

Spagna, a tutta velocità



La Spagna continua a registrare tassi d'incremento superiori alla media dei Paesi UE, con una domanda interna trainante che contribuisce alla crescita del Pil. In questa situazione favorevole si trova anche il settore della macchina utensile, ritenuto molto interessante dai costruttori italiani. Dati e testimonianze lo dimostrano



L'economia della Spagna continua registrare tassi d'incremento superiori alla media dei Paesi UE, posizionata sul 2,9%. Nel 2006, infatti, il suo prodotto interno lordo è cresciuto del 3,9%, quattro decimi in più rispetto al 2005. Una componente trainante dell'economia spagnola è la domanda interna che, nel 2006, ha contribuito alla crescita del Pil con 4,9 punti percentuali, nonostante un ritmo di crescita più moderato rispetto all'anno precedente (5,2%). L'ingresso nell'Unione Europea, avvenuto nel 1986, ha senza dubbio favorito l'espansione della Spagna verso i Paesi esteri, con un bilancio - a distanza di vent'anni - più che positivo: nel 2006 le esportazio-



Costruttori in fiera



Dal 3 all'8 marzo il centro espositivo di Bilbao ospiterà BIEMH 2008, biennale dedicata alla macchina utensile, al terzo posto nella graduatoria europea delle principali fiere specializzate. Giunta alla 25° edizione, la manifestazione è organizzata dall'AFM (Associazione spagnola dei costruttori di macchine utensili) in collaborazione con il BEC (centro espositivo di Bilbao) con il patrocinio del Cecimo per presentare le più recenti innovazioni nei macchinari per la produzione. Su una superficie di 65.000 m², circa 2.000 aziende provenienti da 60 Paesi esporranno i propri prodotti e tecnologie: macchine utensili (start-up e deformazione), utensili, componenti e accessori, automazione dei sistemi produttivi, metrologia, controllo qualità e servizi. Si tratta dunque di una valida opportunità per conoscere il Paese, valutare l'offerta e stringere i primi contatti per avviare future collaborazioni. Alla precedente edizione, nel 2006, i 1752 espositori distribuiti in sei padiglioni furono visitati da 39.041 operatori qualificati e, dai dati raccolti dagli organizzatori, emergeva che sia gli espositori sia i visitatori avevano espresso pareri positivi sulla manifestazione, l'organizzazione, gli aspetti tecnici e commerciali.

ni sono aumentate del 9,6% rispetto all'anno precedente attestandosi a quota 170 miliardi di euro e le importazioni sono state superiori a 259 miliardi (+11,4%). Secondo le stime, grazie alla crescita della domanda interna, il 2007 si è chiuso con un +3,7% del Pil mentre l'inflazione e il tasso di disoc-

cupazione sono scesi rispettivamente al 3,1% e all'8,1%. E per il 2008 si prevede che l'economia aumenti del 3,4% con il contributo della domanda interna, in aumento del 4,3%. Anche il settore della macchina utensile è in crescita, come dimostrano i dati forniti dall'AFM, l'Associazione dei costruttori spagnoli di macchine utensili.

MACCHINE UTENSILI 'MADE IN SPAIN'

Dopo un triennio difficile, il settore spagnolo della macchina utensile ha definitivamente invertito tendenza nel

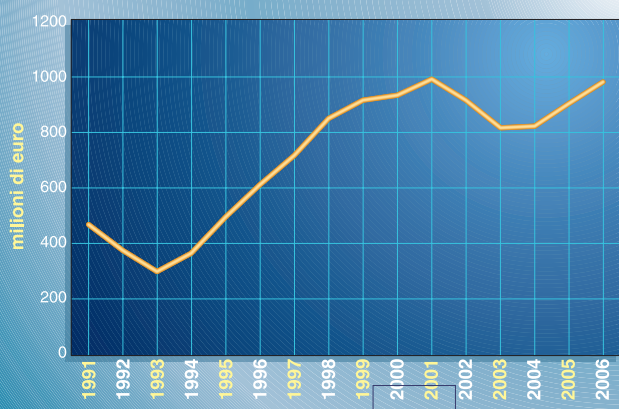
secondo semestre del 2005, chiudendo il 2006 con buoni risultati soprattutto grazie alla domanda estera (+24,7%), tanto che i costruttori spagnoli hanno attratto il 19% in più di nuovi ordini. Secondo i dati forniti dall'AFM, la produzione è cresciuta dell'8,23% rispetto al 2005 salendo a 978,89 milioni di euro, la cifra più vicina alla soglia dei 990 milioni di euro raggiunta nel 2001.

L'export è salito a 557,95 milioni di euro (+11,87%) rappresentando il 57% della produzione totale. Germania, Francia, Messico, Italia, Usa, Cina,

La sede della AFM, l'associazione dei costruttori spagnoli di macchine utensili, presso il San Sebastian Technology Park, a San Sebastian (Spagna).



Produzione di macchine utensili in Spagna



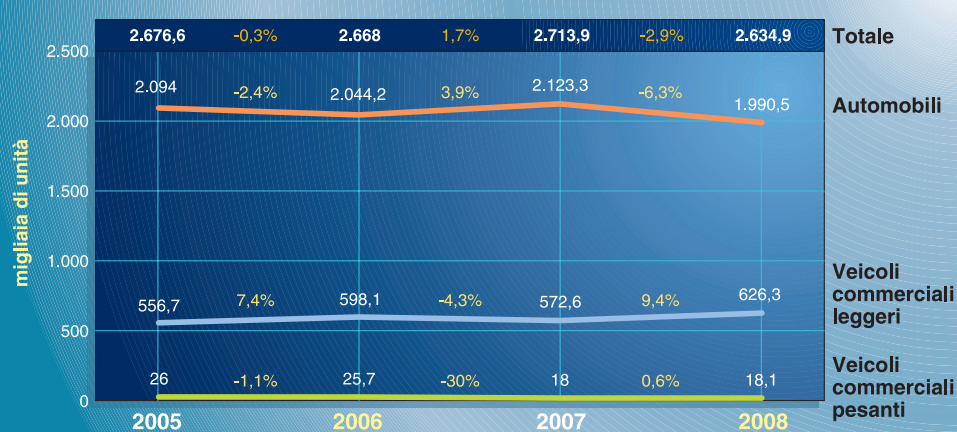
La produzione di macchine utensili in Spagna dal 1991 al 2006 (fonte: AFM, Associazione dei costruttori spagnoli di macchine utensili).

Esportazione di macchine utensili in Spagna



L'esportazione di macchine utensili dalla Spagna dal 1991 al 2006 (fonte: AFM, Associazione dei costruttori spagnoli di macchine utensili).

Produzione automotive in Spagna



La produzione del settore automobilistico in Spagna, in migliaia di unità, dal 2005 al 2008 (fonte: Centro Studi UCIMU Sistemi per Produrre su dati Global Insight).

Regno Unito, Portogallo, India e Brasile sono le principali destinazioni della produzione spagnola e contano per il 71,1% dell'export totale. Da notare inoltre che il consumo apparente di

macchine utensili è cresciuto del 2,35% (881,7 milioni di euro). I dati 2006 sono dunque positivi, nonostante le imprese spagnole abbiano dovuto adattarsi al mercato riducendo i

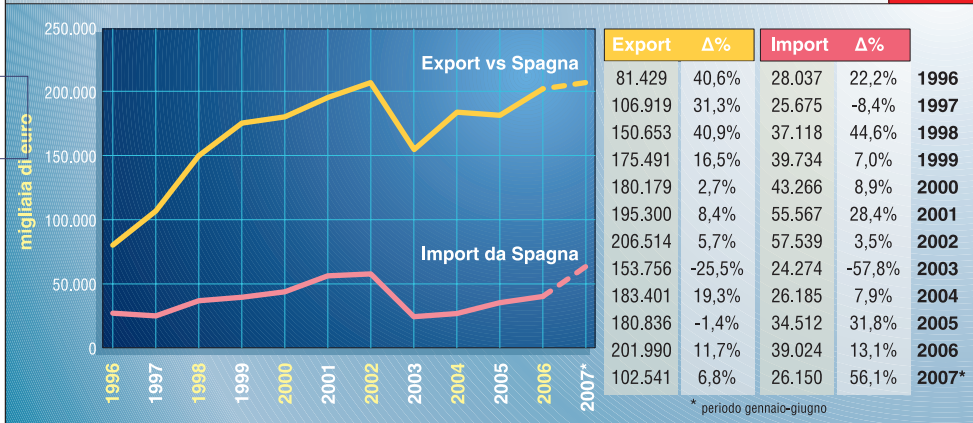
propri margini a causa degli aumenti delle materie prime e dell'energia nonché del rafforzamento dell'euro, fattori peraltro riscontrati anche in Italia. Nel primo semestre 2007 gli ordini in Spagna sono aumentati del 23,2% rispetto al medesimo periodo 2006: per l'AFM gli ordini dai mercati internazionali sono cresciuti del 29,1%, quelli interni del 5%. Come per le esportazioni, la prima metà del 2007 ha registrato una crescita del 12%. Il rapporto export/import è stato del 117%. Per quanto riguarda il settore automotive, i dati forniti da Ucimu - Sistemi per Produrre indicano che nel 2006 la produzione spagnola di autoveicoli è rimasta stabile rispetto al 2005, a un valore di 2,7 milioni di unità; il 76,6% è rappresentata da automobili. Tra i

Andamento europeo

Nei Paesi UE già nella seconda metà del 2004 veniva registrata una tendenza al miglioramento che si sarebbe consolidata nel biennio successivo. Nel 2006 la crescita della produzione dei quindici Paesi aderenti al Cecimo, il Comitato europeo per la cooperazione delle industrie della macchina utensile, si è attestata intorno al 7,1%, con un aumento dell'8,6% nelle esportazioni. (Tra l'altro, alla presidenza del Cecimo è stato recentemente nominato lo spagnolo Javier Eguren, CEO del gruppo Nicolás Correa. Eguren subentra all'italiano Dante Speroni.) Da un'analisi della produzione mondiale è evidente l'avanzata dei Paesi asiatici, che ora rappresentano il 48,2% del totale mentre i Paesi Cecimo contano per il 41,2%.

Interscambio di macchine utensili Italia-Spagna dal 1996 al giugno 2007, in migliaia di euro (fonte: Centro Studi UCIMU Sistemi per Produrre su dati Istat).

Interscambio di macchine utensili tra Italia e Spagna



Interscambio di macchine utensili tra Italia e Spagna gennaio-dicembre 2006



Tipi di macchine utensili	ESPORTAZIONI vs SPAGNA			IMPORTAZIONI da SPAGNA		
	Valore	Δ%	Quota %	Valore	Δ%	Quota %
Macchine utensili che operano con processi non convenzionali	18.134	44,7	9,0	3.044	15,2	7,8
Centri di lavoro, macchine a posto fisso e macchine a stazioni multiple	19.517	11,0	9,7	4.100	15,6	10,5
Torni	14.095	330,1	7,0	6.976	41,9	17,9
Foratrici, alesatrici, fresatrici, filettatrici o maschiatrici	7.180	-42,8	3,6	15.306	53,6	39,2
Sbavatrici, affilatrici, molatrici, rettificatrici, smerigliatrici, levigatrici	5.771	-24,3	2,9	2.508	24,5	6,4
Piallatrici, limatrici, stozzatrici, macchine per ingranaggi, brocciatrici, segatrici, troncatrici	25.073	2,1	12,4	1.410	15,6	3,6
Totale macchine ad asportazione	89.770	14,9	44,4	33.345	37,2	85,4
Fucinatori o forgiatrici, magli, rullatrici, centinatori, piegatrici, raddrizzatrici, spianatrici, cesoie, punzonatrici o sgretolatrici, presse	98.191	5,7	48,6	4.565	-54,2	11,7
Altre macchine utensili a deformazione	14.029	42,6	6,9	1.114	358,6	2,9
Totale macchine a deformazione	112.220	9,2	55,6	5.679	-44,4	14,6
TOTALE MACCHINE UTENSILI	201.990	11,7	100	39.024	13,1	100

Interscambio di macchine utensili tra Italia e Spagna per tipologia, in migliaia di euro, nel periodo gennaio - dicembre 2006 (fonte: Centro Studi UCIMU Sistemi per Produrre su dati Istat).

principali gruppi figurano Volkswagen (24% del totale prodotto), PSA (22%), General Motors (14%), Ford (14%) e Renault (13%).

Nel 2007 la produzione automotive spagnola dovrebbe avere registrato

un aumento dell'1,7%, mentre si prevede nuovamente un calo nel 2008.

BUON INTERSCAMBIO CON L'ITALIA

Ai costruttori italiani la Spagna piace. Essi considerano questo mercato interessante sia per la vicinanza geografica sia per le affinità culturali con il nostro Paese. Lo dimostrano le vendite italiane di macchine utensili, che nel Paese seguono dal 1994 un trend positivo, interrotto solamente nel 2003 e nel 2005. Gli utilizzatori spagnoli apprezzano l'offerta italiana personalizzata e con elevato contenuto tecnologico; ciò spiega il mantenimento del quarto posto come Paese cliente dell'Italia anche nel periodo gennaio - agosto 2007, già registrato nel 2006. Le statistiche di Ucima - Sistemi per Produrre riportano che nel 2006 le esportazioni di macchine utensili italiane in Spagna hanno registrato un aumento dell'11,7%, per un valore di quasi 202 milioni di euro. In crescita sono risultati il comparto asportazione (+14,9%) e quello a deformazione (+9,2%). Anche nel primo semestre 2007 le esportazioni hanno messo a segno un +6,8% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il comparto asportazione è aumentato del 20,8%, attestandosi al 48% del totale export. Al contrario, le esportazioni di macchine utensili a deformazione sono calate del 3,4%. Da notare che il 29,4% del totale export è rappresentato da piegatrici e curvatrici. Nel 2006 le importazioni dalla Spagna sono cre-

sciute del 13,1% per un valore di 39 milioni di euro. In particolare, il trend positivo è continuato anche nel periodo gennaio-giugno del 2007, con una crescita dell'import del 56,1% rispetto allo stesso periodo del 2006. Il comparto asportazione, che rappresenta l'88,8% del totale import, ha registrato un aumento del 71,1%. Il 34,2% del totale import è rappresentato da fresatrici, il 19% da torni.

EXPORT: PER VOCAZIONE O STRATEGIA?

Nel bilancio dell'industria spagnola della macchina utensile, le esporta-

zioni incidono in maniera significativa sul volume totale della produzione. I dati AFM indicano infatti che nell'ultimo decennio il 60% del valore totale della produzione è stato mediamente destinato alle esportazioni: nel 2006, per esempio, l'export contava per il 57% ed era diretto a 120 Paesi di tutto il mondo. All'estero la produzione spagnola riscuote dunque ampi consensi. Ma quali sono le mosse strategiche che hanno portato a questi risultati? Certamente l'innovazione ha avuto un ruolo importante: consultando le statistiche fornite dall'Associazione nazionale si nota che circa il 6% del fattura-

to delle imprese viene riservato all'innovazione e allo sviluppo tecnologico anche attraverso la collaborazione con centri tecnologici e università. Attualmente nel settore sono attivi centri specializzati (Fatronik, Ideko e Tekniker), unità di R&S (Koniker e Aotek), organizzazioni come IK-4 e Tecnalia nonché il Manufacturing Technology Cooperative Research Centre CIC-marGune, creato con il supporto del governo basco. Il settore si distingue inoltre per il basso livello di integrazione produttiva: fusioni, elettronica, ingranaggi, guide, mandrini, controlli numerici, apparecchiature idrauliche

Un approccio verticale

Intervista a Mario Ottolenghi, area manager Pietro Carnaghi, raccolta da Sergio Oltolini

Quando la Pietro Carnaghi ha deciso di approcciare il mercato spagnolo?

La Pietro Carnaghi opera costantemente sul mercato spagnolo da oramai 20 anni. Il lavoro di marketing all'inizio ha sfruttato una situazione favorevole:

l'elevata tecnologia della macchina utensile italiana unita al sistema paese Italia,

la poca tecnologia dei concorrenti locali nella produzione di torni verticali.

Questi due fattori hanno permesso dagli anni 80 di acquisire alcuni clienti spagnoli importanti.

Il mercato spagnolo quale posizione occupa nell'ambito della strategia di internazionalizzazione della Pietro Carnaghi?

Negli anni la Pietro Carnaghi ha consolidato la sua base clienti e oggi il mercato spagnolo rappresenta il terzo mercato europeo per importanza sia in termini di volumi di fatturato che di installazioni. La Spagna rimane un paese importante nella strategia di internazionalizzazione della Pietro Carnaghi. Anche i segnali dall'ultima EMO evidenziano un notevole interesse da parte dei clienti sia acquisiti che potenziali per il tornio verticale Pietro Carnaghi al fine di partecipare e/o realizzare progetti di respiro mondiale.

In quali settori la Pietro Carnaghi ha ottenuto i risultati migliori?
I clienti spagnoli apprezzano i punti di forza della tornitura verticale di qualità e precisione della Pietro Carnaghi.

I principali settori in cui operiamo sono il settore emergenti di questi anni:

l'energia, con riferimento specifico al settore eolico,
la produzione di motori di aerei,
le lavorazioni meccaniche di alta precisione.

La Spagna oggi rappresenta un importante player nel settore eolico sia come produttore per il suo consumo interno sia come esportatore di torri eoliche. Più del 15% delle turbine eoliche mondiali è prodotto in Spagna.

Le aziende spagnole del settore Avio ed Aerospace, invece, partecipano ai consorzi europei creando una serie di aziende primarie nelle lavorazioni meccaniche e di riflesso anche aziende subfornitrici di qualità.

Per quale tecnologia il mercato spagnolo offre più opportunità?

L'osservatorio della Pietro Carnaghi è portato ad analizzare quotidianamente il settore della tornitura verticale: in questo settore la concorrenza interna spagnola è ancora poco importante specialmente considerando la nicchia di mercato di alta qualità.

Dove la concorrenza spagnola ha fatto passi importanti con notevoli investimenti in ricerca e sviluppo è invece nel settore della fresatura: oggi il mercato interno è dominato dai costruttori locali. Grazie a questi investimenti alcuni costruttori spagnoli stanno conquistando posizioni dominanti, soprattutto nella fresatura di pezzi di meccanica generale anche nel nostro mercato italiano ed europeo in generale grazie a un rapporto qualità/prezzo interessante.

Nella deformazione invece la posizione italiana per numero di aziende e proposte tecnologiche rimane oggi interessante rispetto alla produzione spagnola.

Ritiene che le strategie adottate dalla Pietro Carnaghi per il mercato spagnolo siano state sufficientemente valide?

Il tornio verticale Pietro Carnaghi è e rimane un prodotto customizzato di nicchia che si pone in concorrenza con il miglior prodotto tedesco. L'obiettivo anno dopo anno è migliorare la qualità, incrementare la base clienti aumentando le soluzioni per il mercato sia tecnicamente che dimensionalmente. Le risposte a questa strategia sono sino a oggi molto incoraggianti.

Nel corso del 2008 ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato spagnolo?

La Pietro Carnaghi parteciperà alla fiera biennale della macchina utensile spagnola di Bilbao e continuerà le iniziative mirate di marketing su clienti potenziali e strategiche.

Sulla giusta strada

Intervista a Francesco Cima, amministratore delegato Salvagnini Iberica, raccolta da Sergio Oltolini

Quando la Salvagnini ha deciso di apprezzare il mercato spagnolo?

Vent'anni fa, attraverso un agente che si è occupato della promozione e della vendita dei nostri sistemi. Grazie a questa presenza commerciale, Salvagnini si è affermata nel mercato spagnolo garantendo risposte efficaci e innovative e installando non solo numerose macchine stand alone ma anche sistemi completi e automatizzati di lavorazione della lamiera presso aziende spagnole (in particolare nei settori dei mobili da ufficio, trattamento aria, catering, porte ecc). Forte di questi risultati ottenuti, Salvagnini ha deciso di investire in Spagna in modo ancora più significativo, implementando la rete commerciale (attualmente sono sei gli agenti che operano in tutto il territorio in maniera capillare) e aprendo Salvagnini Iberica S.L, la nuova società operativa a Barcellona. Una scelta che Salvagnini ha effettuato solo dopo un'accurata analisi sulle potenzialità e sullo sviluppo di questo paese.

Quali sono i risultati ottenuti dalla Salvagnini sul mercato spagnolo?

In termini di vendita, abbiamo venduto fino ad ora 160 sistemi.

Il mercato spagnolo quale posizione occupa nell'ambito della strategia di internazionalizzazione della Salvagnini?

La stessa che hanno occupato in passato aziende altrettanto grandi in Europa. La Spagna, in questo senso, rappresenta per Salvagnini l'ultima realtà per consolidare il mercato europeo.

Secondo lei il mercato spagnolo offre più opportunità nell'ambito del settore della deformazione o di quello dell'asportazione del truciolo?

Dal mio punto di vista e per la tipologia di aziende che frequento direi che in Spagna si vendono molte più presse per la deformazione della lamiera che macchine per l'asportazione del truciolo.

Ritiene che le strategie adottate dalla Salvagnini per il mercato spagnolo siano state sufficientemente valide oppure sulla base dell'esperienza maturata e delle conoscenze acquisite si potevano percorrere altre strade?

Direi che siamo sulla strada giusta. L'apertura della sede spagnola ha rappresentato un nuovo, importante passo all'interno del generale sviluppo del Gruppo, leader nella produzione di sistemi per la lavorazione della lamiera. Salvagnini Iberica S.L svolge funzioni di assistenza tecnica principalmente nella penisola iberica, ma anche nei paesi dell'America latina. Personale specializzato garantisce l'assistenza telefonica e, mediamente entro le 48 ore dalla chiamata, l'assistenza in loco a opera di tecnici Salvagnini. Un importante vantaggio per i clienti che potranno così contare su un contatto diretto con un'azienda leader nel settore, ma anche su un punto di riferimento locale, più vicino a loro e proprio per questo in grado di assicurare interventi puntuali, precisi e tempestivi.

Nel corso del 2008 ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato spagnolo?

A dicembre dello scorso anno, nella sede di Sarego, ha avuto luogo il TechnoForum per la Spagna, la prima edizione di un'esclusiva formula di open house dedicata a tutti i clienti spagnoli per presentare un parco macchine completamente rinnovato e ricco di novità legate all'ambito della tecnologia e dell'automazione. L'iniziativa ha riscontrato un forte interesse: oltre a tutti i clienti con i loro rispettivi 'addetti ai lavori', vi hanno infatti partecipato 25 aziende non clienti. Quest'anno, nell'ambito della venticinquesima edizione di BIEMH, salone biennale delle macchine utensili per la lavorazione dei metalli, che si svolgerà a Bilbao dal 3 all'8 marzo, Salvagnini presenterà una pannellatrice P4-1916 HPT già venduta ad un cliente spagnolo. I visitatori della fiera avranno l'opportunità di vedere la macchina in azione mentre si occupa della produzione dell'azienda cliente, che realizza plafoniere.

e pneumatiche sono forniti dall'industria delle attrezzature ausiliarie, con siti produttivi dotati di tecnologia avanzata. I costruttori di macchine utensili spagnole tendono quindi a concentrare la propria attività essenzialmente nei processi critici, come la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti, la progettazione e costruzione dei componenti basilari della macchina, l'assemblaggio, il marketing e l'assistenza post-vendita.

FLESSIBILITÀ E AGGREGAZIONE

La flessibilità è un'altra caratteristica dei costruttori spagnoli, che conoscono le esigenze tecniche, produttive e competitive degli utilizzatori, dei settori e delle singole applicazioni, per proporsi quali efficienti fornitori di soluzioni. Per soddisfare le esigenze di differenti utilizzatori che operano in svariati settori, in Spagna vengono così prodotti oltre 2.000 differenti modelli di macchine utensili, sulla base di tecnologia proprietaria sviluppata nel corso degli anni. Le imprese del settore forniscono un'ampia gamma di macchine e soluzioni produttive e tecniche per l'industria aeronautica e aerospaziale, automobilistica, eolica e dell'energia, degli stampi, ferroviaria, degli elettrodomestici e metallurgica. Numerose sono le referenze, come BMW, Citroën-Peugeot, DaimlerChrysler, Dana, Delphi, Ford, General Motors, GKN, Nissan, Renault, Suzuki, Volkswagen, Volvo, Airbus, Boeing, Casa, General Electric, ITP, Lockheed Martin, Norhtrop Grumman, Aernnova, Ecotecnia, CAF, Fagor, Siemens, Zanussi, Bosch, Eads, Nasa, John Deere, Gamesa, Vestas...

Una caratteristica collegata alla dimensione delle imprese è invece la tendenza dei costruttori ad aggregarsi per coordinare le proprie risorse e collaborare per l'internazionalizzazione, il marketing, l'innovazione e lo sviluppo tecnologico, gli acquisti... Negli ultimi anni abbiamo così assistito a fusioni, con la creazione di gruppi, consorzi e alleanze di ogni genere, secondo la linea d'azione che persegue il settore con l'obiettivo di accrescere la dimensione media delle imprese per meglio affrontare le sfide competitive del mercato.

Una presenza consolidata

Intervista a Claudio Banchi, direttore vendite Prima Industrie, raccolta da Sergio Oltolini

Quando la Prima Industria ha deciso di approciare il mercato spagnolo?

Prima Industrie ha iniziato la sua attività in Spagna nel lontano 1987 e ha venduto la sua prima macchina laser alla Nissan Motor Iberica di Pamplona nel 1988 per il taglio piano e 3D di pezzi di carrelli elevatori. Da allora ha sviluppato il mercato nella penisola iberica e si è posizionata nei primi posti come fornitore di macchine laser sia 2D che 3D.

Nell'agosto 2001 vista la crescita importante dei volumi abbiamo aperto la filiale di Barcellona con compiti di Vendita, Dimostrazione, Assistenza Tecnica e Installazione Macchine. Uno stock di parti di ricambio è disponibile per consegna immediata. La filiale conta oggi con circa 30 dipendenti, tutti con alto livello di specializzazione. Essendo la distribuzione delle macchine diffusa per tutto il paese i nostri tecnici sono localizzati nei centri nevralgici: Barcellona, Bilbao, Valencia, Madrid, Saragozza.



Lo stand di Prima Industrie all'edizione 2006 della BIEMH.

Quali sono i risultati ottenuti dalla Prima Industria sul mercato spagnolo?

Dopo un avvio in ritardo nel settore dei laser di potenza, ora il mercato spagnolo è interessante per i tassi di crescita. Per il fornitore italiano inoltre si tratta di un mercato relativamente facile per via della mentalità e della lingua che può essere appresa in tempi brevi. Secondo lei il mercato spagnolo offre più opportunità nell'ambi-

A SOSTEGNO DEL SETTORE

A rappresentare la quasi totalità del settore (più precisamente il 92% del fatturato nazionale) è AFM, l'Associazione dei costruttori spagnoli di macchine utensili. La promozione della competitività così come la difesa degli interessi dei costruttori e il sostegno per la crescita del settore della macchina utensile sono tra gli obiettivi dell'Associazione, che mira a internazionalizzare le imprese associate favorendone l'innovazione tecnologica. Il piano strategico 2005-2010 intende infatti sviluppare i mercati prioritari e ottimizzare i canali di vendita con un approccio più diretto ai settori degli utilizzatori. L'innovazione tecnologica e il miglioramento del prodotto sono invece perseguiti sviluppando macchine ecologiche e intelligenti, pro-

Interscambio di macchine utensili tra Italia e Spagna per tipologia, in migliaia di euro, nel periodo gennaio - giugno 2007 (fonte: Centro Studi UCIMU Sistemi per Produrre su dati Istat).

Interscambio di macchine utensili tra Italia e Spagna gennaio-giugno 2007



Tipi di macchine utensili	ESPORTAZIONI vs SPAGNA			IMPORTAZIONI da SPAGNA		
	Valore	Δ%	Quota %	Valore	Δ%	Quota %
Macchine utensili che operano con processi non convenzionali	14.379	34,8	14,0	2.804	66,1	10,7
Centri di lavoro, macchine a posto fisso e macchine a stazioni multiple	9.383	-3,7	9,2	2.457	165,8	9,4
Torni	4.847	89,0	4,7	4.961	127,2	19,0
Foratrici, alesatrici, fresatrici, filettatrici o maschiatrici	7.914	146,0	7,7	9.643	29,2	36,9
Sbavatrici, affilatrici, molatrici, rettificatrici, smerigliatrici, levigatrici	1.813	-23,6	1,8	2.592	212,4	9,9
Piallatrici, limatrici, stozzatrici, macchine per ingranaggi, brocciatrici, segatrici, troncatrici	10.846	-10,8	10,6	752	57,2	2,9
Totale macchine ad asportazione	49.182	20,8	48,0	23.208	71,1	88,8
Fucinatori o forgiatrici, magli, rullatrici, centinatori, piegatrici, raddrizzatrici, spianatrici, cesoie, punzonatrici o sgretolatrici, presse	48.405	-1,7	47,2	2.867	30,3	11,0
Altre macchine utensili a deformazione	4.953	-17,2	4,8	75	-92,4	0,3
Totale macchine a deformazione	53.359	-3,4	52,0	2.941	-7,6	11,2
TOTALE MACCHINE UTENSILI	102.541	6,8	100	26.150	56,1	100

to del settore della deformazione o di quello dell'asportazione del truciolo?

Rispetto all'asportazione di truciolo il mercato della deformazione (laser, piegatura, punzonatura) è meno soggetto a oscillazioni importanti e risulta quindi più stabile nel tempo.

Ritiene che le strategie adottate dalla Prima Industrie per il mercato spagnolo siano state sufficientemente valide?

La vendita si effettua in modo diretto e con agenti commerciali.

I clienti vanno dai piccoli contoterzisti lamiera alle grosse aziende, compreso quelle legate all'automotive. Spesso queste aziende tengono le macchine in operazione 24 ore al giorno, 7 giorni alla settimana.

Nel corso del 2008 Prima Industrie ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato spagnolo?

Da anni partecipiamo alla fiera di Bilbao BIEMH e alla fiera di Barcellona Maquitec. Quest'anno saremo presenti alla BIEMH in programma dal 6 all'11 marzo.

cessi innovativi e concetti di multifunzionalità in combinazione con precisione e produttività e in collaborazione con una potente rete di centri tecnologici specializzati. Sul piano gestionale, infine, vengono ottimizzati processi, produttività e costi anche attraverso la formazione delle risorse umane. Numerosi sono i servizi e le attività promosse dall'AFM, dalla promozione internazionale alla gestione industriale e alla realizzazione di studi di settore. L'unità tecnologica Invema si occupa del miglioramento e dello sviluppo tecnologico delle imprese in stretta collaborazione con i reparti Qualità e Sicurezza Industriale e con la rete locale dei centri tecnologici specializzati. Invema coordina inoltre la partecipazione delle imprese associate ai vari progetti di ricerca sia a livello nazionale che europeo.

A sostegno dell'AFM operano poi altri enti, come l'IMH (Elgoibar Machine Tool Institute), un centro che forma professionisti qualificati per l'industria della macchina utensile. Un'altra organizzazione collegata all'AFM è Pro-schools, che opera per il trasferimento tecnologico attraverso la promozione

e il consolidamento dei centri di formazione tecnica nei paesi emergenti. Oltre a gestire progetti educativi, come centri chiavi in mano, si occupa della conversione e del consolidamento di officine e laboratori, quale risultato della cooperazione tra AFM, IMH e Pro-schools. L'obiettivo è di offri-

re attrezzatura idonea alla formazione, assistenza e supporto tecnico per consentire di sviluppare programmi che promuovano lo sviluppo tecnologico delle industrie locali.

Un ritorno obbligato

Intervista a Monica Teli, Sales & Marketing Cosberg S.p.A., raccolta da Sergio Oltolini

Quando la Cosberg ha deciso di approciare il mercato spagnolo?

La Cosberg ha cominciato ad avere rapporti commerciali e a partecipare a fiere in Spagna già dai primi anni 90. Dal 2000 al 2006 l'impegno si è fortemente ridotto, limitandoci a una presenza di mantenimento.

Lo scorso anno si è deciso di ritornare a puntare sul mercato spagnolo in modo deciso per cercare di beneficiare del gran dinamismo che caratterizza quella economia. Abbiamo riallacciato i rapporti con il nostro rappresentante locale, con il quale abbiamo partecipato in qualità di espositori alla fiera Maquitec di Barcellona e alla fiera di Saragozza, rispettivamente a marzo e giugno.

Quali sono i risultati ottenuti dalla Cosberg sul mercato spagnolo?

Di grande soddisfazione in quanto nel corso degli anni abbiamo trovato clienti in vari settori industriali ai quali abbiamo venduto le nostre macchine di montaggio. Abbiamo iniziato con macchine di montaggio e collaudo di termostati per poi vendere numerosi impianti di montaggio cerniere per mobili. Successivamente abbiamo trovato acquirenti nel settore occhialeria, meccanico, elettrico e automobilistico. Crediamo ci siano ancora buone possibilità di tornare ad esportare in maniera importante le nostre macchine in quel mercato.

Il mercato spagnolo quale posizione occupa nell'ambito della strategia di internazionalizzazione dalla Cosberg?

La Spagna, così come la Francia, la Germania e l'Austria sono mercati primari per Cosberg. Abbiamo strutturato il reparto commerciale affinché operi nel mercato europeo come se vendessimo in Italia. D'altronde questo è anche il significato di far parte della Comunità Europea.

Quali sono le ragioni alla base del successo della Cosberg?

La nostra azienda opera da 25 anni nell'ambito dell'automazione industriale, offrendo ai nostri clienti non solo macchine ma soluzioni complete per ottimizzare le operazioni d'assemblaggio dei singoli prodotti. Questa fase è essenziale per il cliente perché è quella che prepara il prodotto per essere immesso alla vendita e quindi l'ultimo passo per fatturare.

Ritiene che le strategie adottate dalla Cosberg per il mercato spagnolo siano state sufficientemente valide?

Col senno di poi, credo che Cosberg avrebbe potuto e dovuto avere da una quindicina d'anni una filiale in Spagna e questo avrebbe di certo consolidato la nostra posizione in quel mercato. Dovevamo fare delle scelte e al tempo non ci è stato possibile portare avanti tale progetto.

Nel corso del 2008 ha programmato qualche iniziativa particolare sul mercato spagnolo?

Non parteciperemo a fiere, ma ci dedicheremo a visite mirate e a portare avanti i contatti raccolti nel corso delle fiere alle quali abbiamo partecipato nel 2007.