

ANNO 19
NUMERO 49
MARZO 2013

SpazioTecnico

PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CDU

SPEDIZIONE IN ABB. POSTALE 70% FILIALE DI MILANO

**SPECIALE
ABRASIVI**



 **tellure Rôta**



“ I servizi web di CDU: molto di più con un click ”



CATALOGO WEB

www.cdu.net/catalogo



VIDEO

www.cdu.net/youtube



PUBBLICAZIONI

www.cdu.net/pubblicazioni



NEWS

www.cdu.net/facebook

Il catalogo web CDU contiene approfondimenti tecnici e strumenti per individuare e confrontare agevolmente i prodotti.

Sul Canale CDU di YouTube troverete un'ampia selezione di video di presentazione e di tutorial, organizzati per marchio e campo di applicazione.

Il sito CDU contiene l'archivio completo delle pubblicazioni del Consorzio, tutte liberamente scaricabili in formato PDF.

Sulla pagina Facebook di CDU troverete tutte le news del Consorzio, aggiornate in modo costante.

SOMMARIO

ZOOM

ABRASIVI: PRESTAZIONI, ERGONOMIA, PRECISIONE E PRODUTTIVITÀ

Uno sguardo al settore attraverso le proposte poiù innovative di alcuni fra i protagonisti del mercato.

PAG. 04

MEETING

FIERE & EVENTI

Swisstech, sedicesima edizione di successo
Made in Steel approda nel capoluogo lombardo
MECSPE: a Parma nove saloni specializzati

PAG. 11

L'INTERVISTA

UN NUOVO STRUMENTO PER DARE RESPIRO INTERNAZIONALE ALLE PMI

Riccardo Monti, presidente dell'Agenzia per la Promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, traccia un primo sintetico bilancio dell'attività svolta dall'aprile 2012.

PAG. 15

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Informazioni in diretta sulle novità e le proposte dai marchi fornitori convenzionati con il Consorzio Distributori Utensili CDU.

PAG. 20

FOCUS

UN INTERLOCUTORE UNICO PER GLI INVESTITORI ESTERI

Operativamente, il Desk supporterà gli investitori a 360° per tutte le questioni amministrative relative al loro progetto di investimento.

PAG. 21

TREND

SI PREANNUNCIA UN 2013 A VELOCITÀ RIDOTTA

Il 2012 ha visto un aumento della produzione italiana del settore del 3,5% rispetto all'anno precedente, grazie all'incremento delle esportazioni (+12%). Ma sul nuovo anno non mancano le incognite.

PAG. 24

UTILITÀ

IL BREVETTO UNICO EUROPEO È DIVENTATO REALTÀ

A partire dal 2014 entrerà in vigore il nuovo regime: attraverso il deposito di un'unica domanda, il documento avrà validità in 25 Paesi.

PAG. 28

SpazioTecnico

PRESTAZIONI, ERGONOMIA, PRECISIONE E PRODUTTIVITÀ.

Uno sguardo al settore attraverso le proposte più innovative di alcuni fra i protagonisti del mercato.



Tagliare, sbavare, sgrossare, finire, satinare, lucidare. Sono molteplici le lavorazioni che si possono praticare utilizzando gli abrasivi, nelle diverse forme che il mercato propone. Ci concentriamo in questo articolo sull'approfondimento di quattro principali famiglie di prodotti – i dischi abrasivi in fibra e carta, i dischi lamellari, i dischi abrasivi da taglio e le spazzole - presentando per ciascuna di esse le più

importanti novità lanciate dai marchi leader di settore.

**PFERD: PIÙ PRECISIONE,
MENO LAVORAZIONI
SUCCESSIVE.**

Con il marchio PFERD, la società tedesca August Rüggeberg produce e commercializza utensili per la lavorazione delle superfici e per il taglio



dei materiali.

I dischi abrasivi PFERD assicurano prestazioni superiori e vanno incontro a due tendenze importanti che il mercato negli ultimi anni richiede: l'efficacia e l'ergonomia. Grazie agli utensili PFERD è possibile eseguire lavorazioni a freddo di qualità sempre maggiore, senza sbavature, riducendo così il numero di lavorazioni di finitura in seguito. Ma un altro elemento contraddistingue la filosofia Pferd e, di conseguenza, caratterizza i suoi prodotti: l'attenzione all'operatore. In quest'ottica, gli utensili PFERD, riducono drasticamente vibrazioni, rumori e polveri prodotti, contenendo in maniera significativa i danni alla salute degli addetti. Sotto l'aspetto delle novità di prodotto, Pferd propone innanzitutto una serie di dischi fibrati che si segnalano per un nuovo sistema a serraggio rapido ed autoraffreddante brevettato: il sistema COMBICLICK®. Questo sistema consiste nella combinazione di un nuovo platorello con il fissaggio stabile sul retro del disco in fibra, che permette di utilizzare il disco su smerigliatrici angolari manuali. La geometria dei canali di raffreddamento garantisce un notevole passaggio di aria, che riduce notevolmente il carico termico

sia dell'utensile che del pezzo. Grazie a COMBICLICK® si ottengono vantaggi unici, quali oltre il 30% in meno di riscaldamento del pezzo, il 75% di tempo risparmiato grazie alla velocità di sostituzione dell'utensile, oltre il 25% in più di materiale asportato e oltre il 30% in meno di usura dell'utensile. Un'ulteriore novità è rappresentata dalla nuova generazione di dischi da sbavo CC-Grind Solid, concepita per lavori di asportazioni molto gravose, combinando un abrasivo di altissime prestazioni con un nuovo sistema raffreddato 'brevettato'. L'innovativa struttura a strati ad alta resistenza del platorello in fibra di vetro, garantisce un uso robusto e sicuro tanto quello di un disco da sbavo. Grazie allo speciale sistema di serraggio, il disco viene perfettamente orientato e può così essere utilizzato in modo particolarmente efficiente, con la massima superficie di contatto possibile. Tra l'ampia gamma di prodotti PFERD per operazioni manuali di smerigliatura, sbavatura e lucidatura segnaliamo infine i dischetti da taglio realizzati in resina e grandi abrasivi. Negli ultimi anni alcune delle principali richieste tecniche hanno imposto dischetti di spessore sempre più ridotto, in grado



di effettuare tagli a freddo maggiormente precisi e con minimo residuo di sbavatura. Questa tendenza è oggi ancora più marcata: da circa un anno infatti sono stati introdotti dischi da 0,8 mm di spessore che permettono di eseguire lavori della massima precisione e la loro domanda è in continua crescita.

NORTON RAG: IL PROGRAMMA "CHIAVI IN MANO" PER LA SMERIGLIATRICE ANGOLARE.

In un mondo industriale sempre più competitivo la qualità dei prodotti, l'innovazione e un continuo miglioramento della produttività sono oramai indispensabili per ogni azienda di successo. Vince chi riesce a produrre di più, in meno tempo e magari migliorando la qualità finale del prodotto. Per conseguire questo obiettivo, Saint Gobain propone un programma capace di coprire ogni genere di lavorazio-

ne fatta con smerigliatrice angolare: il programma Norton RAG.

Il programma RAG comprende dischi da taglio, da sbavo, duchi lamellari, dischi in fibra e dischi in tessuto - non tessuto e dischi in feltro, così da poter coprire tutte le lavorazioni dei metalli, da quelle ad elevate asportazioni di materiale fino alle finiture più spinte. Si tratta in parte di nuovi prodotti dalle caratteristiche assolutamente peculiari, creati appositamente per la smerigliatrice e mai commercializzati (come il Quantum, il Vortex ed il Blaze), ed in parte di prodotti tradizionali migliorati nelle caratteristiche. L'importanza della gamma è che offre soluzioni tecniche estremamente efficaci per ridurre i tempi ed il numero di passaggi, permettendo di migliorare notevolmente la produttività nel raggiungere il risultato finale. Il tutto secondo gli standard più elevati di sicurezza e qualità di cui i prodotti Norton sono sinonimo da oltre un secolo.



La brochure RAG è parte integrante del programma: corredata di un'ampia descrizione delle lavorazioni e dei prodotti abrasivi, è concepita per guidare con semplicità l'utilizzatore nella miglior scelta. Il documento presenta un elevato contenuto tecnico: vi si trovano fotografie e descrizioni delle applicazioni e dei vari prodotti, consigli pratici nell'uso della smerigliatrice e la definizione del prodotto ottimale da utilizzare per tipologia di metallo e per fascia di prezzo/prestazioni, a seconda che si punti alla prestazione assoluta o ad un ottimo rapporto qualità/prezzo.

SIT: NUOVI FILAMENTI PER SPAZZOLE INDUSTRIALI.

Tre sono le principali novità proposte da SIT nel settore delle spazzole industriali, con la messa a punto di speciali filamenti dalle differenti prestazioni.

Innanzitutto le spazzole con filo abrasivo ondulato resistente ad alta temperatura. In particolare nella tipologia HT150, grazie alla resistenza del filo agli effetti della temperatura (fino a 150°C), le spazzole possono lavorare a velocità lineari di strisciamento di 60 m/s, superiori a quelle sopportabili da ogni altro filo abrasivo tradizionale, con una capacità di abrasione 5 volte superiore a quelle tradizionali.

Inoltre, le spazzole HT150 possono sostituire spazzole realizzate con filo ondulato d'acciaio inossidabile nelle applicazioni riguardanti la spazzolatura di superficie d'acciaio inox, risultando inoltre 2 volte superiori per abrasività. Le spazzole SIT con filo abrasivo ondulato caricato al diamante si collocano al top per abrasività. Per via degli elevati costi, l'uso di spazzole realizzate con questo materiale è riservato alla pulizia del metallo in processi in cui si impiegano elevate velocità di attraversamento del materiale (fino a 20 m/s) oppure per la spazzolatura degli utensili più duri (WIDIA ad esempio) al fine di raccordarne gli spigoli di taglio per ridurne la fragilità.

Infine SIT presenta una serie di spazzole con filo d'acciaio inossidabile DUPLEX/SUPERDUPLEX. Questo trafilato da vergelle metalliche è costituito con acciaio bifase (ferritico-austenitico) la cui composizione lo rende in assoluto l'acciaio più resistente alla corrosione da pitting ed interstiziale prodotto dall'uomo. Le spazzole realizzate con l'acciaio DUPLEX sono insuperabili in ambiente corrosivo e mostrano inoltre ulteriore capacità d'incrudimento se operanti a temperature dell'ordine di 150-250°C. Per le loro caratteristiche le spazzole di filo DUPLEX trovano impiego nella pulizia e sbavatura in impianti fortemente produttivi e dove



la stabilità termica e la durata (resistenza a fatica) abbiano un ruolo fondamentale.

MOLE DIAMANTATE L.I.T.D.

Dal 1947 L.I.T.D. si occupa della produzione di utensileria diamantata. Tale attività, tesa a soddisfare le richieste di una sempre più ampia clientela, offre una gamma vastissima di applicazioni tra cui mole a legante resinoide e metallico in diamante e CBN, anelli, dischi e mole per l'industria automobilistica.

Le mole L.I.T.D. si caratterizzano per gli elevati standard qualitativi, capaci di garantire prestazioni eccellenti e lunga durata.

L'alta qualità delle mole diamantate LITD è assicurata da una scelta mirata

delle materie prime, oltre che dall'ottimale formulazione del legante.

La miscela legante/diamante/concentrazione è formulata appositamente per la rettifica, l'affilatura o il taglio di una serie di materiali sia metallici, sia compositi, tra i più duri e robusti che esistono nell'industria. Nell'applicazione pratica questo si fa evidente nelle ridotte forze di taglio e in una lunga durata utile.

Ulteriore garanzia offerta dalle mole L.I.T.D. sta nel processo di costruzione del supporto della mola, realizzato con una miscela speciale a base di resina-metallica che riduce in maniera consistente le vibrazioni, migliora le caratteristiche di resa, riduce l'usura delle parti macchina.

Anche se impiegate in condizioni critiche, permettono di eseguire una lavorazione a affidabile, senza che la mola entri in risonanza. Nelle applicazioni ad umido, questo ha un effetto particolarmente positivo sulla qualità della singola operazione, riducendo i tempi e riducendo potenziali scarti.

Molteplici le tipologie di mole prodotte da L.I.T.D.: mole da tornio e a tamburo, mole con tastatori per macchine manuali, mole per piani ribassati e infine quelle per macchine CNC a controllo numerico.

Le mole sagomate sono realizzate sia con sagome standard che con misure e diametri di elevata grandezza.

DISCHI LAMELLARI TKN: SI AMPLIA LA GAMMA.

In occasione dell'uscita dell'ultimo catalogo generale CDU, TKN ha sensibilmente ampliato la gamma della propria proposta, sia nei dischi monolamellari che in quelli bilamellari.

Tra i primi spicca il disco lamellare con tela all'ossido di zirconio, di ultima generazione, che presenta la particolare

caratteristica di avere un numero elevato di lamelle rispetto allo standard, permettendo così di raggiungere ottimali rendimenti nella sgrossatura e finitura di materiali ferrosi e acciai inox. Per la levigatura di tutti i materiali, ferrosi e non, è consigliato il disco lamellare in materiale tessuto-non tessuto, impregnato con granuli abrasivi al corindone, le cui lamelle sono disposte con una particolare angolazione che consente di ottenere una buona ventilazione e un grado di finitura costante. Eccellente finitura, taglio freddo ed effetto anti-intasamento sono i plus del disco lamellare in ossido di zirconio "Flex" dalle caratteristiche di estrema flessibilità.

Tra i dischi bilamellari spicca quello in ossido di zirconio "ICE": il mix delle tele abrasive impiegate permette di ottenere asportazioni veloci, fredde e lubrificate per tutta la durata del disco. Il



granulo abrasivo allo zirconio è protetto termicamente e il materiale lavorato non si surriscalda né si deforma. A parità di pressioni applicate alla lavorazione si ottengono maggior asportazioni nell'unità di tempo; riduzione di scintille, riscaldamento ed odori; riduzione della fatica dell'operatore e possibilità di lavorare particolari di basso spessore sensibili alla deformazione e alla corrosione.



MOLE E DISCHI ABRASIVI EVERGREEN E FORMAT.

Sempre in esclusiva presso le utensilerie associate al Consorzio Distributori Utensili CDU è disponibile anche l'ampio ed articolato programma di mole abrasive a centro depresso e dischi abrasivi piani per troncatura e sbavatura a marchio privato Evergreen e Format.

Particolarmente performanti sono le serie di dischi abrasivi piani per troncatura a mano di tutti i tipi di acciai non trattati (Sider) e degli acciai inossidabili, legati e trattati (Chrom) a marchio Evergreen: l'ottima taglieria consente di ottenere una troncatura veloce con risparmio di tempo mentre la bassa asportazione di materiale richiede

un assorbimento di potenza limitata, mantenendo la temperatura del pezzo tagliato molto bassa e determinando bucce molto contenute.

SWISSTECH, SEDICESIMA EDIZIONE DI SUCCESSO

swiss tech

L'industria europea della fornitura protagonista a Messe Basel della 16ª edizione di Swisstech, conclusasi lo scorso 23 novembre.

OLTRE 22 MILA VISITATORI SPECIALIZZATI.

La fiera, visitata da oltre ventiduemila visitatori specializzati, ha confermato un interesse verso il comparto che va oltre il momento di crisi di alcuni settori e la crescente concorrenza di prezzo da parte dei mercati globali.

I 560 ESPOSITORI HANNO PRESENTATO, ACCANTO ALLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA DI COMPONENTI IN PLASTICA E METALLO, ANCHE PROCESSI PER IL TRATTAMENTO DELLE SUPERFICI, GLI ULTIMI TREND NEI MATERIALI, SEMI-LAVORATI E COMPONENTISTICA, OLTRE AD ATTREZZATURE E STRUMENTI INNOVATIVI, SUGLI OLTRE 10.000 METRI QUADRATI DI AREA ESPOSITIVA.

Ha avuto particolare seguito la giornata dedicata al Baden-Württemberg, area a spiccata vocazione industriale che ha presentato una serie di dibattiti sui temi della finanza, della ricerca, della produzione e delle risorse energetiche, sottolineando come la cooperazione con le altre aree fortemente industrializzate europee sia di fondamentale importanza per continuare a vincere sul mercato. Le imprese tedesche erano peraltro presenti in fiera come da tradizione con un'area dedicata alla Germania che riuniva quest'anno 29 espositori specializzati selezionati dalle Camere di Commercio tedesche. Il programma convegnistico è stato ca-

ratterizzato da numerose relazioni informative sui temi chiave per lo sviluppo industriale, tra cui le sfide in ambito di acquisti e approvvigionamento, approfondimenti sulla fabbrica virtuale e sulle collaborazioni tramite reti. Si sono inoltre svolti i campionati svizzeri di meccanica, nelle discipline dell'automazione, della tornitura CNC e della fresatura CNC: i migliori otto candidati si sono esibiti per l'intera durata della fiera, mostrando al pubblico la loro abilità e destrezza negli specifici campi applicativi. I tre vincitori selezionati rappresenteranno la Svizzera a Lipsia nel luglio 2013 nella competizione internazionale WorldSkills. L'appuntamento con la prossima edizione di Swisstech è per il prossimo anno, dal 18 al 21 novembre 2014.



**MADE IN
STEEL**

MADE IN STEEL APPRODA NEL CAPOLUOGO LOMBARDO

In occasione della sua quinta edizione, dal 3 al 5 aprile, Made in Steel trasferisce la propria sede da Brixia Expo a Fieramilanocity.



diversi in una prospettiva di crescita culturale ed economica.

Made in Steel ha fatto registrare nelle prime quattro edizioni una sensibile crescita sia nel numero di espositori che di visitatori.

NEL 2005 LE AZIENDE CHE AVEVANO PRESO PARTE ALLA MANIFESTAZIONE ERANO 120, NEL 2011 IL NUMERO È SALITO A 248. ANCHE SUL VERSANTE DELLA PARTECIPAZIONE DEL PUBBLICO SI È ASSISTITO AD UN FORTE INCREMENTO, PASSANDO DAI 5.000 VISITATORI DELLA PRIMA EDIZIONE AGLI OLTRE 13.000 DEL 2011.

LA CONFERENCE & EXHIBITION DELL'ACCIAIO ITALIANO.

Evento a cadenza biennale, Made in Steel si presenta come la conference & exhibition dell'acciaio italiano, nata con l'obiettivo di riunire in un'unica occasione espositiva l'intera filiera dell'acciaio: produttori, distributori, utilizzatori e tutto il terziario rivolto al settore.

L'idea alla base di Made in Steel è quella di rendere il proprio spazio disponibile, accanto all'esposizione di merci e alla presentazione di prodotti e servizi, anche per la condivisione di idee ed opinioni, affiancando punti di vista ed esperienze

Nella quarta edizione di Made in Steel sono intervenuti visitatori provenienti da 46 Paesi del mondo, dei quali il 65% da stati membri dell'Unione Europea (11,4% dalla Germania, 7,4% dall'Austria e 6,4% dalla Francia), mentre tra gli operatori provenienti da nazioni al di fuori dell'Unione Europea le due nazionalità maggiormente rappresentate sono quella svizzera (17,5%) e turca (4,7%).

Sulla scorta di questa crescita, e in considerazione del fatto che il comparto siderurgico ha vissuto negli ultimi anni una forte spinta alla globalizzazione e all'apertura dei mercati, Made in Steel a

FABIO ROCCA (CONSIGLIERE DELEGATO MADE MIN STEEL): “È STATO SIGLATO UN ACCORDO CON LE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE NEGLI EMIRATI ARABI UNITI, IN SVEZIA, IN GERMANIA, IN BRASILE, INDIA E TURCHIA, CHE APRIRÀ LA POSSIBILITÀ A NUOVE RELAZIONI CON L’INDUSTRIA DI QUESTI PAESI”.

partire da questa edizione allarga i propri confini per assumere un respiro internazionale, coinvolgendo tra gli espositori molti operatori esteri per i quali l’Italia è un mercato strategico.

Tra le novità in ambito di internazionalizzazione, è stato anche siglato un accordo con le Camere di Commercio Italiane negli Emirati Arabi Uniti, in Svezia, in Germania, in Brasile, India e Turchia, che aprirà la possibilità a nuove relazioni con l’industria di questi Paesi. Un’opportunità concreta, rivolta in particolare alle imprese delle aree più colpite dalla crisi globale: con questa iniziativa, ha sottolineato il consigliere delegato della manifestazione Fabio Rocca, si aprirà “la possibilità di incontrare esperti del sistema-paese che rappresentano, i quali metteranno a disposizione il loro know how soprattutto per le realtà che cercano nel mercato estero uno sbocco fondamentale per il rilancio del proprio business”.

Il programma dell’edizione 2013 di Made in Steel sarà costruito intorno al tema “Work and life”, scelto per sottolineare come l’intero evento trovi le proprie radici nell’importanza dell’opera siderurgica e nella presenza costante e vicina dell’acciaio nella vita quotidiana delle persone. A questo dato di fatto si collegano una serie di temi chiave che saranno esplorati nel programma convegnistico: il movimento di merci e investimenti, l’energia, il rispetto della natura.

Con particolare attenzione verranno analizzati i principali settori utilizzatori: building, transportation e power and utilities. Inoltre, con lo sguardo rivolto al futuro, Made in Steel analizzerà la nuova geografia dell’acciaio. In particolare si approfondiranno le ricadute dell’accesso al mondo del lavoro industrializzato e dell’approdo a nuovi standard di vita di milioni di persone nei paesi in via di sviluppo.





MECSPE: A PARMA NOVE SALONI SPECIALIZZATI

Confermata per il 2013 la formula della fiera internazionale delle tecnologie per l'innovazione in programma dal 21 al 23 marzo a Parma.



la metrologia e la qualità; Logistica – i sistemi per la gestione della logistica, le macchine e le attrezzature; Impianti Solari Expo – soluzioni fotovoltaiche per tetti industriali. Il centro di MECSPE, la città delle tecnolo-

PIAZZE DELL'ECCELLENZA E ISOLE DI LAVORAZIONE.

Dedicata ai professionisti del comparto meccanico e della subfornitura, MECSPE affianca ad un'offerta espositiva strutturata per settore un intenso programma di appuntamenti formativi su prodotti e applicazioni innovative.

Le soluzioni tecnologiche per il manifatturiero saranno presentate nei tradizionali saloni e quartieri tematici, che hanno per protagonisti macchine, automazione, logistica, stampi e stampaggio, subfornitura conto terzi, trattamenti, software e prototipazione. Questi i nomi dei nove saloni in programma: MECSPE - la città della meccanica specializzata; Eurostampi e Plastix Expo - il mondo degli stampi e dello stampaggio; Trattamenti & Finiture - trattamenti e finiture delle superfici; Subfornitura - la più grande fiera italiana per le lavorazioni in conto terzi; Motek Italy - l'automazione, la robotica e le trasmissioni di potenza; Control Italy -

la metrologia e la qualità; Logistica – i sistemi per la gestione della logistica, le macchine e le attrezzature; Impianti Solari Expo – soluzioni fotovoltaiche per tetti industriali. Il centro di MECSPE, la città delle tecnologie per l'innovazione, sarà animato dalle Piazze dell'Eccellenza, spazi dimostrativi gestiti da università, associazioni, distretti tecnologici e aziende del made in Italy. Tornano poi le isole di lavorazione, venti postazioni speciali che ricreano in fiera vere e proprie filiere, con macchine funzionanti impegnate nello sviluppo di progetti innovativi.

Spazio alla produzione sarà dato anche nelle Unità dimostrative dal Progetto all'Oggetto, che presenteranno in diretta come si crea di un manufatto, partendo dal suo concept sino alla sua realizzazione, utilizzando materiali e sistemi di produzione diversi ad alto contenuto tecnologico.

Completa l'offerta di MECSPE un ricco programma informativo, strutturato secondo una duplice modalità: accanto ai più classici convegni, sono infatti previste un centinaio di mini-conferenze sulle ultime innovazioni tecnologiche organizzati direttamente da aziende, università e istituti di ricerca.



UN NUOVO STRUMENTO PER DARE RESPIRO INTERNAZIONALE ALLE PMI.

Riccardo Monti, presidente dell'Agenzia per la Promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, traccia un primo sintetico bilancio dell'attività svolta dall'aprile 2012. L'invito alle PMI è quello di evitare il "mordi e fuggi" nei mercati esteri per costruire una presenza più strutturata.

Fortunatamente, le nostre imprese tornano ad avere un punto di riferimento istituzionale per il commercio estero. Cosa è cambiato nella nuova struttura rispetto al vecchio ICE, dal punto di vista organizzativo e da quello strategico?

Rispetto alla vecchia ICE i cambiamenti sono tanti. Abbiamo diminuito la presenza in Italia che nel passato era molto alta aumentando quella all'estero. Abbiamo privilegiato le aree del mondo con maggiori potenzialità per i nostri prodotti e quelle in rapida crescita. Stiamo finalmente cominciando a fare fronte comune con tutti gli attori che si muovono nel più ampio scenario del supporto all'inter-

nazionalizzazione.

La sfida è creare sinergie e non competizione. Stiamo lavorando molto con le Camere di Commercio all'estero e sosteniamo lo sforzo in seno alla Cabina di Regia per creare un



RICCARDO MONTI

QUARANTACINQUE ANNI, DALL'APRILE 2012 È CONSIGLIERE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO E PRESIDENTE DELL'AGENZIA PER LA PROMOZIONE ALL'ESTERO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE, CONSIGLIERE D'AMMINISTRAZIONE ASSOCAMERESTERO. DAL 5 LUGLIO 2012 È VICE PRESIDENTE DELLA SIMEST.

NEGLI ULTIMI 15 ANNI RICCARDO MONTI, HA GESTITO DIRETTAMENTE LO SVILUPPO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL GRUPPO VALUE PARTNERS, DANDO UN CONTRIBUTO DECISIVO ALLA SUA TRASFORMAZIONE NELLA PRINCIPALE MULTINAZIONALE ITALIANA DI SERVIZI PROFESSIONALI CHE OGGI OPERA CON CIRCA 3.000 DIPENDENTI IN 15 UFFICI NEL MONDO.

HA LAVORATO CON CORPORATION E GOVERNI DI OLTRE 30 PAESI, IN PARTICOLARE NEI GRANDI MERCATI EMERGENTI (AMERICA LATINA, ASIA, MEDIO ORIENTE), CURANDO ANCHE PRIVATIZZAZIONI E PROGETTI DI ESPANSIONE INTERNAZIONALE E DELOCALIZZAZIONE. DAL 2007 È NEL BOARD DELLA ROBERT KENNEDY FOUNDATION, CON CUI HA LAVORATO SU PROGETTI IN EST EUROPA E MEDIO ORIENTE.

L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...



meccanismo molto più integrato dove ci siano meno duplicazioni. Infine, il Governo si è detto disponibile alla creazione di un Polo Finanziario a supporto dell'Export che garantisca un maggior coordinamento con i meccanismi di incentivazione finanziaria previsti da Simest e SACE nell'ambito della nuova governance affidata alla Cassa Depositi e Prestiti.

L'export è per molte aziende italiane l'ancora di salvezza a fronte di un mercato nazionale in difficoltà ormai da anni. Quali sono i progetti prin-

cipali per favorire la presenza italiana all'estero su cui lavorerà la nuova Agenzia nel 2013?

Ci stiamo muovendo su tre linee di azione: focalizzazione sempre crescente sui nuovi mercati, crescente focus su innovazione e high Tech, mobilitazione delle eccellenze Italiane in chiave di attrazione degli investimenti. Uno strumento che rimane molto importante è quello delle fiere, specialmente in alcuni mercati come quello asiatico. Poi ci sono i viaggi incoming di buyer, giornalisti e opinion leader. Un altro strumento

spesso sottovalutato sono gli incontri b2b in cui identifichiamo i possibili partner e organizziamo gli incontri. A ciò si aggiunge la negoziazione di accordi con la grande distribuzione, specie per alcune filiere ancora troppo frammentate.

Spesso sono le PMI le imprese ad avere bisogno di un maggiore supporto per operare sui mercati esteri, sia per la minore disponibilità di mezzi che per la maggiore difficoltà ad ottenere sostegno finanziario dalle banche. Quali sono le azioni che

avete in programma dedicate in modo specifico a questa classe dimensionale d'impresa?

La vocazione tradizionale dell'Agenzia è proprio quella di assistere le piccole e medie imprese, sia contribuendo a finanziare iniziative che sarebbero altrimenti troppo costose, in modo da abbattere i costi di partecipazione per le aziende, sia organizzando iniziative in mercati particolarmente difficili, che la piccola e media impresa non sarebbe generalmente in grado di affrontare autonomamente. A ciò si aggiunge l'assistenza personalizzata che, a costi ragionevoli, i nostri

uffici all'estero possono dare alle singole aziende in svariati casi.

Nel prossimo futuro vogliamo intensificare la nostra azione di scouting in mercati esteri difficili, anche tramite l'apertura o il rafforzamento di uffici in aree geografiche in grande crescita o ad alto potenziale di sviluppo, con uno sguardo proprio alle esigenze di informazione e di operatività delle PMI e delle filiere.

Va ricordato che è allo studio la possibilità di creare una import-export bank sul modello statunitense, che potenzi il nostro sistema di trade finance in modo da rendere il finan-

ziamento all'export più sostenibile per le nostre imprese. È chiaro che un intervento di questo tipo porterebbe immensi benefici a quelle aziende medie e piccole che, pur operando bene, faticano a finanziare a costi accettabili la loro attività di esportazione proprio a causa delle proprie ridotte dimensioni.

La nuova Agenzia si caratterizza anche per un lavoro specifico di attrazione degli investimenti diretti esteri. Come intendete stimolare l'interesse verso il nostro Paese da parte degli investitori esteri? Attraverso quella che definirei "una autostrada a



L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...

due corsie". Per gli investitori esteri interessati a venire nel nostro paese arrivano i Desk Italia. Funzioneranno da interfaccia unica per quei soggetti che vogliono effettuare un investimento rilevante o comunque strategico e non accompagnato da semplici finalità speculative. Niente agenzie strutturate, come l'inglese Ukti, la tedesca German Trade and Investment o la francese Invest in France, tutte con costosi presidenti e amministratori delegati nonché un budget e una rete di uffici sul territorio. Dovrà contare sui fondi del ministero che ospita il desk. Per garantire invece i collegamenti col territorio nazionale si ricorrerà a Invitalia, che, da una parte, continuerà a gestire gli incentivi agli investimenti e, dall'altra, farà da collegamento tra il Desk e i singoli territori italiani. All'estero, dove invece c'è bisogno di una azione di scouting, gli Uffici ICE lavoreranno per diffondere il più possibile presso i possibili investitori le occasioni di investimento nel nostro paese.

Quali sono le aree geografiche di mercato verso le quali operano meglio le aziende italiane e quali quelle con maggiori difficoltà? In quali territori ci sono i migliori margini di sviluppo?

La globalizzazione ha

creato nuove geografie: dall'Africa Subsahariana, al Medio Oriente, al Sud Est asiatico. Sono le aree a maggiore crescita dove abbiamo un maggior ritardo da recuperare. Il nostro export è ancora concentrato quasi per il 70% in Europa e negli Stati Uniti. Per questo abbiamo razionalizzato la Rete estera, per venire incontro a questa nuova "geografia economica". Ciò non toglie che un'attenzione crescente andrà dedicata anche ai grandi mercati emergenti, i cosiddetti BRICS, dove la domanda di prodotti italiani è rimarchevole e dove le aziende devono recuperare il ritardo accumulato. In particolare in Cina, India, Sud-Est asiatico, Sud America: è in questi mercati che si cresce, più che in Europa.

Dal punto di vista merceologico, quali sono i settori dell'export italiano con maggiore potenziale? E quali quelli su cui occorre investire?

In risposta alla crescente pressione competitiva dei paesi emergenti, il modello di specializzazione settoriale dell'industria italiana, pur mantenendo le sue caratteristiche di fondo, si sta trasformando. I vantaggi comparati nei settori tradizionali - moda, tessile, agroalimentare - si sono indeboliti, facendo posto a una più inten-

sa specializzazione nella meccanica strumentale e in altre produzioni a tecnologia intermedia. Occorre dunque rafforzare la nostra presenza nei settori ad alto valore aggiunto, promuovendo le filiere e spingendo con forza i comparti innovativi. E dobbiamo diventare sempre più esportatori di servizi.

Il "Made in Italy" all'estero è considerato ancora un valore o i fattori di scelta si stanno spostando su altri elementi?

Il Made in Italy è un marchio affermato e di valore. Tutti ce lo invidiano. Ma non bisogna adagiarsi sugli allori. Ecco perché in seno alla Cabina di Regia stiamo pensando a un'azione di Nation Branding, finalizzato alla promozione dell'immagine dell'Italia, per facilitare la percezione delle eccellenze del Paese e per rafforzare ancor di più la reputazione della comunità imprenditoriale attraverso iniziative istituzionali a forte impatto promozionale.

Cosa suggerirebbe di fare ad una piccola azienda italiana di produzione che intende per la prima volta guardare ai mercati esteri?

Suggerirei di non limitarsi solo a esportare, ma di attivare anche strategie più articolate di radicamento stabile nei mercati este-

ri, ad esempio mediante joint venture e altre forme di collaborazione economica. Evitare insomma il "mordi e fuggi" e puntare sull'avvio di stabili relazioni di collaborazione commerciale ed industriale. E poi di rivolgersi a noi. L'Agenzia è in grado di offrire servizi segmentati e selezionare iniziative a seconda del diverso grado di internazionalizzazione delle imprese e si sta strutturando anche per implementare la propria offerta di servizi di e-commerce e per mettere in una logica di sistemati strumenti integrandoli con il necessario supporto finanziario e con i servi-

zi collegati come logistica, post vendita, inserimento nelle reti di supply chain.

In un contesto certamente non facile, le esportazioni sono state negli ultimi anni l'unico dato in controtendenza. È una tendenza destinata a suo avviso a durare nei prossimi anni? Servono particolari politiche?

La crisi morde ancora ma l'Italia ha molto da dire in tema di export. Abbiamo circa 215.000 imprese, di cui 45.000 esportatrici, che danno lavoro a circa 2 milioni di occupati. La produzione del Made in Italy corrisponde al 40% del prodotto manifatturiero

ed al 12% del PIL corrente del Paese.

Siamo i settimi esportatori al mondo e il Made in Italy continua a crescere sui mercati esteri. Nel 2012 abbiamo esportato un valore pari a 470 miliardi. Vogliamo raggiungere quota 620 miliardi entro il 2015, ovvero 150 miliardi di export aggiuntivo. Questo è l'obiettivo del nuovo piano nazionale export che abbiamo presentato nella nuova Agenzia alla presenza del Presidente del Consiglio Mario Monti, e del Ministro dello Sviluppo Economico Corrado Passera lo scorso 16 gennaio. Un traguardo ambizioso, ma raggiungibile.

L'ICE - AGENZIA PER LA PROMOZIONE ALL'ESTERO E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

È STATA ISTITUITA DALLA LEGGE 22 DICEMBRE 2011 N. 214 COME ENTE DOTATO DI PERSONALITÀ GIURIDICA DI DIRITTO PUBBLICO, SOTTOPOSTO AI POTERI DI INDIRIZZO E VIGILANZA DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO CHE LI ESERCITA SENTITI, PER LE MATERIE DI RISPETTIVA COMPETENZA, IL MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI ED IL MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE.

HA IL COMPITO DI AGEVOLARE, SVILUPPARE E PROMUOVERE I RAPPORTI ECONOMICI E COMMERCIALI ITALIANI CON L'ESTERO - CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALLE ESIGENZE DELLE PMI E DEI LORO CONSORZI - E OPERA AL FINE DI SVILUPPARE L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE NONCHÉ LA COMMERCIALIZZAZIONE DEI BENI E SERVIZI ITALIANI NEI MERCATI INTERNAZIONALI.

ATTRAVERSO LA SEDE DI ROMA, L'UFFICIO DI MILANO E LA RETE NEL MONDO SVOLGE ATTIVITÀ DI INFORMAZIONE, ASSISTENZA, PROMOZIONE A IMPRESE E ISTITUZIONI E PROMUOVE LA COOPERAZIONE NEI SETTORI INDUSTRIALE, AGRICOLO E AGRO-ALIMENTARE, DELLA DISTRIBUZIONE E DEL TERZIARIO. OPERA ALL'ESTERO NELL'AMBITO DELLE RAPPRESENTANZE DIPLOMATICHE ITALIANE, IN SINERGIA CON LE ORGANIZZAZIONI IMPRENDITORIALI E GLI ALTRI SOGGETTI PUBBLICI E PRIVATI INTERESSATI, ASSICURANDO UN SUPPORTO COORDINATO ALLE IMPRESE E RETI NAZIONALI CHE SI IMPEGNANO NEL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE CON L'OBIETTIVO DI PROMUOVERE L'IMMAGINE DEL PRODOTTO ITALIANO NEL MONDO E L'ITALIA QUALE DESTINAZIONE DEGLI INVESTIMENTI ESTERI.

NELLO SVOLGIMENTO DELLE PROPRIE ATTIVITÀ, OPERA IN STRETTO RACCORDO CON LE REGIONI, LE CAMERE DI COMMERCIO, LE ORGANIZZAZIONI IMPRENDITORIALI E GLI ALTRI SOGGETTI PUBBLICI E PRIVATI INTERESSATI IN MATERIA DI PROMOZIONE ED INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE.

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

COD. 49.01



LE NUOVE RUOTE TELLURE RÔTA: OTTIME PERFORMANCE, PICCOLO SFORZO



SERIE 71



SERIE 61



SERIE 62

La movimentazione interna industriale sta evolvendo verso la ricerca di soluzioni che garantiscano ottime condizioni di lavoro degli operatori e buone caratteristiche di ergonomia dei macchinari.

Negli ultimi anni, quindi, lo sviluppo dei prodotti di **Tellure Rôta** si è orientato verso soluzioni mirate per questo scopo, per le diverse applicazioni: carichi leggeri, medi, pesanti, utilizzi con traino misto meccanico-manuale.

Per i carichi leggeri (fino a 200 kg/ruota), **Tellure Rôta** propone le ruote della serie 71: con rivestimento in gomma termoplastica grigia antitraccia e nucleo in polipropilene, garantiscono eccellenti caratteristiche di scorrevolezza su pavimenti lisci.

Per i carichi medi (fino a 300 kg/ruota), **Tellure Rôta** ha sviluppato le ruote della serie 61: con rivestimento in poliuretano termoplastico el-

stico e nucleo in poliammide, rappresentano la soluzione ideale anche su pavimenti sconnessi e in presenza di piccoli ostacoli sul percorso. Nella versione con cuscinetto a sfera, sono utilizzabili anche per movimentazione mista manuale-meccanica (con velocità fino a 6 km/h).

Per i carichi pesanti (fino a 700 kg/ruota), **Tellure Rôta** consiglia la serie 62, con rivestimento in alto spessore di poliuretano elastico TR-Roll e nucleo in alluminio: un prodotto innovativo, che coniuga in sé le caratteristiche di elasticità della gomma elastica con la resistenza ad usura e lacerazione del poliuretano. Sono ruote che consentono una notevolissima riduzione degli sforzi durante la spinta del carrello, e sono idonee anche in caso di presenza di ostacoli lungo percorso. Hanno inoltre eccellenti performance in caso di movimentazione meccanica (fino a 16 km/h) o mista manuale-meccanica.

A tutta scorrevolezza!
Maneggevoli e veloci con il minimo sforzo



UN INTERLOCUTORE UNICO PER GLI INVESTITORI ESTERI

Operativamente, il Desk supporterà gli investitori a 360° per tutte le questioni amministrative relative al loro progetto di investimento.



OBIETTIVO: ATTRARRE NUOVI INVESTIMENTI.

A ttrarre investimenti dall'estero e agevolare gli investitori esteri che manifestino interesse per la realizzazione di iniziative di significativo impatto economico e sociale per il Paese.

Nasce con questi obiettivi dichiarati il

nuovo Desk Italia, uno sportello ideato per offrire ai potenziali investitori stranieri, attraverso risorse professionali qualificate, un unico interlocutore in grado di risolvere i problemi pratici e burocratici legati al fare business nel nostro Paese.

La proposta, nata in seno al Ministero dello Sviluppo Economico guidato da Corra-

do Passera, è stata veicolata per la prima volta lo scorso ottobre dal cosiddetto Decreto Crescita 2.0: il Desk, istituito con decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, dovrebbe svolgere la propria attività a partire dagli indirizzi della Cabina di regia per l'internazionalizzazione, organismo diretto congiuntamente dai Ministri dello Sviluppo Economico e degli Esteri ed istituito per coordinare al meglio le politiche e le strategie di internazionalizzazione del nostro Paese.

UN PROGETTO DI RILEVANZA STRATEGICA.

Come attrarre investitori è un tema ricorrente quando si parla di economia nazionale, e i numeri spiegano chiaramente perché: l'Italia è tra i Paesi europei in fondo alla classifica degli investimenti diretti esteri, e oltretutto rischia di scivolare ulteriormente, come mostrano i dati del Fondo Monetario Internazionale, secondo i quali nei dodici mesi tra giugno 2011 e giugno 2012 l'Italia ha perso 235 miliardi di investimenti, pari al 15% del PIL.

Una situazione difficile, confermata anche dalla classifica mondiale "Doing Business", che nel 2013 ci vede al 73° posto (su 185 Paesi analizzati nel mondo) per facilità a fare business, fanalino di coda dell'Unione Europea insieme alla Grecia.

GLI OSTACOLI PRINCIPALI PER GLI INVESTITORI LI MOSTRA ANCORA UNA VOLTA CON CHIAREZZA LA NOSTRA POSIZIONE IN ALCUNE SPECIFICHE CATEGORIE ANALIZZATE DA "DOING BUSINESS". SIAMO 160° PER FACILITÀ A FAR RISPETTARE I CONTRATTI, 131° PER PRESSIONE FISCALE, 104° PER POSSIBILITÀ DI ACCESSO AL CREDITO, AL 103° POSTO PER SEMPLICITÀ NELL'OTTENERE I PERMESSI DI COSTRUZIONE.

Evidentemente, chi decide di scommettere sull'Italia ha bisogno di una guida che lo supporti per superare quanto meno gli scogli della burocrazia e le lungaggini della giustizia.

UN LAVORO DI SQUADRA VERSO LA SEMPLIFICAZIONE.

L'attività del Desk Italia, coordinata dal Ministero dello Sviluppo Economico, vedrà lavorare insieme una serie di soggetti che già operano nel settore dell'internazionalizzazione, con l'obiettivo di utilizzare le competenze esistenti e creare una squadra efficiente.

Saranno coinvolti nell'operatività del Desk Italia l'ICE, l'ente pubblico responsabile dello sviluppo dei rapporti commerciali italiani con l'estero recentemente reintrodotta, e l'agenzia Invitalia, tra i cui compiti figurano lo sviluppo d'impresa e proprio l'attrazione degli investimenti esteri. Il primo si occuperà prevalentemente dello scouting di investimenti all'estero, a partire dalla rete di uffici esteri esistenti, la seconda seguirà invece le relazioni con il territorio nazionale, con il supporto delle Regioni, il cui compito è individuare un proprio ufficio esterno che farà da riferimento territoriale alla struttura centrale del Desk. Lo stesso personale di ICE e Invitalia potrà operare a supporto del Desk, con l'obiettivo di non aumentare l'onere per la finanza pubblica.

UNA STRUTTURA SNELLA E OPERATIVA.

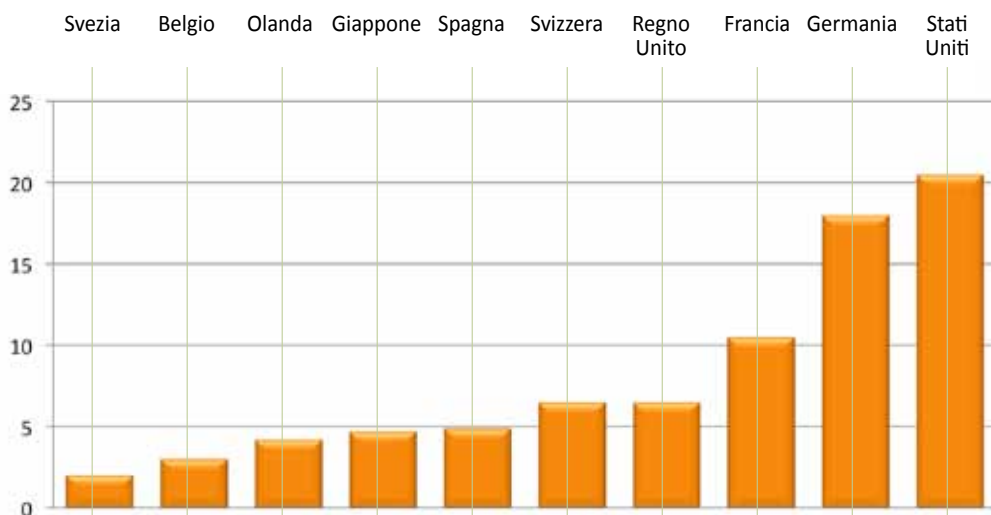
Le premesse perché Desk Italia possa funzionare ci sono, a partire dalla scelta di configurare questa nuova struttura non tanto nella forma di organismo burocratico, quanto di un interlocutore in grado di coordinare le forze presenti ed indirizzarle ad un obiettivo di servizio, senza troppi costi organizzativi.



LA CLASSIFICA MONDIALE “DOING BUSINESS” NEL 2013 VEDE L’ITALIA AL 73° POSTO (SU 185 PAESI ANALIZZATI NEL MONDO) PER FACILITÀ A FARE BUSINESS, FANALINO DI CODA DELL’UNIONE EUROPEA INSIEME ALLA GRECIA.

LA PROVENIENZA DEGLI INVESTITORI

Capitali esteri in Italia, in % sul totale (dati 2011)



OPERATIVAMENTE, IL DESK SUPPORTERÀ GLI INVESTITORI A 360° PER TUTTE LE QUESTIONI AMMINISTRATIVE RELATIVE AL LORO PROGETTO DI INVESTIMENTO, PRESENTANDOSI COME UN PUNTO DI RIFERIMENTO UNICO, IN GRADO DI COORDINARE LE RISPOSTE DELLE AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE E DEI SOGGETTI PUBBLICI COINVOLTI.

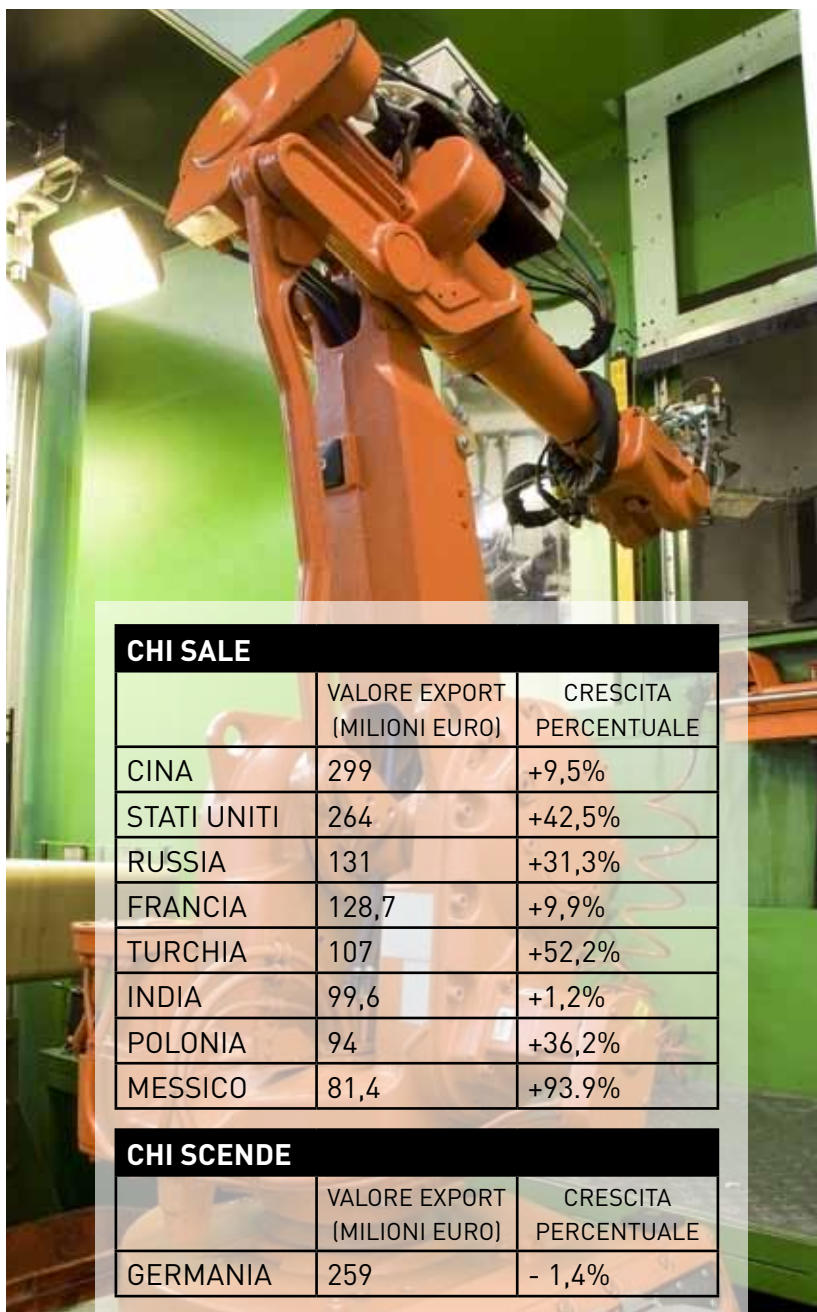
Il Desk avrà inoltre potere di impulso normativo in materia di semplificazione, con l’obiettivo di snellire la burocrazia e

dare maggiore certezza normativa a chi investe in Italia.

Tra le azioni già proposte per favorire la semplificazione e una gestione efficace del rapporto con possibili investitori esteri figurano la costituzione di un pool dedicato alle imprese internazionali da attivare presso i tribunali delle imprese, che accelererebbe i tempi di risposta, e la creazione di sistemi di tutoraggio presso l’Agenzia delle entrate, per gestire le complessità relative agli investimenti internazionali.

SI PREANNUNCIA UN 2013 A VELOCITÀ RIDOTTA.

Il 2012 ha visto un aumento della produzione italiana del settore del 3,5% rispetto all'anno precedente, grazie all'incremento delle esportazioni (+12%). Ma sul nuovo anno non mancano le incognite.



CHI SALE

	VALORE EXPORT (MILIONI EURO)	CRESCITA PERCENTUALE
CINA	299	+9,5%
STATI UNITI	264	+42,5%
RUSSIA	131	+31,3%
FRANCIA	128,7	+9,9%
TURCHIA	107	+52,2%
INDIA	99,6	+1,2%
POLONIA	94	+36,2%
MESSICO	81,4	+93,9%

CHI SCENDE

	VALORE EXPORT (MILIONI EURO)	CRESCITA PERCENTUALE
GERMANIA	259	- 1,4%

IL 2012 CHIUDE IN POSITIVO.

Chiusura d'anno con il segno più per l'industria italiana costruttrice di macchine utensili, robot e automazione, che si conferma uno dei migliori settori industriali nazionali proseguendo per il terzo anno il trend positivo avviato nel 2010.

I dati di preconsuntivo diffusi dal Centro Studi & Cultura di Impresa di UCI-MU-SISTEMI PER PRODURRE segnalano nel 2012 un aumento della produzione italiana di settore fino a 4.930 milioni di euro, con un incremento del 3,5% rispetto all'anno precedente.

Come avvenuto fino ad oggi, il risultato deriva da un'ottima performance delle esportazioni che, cresciute del 12%, hanno raggiunto quota 3.650 milioni di euro. A guidare la classifica dei principali mercati di destinazione dei beni italiani del settore sono Cina e Stati Uniti, seguiti da Germania, Russia, Francia, Brasile, Turchia, India, Polonia e Messico. Cina, Stati Uniti e Russia hanno fatto registrare nei primi nove mesi dell'anno una crescita nelle vendite, rispettivamente del 9,5%, 42,5% e 31,3%, mentre sono calate dell'1,4% le esportazioni in Germania.

ARRANCA IL MERCATO DOMESTICO.

Si conferma anche il meno felice trend del mercato domestico, con consumi in calo del 13%, per complessivi 2.220 milioni di euro. La domanda interna de-



GALDABINI (UCIMU): “L'ATROFIZZAZIONE DELLA DOMANDA DI MACCHINE UTENSILI IN ITALIA È UN PROBLEMA NON SOLO PER I COSTRUTTORI ITALIANI MA ANCHE E PER IL PAESE CHE RISCHIA DI RETROCEDERE NELLA SERIE B DELLE ECONOMIE SVILUPPATE”.

bole ha avuto conseguenze negative sia sulle consegne dei costruttori, diminuite del 14,8% a 1.280 milioni di euro, sia sulle importazioni, che sono scese a 940 milioni di euro (-10,4%).

LE PREVISIONI 2013, OLTRETUTTO, NON SONO RASSICURANTI: SECONDO LE STIME I CONSUMI CALERANNO ULTERIORMENTE DELL'1,6%, CAUSANDO A CATENA UN CALO DELL'1,2% SULLE CONSEGNE DEI COSTRUTTORI (PREVISTI 1.260 MILIONI DI EURO) E DEL 2,1% SULLE IMPORTAZIONI (920 MILIONI DI EURO STIMATI).

Proprio la riduzione strutturale e progressiva del mercato interno rende complessa la situazione dell'industria di settore, come sottolinea il Presidente di UCIMU, Luigi Galdabini. Se da un lato “l'industria di settore ha recuperato nel 2012 gran parte del terreno perso con la crisi del 2009”, dall'altro “l'atrofizzazione della domanda di macchine utensili in Italia è oggi un problema non soltanto per i costruttori italiani ma anche e soprattutto per il Paese che, smontando a uno a uno i settori strategici – dalla chimica, ai beni strumentali, all'acciaio – rischia di retrocedere nella Serie B delle economie sviluppate”.

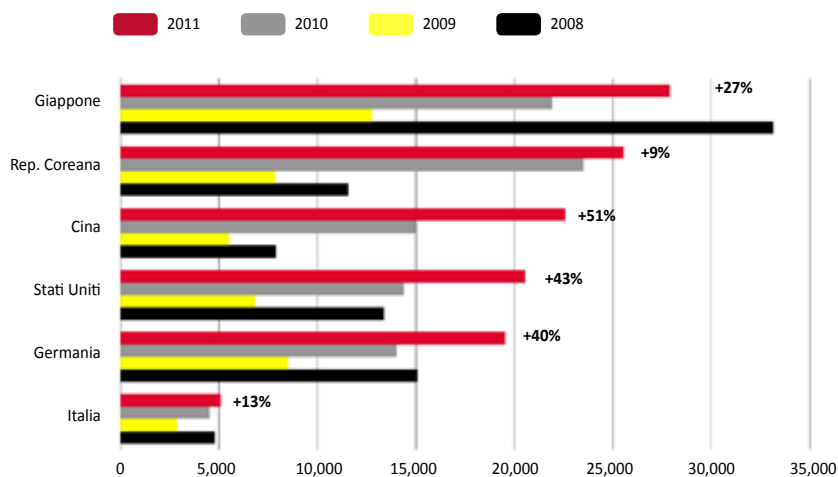


TREND

MACCHINE UTENSILI & ROBOT

GIAPPONE IN TESTA NEL MONDO:

I più importanti mercati fornitori di robot industriali (2008-2011)



LE RILEVAZIONI DI UCIMU RELATIVE ALLA FINE DEL 2012 ANNUNCIANO PERÒ UN CALO PROPRIO SU QUESTO FRONTE, CON UNA RIDUZIONE DELLE COMMESSE ESTERE DEL 4,3% NEGLI ULTIMI MESI DELL'ANNO. SI TRATTA DELLA TERZA FRENATA CONSECUTIVA NEL CORSO DEL 2012 CHE, PUR IN UNO SCENARIO POSITIVO, INVITA A RIFLETTERE SUL TEMA DELLA CRESCITA.

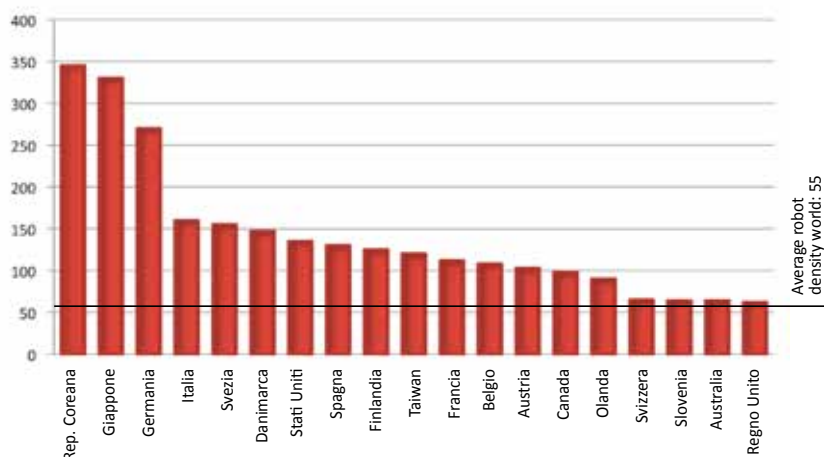
“Non si può certo crescere all’infinito – commenta Luigi Galdabini – ma il rallentamento della raccolta ordini sul mercato estero è oggi una complicazione non da poco, considerato che gli investimenti in beni strumentali in Italia sono ancora al palo”.

“Questa ultima rilevazione - prosegue Galdabini - conferma la sensazione di raffreddamento della disponibilità a investire da parte dei principali mercati di sbocco del made in Italy. Una situazione pericolosissima per i costruttori italiani che negli ultimi anni hanno orientato la propria attività oltreconfine anche per sopperire alla inappetenza del mercato domestico. A fronte dell’inasprimento delle condizioni del contesto occorre che chi si appresta a governare il paese consideri la centralità del sistema industriale italiano che, grazie alle Pmi, garantisce oggi occupazione per centinaia di migliaia di famiglie”.

Per questo motivo, UCIMU chiede “una politica industriale strutturata capace di dare slancio al sistema” e avanza una serie di proposte che vanno “dall’introduzione di un bonus fiscale per i processi di aggregazione e fusione tra aziende aventi obiettivi comuni” a “un sistema premiante per le aziende che crescono, passando, nei prossimi tre anni, alla categoria dimensionale superiore rispetto a quella di partenza e consolidando la posizione per almeno tre esercizi consecutivi”. Lo stimolo alla crescita di occupazione

I PAESI PIÙ ROBOTIZZATI

Numero di robot ogni 10.000 lavoratori dell’industria manifatturiera



CON IL 2013 LE PRIME PREOCCUPAZIONI SULL’EXPORT.

In questi ultimi anni siamo stati abituati, in particolare nel settore della meccanica, ad ottime performance sul fronte esportazioni, che hanno spesso fatto da traino salvando le aziende dalla crisi interna.



UCIMU CHIEDE LA DETASSAZIONE TOTALE DEGLI UTILI REINVESTITI IN BENI STRUMENTALI TECNOLOGICAMENTE AVANZATI E LA LIBERALIZZAZIONE DELLE QUOTE DI AMMORTAMENTO, OLTRE A BONUS FISCALI PER CHI INVESTE IN INNOVAZIONE DI PRODOTTO E DI PROCESSO.

dovrebbe essere facilitato dalla riduzione della tassazione sul lavoro, cui dovrà aggiungersi una equa riduzione del cuneo fiscale. Viene inoltre richiesta la riduzione dell'IRAP sul personale per una percentuale pari alla quota di produzione che l'impresa destina ai mercati stranieri e la deducibilità delle spese sostenute dalle aziende per la promozione e la commercializzazione all'estero dei prodotti, con l'obiettivo di favorire le attività di internazionalizzazione.

Per incentivare infine l'aggiornamento tecnologico delle aziende italiane, un fattore fondamentale per restare competitivi sui mercati globali, UCIMU chiede la detassazione totale degli utili reinvestiti in beni strumentali tecnologicamente avanzati e la liberalizzazione delle quote di ammortamento, oltre a bonus fiscali per chi investe in innovazione di prodotto e di processo.



IN AUTUNNO LE ASSISE DELLA MACCHINA UTENSILE IN ITALIA

CON L'OBIETTIVO DI APRIRE UNA RIFLESSIONE SUL CONTESTO ATTUALE, CARATTERIZZATO DA UNO SCENARIO GLOBALE DI CRESCENTE COMPLESSITÀ E DA UN MERCATO INTERNO IN STALLO, E SULLE PROSPETTIVE PER IL SETTORE, UCIMU - SISTEMI PER PRODURRE ORGANIZZA PER IL PROSSIMO AUTUNNO LE ASSISE DELLA MACCHINA UTENSILE IN ITALIA.

L'EVENTO INTENDE COINVOLGERE TUTTI GLI ATTORI CHE OPERANO NEL MONDO DEI SISTEMI DI PRODUZIONE: ACCANTO AI COSTRUTTORI, QUINDI, SONO INVITATI ANCHE GLI AGENTI IMPORTATORI, I DISTRIBUTORI E LE FILIALI DI IMPRESE STRANIERE, CHE SI RIUNIRANNO PER ANALIZZARE INSIEME PUNTI DI DEBOLEZZA, PUNTI DI FORZA, OPPORTUNITÀ E ESIGENZE DI UNO DEI SETTORI STRATEGICI PER IL SISTEMA ECONOMICO DEL PAESE, CHE RAPPRESENTA LA BASE DELLA QUASI TOTALITÀ DEI PROCESSI MANIFATTURIERI.



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

IL BREVETTO UNICO EUROPEO È DIVENTATO REALTÀ

A partire dal 2014 entrerà in vigore il nuovo regime: attraverso il deposito di un'unica domanda, il documento avrà validità in 25 Paesi.



DOPO UNA LUNGA ATTESA, AL VIA IL BREVETTO EUROPEO.

Il prossimo anno porterà un'interessante novità per le imprese che operano sui mercati europei. Il Parlamento europeo ha infatti votato con ampia maggioranza, lo scorso dicembre, il tanto atteso brevetto unico europeo. Il via libera arriva dopo un iter lunghissimo, oltre trent'anni

tra discussioni e approvazioni, e il nuovo regime entrerà in vigore dal 2014.

Si tratta di una possibilità che consentirà alle aziende un sostanziale risparmio nella registrazione delle proprie invenzioni, perché attraverso il deposito di un'unica domanda, i brevetti saranno validi in venticinque dei ventisette Paesi dell'Unione Europea.

Nell'approvare la legge l'aspetto lingu-

PROPRIO A CAUSA DELLA DISPUTA RELATIVA AL NUMERO DI LINGUE IN CUI POTER REGISTRARE I BREVETTI, ITALIA E SPAGNA HANNO DECISO DI NON SOTTOSCRIVERE LA PROPOSTA DI LEGGE, RESTANDO AL MOMENTO FUORI DAL "PACCHETTO BREVETTI".

stico è stato il più difficile da superare: l'UE ha ventitre lingue ufficiali e ognuno degli Stati membri, preoccupato per i costi di traduzione delle imprese, ha cercato di includere anche la propria lingua nel provvedimento.

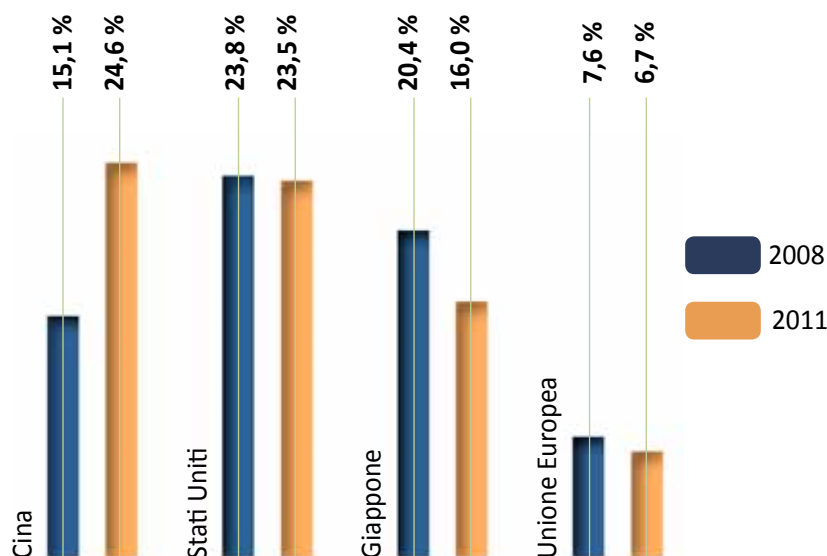
La soluzione scelta è invece stata quella del trilinguismo: la registrazione avverrà preferibilmente in inglese, o, in alternativa, in francese o tedesco.

IL NO DELL'ITALIA.

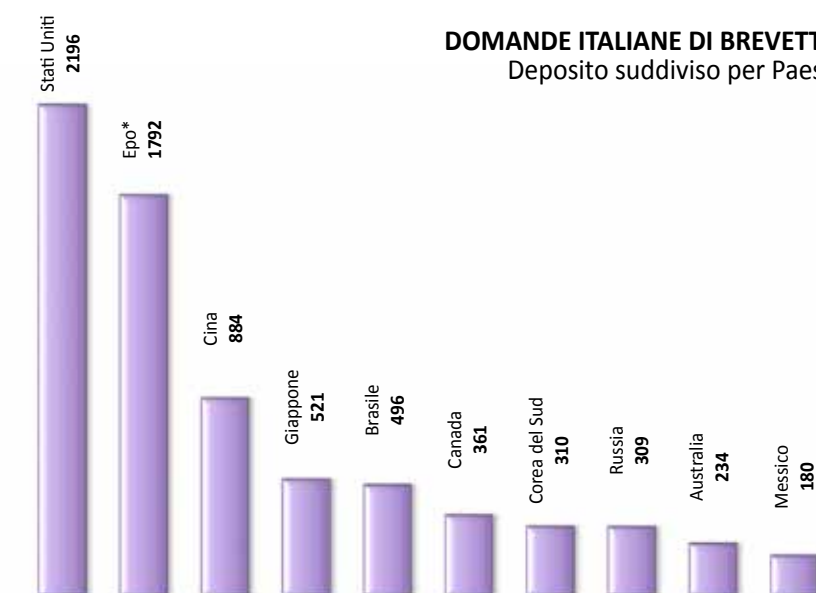
Proprio a causa della disputa relativa al numero di lingue in cui poter registrare i brevetti, due Stati hanno deciso di non sottoscrivere la proposta di legge, restando al momento fuori dal "pacchetto brevetti". Si tratta dell'Italia e della Spagna, che, evidenziando una discriminazione per le proprie imprese legata ai costi di traduzione, hanno presentato ricorso sostenendo la presenza di una distorsione della concorrenza, oltre ad una violazione del principio del multilinguismo europeo.

L'approvazione dell'iter legislativo è stata comunque possibile grazie allo strumento della cooperazione rafforzata, che prevede la possibilità di portare avanti un'iniziativa legislativa anche senza l'approvazione unanime dell'intera Unione. Oltretutto, proprio in concomitanza con l'approvazione del Parlamento, l'avvocato generale della Corte di Giustizia europea ha definito le motivazioni del ricorso infondate e si è detto certo che verrà respinto. Italia e Spagna restano quindi per

QUOTA SUL TOTALE DEI BREVETTI MONDIALI



DOMANDE ITALIANE DI BREVETTI Deposito suddiviso per Paesi



(*) Paesi che aderiscono alla Convenzione sul brevetto europeo

ora escluse, ma possono cambiare idea e aderire alla normativa in ogni momento.

COME FUNZIONA OGGI.

Attualmente, la tutela delle invenzioni in Europa è affidata ai brevetti nazionali, che vengono registrati presso gli Stati membri. Esiste anche la possibilità di registrare un brevetto europeo, che viene approvato dall'Ufficio Europeo dei Brevetti (UEB). In questo caso, però, è necessaria una richiesta di convalida del brevetto in ciascuno degli stati dell'Unione in cui si vuole che sia tutelato: una procedura laboriosa e onerosa, che quindi è stata fino ad oggi poco utilizzata.

IL COSTO DI REGISTRAZIONE DI UN BREVETTO IN TUTTI I PAESI DELL'UNIONE EUROPEA CON LA "VECCHIA" FORMULA DEL BREVETTO EUROPEO, SECONDO UNA RECENTE STIMA FATTA DALLA COMMISSIONE EUROPEA, È DI CIRCA 36.000 EURO. UNA CIFRA ANCORA PIÙ IMPRESSIONANTE SE CONFRONTATA CONTRO LA MEDIA DI 1.850 EURO PER LA REGISTRAZIONE DI UN BREVETTO IN USA E DI CIRCA 600 EURO PER BREVETTARE IN CINA.

I VANTAGGI DEL BREVETTO UNICO.

Il brevetto unico europeo nasce proprio in risposta a questa eclatante differenza di costo, che penalizzava le imprese europee nella competizione globale.

IL PRIMO E PIÙ EVIDENTE VANTAGGIO DELLE NUOVE REGOLE È QUINDI LA RIDUZIONE DEI COSTI DI REGISTRAZIONE SUI SINGOLI BREVETTI, PARI AD UN RISPARMIO DI CIRCA TRENTAMILA EURO: IL COSTO DI REGISTRAZIONE DEL NUOVO BREVETTO UNICO SARÀ INFATTI COMPRESO TRA 4.725 E 6.425 EURO.

Anche la questione linguistica è stata in parte risolta: nonostante la scelta del trilinguismo per la registrazione ufficiale del brevetto, sarà previsto il rimborso delle spese di traduzione sostenute da PMI, organizzazioni no profit, università e organizzazioni pubbliche di ricerca con sede nella UE, e verrà garantita la diffusione delle informazioni sui brevetti in tutte le ventitre lingue dell'Unione Europea, attraverso un servizio gratuito di traduzione automatica online.

La nuova normativa prevede inoltre una notevole semplificazione a livello giudiziario.

CONTESTUALMENTE AL BREVETTO UNICO, VIENE CREATO PER GLI STATI MEMBRI PARTECIPANTI ANCHE UN TRIBUNALE UNIFICATO E SPECIALIZZATO IN MATERIA DI BREVETTI, CHE MIGLIORERÀ LA CERTEZZA DEL DIRITTO, EVITANDO DUPLICAZIONI DEI CONTENZIOSI RELATIVI AL MANCATO RISPETTO DELLA TUTELA BREVETTUALE DAVANTI AI GIUDICI DEI DIVERSI STATI INTERESSATI.

La divisione centrale del Tribunale avrà sede a Parigi, mentre a Londra e a Monaco saranno istituite due sezioni specializzate. Una divisione regionale potrebbe avere sede in futuro anche nel nostro Paese.

Un'ulteriore buona notizia per le imprese, e in particolare per le piccole: le tasse di rinnovo dei brevetti, che oggi rappresentano una quota rilevante dei costi totali, spesso non sostenibile dalle imprese di minori dimensioni, saranno molto più accessibili.

COME FUNZIONERÀ.

All'entrata in vigore della legge, qualsiasi inventore potrà richiedere un brevetto unitario rivolgendosi all'Ufficio Europeo dei Brevetti.

SARÀ PREVISTO IL RIMBORSO DELLE SPESE DI TRADUZIONE SOSTENUTE DA PMI, ORGANIZZAZIONI NO PROFIT, UNIVERSITÀ E ORGANIZZAZIONI PUBBLICHE DI RICERCA E VERRÀ GARANTITA LA DIFFUSIONE DELLE INFORMAZIONI SUI BREVETTI IN TUTTE LE 23 LINGUE DELL'UNIONE EUROPEA, ATTRAVERSO UN SERVIZIO GRATUITO DI TRADUZIONE AUTOMATICA ONLINE.

La procedura prevede il deposito della domanda redatta in inglese, francese e tedesco, o in un'altra lingua accompagnata da una traduzione in una delle tre lingue che hanno valore legale.

Una volta approvata, la domanda di brevetto prevede la protezione unitaria in tutti gli Stati dell'Unione Europea ad eccezione, al momento, di Italia e Spagna.

Dal punto di vista delle tempistiche di validità della norma, il regolamento sul brevetto unitario ed il regolamento sul regime di traduzione applicabile a tale brevetto entreranno in vigore dal 1° gennaio 2014.

L'accordo per l'istituzione della Corte unificata del brevetto, il cosiddetto "Tribunale dei brevetti", è invece stato già ratificato lo scorso febbraio da ventiquattro Paesi dell'Unione Europea. Non hanno sottoscritto l'accordo Polonia, Spagna e Bulgaria, mentre l'Italia, pur non partecipando alla "cooperazione rafforzata", è tra i firmatari, ed avrà dunque diritto ad avere un membro nazionale interno alla Corte.

Si stima quindi che il primo brevetto europeo vedrà concretamente la luce già ad aprile del 2014.

IL PUNTO DI VISTA DEGLI INDUSTRIALI.

“Finalmente i Paesi dell'Unione Europea colmano la distanza con gli Usa e il Giappone, dove brevettare costa dieci volte meno, e si dotano di meccanismi, sicuramente perfettibili ma che consen-

tiranno di ottenere un brevetto valido in 25 Paesi con un'unica procedura, a costi molto più ridotti degli attuali e, soprattutto, di avere una giurisdizione unica in caso di controversie, senza doversi rivolgere a un tribunale diverso per ogni Paese”.

Questo il commento del presidente di Confindustria, Giorgio Squinzi, che non ha mancato di sottolineare: “Siamo particolarmente soddisfatti dell'accordo siglato con il voto del Parlamento europeo. Se la Corte di Giustizia Ue seguirà le conclusioni dell'avvocato generale, che raccomanda di bocciare i ricorsi presentati da Italia e Spagna, è importante e urgente che in tempi brevi il nostro Paese aderisca pienamente al nuovo brevetto unico europeo, come le imprese chiedono da tempo”.

“Il fatto che anche l'Italia abbia firmato il trattato per l'istituzione della Corte unificata del brevetto è un segnale particolarmente positivo. Tuttavia fare parte del nuovo sistema giurisdizionale senza aderire al brevetto unico è come pedalare con un piede solo: occorre quindi che l'Italia aderisca anche alla cooperazione rafforzata sul brevetto unico”, ha ribadito il leader degli industriali italiani.





**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**