

SpazioTecnico

PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CDU

**SPECIALE
PRODOTTI
CHIMICI**



| 18-19



| 20-21



| 22



| 21-23



**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**

**“ Dal 1992 insieme per
condividere e crescere ”**



www.cdu.net

info@cdu.net

CDU - CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI

Nato oltre vent'anni fa, nel 1992, oggi il Consorzio Distributori Utensili rappresenta una realtà consolidata e la più concreta prospettiva di crescita del settore per il mercato italiano.

Il miglioramento della distribuzione territoriale e la competenza tecnico-commerciale che i clienti dei nostri Associati ci riconoscono, rappresentano un grande motivo di orgoglio.

La formula consortile permette la partecipazione attiva da parte degli Associati, che - mantenendo la piena autonomia aziendale - possono incidere sulle scelte gestionali e operative, beneficiando di quel patrimonio di informazioni e competenze, che soltanto un gruppo da oltre 165 milioni di euro di fatturato può assicurare.

La condivisione delle informazioni e le analisi di benchmarking sui dati del mercato rappresentano un valore che è difficilmente eguagliabile.

Altrettanto evidente è il vantaggio competitivo assicurato dai volumi d'acquisto di 26 tra le migliori aziende nazionali del settore, con 34 punti vendita su tutto il territorio nazionale.

SOMMARIO

ZOOM

PRODOTTI CHIMICI: FLESSIBILITÀ, FACILITÀ D'USO, SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ

Si mantiene alto il dinamismo del mercato dei prodotti chimici. Il punto di vista dei marchi protagonisti dei diversi segmenti.

PAG. 04

MEETING

FIERE & EVENTI

L'INDUSTRIA INTEGRATA TRAINA LA HANNOVER MESSE. MECSPE 2015: PAROLA D'ORDINE 'SINERGIA'

PAG. 11

L'INTERVISTA

SIAMO DI FRONTE AD UNA GENERALE RIPRESA DEL MANIFATTURIERO ITALIANO

Intervista a Luigi Galdabini, presidente di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE.

PAG. 14

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

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

PAG. 18

FOCUS

INTERNAZIONALIZZAZIONE: TRA LE PMI VINCE CHI VA ALL'ESTERO

Una ricerca di Sda Bocconi e Ernst&Young conferma che internazionalizzare fa bene alle imprese, anche a quelle di più piccola dimensione.

PAG. 24

UTILITÀ

BREVETTI: ANCHE IN ITALIA ARRIVA IL PATENT BOX

Un pacchetto di sgravi fiscali sugli utili che derivano da proprietà intellettuale per incentivare la ricerca e lo sviluppo delle imprese.

PAG. 28

SpazioTecnico

FLESSIBILITÀ, FACILITÀ D'USO, SICUREZZA E SOSTENIBILITÀ.

Si mantiene alto il dinamismo del mercato dei prodotti chimici. Il punto di vista dei marchi protagonisti dei diversi segmenti.



LE RICHIESTE DEL MERCATO.

Il segmento dei prodotti chimici per l'industria metalmeccanica è da sempre uno dei più vivi e dinamici sotto il profilo dello sviluppo di nuove soluzioni applicative, a conferma del ruolo che la chimica ha da sempre nell'ambito della ricerca scientifica. Un dinamismo che si indirizza principalmente da un lato verso l'efficienza, con l'obiettivo di ridurre i cicli di lavoro e mantenere costanti nel tempo le proprie caratteristiche; dall'altro di coniugare la sicurezza dell'utilizzatore con la sostenibilità ambientale.

I LUBROREFRIGERANTI DELLA LINEA PERFORMA.

Ne sono un esempio, nell'ambito della lubrorefrigerazione, i prodotti della linea Performa, distribuita in esclusiva dalle utensilerie consorziate CDU sul mercato italiano e sviluppata in collaborazione con i produttori e i commercianti di utensili con l'obiettivo di offrire soluzioni sempre più performanti (da cui il nome Performa). Particolarmente ampia e completa, la linea di fluidi lubrorefrigeranti solubili Performa si posiziona nella fascia più alta del mercato per quanto riguarda le perfor-

mance tecniche, mantenendo un livello estremamente competitivo dal punto di vista economico. A tali caratteristiche si aggiungono una particolare attenzione alle esigenze dell'ambiente e della salvaguardia della salute, oltre ad una notevole facilità di gestione in esercizio.

La linea Performa, infatti, propone, in funzione delle specifiche esigenze di utilizzo, soluzioni differenziate che coprono la totalità delle richieste che di norma pervengono dal mercato delle aziende meccaniche. E in particolare:

- formulati esenti da Dietanolamina: specifici per asportazioni gravose su acciai legati, asportazioni su leghe malleabili, asportazioni su tutti i metalli e asportazione e rettifica su tutti i metalli
- formulati esenti da Boro e Biocidi: specifici per effettuare operazioni di asportazione su tutti i metalli, anche con barenatori o alesatori di precisione su alluminio e/o le sue leghe; svolgere operazioni di asportazione gravose su acciai legati; effettuare lavorazioni dell'AVP
- formulati con basi provenienti da fonti rinnovabili: specifici per sostituire gli oli formulati con basi minerali, effettuare operazioni di rettifica su pezzi in acciaio e ghisa, compiere operazioni di asportazione su tutti i metalli ed eseguire operazioni di asportazioni gravose su acciai legati.

Completano la linea Performa gli additi-

vi Performa CL+ (detergente per vasche macchine utensili prima della sostituzione dei fluidi lubrorefrigeranti), Performa NS+ (alghicida - microbica - fungicida solubile nelle soluzioni), Performa NF+ (anti-schiuma siliconico specifico per emulsioni e sistemi alcalini) e Performa HW+ (preparatore dell'acqua ed inibitore per materiali non ferrosi).

TKN-CHEM: LA SINTESI PERFETTA TRA GAMMA, PRESTAZIONI E PREZZO.

PERFORMA è la linea di punta del marchio privato TKN-CHEM, distribuito anch'esso in esclusiva dalle utensilerie che aderiscono al Consorzio Distributori Utensili. Un marchio che sa abbinare elevate prestazioni a un prezzo particolarmente interessante, oltre a presentare formulati rispettosi dell'ambiente e della salute dell'operatore.

Moltissimi sono i prodotti della gamma. Forse il più famoso è il Protettivo antiossidante idrorepellente sbloccante A300 Multifunction 5 usi in 1: caratterizzato da un forte potere di coesione con le superfici metalliche e capace di formare un velo protettivo che crea una barriera tra l'acqua ed il metallo, si aggrappa tenacemente alle superfici metalliche, lubrifica eliminando i cigolii senza attirare la polvere, protegge



TKnCHEM

ZOOM

PRODOTTI CHIMICI



dall'ossidazione, deterge le superfici su cui viene utilizzato staccando adesivi ed etichette. Per proteggere a lungo la superficie da ossidazioni ed incrostazioni in genere da metalli ed espellere l'umidità da motori e circuiti elettrici, si consiglia il Rivestimento protettivo No Wing R700.

Per sbloccare rapidamente bulloni, viti e pezzi ossidati con un'azione lubrificante e protettiva di lunga durata, TKN propone lo Sbloccante iperattivo e lubrificante protettivo Easy A310. Il Distaccante siliconico Stak A340 è soluzione di agenti siliconici puri a vischiosità controllata con una spiccata azione distaccante, mentre il Lubrificante HQ-Sil L630, grazie al velo sottilissimo di polimero siliconico che lascia sulla superficie trattata, sviluppa un'azione lubrificante, distaccante, brillantante e protettiva.

Silant S7104 è l'adesivo sigillante siliconico per impiego universale, formulazione silconica a reticolazione acetica, vulcanizzabile a temperatura ambiente con eccezionale potere adesivo. Aderisce sulla maggior parte dei metalli senza l'uso di primer, esente da solventi, facile lavorabilità sia a basse che a alte temperature (-20÷+50°C), flessibile sia a basse che ad alte temperature (-40÷+180 °C), con bassi valori di ritiro durante la vulcanizzazione ed eccellente resistenza agli agenti atmosferici.

Per filettare, maschiare, forare e fresare le leghe gialle e leggere senza provoca-

re violature è disponibile Alu Cut, fluido da taglio ad elevato potere refrigerante e lubrificante, mentre Tap Cut F510 risulta particolarmente adatto per le operazioni di lavorazione, anche gravose, su acciaio inossidabile e acciai tenaci. L'alta versatilità dei suoi componenti permette l'impiego di Cut Oil F500 su tutti i metalli per operazioni normali e non particolarmente gravose. Particolarmente efficace nella lavorazione dell'acciaio inossidabile, titanio, alluminio, leghe e tutti i metalli di difficile lavorazione è il Fluido da taglio universale ER-F68: realizzato con oli di origine vegetale con l'aggiunta di additivo ER (a rilascio di energia) per altissime pressioni, non contiene oli minerali, solventi tossici, idrocarburi clorinati, CFC, è non infiammabile ed ecologicamente rispettoso e lubrifica e protegge prolungando fino a 10 volte la durata dell'utensile.

INNOVAZIONE CONTINUA DA LA-CO INDUSTRIES.

Tra le aziende che fanno dell'innovazione continua di prodotto uno dei punti di forza della propria presenza sul mercato, LA-CO Industries è uno dei più noti player internazionali. In LA-CO, in questi ultimi anni, l'innovazione si è indirizzata soprattutto verso la proposta di prodotti sempre più sicuri per l'utente, in conformità con le normative in vigore che cambiano frequentemente, o di soluzioni in grado di rispondere a processi industriali molto specifici. Lo sviluppo di un nuovo prodotto è una delle decisioni più difficili e importanti che può prendere un'azienda, perché suppone un notevole investimento, in tempo e denaro. Raccogliendo direttamente le richieste dal mercato, in stretta collaborazione con il laboratorio R&D, viene affrontato dal servizio marketing LA-CO uno studio preliminare che permette di valutare, oltre al potenziale commerciale, la fattibilità tecnica e la propensione di tale prodotto a essere integrato nei processi industria-



li in modo durevole. Una volta completato il processo di valutazione finito, si procede alla formulazione, alla progettazione e alla sperimentazione, prima della definitiva messa in commercio.

Molte le innovazioni introdotte in questi ultimi anni. In risposta ad una richiesta sempre più forte riguardo a prodotti "ecologici", LA-CO Industries ha lanciato il pennarello SL400 con vernice a base acqua. Per far fronte ai cambiamenti nei processi industriali moderni, soprattutto nella subfornitura in ambito meccanico, sono state sviluppate alcune vernici che consentono di marcare ed essiccare su superfici coperte di liquidi da taglio in base olio o acqua: Pro-Line HP (superfici oleose) e Pro-Line WP (superfici bagnate). Il vantaggio in termini di produttività è notevole, in quanto l'utente non ha più bisogno di pulire la superficie prima di marcare. Infine, per rispondere ai bisogni specifici dell'industria dell'acciaio inossidabile che richiedono prodotti non corrosivi, sono stati sviluppati prodotti a basso contenuto in alogeni, zolfo e cloruri, come l'SL.250 e l'ST.2100, unici marcatori sul mercato ad essere certificati "PMUC" (normativa francese) per essere utilizzati nelle centrali nucleari. LA-CO ha anche lanciato un indicatore di temperatura, il "Thermomelt Certified", utilizzato nella saldatura.

LOCTITE: IL MARCHIO LEADER NEGLI ADESIVI.

Nel mondo è universalmente riconosciuto come il marchio leader nel settore degli adesivi. Un posizionamento, quello di Loctite, che lo porta a poter contare su un continuo e intenso rapporto con il mercato, sia degli utilizzatori per manutenzione che degli OEM (original equipment manufacturer), con l'obiettivo di monitorarne costantemente le richieste e le esigenze, per fornire le soluzioni più idonee.

In particolare, sul fronte del mercato della manutenzione, emerge sempre più forte l'esigenza di poter contare su un fornitore unico per tutti i prodotti chimici utilizzati nei processi di manutenzione degli impianti. A questo indirizzo di massima, si aggiungono nello specifico ulteriori richieste: da un lato la disponibilità di prodotti adesivi e lubrificanti affidabili e sempre più performanti, che permettano un "cost saving" su tutto il processo manutentivo nell'arco dell'anno; dall'altro prodotti chimici semplici, versatili e multiuso, che non richiedano operatori appositamente addestrati; dall'altro ancora adesivi che permettano di ripristinare con estrema rapidità i componenti, accorciando i tempi di manutenzione e allungando la vita utile degli stessi, così da evitare di tenere ricambi a magazzino. A queste esigenze Loctite risponde con la-



ZOOM

PRODOTTI CHIMICI



linea dei lubrificanti antigrippanti. Formulati per proteggere le parti metalliche da corrosione e grippaggio e disponibili in una vasta gamma che comprende sia prodotti standard, per alta temperatura e senza metalli, sia versioni specifiche per industrie particolari (dall'alimentare alla cantieristica navale, all'energia nucleare), gli antigrippanti Loctite sono particolarmente indicati in situazioni di attrito limite, generate dalla combinazione di bassa velocità e alta pressione.

Anche il mercato dei produttori è alla ricerca di soluzioni di incollaggio semplici e multiuso, che possano aderire su una vasta gamma di materiali e resistere ad un ampio spettro di condizioni climatiche e di sforzo. Tale richiesta di flessibilità, unita a quella di semplicità nell'applicazione, deriva principalmente dal fatto che le

produzioni stanno diventando di nicchia e sempre più diversificate. Inoltre vi è la tendenza a voler sostituire sistemi di fissaggio meccanici come viti, bulloni, rivetti, saldature, spesso antiestetici o non pienamente soddisfacenti per prestazioni.

Due efficaci risposte vengono dagli adesivi multiuso Loctite 3090 e Loctite 4090.

Loctite 3090 rappresenta l'ultima innovazione in materia di adesivi bicomponenti a rapida polimerizzazione, ideale per riempire ampi giochi tra le parti, fino a 5 mm. Utilizzabile su moltissimi materiali, grazie alla miscelazione dei due componenti, l'adesivo polimerizza in pochissimo tempo (tra i 90 e i 180 secondi), indipendentemente dalla temperatura, dall'umidità e con un'ottima capacità riempitiva.

Loctite 4090 è anch'esso un adesivo innovativo, che unisce le principali caratteristiche di un adesivo istantaneo e di un adesivo strutturale: forza e velocità. Questa potente combinazione possiede anche alta resistenza agli urti, elevata adesione a una vasta gamma di substrati e resistenza alle alte temperature, rendendolo così versatile e adatto a soddisfare un'ampia gamma di necessità di progettazione e assemblaggio. Loctite 4090, essendo il primo adesivo ibrido che combina la velocità di un adesivo cianoacrilico con la forza di un epos-





sidico, rende possibili nuove applicazioni e nuove soluzioni.

NITTY-GRITTY: SPECIALISTI NEL DECAPPAGGIO DELL'ACCIAIO INOX.

In vent'anni di attività sono arrivati a conquistarsi un posto di primo piano nel mercato delle tecnologie per la pulizia elettrolitica delle saldature, conferendo la più elevata brillantezza all'acciaio inox. Un risultato che alla Nitty-Gritty hanno ottenuto grazie ad una serie di brevetti acquisiti nel

tempo grazie ad un'intensa e continua attività di ricerca e sviluppo.

Oggi Nitty-Gritty per il trattamento ecologico istantaneo delle saldature MIG/MAG, Mig Arco Pulsato, TIG, TIG con apporto di materiale, laser, resistenza, orbitale, plasma, Nitty-Gritty propone Clinox Rec.

La sua avanzata tecnologia, attraverso una reazione elettrochimica istantanea e il ricircolo del prodotto chimico, garantisce il decapaggio, la passivazione e la lucidatura di qualsiasi saldatura su acciaio inox, indipendentemente dalla finitura superficiale, senza sprechi di tempo e senza che



rimangano aloni, nella totale sicurezza dell'operatore. Particolarmente apprezzata è la sua elevata produttività, resa possibile dalla tecnologia Inverter, che garantisce un rendimento reale del 96%, contro il 44% delle macchine che utilizzano il trasformatore.

Pick & Clean è la soluzione ecologica per il decapaggio, la passivazione dell'acciaio inossidabile. Ideale per chi deve intervenire in opera, Pick & Clean è di facile utilizzo: dopo aver applicato la striscia Pick sulle saldature da trattare per rimuovere le scorie e le ossidazioni, si nebulizza il Cle-

an che agisce da neutralizzante e da inibitore di futuri fenomeni corrosivi. Una volta rimosso il Clean la superficie dell'acciaio inox risulta decapata e priva di ossidazioni. Ugualmente semplice da usare è Deox & Fit, il sistema per la disossidazione e la ri-passivazione dell'acciaio inossidabile. Prima si strofina la salvietta Deox sulle parti di acciaio inox da trattare, poi si nebulizza il Fit che agisce sia da neutralizzante che da inibitore. Infine si rimuove il Fit con un panno asciutto e la superficie torna lucente e priva di ossidazioni, perfettamente protetta, come nuova.

NUOVO REGOLAMENTO CE SULL'ETICHETTATURA

PITTOGRAMMI PRECEDENTI



NUOVI PITTOGRAMMI



A partire dal 1° giugno è entrato definitivamente in vigore in tutta l'Unione europea il Regolamento CE n.1272/2008 meglio noto come CLP – Classification, Labeling and Packaging of substances and mixture. Il Regolamento CLP trova già applicazione dal 2010 per le sostanze pericolose e la scadenza del prossimo giugno riguarda la miscele pericolose, con un'unica deroga per le miscele già etichettate prima di giugno 2015 e che i soli rivenditori potranno commercializzare fino al 1 giugno 2017.

La novità più importante riguarda la comparsa nelle etichette di nuove simbologie di rischio, i cosiddetti "pittogrammi".

In sintesi le ulteriori principali novità previste dal Regolamento CLP:

- si introducono nuovi criteri di classificazione più stringenti rispetto al passato e nuove categorie di pericolo. Ciò comporta la necessità di riclassificare le miscele in quanto non è possibile una diretta conversione della precedente classificazione.
- a livello di contenuti le precedenti frasi R e S vengono sostituite dalle nuove frasi H – indicazioni di pericolo – e frasi P – consigli di prudenza – e da eventuali informazioni supplementari di pericolo.

MECSPE 2015: PAROLA D'ORDINE 'SINERGIA'.



Nei tre giorni presentata una panoramica completa delle ultime innovazioni in molteplici settori, dalle applicazioni rivolte al mondo della riabilitazione, allo sport fino alla stampa 3D.

UN PONTE TRA PRESENTE E FUTURO.

Un ponte tra il presente e il futuro, per aiutare con l'innovazione gli imprenditori nello sviluppo dei processi produttivi. È quanto ha mostrato a Fiere di Parma MECSPE, la fiera internazionale delle tecnologie per l'innovazione organizzata da Senaf, svoltasi a fine marzo, che ancora una volta ha confermato l'interesse di un elevato numero di visitatori, coinvolgendo la partecipazione di 1.229 aziende. Il prossimo appuntamento è dal 17 al 19 marzo 2016, sempre alle Fiere di Parma. A suscitare particolare interesse è stata proprio l'iniziativa della Fabbrica Digitale – Oltre l'automazione®, che attraverso la presenza di macchine in funzione all'interno di unità dimostrative interconnesse, ha mostrato come sia possibile integrare con l'utilizzo delle tecnologie digitali tutti i sistemi e sottosistemi di una fabbrica rendendo più efficienti i processi, sia dal punto di vista della riduzione delle tempistiche e dei costi, sia da quello della scelta del miglior partner industriale, senza limiti fisici o territoriali. Cuore della Fabbrica Digitale è stato il nuovo prototipo di vettura elettrica da corsa superleggera progettata dal team H2Polito del Politecnico di Torino.

I tre giorni hanno saputo offrire una panoramica completa delle ultime innovazioni in molteplici settori, dalle applicazioni rivolte al mondo della riabilitazione, allo sport fino alla stampa 3D. Tra le novità si evidenziano i progetti mostrati dall'Istitu-



to di Biorobotica della Scuola Superiore Sant'Anna (WAY, un esoscheletro di mano volto al recupero della funzionalità della mano post trauma e CYBERLEGS, incentrato sulla realizzazione di un sistema di ausilio alla camminata naturale per soggetti a mobilità ridotta) e dall'Università degli Studi di Padova, tra cui Nao, l'umanoide in grado di ballare e di rialzarsi in caso di caduta, e Orobot, un robot autonomo sviluppato per assistere gli anziani in casa. Momento di "attrazione" inoltre al salone 3DPrint Hub, l'evento nato per far incontrare e mettere in relazione la stampa 3D e il mondo produttivo, in cui all'esposizione di stampanti 3D, scanner e software, si sono affiancate aree dimostrative e workshop.



L'INDUSTRIA INTEGRATA TRAINA LA HANNOVER MESSE.

Affluenza record di 70.000 visitatori dall'estero. Industria 4.0, robot e sistemi energetici intelligenti al centro dell'attenzione.



OTTIMO IL BILANCIO DELL'OTTAVA EDIZIONE.

Dopo cinque intense giornate di confronto con l'innovazione industriale, di vivace networking e di contatti d'affari mirati, espositori e visitatori della HANNOVER MESSE 2015 tracciano un bilancio estremamente positivo dell'edizione di quest'anno della più importante fiera mondiale di tecnologia per l'industria.

Con il tema conduttore "Integrated Industry - Join the Network", la HANNOVER MESSE ha rafforzato il suo indiscusso ruolo di riferimento. Puntando i suoi riflettori su temi quali digitalizzazione del-

la produzione industriale, collaborazione tra uomo e macchina, innovative soluzioni di subfornitura e sistemi energetici intelligenti, ha generato un'elevata affluenza di visitatori specializzati. Oltre 220.000 addetti ai lavori hanno varcato le soglie della HANNOVER MESSE per informarsi sulle nuove tecnologie e decidere importanti investimenti - di essi 70.000 provenivano dall'estero.

LA SMART FACTORY È REALTÀ.

La HANNOVER MESSE 2015 ha dimostrato che Industria 4.0 è già realtà, che l'integrazione digitale è ormai un



"LA HANNOVER MESSE 2015 HA PROVATO CHE INDUSTRIA 4.0 È MOLTO PIÙ DI UNA PAROLA D'ORDINE. È REALTÀ. IL ROBOT È USCITO DALLA SUA GABBIA E PUÒ DARE DAVVERO UNA MANO AGLI ADDETTI ALLA PRODUZIONE". (JOCHEN KÖCKLER, CDA DEUTSCHE MESSE)

aspetto irrinunciabile della produzione industriale e che questo trend è destinato a prendere un ritmo vertiginoso", ha dichiarato Jochen Köckler, del Cda della Deutsche Messe, sottolineando che 6.500 espositori di 70 Paesi hanno presentato ad Hannover tecnologie e sistemi energetici per gli impianti di produzione del futuro e che l'India ha riscosso grande attenzione, come Paese Partner di questa edizione.

All'insegna dello slogan "Integrated Industry - Join the Network" la HANNOVER MESSE ha tradotto in realtà la visione della Smart Factory, dimostrando che nella fabbrica del futuro macchine e parti si scambieranno informazioni senza soluzione di continuità e garantiranno processi efficienti e risultati ottimali attraverso sistemi automatizzati e intelligenti. Continua Köckler: "La HANNOVER MESSE 2015 ha provato che Industria 4.0 è molto più di una parola d'ordine. È realtà".

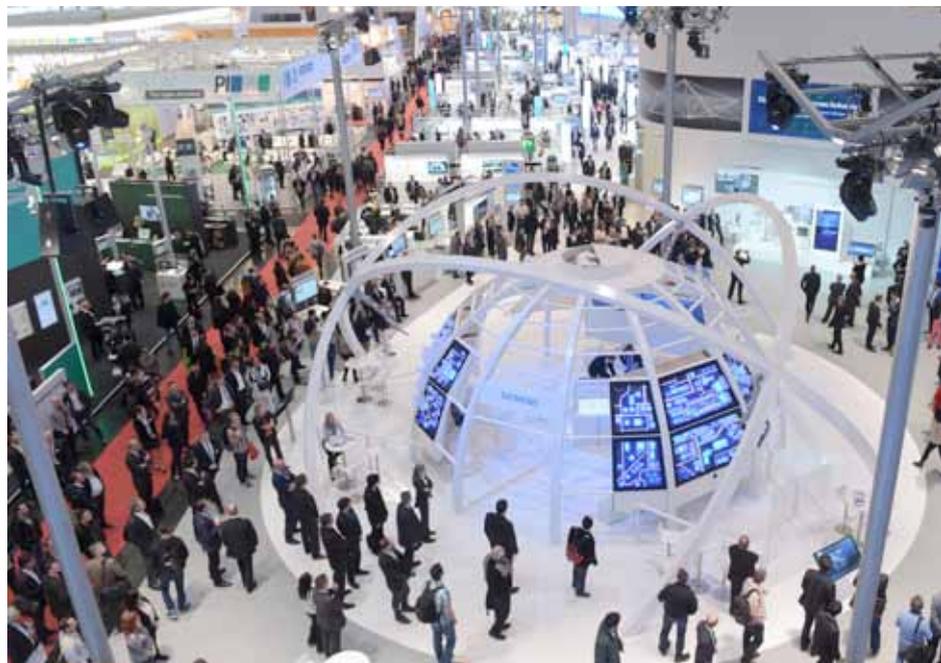
I ROBOT: PUNTO DI FORZA.

Un altro punto di forza della fiera sono stati i robot, che anche quest'anno erano presenti ovunque e che hanno calamitato l'attenzione dei visitatori con le loro sorprendenti doti di velocità, precisione e forza. E anche a questo riguardo la manifestazione ha segnato una svolta epocale, evidenziando che in ambito produttivo i robot collaborativi non operano più al riparo di barriere protettive ma affiancano gli operatori in carne ed ossa

come veri e propri compagni di squadra, facendosi carico di mansioni ripetitive, monotone e affaticanti.

VERSO LE ENERGIE RINNOVABILI.

La connessione in rete non riguarda però solo la produzione e le fabbriche. Anche i sistemi energetici si stanno facendo velocemente intelligenti per favorire la tanto attesa svolta energetica – la transizione verso le energie rinnovabili. Sono sempre più numerosi i generatori di potenza decentralizzati – impianti eolici, solari, idroelettrici o a biomasse – che vengono messi in rete. L'appuntamento ora è per il 25 aprile 2016.





LUIGI GALDABINI

NATO NEL 1958, LAUREATO IN INGEGNERIA MECCANICA PRESSO IL POLITECNICO DI MILANO. DAL GENNAIO 1990, È AMMINISTRATORE DELEGATO DELLA CESARE GALDABINI SPA, SOCIETÀ LEADER NELLA PRODUZIONE DI MACCHINE UTENSILI LAVORANTI CON TECNOLOGIA A DEFORMAZIONE E MACCHINE PER PROVE MECCANICHE, CON SEDE A CARDANO AL CAMPO (VA).

NOMINATO, NEL 2004, MEMBRO DEL CONSIGLIO DIRETTIVO DI UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, DAL 2005 A OGGI, È STATO VICE PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE. PRESIDENTE DEL GRUPPO AZIENDE MECCANICHE DI UNIVA, ASSOCIAZIONE DEGLI INDUSTRIALI DELLA PROVINCIA DI VARESE, LUIGI GALDABINI È COMPONENTE DELLA DELEGAZIONE ITALIANA DI CECIMO, ASSOCIAZIONE EUROPEA DELLE INDUSTRIE MACCHINA UTENSILE. HA LAVORATO IN ANDERSEN CONSULTING (OGGI ACCENTURE) OVE HA RICOPERTO IL RUOLO DI DIRIGENTE.

SIAMO DI FRONTE AD UNA GENERALE RIPRESA DEL MANIFATTURIERO ITALIANO.

Intervista a Luigi Galdabini, presidente di UCIMU - SISTEMI PER PRODURRE.

La meccanica contribuisce per oltre il 7% al Pil nazionale, ed è stata in questi anni una sorta di sentinella della crisi: la prima a sentirne gli effetti ma, ci auguriamo, anche tra i primi settori a sentire cambiamenti positivi. Ora che gli ultimi dati parlano di una lieve crescita per quasi tutti i settori, come vede i mesi a venire? È presto per parlare di ripresa?

Base per la quasi totalità dei processi manifatturieri, l'industria della macchina utensile, da sempre, è "osservata speciale" da parte degli istituti economici internazionali che si servono anche dei dati di andamento del settore per comprendere il trend dell'intera produzione industriale.

E se in effetti il settore rappresentato da UCIMU è stato uno dei primi a ri-

levare il rallentamento e, successivamente, il fermo dell'attività manifatturiera nel lontano 2009, è anche vero che è uno dei primi ad avere registrato l'inversione di tendenza a inizio 2014 quando gli ordini raccolti dai costruttori italiani sono tornati di segno positivo, soprattutto grazie ai risultati ottenuti sul mercato interno.

La buona notizia è che l'Italia, nel 2014, è tornata a investire in macchine utensili come evidenziato dai dati di consuntivo elaborati Centro Studi e Cultura di impresa di UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE. Le previsioni per il 2015 sono altrettanto positive anche se gli incrementi previsti per i principali indicatori economici risultano più contenuti rispetto a quelli segnati l'anno scorso. Direi quindi che siamo di fronte a una generale ripresa dell'atti-

vità manifatturiera anche se, ancora una volta, occorre ricordare che sarà realmente difficile tornare sui livelli precedenti la crisi. Questo vale per il settore della macchina utensile così come per buona parte dei comparti del manifatturiero, senza dimenticare che alcuni sono ancora fermi al palo.

Le macchine utensili e i robot sono tra i comparti della meccanica ad aver risentito meno delle difficoltà del mercato, tanto da aver innescato un trend di crescita degli ordini in positivo già da sei trimestri: quali sono gli elementi caratteristici delle aziende di questo comparto ad aver fatto la differenza?

Con circa 400 imprese, 32.000 addetti e un fatturato che, nel 2014, si è attestato a 4,8 miliardi di euro, l'industria italiana di settore occupa i vertici delle classifiche mondiali di settore. Siamo infatti terzi nella classifica di esportazione e quarti in quella di produzione. Del totale prodotto dalle imprese più del 65% è stato destinato oltre confine.

Il rapporto export su produzione, nel 2013, era risultato pari circa al 75%, questo la dice lunga sulla capacità dei costruttori italiani di ri-orientare l'offerta verso i mercati più vivaci. Nel momento in cui la domanda italiana si è risvegliata dal lungo sonno in cui era caduta, i costruttori si sono "at-

trezzati" per rispondere in modo efficiente e efficace. Allo stesso mondo, quando in Italia gli investimenti in beni strumentali si azzerarono, le imprese del settore si organizzarono per vendere ove la domanda c'era ed era florida. Credo che proprio la flessibilità, la rapidità e la capacità di fornire prodotti su misura siano le caratteristiche che permettono al made by Italians di vincere sfide importanti contro l'offerta dei competitors stranieri. Non a caso gli italiani della macchina utensile sono leader indiscussi in numerose nicchie di mercato ove i concorrenti stranieri molto, più strutturati, non vogliono o non riescono ad entrare.



L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...

L'export rappresenta da sempre un punto di forza delle imprese costruttrici di macchine utensili, robot e automazione: quali sono le aree di destinazione più frequentate e quali quelle su cui investire per il prossimo futuro? Per quali prodotti del comparto il nostro Made in Italy è particolarmente apprezzato all'estero?

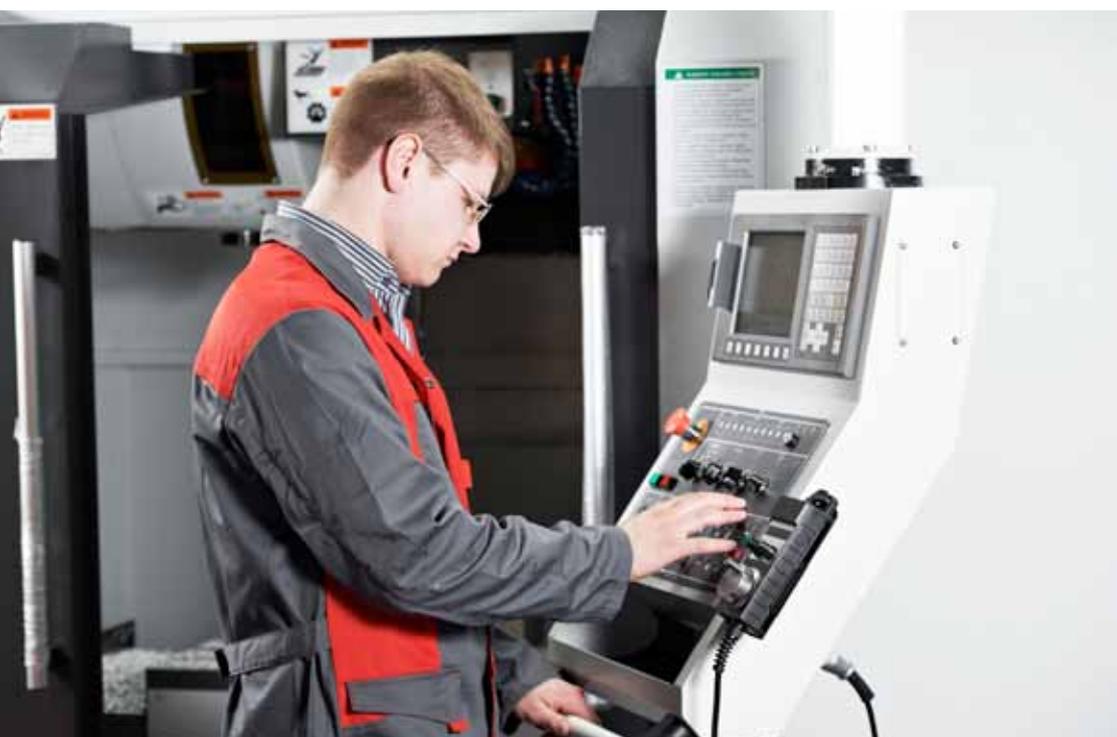
Sì, lo dicevamo prima, l'export è senza dubbio uno dei punti di forza dell'industria italiana di settore. Se guardiamo alla classifica delle aree di destinazione delle vendite italiane di macchine utensili, nei primi venti posti troviamo sia mercati tradizionali che emergenti, a conferma della capacità dei costruttori italiani di rispondere alle variegate

esigenze degli utilizzatori finali. Nel 2014, primo mercato di sbocco dell'offerta italiana sono risultati gli Stati Uniti con 370 milioni di euro, seguiti da Cina (336 milioni), Germania (336 milioni) e Russia (174 milioni). Tra i mercati emergenti che stiamo osservando con attenzione particolare sono: Thailandia, Marocco, Indonesia e in generale i mercati di area ASEAN cui UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE dedica speciali iniziative volte ad approfondire opportunità e caratteristiche della domanda locale. Per quanto riguarda la tipologia di macchine esportate, nel 2014, il 56% dell'export italiano di settore è stato rappresentato da macchine a asportazione.

Guardando invece al mercato interno, le agevolazioni quali la Sabatini-bis hanno avuto effettivamente un impatto positivo e significativo? Cosa andrebbe fatto per incentivare ulteriormente la ripresa su questo fronte?

La risposta alla Nuova Sabatini è sicuramente positiva. I dati ufficiali presentati dal Ministero dello Sviluppo Economico dimostrano che il provvedimento ha generato, nel periodo compreso tra marzo 2014 e maggio 2015, investimenti (non solo in macchine utensili) per circa 2 miliardi di euro. D'altra parte, il trend positivo dell'indice degli ordini sul mercato interno dimostra che provvedimenti quali la Nuova Sabatini e il bonus Macchinari hanno prodotto l'effetto sperato: rianimare il mercato italiano, la cui domanda era rimasta bloccata troppo a lungo.

Gli incentivi alla ripresa dell'attività economica del paese sono poi tutti quei provvedimenti che permettono alle imprese di operare in modo più agile... Direi che, ancora una volta, i nodi da sbrogliare riguardano la burocrazia, il sistema paese poco efficiente, ingessato da norme e regolamenti spesso di difficile interpretazione... la pressione fiscale ancora troppo alta... Questi sono i temi su cui dovrebbero lavorare le autorità di gover-



no. Se poi pensiamo al manifatturiero nello specifico, il problema reale è l'obsolescenza dei nostri impianti produttivi, ecco perché UCIMU da tempo sollecita l'introduzione di un sistema di incentivi che favorisca la sostituzione dei macchinari datati. Sarebbe il modo migliore per assicurare, anche per il futuro, competitività al prodotto made in Italy.

Parlando di nuove generazioni, quando conta la formazione sui banchi di scuola e quanto quella in azienda per chi intraprende un lavoro nel vostro settore? UCIMU ha sviluppato iniziative in particolare rivolte a incentivare percorsi di alternanza scuola-lavoro?

Il disallineamento tra domanda e offerta di figure professionali adeguate alle richieste del settore resta uno dei principali problemi dei costruttori italiani di macchine utensili, impegnati nella ricerca di personale qualificato. Per questa ragione UCIMU sviluppa in modo costante occasioni di collegamento tra scuola e industria. Tra queste sono i PREMI UCIMU, che, banditi con l'obiettivo di richiamare l'attenzione del mondo accademico sulla tematica connessa con l'evoluzione di mezzi e criteri per la produzione meccanica, saranno consegnati in occasione di EMO MILANO

2015. Attraverso FABBRICA APERTA, PIANETA GIOVANI e ORIENTAGIOVANI, realizzata in collaborazione con CONFINDUSTRIA, vengono proposti all'attenzione dei giovani i reali contorni del comparto, evidenziando le figure professionali su cui si incentra la ricerca delle imprese del settore. Nel corso del 2014, è proseguito il progetto dell'associazione pensato per presentare e promuovere caratteristiche e opportunità del settore non soltanto presso le scuole secondarie di secondo grado (scuole superiori) e le università, da sempre coinvolte nelle iniziative organizzate da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE, ma anche presso le scuole secondarie di primo grado (scuole medie), momento decisivo per la definizione del percorso formativo dell'alunno. Attraverso un format modulato, secondo l'età degli studenti e l'istituto ospitante, i funzionari dell'associazione, affiancati da imprenditori, illustrano peculiarità e potenzialità dell'industria della macchina utensile, sottolineando gli aspetti più interessanti delle professioni tipiche del settore. D'altra parte, UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE è tra i promotori dell'ITS Meccatronica, scuola di Alta formazione tecnica pensata per formare tecnici capaci di operare su macchine

utensili e sistemi di produzione di ultima generazione. Il progetto, avviato nell'autunno del 2014 e aperto alla partecipazione dei giovani diplomati degli istituti tecnici superiori ai quali è proposto un percorso biennale che integra attività teorica in aula, attività in laboratorio e in azienda, si è già concretizzato in tre corsi paralleli in Lombardia svolti presso l'Istituto Breda, Scuola Salesiana di Sesto San Giovanni (Milano) e gli istituti ITIS Paleocapa e San Paolo D'Argon di Bergamo. L'attività di UCIMU in tema di formazione tecnica superiore prosegue e allarga la propria area di intervento fino al Veneto dove, attraverso PROBES SERVICE, società che presta servizi di consulenza, formazione tecnica, engineering, approvvigionamento e di certificazione delle competenze, partecipa alla fondazione ITS Meccatronico di Vicenza che copre anche le provincie di Padova e Treviso.

Nell'ambito di questi progetti, l'intervento diretto dell'associazione o per tramite di società ad essa collegate, è comunque sempre finalizzato a sostenere e favorire la formazione di personale qualificato in grado di operare sulle macchine di ultima generazione, esigenza sempre più pressante tra le imprese del settore.



RIGHT
FOR THE
JOB™

Lascio il mio segno tutti i giorni.

Markal®

Provati sul campo. Marcatori di fiducia per l'industria.

Visitate it.markal.com

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Markal®

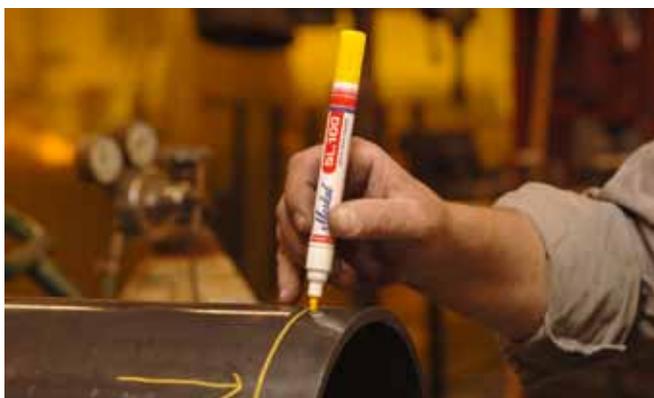
PENNARELLI A VERNICE MARKAL®: PER SCRIVERE OVUNQUE

COD. 54.01



Dotato di una punta di feltro tonda o conica, attivata da un sistema di valvola che consente alla vernice di risalire nella punta per capillarità, il pennarello a vernice liquida produce una marcatura molto visibile e resistente nel tempo, di qualità altamente superiore alla marcatura fatta con un semplice marker ad inchiostro permanente. Da oltre 80 anni, **Markal®** offre soluzioni di marcatura industriale per qualsiasi applicazione e qualsiasi tipo di materiale. Fra tutti gli strumenti di marcatura, il pennarello a vernice liquida è quello che sicuramente propone le soluzioni più specifiche. Usati generalmente su superfici lisce, asciutte e pulite, le nostre formulazioni permettono di scrivere anche su superfici oleose, bagnate, arrugginite o di resistere ad un trattamento termico fino a 1000°C.

Markal® è anche l'unico fabbricante di marcatori certificati PMUC, ovvero marcatori utilizzati nelle centrali nucleari, adatti anche a tutti i settori industriali dove la prevenzione della corrosione è fondamentale. Formulati senza xilene - un solvente molto nocivo - i pennarelli Markal® sono sicuri per l'utente finale.



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



www.cdu.net



CATALOGO WEB

www.cdu.net/catalogo

PUBBLICAZIONI

www.cdu.net/pubblicazioni

RASSEGNA STAMPA

www.cdu.net/rassegna-stampa



VIDEO

www.cdu.net/youtube



NEWS

www.cdu.net/facebook



DOWNLOADS

www.slideshare.net/cdu-utensili



Chicago Pneumatic

Scatena il silenzio

Compressori silenziati
su base, su serbatoio e
su serbatoio con
essiccatore integrato.



www.chicagopneumatic.it

 Chicago Pneumatic Italia

People. Passion. Performance.

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ



COMPRESSORI A PISTONI CP: UNA GAMMA PER TUTTE LE ESIGENZE

COD. 54.02

Affidabilità, facilità di manutenzione, flessibilità: queste le caratteristiche della gamma di compressori a pistoni di **Chicago Pneumatic (CP)**, che soddisfano le esigenze dell'hobbista evoluto fino al professionista della piccola e grande officina. Ecco due compressori ideali per chi utilizza l'aria compressa in modo non continuativo.



CHICAGO PNEUMATIC CPRA 50 L20P MS - Questo compressore lubrificato ad olio a trasmissione diretta ideale per uso hobbistico è adatto a brevi operazioni e piccole riparazioni. Leggero e facile da trasportare, garantisce prestazioni e durata e – grazie alla protezione antisurriscaldamento del motore – è particolarmente sicuro.



CHICAGO PNEUMATIC CPRC 390 NS19S MS - È il partner ideale per le officine di piccole dimensioni. Questo compressore con trasmissione a cinghia monostadio della gamma Professional si caratterizza per la facilità d'uso e offre affidabilità, prestazioni e una maggiore durata, grazie alla minore temperatura di funzionamento.



PISTOLA PER SCHIUME POLIURETANICHE CON ADATTATORE UNIVERSALE

COD. 54.03

Questi erogatori professionali per bombole di schiuma poliuretanic, prodotti da **ANI**, permettono un'ottimale applicazione del prodotto grazie alla loro grande maneggevolezza e leggerezza. Sono dotati di corpo in alluminio nichelato, impugnatura ergonomica, adattatore universale (idoneo per l'impiego di tutte le bombole standard a vite). L'erogazione del prodotto è regolabile con l'apposito pomello di grandi dimensioni.

Caratteristiche tecniche degli erogatori:

- guarnizioni di tenuta in PTFE
- spillo in acciaio INOX con rivestimento in PTFE (solo per mod. A/218 & A/218/S)
- ammortizzatore dello spillo (solo per mod. A/218/S)
- blocco della leva contro urti accidentali (solo per mod. A/218/S)
- tubo erogazione in alluminio rivestito di ceramica internamente ed esternamente, per accelerare il flusso del prodotto e diminuire l'aderenza (solo per mod. A/218 & A/218/S)
- tubo erogazione in acciaio zincato (solo per mod. A/218/E)
- tenuta ermetica tra spillo e ugello
- valvola unidirezionale in ottone e acciaio inox
- beccuccio sagomato per consentire l'inserimento di cannucce adatte a raggiungere angoli difficili o fessure strette.



NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

COD. 54.04

RUOTE E SUPPORTI PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE

 **tellure Rôta**

Ruote e supporti sono elemento fondamentale nei processi produttivi della filiera alimentare. Permettono il movimento dei carrelli per alimenti in tutta la filiera: nei forni per la panificazione, nei salumifici, nei macelli, nei pastifici, nei caseifici, nelle aziende enologiche, nelle aziende ittiche, nell'industria conserviera, nelle aziende ortofrutticole, ed in molte altre ancora. Rilevante è il ruolo delle ruote nei magazzini, nei centri logistici, nella grande distribuzione; infine, le ruote permettono di movimentare i cassonetti per la raccolta rifiuti.

Tellure Rôta produce ruote specifiche per rispondere alle diverse esigenze delle industrie alimentari. Le ruote Tellure Rôta:

- sono lavabili e resistenti ad acqua, aggressivi chimici e sterilizzazioni, per garantire igiene in tutte le fasi della lavorazione del prodotto
- sono resistenti alle alte ed alle basse temperature, per consentire una movimentazione delle merci su carrelli anche nelle fasi di congelamento e cottura
- sono antitraccia e permettono una riduzione della rumorosità nella movimentazione dei carrelli.



Inoltre, Tellure Rôta ha sviluppato soluzioni specifiche per ridurre la fatica degli operatori nella spinta e nel traino dei carrelli, anche in caso di carichi pesanti.

Tutte le soluzioni proposte da Tellure Rôta sono ecocompatibili e conformi alle direttive europee sulle restrizioni delle sostanze pericolose.

Guarda il nuovo video Tellure Rôta per l'industria alimentare!



 **tellure Rôta**

**Soluzioni per
l'industria alimentare**

<http://www.tellurerota.com>





Made in Italy
www.ani.it

 **PISTOLE PROFESSIONALI**
PER SIGILLANTI E MONOCOMPONENTI

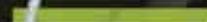
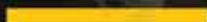
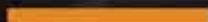
 **PISTOLE PER TRATTAMENTI**
INSONORIZZANTI

 **PISTOLE PNEUMATICHE**
PER SIGILLANTI E SILICONI

 **AEROGRAFI**
PROFESSIONALI

 **PISTOLE PER SCHIUMA**
POLIURETANICA

 **APPLICATORI MANUALI**
PER SIGILLANTI E SILICONI



ANI S.P.A. Via Arzignano, 190 - 36072 Chiampo (VI) Italy
tel. +39 0444 420888 | fax +39 0444 625954 | e-mail: ani@ani.it

TRA LE PMI VINCE CHI VA ALL'ESTERO.

Una ricerca di Sda Bocconi e Ernst&Young conferma che internazionalizzare fa bene alle imprese, anche a quelle di più piccola dimensione.



formance economiche e finanziarie nel periodo 2004-2013.

MIGLIORANO I RISULTATI DI CHI OPERA CON L'ESTERO.

I risultati confermano effettivamente che chi va all'estero cresce di più, soprattutto quando non si limita ad esportare, ma fa anche investimenti diretti nei Paesi esteri: l'analisi, che pure ha riguardato anche gli anni di una difficile crisi economica, mostra come le società internazionalizzate mostrino una marcata propensione all'incremento dimensionale.

UN ALTRO ELEMENTO INTERESSANTE CHE EMERGE DALLA RICERCA RIGUARDA LA MAGGIORE CAPACITÀ DI REAGIRE. SE INFATTI LA CRISI HA INCISO NEGATIVAMENTE SULLA REDDITIVITÀ DI TUTTE LE IMPRESE DEL CAMPIONE, MA SIA IL RETURN ON EQUITY CHE IL RETURN ON ASSET DI CHI OPERA ANCHE ALL'ESTERO SONO TORNATI PRIMA A SALIRE RISPETTO A CHI NON LO FA.

INTERNAZIONALIZZARE PER CRESCERE?

Internazionalizzare e innovare vengono spesso indicate come le due panacee per garantire successo alle imprese: una ricerca condotta da Sda Bocconi in collaborazione con Ernst&Young ha approfondito questo primo aspetto, mettendo a confronto un campione di 179 PMI "internazionalizzate", ovvero con almeno una controllata estera, con 192 "non internazionalizzate", analizzandone le per-

L'apertura ai mercati stranieri sembra così accelerare la ripresa anche dai contraccolpi che derivano dai periodi di incertezza.

PIÙ SOSTENIBILITÀ SUL FRONTE OCCUPAZIONE.

Le imprese attive anche sui mercati esteri si sono dimostrate più "soste-



SECONDO LA RICERCA, AD OTTENERE I MIGLIORI RISULTATI SONO LE AZIENDE CON UNA FORTE PROPENSIONE AGLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO E CHE OPERANO NEL SETTORE MANIFATTURIERO.

nibili”, ovvero capaci di restare sul mercato e di crescere anche negli anni di crisi, con ricadute positive anche sul fronte occupazionale: “Dal raffronto con il campione di imprese non internazionalizzate risulta evidente come la strategia di internazionalizzazione premi le imprese attraverso la possibilità di incremento dimensionale e la conseguente possibilità di aumentare il proprio indotto anche in termini di occupati” commenta Maurizio Dallochio, coordinatore dello studio.

GLI INGREDIENTI PER UNA STRATEGIA DI SUCCESSO.

Sul fronte della situazione finanziaria, le società internazionalizzate hanno in molti casi risposto alla crisi ottimizzando la struttura del capitale, attraverso una riduzione dei livelli di debito e un maggiore ricorso al capitale proprio, con il risultato di una migliore solvibilità. Questo risulta essere, secondo la ricerca, uno degli ingredienti fondamentali per costruire una strategia di interna-





zionalizzazione di successo, insieme alla capacità di diversificare il più possibile i mercati di destinazione per ridurre i rischi specifici legati ai singoli Paesi.

“Il ricorso a personale con alto livello di competenze e dal maggior costo è risultato un altro ingrediente per il successo, grazie alla possibilità di offrire prodotti o servizi ad alto valore capaci di far leva sulla percezione all'estero del Made in Italy e di incontrare i gusti di bacini di utenza con maggiore potere d'acquisto disposti a corrispondere un premium price”, conclude Maurizio Dallochio.

IL PROFILO DELL'IMPRESA INTERNAZIONALE.

Analizzando il campione delle imprese “internazionalizzate”, emerge come queste aziende abbiano alcune caratteristiche in comune: innanzitutto una forte

propensione agli investimenti in ricerca e sviluppo, dato che peraltro conferma come vincente il binomio internazionalità e innovazione. Inoltre, le imprese attive all'estero con una o più controllate appartengono in gran parte al settore manifatturiero, ambito in cui siamo in generale più competitivi all'estero, rispetto a quello dei servizi.

Non sono presenti invece relazioni statisticamente significative tra livello di internazionalizzazione e alcune caratteristiche strutturali dell'impresa, quali età e dimensione.

CHI È LA PMI INTERNAZIONALE E VINCENTE?

Tra le PMI internazionalizzate, quali sono quelle di maggior successo? Secondo l'indagine di Sda Bocconi-EY i settori vincenti, quelli che evidenziano



VALUTARE QUALI MERCATI PENETRARE E, SOPRATTUTTO, COME OPERARE IN QUELLI SELEZIONATI, SIGNIFICA ESPORTARE UN MODELLO DI BUSINESS E RICHIEDE ATTENZIONE NELLA FASE DI RIFLESSIONE STRATEGICA ED EFFICACIA E RIGORE NELL'IMPLEMENTAZIONE, INVESTENDO IN PROCESSI E CAPITALE UMANO (ANDREA PALIANI)

performance migliori all'estero, sono la meccanica, la moda e l'arredo design.

È particolarmente interessante la rilevazione che riguarda le aree di investimento: le aziende vincenti sono molto più diffuse tra quelle presenti in Europa Occidentale (44%), che tra quelle attive in Asia (21%).

Parrebbe quindi che a pagare non sia tanto la manodopera a basso costo (tanto più che le imprese vincenti sono meno diffuse anche in Europa Orientale, altra

area spesso ricercata per i bassi costi del lavoro), quanto invece il ricorso a personale qualificato e la ricerca di mercati in cui il Made in Italy sia tradizionalmente apprezzato.

Quanto alle modalità di presenza all'estero, fanno registrare le performance migliori le imprese capaci di rendere complementari le due alternative strategiche, ovvero investimenti diretti esteri ed esportazioni.

I CONSIGLI DEGLI ESPERTI PER INTERNAZIONALIZZARE



Quali sono, quindi, le mosse da mettere in campo per un'impresa che intende iniziare ad operare all'estero?

Secondo Andrea Paliani, Responsabile EY Advisory Services Italia, Spagna e Portogallo, "in uno scenario globalizzato, le imprese italiane potranno massimizzare le loro performance nella misura in cui riusciranno a focalizzarsi prioritariamente sulle aree geografiche a maggior potenziale di crescita e a servirle con una organizzazione di supporto e processi commerciali, adeguati alla struttura del mercato di destinazione. Valutare quali mercati penetrare e, soprattutto, come operare in quelli selezionati, significa esportare un modello di business e richiede attenzione nella fase di riflessione strategica ed efficacia e rigore nell'implementazione, investendo in processi e capitale umano".

Andrea Bassanino, Partner EY Advisory Services, Strategy, sottolinea come "se da un lato non vi sono ricette predefinite e migliori pratiche "one size fits all", dall'altro la capacità di trovare la giusta formula imprenditoriale, in termini di coerenza con le condizioni specifiche dei mercati target e di tempismo nello sfruttamento delle opportunità, è l'elemento in grado di decretare il successo del progetto di internazionalizzazione. In questo contesto di riferimento, la capacità di lettura delle dinamiche del mercato globalizzato per lo specifico contesto di settore, risalta senza dubbio come un fattore che accomuna chi è riuscito ad avere successo sui mercati internazionali e chi riuscirà presumibilmente ad accrescerlo in futuro".

ANCHE IN ITALIA ARRIVA IL PATENT BOX

Un pacchetto di sgravi fiscali sugli utili che derivano da proprietà intellettuale per incentivare la ricerca e lo sviluppo delle imprese.



UNA SCATOLA PER MARCHI E BREVETTI.

Tra le novità introdotte dalla Legge di Stabilità 2015, arriva anche nel nostro paese il Patent Box, il regime di tassazione agevolata riservato agli utili derivanti dall'utilizzo di beni immateriali.

Il provvedimento, che sarebbe più corretto definire Intellectual Property Box, ha un ampio ambito di applicazione, che si estende infatti non solo a marchi e brevetti, ma a tutte le opere dell'ingegno, quali disegni e modelli, oltre che pro-

cessi, formule e informazioni derivanti da esperienze acquisite nel campo industriale, commerciale o scientifico che siano giuridicamente tutelabili.

UNO STRUMENTO GIÀ TESTATO CON SUCCESSO.

L'importanza dei beni immateriali per il profitto delle imprese è già stata riconosciuta da altri stati, che hanno di conseguenza varato provvedimenti analoghi di agevolazione fiscale, con il duplice obiettivo di mantenere entro i propri



IN EUROPA IL PATENT BOX È GIÀ PRESENTE IN BELGIO, FRANCIA, GRAN BRETAGNA, LUSSEMBURGO, PAESI BASSI, UNGHERIA E SPAGNA. A VARIARE SONO LE PERCENTUALI DI TAX RATE APPLICATE, DAL PIÙ VANTAGGIOSO 5% DEI PAESI BASSI FINO AL NOSTRO 13,75%.

confini gli investimenti in ricerca e sviluppo delle aziende nazionali e di attrarre quelli di aziende estere in cerca di migliori condizioni per investire.

In Europa il Patent Box è già presente in Belgio, Francia, Gran Bretagna, Lussemburgo, Paesi Bassi, Ungheria e Spagna. A variare sono le percentuali di tax rate applicate, dal più vantaggioso 5% dei Paesi Bassi, al 10% della Gran Bretagna, fino al nostro 13,75%, che non ci rende particolarmente competitivi rispetto ai nostri vicini europei che hanno scelto la stessa strada di agevolazione fiscale.

CHI PUÒ BENEFICIARNE.

Pur non essendo al momento ancora stato pubblicato il decreto attuativo, è già stato definito il meccanismo di funzionamento del Patent Box italiano.

SI TRATTA INNANZITUTTO DI UN REGIME FISCALE OPZIONALE, CHE PUÒ ESSERE SCELTO DA TUTTI I SOGGETTI TITOLARI DI REDDITO D'IMPRESA RESIDENTI IN ITALIA, O RESIDENTI IN PAESI CON CUI È IN VIGORE UN ACCORDO CONTRO LE DOPPIE IMPOSIZIONI.

Per poter applicare il regime, è necessario svolgere un'attività di ricerca e sviluppo finalizzata alla produzione di beni immateriali "agevolabili", internamente o anche, ad alcune condizioni, in outsourcing, ovvero attraverso contratti di ricerca stipulati con altre società, università o enti di ricerca.

COME FUNZIONA IN ITALIA.

Il Patent Box consentirà di escludere dall'imponibile, sia ai fini Ires che Irap, una quota del reddito derivante dall'uti-



lizzo dei beni immateriali “agevolabili”: il 30% per il 2015, il 40% per il 2016 e, a regime, il 50% a partire dal 2017. Di fatto, quando il Patent Box sarà a regime, l'aliquota Ires verrà dimezzata, dall'attuale 27,5 al 13,75%, e l'aliquota Irap fortemente ridotta, con variazioni in base alla Regione di appartenenza.

UNA VOLTA SCELTO IL REGIME FISCALE AGEVOLATO, QUESTO SARÀ IRREVOCABILE PER CINQUE ESERCIZI SOCIALI, E QUINDI RINNOVABILE PER I CINQUE SUCCESSIVI.

L'opzione può essere selezionata a partire dal periodo di imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2014, quindi dal 2015 per i soggetti con periodo di imposta coincidente con l'anno solare.

R&S: COME VALUTARE I COSTI?

Per determinare il vantaggio fiscale, deve essere fatta una valutazione dei costi di ricerca e sviluppo. Va quindi individuato il reddito che deriva dall'utilizzo del bene immateriale e, poi, va quantificata la quota di reddito “agevolabile”, a cui applicare la percentuale di detassazione prevista per ogni anno.

Il primo calcolo, quello del flusso reddituale, dipenderà anche dalle modalità di utilizzo del bene, diretta o indiretta (attraverso ad esempio la concessione di uso a terzi). La quota di reddito “agevolabile” viene invece determinata sulla base del rapporto tra i costi sostenuti per le attività di ricerca e sviluppo per il mantenimento, l'accrescimento e lo sviluppo del bene e i costi complessivi sostenuti per produrre lo stesso bene.





PER APPLICARE IL REGIME, OCCORRE SVOLGERE UN'ATTIVITÀ DI R&S FINALIZZATA ALLA PRODUZIONE DI BENI IMMATERIALI "AGEVOLABILI", INTERNAMENTE O ANCHE, AD ALCUNE CONDIZIONI, IN OUTSOURCING, OVVERO ATTRAVERSO CONTRATTI DI RICERCA STIPULATI CON ALTRE SOCIETÀ, UNIVERSITÀ O ENTI DI RICERCA.

I NODI ANCORA DA SCIogliere.

L'elenco dettagliato delle tipologie e della natura dei costi rientranti nel calcolo sarà definito nel decreto attuativo in uscita: e proprio questo aspetto sarà cruciale per capire quanto il provvedimento sarà vantaggioso per le imprese. Secondo Enzo Mazza, presidente del comitato sulla proprietà intellettuale della Camera di Commercio Americana in Italia, intervistato dal Sole 24 Ore, "Il Patent Box è una norma a lungo attesa, opportunamente rafforzata in Parlamento con l'estensione a tutte le tipologie di marchi, e potrà applicarsi anche alle opere di in-

gegno come i prodotti dell'audiovisivo e dell'editoria, caso unico in Europa. Ma è chiaro che per pesarne l'efficacia sarà importante capire se i costi di ricerca ammissibili si limiteranno a quelli già indicati per il credito di imposta sugli investimenti in R&S o se avranno una maggiore estensione".

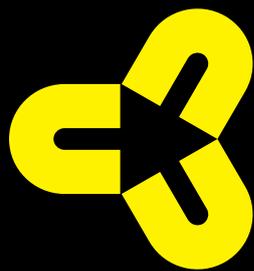
Altra potenziale criticità deriva dalla disciplina relativa al "ruling", che prevede l'obbligo di attivare una procedura di ruling internazionale davanti all'Agenzia delle Entrate nel caso di utilizzo diretto dei beni immateriali da parte delle imprese. Una procedura che rischia di essere lunga e costosa per le imprese.

AL VIA ANCHE IL CREDITO D'IMPOSTA PER LA R&S

L'ultima Legge di Stabilità include anche un'altra agevolazione legata alle attività di ricerca e sviluppo: il credito di imposta sugli investimenti in R&S, una misura introdotta a fine 2013 dal decreto "Destinazione Italia", ma finora rimasta sulla carta.

Il provvedimento, entrato in vigore con il decreto attuativo firmato a fine maggio, riguarda tutte le imprese che investono in attività di ricerca e sviluppo, a prescindere dal fatturato, dalla forma giuridica, dal settore di appartenenza e dal regime contabile adottato, fino ad un importo massimo annuo di 5 milioni di euro per ciascun beneficiario, purchè siano sostenute spese in R&S per almeno 30 mila euro.

La misura prevede un riconoscimento pari al 25% delle spese sostenute in eccedenza rispetto alla media degli investimenti realizzati nei tre periodi di imposta precedenti al 2015, per una durata di 5 anni, dal periodo d'imposta successivo a quello in corso nel 2014 fino a quello in corso al 31 dicembre 2019. Il riconoscimento sale al 50% rispetto alla media degli investimenti 2012-2014 per personale altamente qualificato impiegato nelle attività di ricerca e spese relative a contratti di ricerca stipulati con università, enti di ricerca e altre imprese, incluse le start-up innovative.



**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**