

L'ENTUSIASMO RITROVATO

Un forte spirito associativo e slancio propositivo accolgono l'elezione del nuovo comitato esecutivo e del nuovo presidente di Assiot come conseguenza dell'impegno e del dinamismo della associazione che ha puntato con decisione sull'offerta di servizi più efficienti e sulla promozione di attività in linea con le esigenze degli associati. I programmi, gli obiettivi, le valutazioni di Maurizio Bianchi, nella prima intervista da presidente di Assiot

Il 16 maggio a Bra (Cuneo) si è svolta l'Assemblea ordinaria dei soci, durante la quale è stato eletto il nuovo comitato esecutivo dell'Assiot.

I consiglieri eletti hanno deliberato all'unanimità di affidare a Maurizio Bianchi della Timken l'incarico di presidente Assiot fino alla prossima elezione del 2006.

«Assumo con entusiasmo e con orgoglio l'incarico di presidente Assiot - esordisce Bianchi - e ringrazio i consiglieri eletti per la fiducia ripostami. Ringrazio altresì tutti i consiglieri del comitato uscente, del quale ricoprovo la carica di vice presidente, per la collaborazione ricevuta nell'arco dell'attività svolta nel precedente mandato. Nello svolgimento dell'attività direzionale dell'Assiot, sarà mia cura e di tutti i nuovi consiglieri proseguire nelle politiche associative che hanno permesso alla nostra associazione di incrementare sia il numero di aziende associate sia la visibilità dell'associazione e conseguentemente quella dei soci sia il numero e la qualità dei servizi a favore degli associati e dell'intero comparto che rappresentiamo».

Progettare: *Presidente, ci fa una fotografia della realtà di Assiot oggi?*

Bianchi: Assiot ha sede in viale Enrico Martini 9, nella zona Corvetto a Milano. La posizione degli uffici dell'Associazione è stata scelta per essere facilmente raggiungibile dai soci e dai numerosi usufruttori dei servizi Assiot, quali ad esempio i partecipanti ai numerosi Corsi di pro-



Maurizio Bianchi,
presidente di Assiot.

Presentiamo un breve profilo professionale dei membri del Comitato Esecutivo Assiot per il triennio 2003/2006.

PRIMO PIANO

Maurizio Bianchi, 54 anni, coniugato con due figlie, inizia la propria attività lavorativa presso la Innocenti Santeustacchio di Milano dove si occupa di produzione e progettazione di macchine utensili a controllo numerico. Successivamente lavora per la E.C.S. di Firenze, azienda produttrice di controlli numerici per macchine utensili, in qualità di responsabile del servizio ingegneria di vendita e della filiale di Milano. Nel 1986 passa alla NSK, multinazionale giapponese nel settore dei cuscinetti e dei sistemi lineari di guida, come responsabile commerciale, diventando poi responsabile della Business Unit dei sistemi lineari e quindi European Operations Manager. Dal 2000 è in Nadella come Direttore Generale e nel 2002, dopo l'acquisizione di Nadella da parte del gruppo Torrington, è anche Direttore Europeo Linear and Motion Solutions. Nel febbraio 2003 il gruppo Torrington - Nadella viene acquisito da The Timken Company, diventando **Timken spa**.



Paolo Demarchi, 38 anni, novarese, coniugato con due figlie, dopo aver conseguito il diploma di perito meccanico, frequenta un corso di specializzazione di disegno tecnico e CAD, con stage presso importanti realtà industriali locali, come **INA rullini spa**, filiale italiana del Gruppo Schaeffler. Qui inizia nel 1988 la sua attività, dapprima nell'ufficio formazione e informazione, occupandosi della documentazione tecnica e di formazione del personale vendita, successivamente, segue le attività di comunicazione dell'azienda, pubblicità e fiere. Nel 1998 assume la carica di Responsabile Marketing Service. In particolare si occupa del coordinamento



delle attività comunicazionali e di marketing, con particolare riguardo allo studio del mercato e alle analisi congiunturali dei settori di sbocco dell'azienda.

Dal 2002 partecipa attivamente alle iniziative Assiot, promuovendo con alcuni altri associati la nascita del gruppo di lavoro "cuscinetti e sistemi lineari".

Luca Greco, 34 anni, inizia la propria attività in Spagna, a Barcellona, dove si trasferisce finiti gli studi in "amministrazione e direzione aziendale", per la costituzione e conseguente gestione della filiale iberica del gruppo Rossi Motoriduttori. Dopo 2 anni e 1/2 con la filiale che è formata già da 10 persone, e aver passato le consegne al nuovo gerente torna in Italia ed entra nel CdA del Gruppo Rossi.



In quel periodo si perfeziona l'acquisizione della Seimec che produce motori elettrici e assume la responsabilità di Amministratore Delegato. Nel frattempo frequenta un Master di Potenziamento Imprenditoriale presso il MIP - Politecnico di Milano della durata di due anni, organizzato appositamente per imprenditori che allo stesso tempo devono continuare a svolgere la loro attività. Dal 2001 diventa anche vice presidente della SMEI che produce riduttori epicicloidali, dopo averne perfezionato l'acquisizione sempre per il gruppo **Rossi Motoriduttori**.

Carlo Capelli, 58 anni, coniugato con un figlio, inizia la propria attività professionale nel 1964, subito dopo il diploma conseguito all'istituto per periti chimici E. Molinari di Milano, a lavorare presso i laboratori di ricerca della Carlo Erba spa, produttrice di medicinali e prodotti



chimici. Dopo pochi anni passa alla divisione diagnostici clinici, della stessa azienda, come informatore scientifico per il mercato clinico-ospedaliero della Lombardia. Nel 1971 entra alla

Mondial spa di Milano, importatrice di organi meccanici per la trasmissione del moto, e dopo corsi di formazione presso la SDA Bocconi di Milano, diventa responsabile del servizio marketing, con l'incarico di reperire, analizzare ed elaborare informazioni di mercato utili a ridurre l'incertezza nelle decisioni aziendali e ad indirizzare la rete di vendita. Dal 1998 è membro della commissione economica Assiot.

Dopo aver conseguito il diploma universitario di traduttore, **Silvio Ferrari** si laurea in Lingue e Letterature Straniere presso l'Istituto Universitario di Lingue Moderne di Milano.

L'ottima conoscenza delle lingue inglese, francese e tedesco e la predisposizione al contatto umano portano Ferrari a preferire un'attività in ambito commerciale. Alle prime esperienze lavorative maturate presso la Salmoiraghi srl specializzata nelle costruzioni elettromeccaniche robotizzate e la A.F.L. Falck spa che produce tubi in acciaio, fa seguito l'impiego presso la BEMA srl, attiva nel settore delle macchine utensili, come responsabile vendite export. Successivamente passa alla Costamagna spa che produce ingranaggi e riduttori per industria pesante, dove ricopre il ruolo di Responsabile Vendite Export. Con la stessa funzione è assunto dalla Scolari Ingranaggi sas attiva nella produzione di ingranaggi conto terzi.



Attualmente lavora presso la **G.Elli Riduttori Seites**, in qualità di responsabile vendite export e parte Italia di riduttori speciali e a catalogo, con l'obiettivo dell'apertura del mercato esportazione e il potenziamento di quello italiano.

Dopo la laurea in Economia e Commercio conseguita presso l'Università di Modena, **Elena Pallicelli** viene assunta dalla Comer Group di Reggio Emilia (Reggio Emilia) per occuparsi prima del Marketing Operativo di Gruppo, poi come Responsabile Marketing Operativo e, attualmente, come Marketing Supervisor di Comer Industries spa. Molte le mansioni svolte nell'ambito di questa attività: creazione e gestione del-

la Corporate Identity di **Comer Group e Comer Industries**; gestione fiere e manifestazioni; realizzazione e gestione del Web Site Comer Industries; raccolta ed elaborazione di dati statistici per il monitoraggio del mercato e della concorrenza; definizione del piano di Marketing per settori di applicazione strategica; definizione e gestione del Budget di Marketing; gestione campagne stampa e publiregionali, Ufficio Stampa di prodotto.



Diversi i corsi di specializzazione seguiti in questi anni; questi i temi principali: "Management Internazionale", "L'Audit e il Piano di Marketing", "Internet Marketing: dalla comunicazione online al commercio elettronico", "Il marketing One to One: conquistare il consumatore nella net-economy".

Giovanni Agostini è nato a Genova nel 1942. Dopo la laurea in Ingegneria Meccanica conseguita presso la Facoltà di Ingegneria di Genova, entra alla Comerio Ercole spa di Busto Arsizio (VA), azienda costruttrice di macchine e impianti per la lavorazione di gomma, materie plastiche, tessuti, come Assistente del Direttore dell'ufficio tecnico e successivamente come Vice Direttore Generale, area tecnica e vendite. È poi la volta della Simonazzi spa di Parma, che costruisce macchine e impianti per l'industria dell'imbottigliamento, come assistente del Direttore Generale.



Passa poi alla Alfa Laval Divisione Food di Monza (MI), Divisione italiana strutturata per vendere, progettare, installare impianti alimentari, come Direttore Divisione Food e la Nuova Sacerlit spa di Bergamo (Gruppo Italcementi), azienda produttrice di manufatti in Pvc e fibrocemento per l'edilizia, come Direttore Tecnico Centrale. Entra infine con l'incarico di Direttore Generale prima e di Amministratore Delegato poi alla Maag Italia spa., successivamente Textron Industrial di Rozzano (MI), che produce ingranaggi per il mercato europeo e pompe industriali. Nel 1998 è nominato presidente di Assiot (Associazione Italiana Costruttori Organi di Trasmissione ed Ingranaggi).

fessionalizzazione organizzati. Dista infatti 150 metri dalla Stazione della linea 3 (Gialla) della metropolitana e 200 metri dall'uscita Corvetto della Tangenziale Est di Milano e 8 minuti di strada dall'aeroporto di Linate.

Gli uffici si estendono su circa 105 metri quadrati, che costituiscono il quarto e ultimo piano di una palazzina posta all'interno di un cortile e quindi senza rumori dovuti al traffico. Oltre agli uffici della Segreteria Assiot, vi è una sala riunione in grado di ospitare fino a 14 persone e utilizzabile anche dai funzionari degli Associati per incontri con propri clienti, soprattutto stranieri.

Ho parlato della realtà logistica della sede dell'Assiot, perché penso sia molto utile facilitare il contatto con gli Associati attraverso un'agevole possibilità di raggiungimento della sede stessa.

Oggi i nostri soci sono 86, 22 in più rispetto a cinque anni fa.

In termini di fatturato il peso delle Aziende Associate risulta essere intorno al 70% rispetto al mercato nazionale. La suddivisione numerica regionale vede in testa la Lombardia con 44 soci, seguita dall'Emilia Romagna con 17, Veneto con 10, Piemonte con 7, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia con 2, Abruzzo, Liguria, Puglia e Umbria con 1.

Progettare: Quali sono i punti di forza di Assiot?

Bianchi: Ritengo siano sintetizzabili nella ritrovata voglia ed entusiasmo delle Aziende Associate di far parte di una Associazione di categoria, capace di vagliare problematiche comuni e discuterle per trovare soluzioni in grado di soddisfare le aspettative dei Soci. Occorre infatti tenere presente che Assiot, come quasi tutte le associazioni, è formata da aziende che sono spesso concorrenti per cui non è per nulla facile, in una logica sia di concorrenza sia di strutture aziendali differenti, armonizzare linee comuni per la soluzione di medesime problematiche.

L'attivazione di gruppi di lavoro (come quello sorto recentemente per il settore dei Cuscinetti e delle Guide Lineari) ha facilitato la disamina di specifiche esigenze e la conseguente risoluzione di problematiche conca-

tenate. Tra i punti di forza è d'obbligo citare i pluriennali Corsi di professionalizzazione, organizzati da Assiot a favore sia delle Aziende Associate, sia dell'intero comparto, includendo anche i clienti.

Sicuramente Assiot da un po' di tempo a questa parte ha iniziato a pensare a 360°, in termini di servizi agli Associati. Mi riferisco al fatto che in origine molti dei servizi erano prettamente tecnici e normativi; ora a questi, si sono aggiunti tanti, e direi qualificati, servizi commerciali/statistici, nonché servizi di gestione aziendale. Cito giusto ad esempio l'IVC "Indice Variazione Costi", adattabile alle specifiche esigenze aziendali e poi la raccolta degli "Indici Finanziari Aziendali" specifici del nostro comparto, utili mezzi per monitorare la gestione amministrativa dell'Azienda. Stiamo ora esaminando la possibilità di revisionare l'ICT "Indagine Congiunturale Trimestrale", utile strumento, quasi immediato, per conoscere l'andamento del mercato.

Progettare: E i punti di debolezza?

Bianchi: Vorrei poter affermare: nessuno. Il punto su cui occorre lavorare riguarda la non sufficiente visibilità che Assiot riporta tra le Aziende del settore.

In realtà la comunicazione verso le aziende è semplicemente un punto da migliorare in quanto l'associazione comunica già in vari modi verso le aziende associate, va incrementata la capacità di comunicare nel giusto modo e di far apprezzare i servizi forniti da Assiot.

Progettare: Quale sarà l'Assiot di domani?

Bianchi: L'obiettivo principale dell'associazione è quello di aumentare e migliorare i servizi per i propri soci. Solo così l'associazione potrà aumentare i propri Associati, per poter essere sempre più rappresentativa e avere così un maggior peso a livello di politica industriale di comparto. Grazie all'aumento dei soci si attiverà un ciclo virtuoso che consentirà di disporre di nuove risorse, che possono generare nuovi e migliori servizi che attirano nuovi associati e così via. Le strategie da attuare sono mol-



parlato prima; vedo conseguentemente con interesse qualsiasi iniziativa che vada in questa direzione soprattutto nei confronti di riviste del gruppo Vnu che è anche associato ad Assiot.

Progettare: *Cosa risponde alle critiche che vengono mosse all'associazione?*

Bianchi: Quali sono le critiche che vengono rivolte ad Assiot? Vorrei poterlo chiedere alle aziende associate e poter avere delle franche risposte in quanto le critiche, se costruttive, sono essenziali per non cadere in situazioni sterili e poco fruttifere.

Molto positiva e determinante è stata la critica avanzata sei anni fa dal-

te, però, concretamente, ad avviso mio e dei Componenti del Comitato che presiedo, il punto focale rimane una maggiore diffusione dell'immagine Assiot e soprattutto dei servizi che sviluppa e svolge per le Aziende Associate.

In questo ambito si inquadra l'incontro che Assiot ha organizzato per il giorno 1 ottobre 2003 allargato anche alle Aziende non Associate, durante il quale presenteremo nel dettaglio tutti i servizi a favore delle Aziende del comparto Trasmissioni Meccaniche.

Progettare: *È possibile la definizione di accordi particolari con qualche rivista?*

Bianchi: Il patrocinio alla rivista "Organi di Trasmissione" è fortemente legato alla storia dell'Assiot. Diverse riviste di varie case editrici, con contenuti tecnici di alto livello, ci hanno richiesto di essere da noi patrocinate; è sempre stata opinione dell'Assiot di mantenere la situazione esistente nell'ambito di un contesto storico giudicato essenziale all'esistenza dell'Associazione che ora presiedo.

Riterrei inoltre contraddittorio che più riviste potessero definirsi "Organo Ufficiale" dell'Assiot.

Sono ovviamente consapevole che le riviste costituiscono un canale di comunicazione estremamente importante per dare quella necessaria "visibilità" all'Associazione di cui ho

L'industria italiana degli organi di trasmissione e ingranaggi è formata da circa 350 aziende, localizzate per il 51% in Lombardia, per il 22% in Emilia Romagna e per il 10% in Veneto. Il numero degli addetti del settore si attesta sulle 19.500 unità.

UN SETTORE CHE GIRA

L'Italia occupa stabilmente il secondo posto in Europa, dietro alla Germania, con un fatturato di 3.700 milioni di Euro, mentre a livello mondiale si conferma al terzo posto preceduta anche dagli Stati Uniti, ma davanti al Giappone.

Tra i punti di forza del settore vanno annoverati:

- un'estrema flessibilità produttiva che si associa a una grande capacità di innovazione tecnologica;
- l'orientamento al cliente: i prodotti italiani sono costruiti su misura per le loro esigenze. A questo fine le aziende dedicano una grande attenzione a progettazione, sperimentazione, controllo della qualità;
- la forte competitività delle aziende produttrici, grazie alla convivenza di grandi gruppi integrati e di piccole e medie imprese specializzate;
- il tessuto industriale in cui queste aziende vivono, dove è presente una straordinaria professionalità nella meccanica varia e affine che si perpetua

grazie a un'eccellente attività di formazione per i giovani.

La maggior parte della produzione del settore viene assorbita dal comparto delle macchine agricole e per movimento terra (il 32% del fatturato del settore); seguono il settore automobili-autocarri con il 13% e quello degli organi di trasmissione del moto con il 12,6%. Abbiamo poi gli impianti

di movimentazione, sollevamento e trasporto (6,6%), le macchine utensili per la lavorazione dei metalli e del legno (4,4%), le macchine tessili (4,4%), il settore marino (4,2%), le macchine per imballaggio, confezionamento e per il settore alimentare (3,8%).

La produzione del settore si suddivide in quattro segmenti: gli ingranaggi che valgono il 18,5% del fatturato del settore, le trasmissioni meccaniche che rappresentano il 58% del giro d'affari, gli elementi di trasmissione che incidono per il 7,5%, i cuscinetti e i sistemi lineari che rappresentano il rimanente 16% del giro d'affari.

Nel 2002 l'andamento del fatturato del segmento delle trasmissioni meccaniche è stato nuovamente positivo attestandosi a quota 2.148 milioni di Euro, con un incremento rispetto all'anno precedente dell'1,7%.

A sostenere la crescita sono state le vendite in Italia: il mercato interno è aumentato del 10% passando da 562 milioni di Euro del 2001

l'Azienda Associata Brevini, che ammontava l'Associazione, e quindi la dirigenza della stessa, a ristrutturare la Commissione Economica, a quel tempo dormiente.

Per tale situazione sicuramente determinante fu l'apporto dell'ingegner Scanavini, che ha rigenerato sia l'organico della Commissione Economica, sia gli argomenti base da esaminare durante gli incontri, spesso preparatori per il Convegno Economico di fine anno, diventato momento importante e necessario per un confronto aperto nell'analisi di fine anno del mercato che si sta chiudendo e delle prospettive dell'anno entrante.

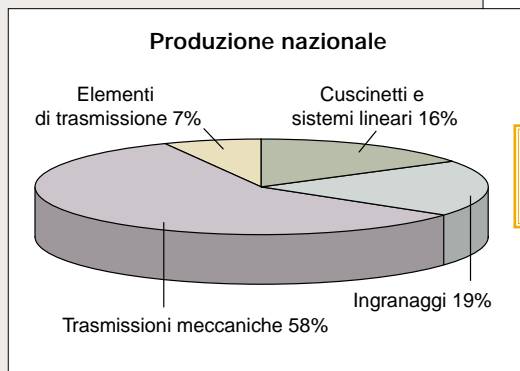
Ben vengano le critiche, se dietro le critiche vi sono propositi positivi per



ai 620 milioni di Euro del 2002. Si è però registrata una contrazione dell'export (-1,3%): le esportazioni sono passate dai 1.549 milioni di euro del 2001 ai 1.528 milioni di Euro del 2002. Il segmento degli ingranaggi ha registrato nel 2002 un giro d'affari di 685 milioni di euro con un calo dello 0,5% rispetto all'anno precedente. A determinare il calo hanno contribuito sia la riduzione delle vendite in Italia (-0,5% con 319 milioni di Euro nel 2002 e 321 milioni di Euro nel 2001) sia quelle all'estero (-0,4% con un valore di 366 milioni di Euro nel 2002 contro

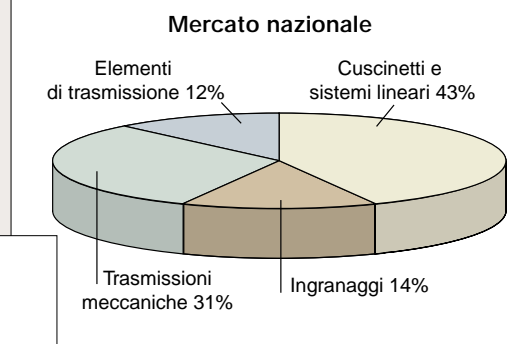
che hanno raggiunto quota 160 milioni di Euro contro i 183 milioni di Euro del 2001.

È stata comunque consistente anche la diminuzione dell'export (-7%) attestatosi a quota 117 milioni di Euro. Nel 2002 il giro d'affari del segmento



i 368 milioni di Euro nel 2001). A registrare nel 2002 la maggior flessione è stato il fatturato del segmento degli elementi di trasmissione che si è attestato sui 277 milioni di Euro, in calo del 10% rispetto al 2001.

La frenata è stata causata in particolare dal calo delle vendite in Italia (-12,4%^{0%})



Produzione nazionale e mercato nazionale per business

cuscinetti e sistemi lineari è ammontato a 588 milioni di Euro con un calo del 4,6% rispetto al 2001. Nello scorso anno la voce

vendite Italia ha registrato una diminuzione del 3,3% passando dai 535 milioni di Euro del 2001 ai 518 milioni di Euro del 2002. Stessa sorte anche per l'export: le esportazioni del 2002 pari a 71 milioni di Euro risultano notevolmente ridotte (-13,3%) rispetto al 2001, quando ammontavano a 81 milioni di Euro.

il rilancio dell'Associazione. Il contesto della critica o meglio dell'"osservazione" è importante che sia supportato da persone che siano in grado di proporre prima, sviluppare poi e coordinare successivamente l'attività per la soluzione dell'osservazione ricevuta.

Progettare: Qual'è l'associazione ideale secondo lei?

Bianchi: Un circolo che dà continuità alle esigenze degli Associati attraverso l'attivazione di servizi coordinati da prestigiosi funzionari di Aziende Associate. Un luogo dove rappresentanti di aziende diverse, spesso concorrenti, possono discutere di problemi comuni e operare insieme.

Progettare: È ipotizzabile un riavvicinamento ad Assofluid?

Bianchi: Non ho vissuto in modo diretto la separazione tra Assiot e Assofluid; in ogni caso so che è stata una separazione "consensuale", dovuta soprattutto al rispetto delle autonomie. Ciascuna Associazione in conformità con il proprio Statuto redige un programma pluriennale e ne risponde direttamente ai propri associati.

Mi sembra che la scelta sia stata vincente sia per Assiot sia per Assofluid. I risultati ci danno ragione.

Non siamo una Associazione chiusa, siamo dinamici e pieni di buoni propositi, naturalmente finalizzati al

servizio degli Associati; valuteremo in futuro tutte le opportunità che ci aiutino a perseguire i nostri scopi, prendendo in adeguata considerazione anche forme di collaborazione con Assofluid.

Progettare: *Il prossimo Fluidtrans Compomac è in programma a febbraio 2004. È possibile qualche considerazione da parte sua sulla manifestazione?*

Bianchi: Nello Statuto dell'Associazione vi è un preciso mandato, un "Must", che il Comitato Esecutivo Assiot deve ottemperare sopra tutto

è: "l'interesse delle Aziende Associate". Allo stato attuale le Aziende socie sono 86, ognuna con le proprie esigenze e Assiot si impegna a comprenderle tutte.

Assiot possiede il 10% del marchio Fluidtrans Compomac e gli introiti derivanti dal 10% rappresentano attualmente per Assiot una fonte finanziaria necessaria e indispensabile per la copertura di parte delle spese di svolgimento delle attività associative e quindi per fornire servizi adeguati ai soci.

Rimane inalterata la libera scelta delle Aziende aderenti ad Assiot nei

confronti della loro partecipazione a fiere italiane e mondiali. Noi garantiamo un forte sconto alle aziende associate che decidono di partecipare al Fluidtrans Compomac.

Nonostante ciò non possiamo ignorare che le differenti realtà produttive delle Aziende Associate fanno loro prendere determinate decisioni in termini di partecipazione a fiere. Chi produce a commessa sembra prediligere, ad esempio, fiere di costruttori di macchine o impianti, mentre chi costruisce a catalogo preferisce fiere di componentistica, come Fluidtrans Compomac.

Proprio per tener conto di queste differenti esigenze siamo ormai abituati a presenziare con stand istituzionali in fiere che man mano giudichiamo interessanti per le differenti categorie di costruttori. La scelta di partecipare in chiusura del 2003 alla EMO di Milano tiene conto dei principi appena esposti.

Progettare: *Sono comunque allo studio iniziative e promozioni di Assiot per incentivare la presenza degli associati al Fluidtrans Compomac?*

Bianchi: Le iniziative promosse da Assiot sono, a mio avviso, considerevoli.

Organizziamo un Convegno tecnico che, in base alle statistiche ricevute dalla Segreteria, ha sempre annoverato numerosi partecipanti in platea, riscuotendo un vasto interesse dei convenuti in merito alle problematiche dibattute.

Inoltre, indirettamente come Associazione Europea Eurotrans (di cui Luca Greco della Rossi Motoriduttori è vicepresidente), ci attiviamo perché sia organizzato un Convegno

internazionale di taglio economico commerciale. Diamo inoltre notizia alle Aziende Associate e non, del fatto che, se associate, la partecipazione al Fluidtrans Compomac garantisce un considerevole sconto al metro quadrato.

Anche questo fatto deve essere valutato come uno dei vantaggi di cui si può usufruire associandosi.

Il 2002 è stato per l'industria italiana dei costruttori di organi di trasmissione e ingranaggi un anno di transizione con valori altalenanti che lasciano ancora il comparto in aspettativa. Le consegne sul mercato interno hanno registrato un leggero incremento (+1%), sono invece diminuite le esportazioni che sono passate dai 2.161 milioni di Euro del 2001 ai 2.082 milioni di Euro del 2002 (-3,6%).

Nel 2002 la quota export del comparto è stata pari al 56,3%. A incidere maggiormente sono i Paesi dell'Europa occidentale che rappresentano complessivamente il 73% della quota export del 2002 e il Nord America che incide sulla quota export per una percentuale del 16%.

Dopo due anni consecutivi di crescita, nel 2002 le importazioni hanno segnato il passo (-16,3%) toccando quota 715 milioni di Euro. Sono particolarmente diminuite le importazioni di cuscinetti e sistemi lineari e gli elementi di trasmissione (-21,5%). In lieve calo (-0,9%) le importazioni di ingranaggi. Le

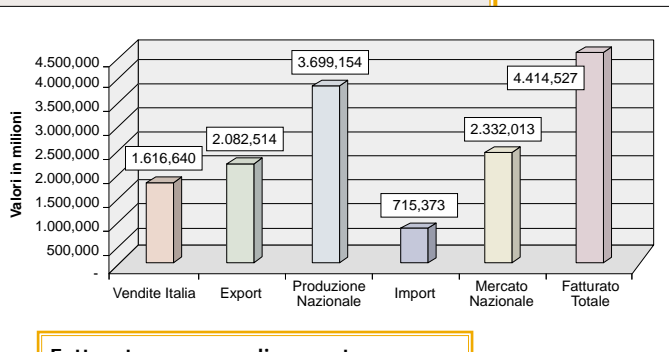
importazioni delle trasmissioni meccaniche toccano i 108 milioni di Euro del 2002, con una crescita dell'1%.

Migliora il saldo della bilancia commerciale: 1.367 milioni di Euro nel 2002 contro i 1.325 milioni di Euro del 2001, con un incremento del 3%. Le vendite sul mercato interno nel 2002 sono aumentate dell'1%.

Il consumo italiano del comparto ha raggiunto i 1.616 milioni di Euro, che rappresenta un record per il settore.

Il 2003 è iniziato all'insegna dell'ottimismo per il settore degli organi di trasmissione e ingranaggi. Nel primo trimestre del 2003 infatti le aziende del settore hanno registrato un aumento del fatturato, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, del 5%. A trainare la crescita è stato però l'export (+11%), mentre le vendite sul mercato interno hanno registrato un calo del 3,8%.

Anche la situazione degli ordini ha avuto una performance positiva, aumentando complessivamente del 3,4%, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Gli ordini provenienti dall'Italia hanno registrato un calo del 4,1%, mentre quelli provenienti dall'estero sono lievitati dell'8,6%.



Fatturato per voce di mercato del settore degli organi di trasmissione e ingranaggi (anno 2002).

LUCI E OMBRE