

L'interconnessione nella formatura dei metalli

di Beatrice Guarnieri

GIACOMO VALSECCHI PRESENTA INGINERA, COLLETTORE DEI DIVERSI PROCESSI PRODUTTIVI DI FORMATURA DEI METALLI A CALDO E A FREDDO, CHE SI PONE COME REFERENTE UNICO, DALLO STUDIO DI FATTIBILITÀ ALL'INDUSTRIALIZZAZIONE DI COMPONENTI MECCANICI

Si prevede che il mercato dello stampaggio dei metalli crescerà da 213,8 miliardi di dollari nel 2023 a 257,1 miliardi di dollari entro il 2028, con un Cagr del 3,7 per cento durante il periodo di previsione, secondo il recente studio di MarketsandMarkets™. La crescita è supportata dalla crescente domanda di componenti stampati in metallo da parte dei produttori di veicoli elettrici, automotive e macchinari industriali. «In particolare, l'acciaio sembra essere il materiale in più rapida crescita nel mercato dello stampaggio dei metalli durante il periodo di previsione – spiega Giacomo Valsecchi di Inginera - La crescita di questo materiale è dovuta alle elevate caratteristiche meccaniche e al basso costo».

Inginera vanta una lunga tradizione nel settore, che ha visto susseguirsi ben sei generazioni della famiglia Valsecchi, come ci ha raccontato l'attuale responsabile commerciale.

Come inizia la vostra storia?

«Le radici di Inginera risalgono agli inizi dell'Ottocento, e da allora si sono avvicinate sei generazioni della nostra famiglia, artigiani esperti nella forgiatura di utensili manuali e forestali. A testimonianza delle nostre origini è sopravvissuto agli effetti del tempo il vecchio maglio azionato da un mulino ad acqua, dove desidereremmo realizzare il nostro museo. L'attività della nostra famiglia è da sempre caratterizzata dall'arte dello stampaggio a caldo a bava fine. Fino agli anni 90 dello scorso secolo la produzione è stata dedicata allo stampaggio di utensili da taglio di svariato uso. Quando questo mercato si è spostato nel Far East, mio padre Pierangelo, ha iniziato ad applicare la maestria e la finezza di questa tipologia di stampaggio estremamente preciso, tipico delle lame da taglio, all'automotive e poi ad altri settori. Con lo stampaggio di precisione ha cominciato a offrire un livello qualitativo molto elevato che ha riscosso un notevole successo. Inizialmente, infatti, mio padre ha gestito per alcuni anni due importanti joint venture in Ungheria per servire i mercati italiano, europeo e americano. E agli inizi del 2000 ha traghettato poi l'at-



Giacomo Valsecchi, alla guida commerciale di Inginera, con sede operativa a Calolziocorte (Lc) - www.inginera.it

tività di famiglia in Italia puntando anche su altri sbocchi di mercato. Lo stampaggio a caldo a bava fine permette di ottenere forme geometriche complesse con la formatura e la compattazione senza interruzione delle fibre di laminazione, originarie delle materie prime. Questo conferisce al componente meccanico un incremento delle proprietà meccaniche, con riduzione delle masse e delle lavorazioni meccaniche di finitura».

Come avete diversificato i vostri metodi di lavoro?

«Il modus operandi, sviluppato negli anni, si divide in tre tipologie complementari tra loro e consecutive nell'applicazione. Il primo step si concretizza nella produzione diretta attraverso le stamperie di famiglia. Stabiliamo un rapporto diretto con il cliente a cui forniamo semilavorati forgiati, ma anche prodotti finiti, grazie ad una rete di partner specializzati in lavorazioni meccaniche. In secondo luogo, al fine di incrementare la produzione e soddisfare le crescenti richieste dei nostri clienti, abbiamo consolidato negli anni una rete di aziende partner, nostre fornitrici. Queste aziende, anch'esse specializzate nello stampaggio a caldo, sono prevalentemente localizzate nell'area del Lago di Como e differiscono per capacità e metodologia di produzione, dimensioni e peso dei componenti realizzabili e settori applicativi di riferimento. La proficua col-

laborazione di questo gruppo, variegato ma complementare, ha consentito di guadagnare importanti quote di mercato e anche riconoscimenti internazionali da parte dei nostri clienti. Infine, su stimolo dei nostri clienti, che desideravano un unico referente che fornisse loro una più ampia e variegata gamma di prodotti, nasce Inginera. L'attività di Inginera è l'intermediazione commerciale e concerne non solo lo stampaggio a caldo, ma anche con i molteplici processi produttivi affini e alternativi, di formatura dei metalli a caldo e a freddo. Indipendentemente dalla tipologia di fornitura, ai nostri clienti garantiamo: certezza e continuità della fornitura, costanza della qualità e, terzo ma non ultimo, il prezzo».

Quali sono le attività di intermediazione che seguite maggiormente?

«Tra i nostri core business figurano la viteria speciale per il settore automotive e

le boccole e i dadi per l'oleodinamica, tutto ottenuto mediante stampaggio a freddo. Nel caso dell'oleodinamica, tramite le stamperie di famiglia e le nostre aziende partner fornitrici, realizziamo i raccordi stampati a caldo, mentre la fornitura dei dadi stampati a freddo, a cui vengono assemblati, viene intermedia da Inginera, verso il medesimo cliente finale. Inginera è nata inoltre con lo scopo di essere precorritrice dei tempi e di offrire pertanto ai propri clienti anche lavorazioni in potenziale concorrenza con lo stampaggio a caldo quando queste siano economicamente più convenienti o quando non siano necessarie elevate caratteristiche meccaniche. L'esempio più rilevante è la sinterizzazione, processo produttivo in costante crescita, che consente di produrre componenti meccanici finiti con buone caratteristiche meccaniche e ottimo rapporto qualità-prezzo. Inginera analizza e determina quando un progetto debba essere intermedio o debba essere esternalizzato alle nostre aziende partner fornitrici o sviluppato direttamente nelle stamperie di famiglia. In conclusione, quello che si è spontaneamente creato negli anni è un sodalizio tra aziende complementari tra loro. Questo rispecchia anche il mio modus operandi che è quello di creare, incentivare e mantenere un'interconnessione costruttiva tra le persone e le attività».



I NOSTRI CAPISALDI

Ai nostri clienti garantiamo: certezza e continuità della fornitura, costanza della qualità e, terzo ma non ultimo, il prezzo

