunitaria n. 92 del 1996 sulla creazione del Mercato unico dell'energia, il processo di liberalizzazione del mercato dell'energia elettrica si è concluso proprio quest'anno.

Il passaggio dal monopolio al mercato libero è avvenuto in questi otto anni attraverso una serie di passaggi successivi, che hanno visto l'apertura progressiva del mercato prima alle grandi industrie, con consumi annui superiori a 1.000.000 kWh (1999), quindi alle industrie più piccole con consumi oltre i 100.000 kWh (2003); successivamente a tutti i clienti per usi non civili (2004), fino all'attuale liberalizzazione per tutti gli usi.

Ad essere liberalizzati sono stati la produzione, vendita e distribuzione di elettricità, anche se in pratica quest'ultima è rimasta di fatto nelle mani del monopolista, che attualmente detiene l'infrastruttura di trasporto dell'energia elettrica.

VERSO UN MERCATO PIÙ EQUO?

L'obiettivo a cui mira il nuovo assetto è quello della creazione di un mercato unico dell'energia elettrica, che possa assicurare l'economicità dell'energia offerta ai clienti finali e la non discriminazione degli operatori nel territorio nazionale, garantendo, al contempo, la tutela

della concorrenza. In concreto questo si traduce in una possibilità di scelta da parte del consumatore, privato o aziendale, che può selezionare l'operatore più conveniente (oltre che il più ecologico, perché con le nuove disposizioni diventa obbligatorio rendere noto al consumatore finale il modo in cui l'energia viene prodotta) iniziando a ridurre i costi dell'energia.

È un'opportunità che è stata accolta con favore da molte piccole e medie imprese italiane. Secondo un sondaggio di Confartigianato ben 227 mila erano pronte lo scorso luglio a cambiare entro sei mesi il proprio fornitore di energia, sfruttando le nuove possibilità date dall'apertura del mercato dell'energia elettrica: un numero rilevante, pari al 5,5% delle imprese con meno di 20 addetti. Tra le piccole imprese, inoltre, una quota dell'8,6%, pari a più di 350 mila aziende, operava già sul mercato libero dell'energia elettrica, grazie soprattutto all'adesione ai consorzi che hanno permesso anche ai più piccoli di raggiungere congiuntamente le soglie di consumo previste per passare al mercato libero.

ANCORA TROPPO ALTI I COSTI DELL'ENERGIA

Se l'obiettivo primario della liberalizzazione è quello di abbassare il costo dell'energia, resta il fatto che gli italiani mantengono il triste primato delle aziende con la bolletta più cara d'Europa. Le piccole imprese italiane, infatti, pagano l'energia tra il 27,1% e il 56,2% in più rispetto alla media UE; e a subire i prezzi più alti d'Europa sono proprio le picco-

Se l'obiettivo primario della liberalizzazione è quello di abbassare il costo dell'energia, resta il fatto che gli italiani mantengono il triste primato delle aziende con la bolletta più cara d'Europa. Inoltre, l'Italia "vince" purtroppo anche la palma di Paese con il maggior prelievo fiscale sulla bolletta energetica, e in particolare su quella delle piccole imprese.

le imprese italiane energivore, ovvero quelle che consumano da 1,25 GWh a 2 GWh di energia l'anno. Un'azienda che consuma fino a 2 GWh l'anno paga l'energia 13,96 euro per 100 kWh, a fronte del prezzo medio europeo di 8,94 euro per 100 kWh.

Il pessimo record italiano sul fronte del caro energia dipende soprattutto dal mancato completamento della liberalizzazione del mercato, come dimostra



il confronto prezzi dell'energia elettrica al netto delle imposte nei sette Paesi europei (Austria, Danimarca, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Portogallo e Polonia) che non hanno produzione di energia elettrica con il nucleare. Il risultato è che il costo dell'energia, escluse le tasse, in Italia rimane più elevato tra il 36,7% e il 61,8% rispetto alle sette nazioni oggetto di comparazione. Un dato che suggerisce la necessità di riforme strutturali che aprano alla vera concorrenza il settore, puntando sull'efficienza energetica e sull'uso di fonti rinnovabili, e che consentano di ridurre e riequilibrare la pressione fiscale sul prezzo dell'energia.

SONO LE PICCOLE IMPRESE A PAGARE IL CONTO PEGGIORE

Oltre che ai vertici della classifica del caro energia, l'Italia "vince" purtroppo anche la palma di Paese con il maggior prelievo fiscale sulla bolletta energetica, e in particolare su quella delle piccole

imprese. Agli effetti di una liberalizzazione non ancora pienamente operativa si sommano quindi quelli di una fortissima pressione fiscale, che non fa che aggravare la situazione delle aziende italiane. A fronte di una media europea che non arriva nemmeno al 10% di tasse sull'energia consumata, nel nostro Paese oltre un quarto del prezzo dell'elettricità utilizzata dalle PMI è formato da imposte. In Irlanda, Grecia, Portogallo e in al-

Piena potenza

con dimensioni dimezzate.



NOVITÀ! Avvitatore a batteria al Litio GSR 10,8 V-Li Professional, un campione di maneggevolezza. Il più piccolo avvitatore a batteria professionale al mondo è oggi grande solo la metà di un tradizionale avvitatore e garantisce prestazioni eccezionali. Avvita 130 viti da 6x60 mm nel legno con una carica, grazie alla tecnologia al litio Bosch. Per Professionisti da Professionisti. Maggiori informazioni sul sito www.bosch-pt.it.



BOSCH
Tecnologia per la vita



*Per tutti gli elettrodomestici della linea professionale, esclusi Aria Compressa e Accessori in dotazione, registrazione entro 4 settimane dall'acquisto al sito www.bosch-pt.com/warranty