

14 ECONOMIA MANTOVANA

MADE in MANTOVA

Macchine agricole che sembrano uscite dalla fantascienza

La Ferrari di Guidizzolo è attiva da sessant'anni e si rinnova di continuo. Sono venticinque i brevetti depositati: così si è guadagnata la leadership

Trapiantatrici che estraggono e selezionano da sole le piantine, sarchiatrici con sistemi di visione a infrarossi, coltri telescopici e macchine che si chiudono ad ali di gabbiano. Alla Ferrari costruiscono macchine di Guidizzolo, il parco mezzi pare uscito da un manga giapponese di fantascienza.

L'azienda di Guidizzolo, che quest'anno spinge sessanta candeline, la creatività, però, l'ha sempre radicata in concreto e messa al servizio del lavoro nei campi. Grazie anche a più di 25 brevetti depositati e investimenti continui, negli anni si è guadagnata la leadership nella produzione di macchine per l'orticoltura. Sessanta i mercati di sbocco, sempre in crescita: dipendenti (ora sono 120) e volume di affari. Anche nel 2020.

«Abbiamo registrato un più 18% del fatturato, un risultato eccellente», racconta Francesco Ferrari, titolare dell'azienda con il fratello Dario. «Avevamo potuto fare anche meglio senza la pandemia. Avevamo avuto un paio di contagi, si erano preoccupati abbiamo preferito fermarci un po' e sanificare tutto prima di ripartire».

Il Covid continua a dare da torcere, anche adesso. Il mercato è in salita, ma c'è da essere cauti, perché annuali o perché hanno

I NUMERI

Superficie produttiva
15.000 mq

Dipendenti
120

Fatturato 2020
17 milioni di euro

Incremento fatturato 2019/2020
+18%

Export paesi serviti nel mondo
60 paesi

Brevetti depositati
25

Anni di attività
60

Macchine finite prodotte nel 2020
850



avuto contatti con persone infette.

«In questo reparto», dice mentre dimostra alla carpenteria, in tempi normali ci sono 45 persone. Al lavoro, adesso, ce ne sono 25». Allentata la produzione sono anche le commesse di approvimento delle materie prime, che altrettanto hanno subito forti rincari. «Il prezzo dell'acciaio è aumentato fi-

no al 50% e per l'alluminio è ancora peggio. Ma oltre a questo, a fa fatica ad avere i materiali e i semilavorati, anche da fornitori esteri, che lavorano con noi da 20/30 anni».

Il 2021 è, comunque, partito bene: il primo trimestre ha chiuso con un più 40% rispetto ai primi tre mesi del 2020. «È stato merito del ma-

gazzino ben fornito, ma adesso cominciamo a rallentare». Per Ferrari, parte del problema sta nella scarsa liquidità di molti fornitori, che aspettano fino all'ultimo momento per farsi arrivare le materie prime e poi incamminano ritardi di varie settimane, anche da improvvisi (vedi la porta-containers incagliata a Suez).

Ricordi che alla Ferrari

non possono essere contemplati: «Il nostro lavoro ha a che fare con la stagionalità», spiega Ferrari. «Prendiamo, per esempio, le macchine per il trapianto del pomodoro in industria, che copre il 30% del nostro fatturato. La stagione dura 45/50 giorni. Se ritarda la consegna di 15 giorni faccio perdere al mio cliente il 30/40% della stagione».

Le macchine che escono dagli stabilimenti di Guidizzolo sono tutte personalizzate in base alle esigenze del cliente, anche le più semplici. «Non riusciamo mai a scoccare macchine finite: nel 90% dei casi c'è da prendere i manovali chiavi per fare delle regolazioni, oppure per montare accessori».

L'anno scorso l'azienda ha prodotto 850 macchine finite, più le parti per comporre un altro centinaio di macchinari. Occorre linee diverse, tranne o semoventi. Le varie macchine e le loro evoluzioni sono il frutto di un lavoro di squadra.

«Sui brevetti, per esempio, abbiamo sempre lavorato in due o tre, con competenze diverse». Una volta cre-

alizzato il prototipo, la strada da fare è ancora tanta: «La macchina entra nel campo provvisorio, dov'è stato in maniera grossolana i suoi mali di gioventù, i difetti meccanici e i guasti vengono identificati e corretti, poi si realizza un prototipo finale che diamo, di solito, a un cliente paziente ma con spirito critico, per vedere se è omologabile da fare».

Il futuro? «Siamo entrati nel mercato giapponese, per noi nuovo», risponde Ferrari. «Ci piacerebbe consolidare queste presenze, spingerci di più nella parte sud della Federazione Russa e cominciare a servire alcuni Stati Uniti in cui non siamo ancora presenti».

Poi ci sono gli investimenti. In programma l'acquisto di un nuovo macchinario per la verniciatura (già ora applica con recupero e multibordo degli eccessi da 2,5 milioni) e la tenuta delle vernici. E le collaborazioni preziose: con l'università di ricerca partecipa, a giugno, un progetto sulla visione artificiale.

SABRINA PINARO
CONTRASTO/REUTERS

MARTEDÌ 27 APRILE 2021
GAZZETTAMARTEDÌ 27 APRILE 2021
GAZZETTA

La ragione dei conti in crescita

Sessanta i mercati di sbocco, sempre in crescita: dipendenti (ora sono 120) e volume di affari. Anche nel 2020. «Abbiamo registrato un più 18% del fatturato, un risultato eccellente».



La personalizzazione

Le macchine che escono dagli stabilimenti della Ferrari di Guidizzolo sono tutte personalizzate in base alle esigenze del cliente, anche le più semplici. E il mercato internazionale a chiederlo.



L'anno scorso l'azienda ha prodotto 850 macchine finite più le parti per altre

«Siamo entrati in Giappone, vogliamo consolidare questa presenza»

In programma l'acquisto di un nuovo macchinario per la verniciatura

Nelle fotografie di Nicola Sacconi il viaggio all'interno della Ferrari costruzioni macchine di Guidizzolo

Luigi aveva fatto le scuole d'avviamento e aveva un'enorme passione per la meccanica. Progettava e costruiva macchine per l'orticoltura e qualcosa per la cartotecnica

Dal piccolo laboratorio all'azienda che si rivolge al mercato mondiale

L'ISTORIA

Una via più stretta di questa, a Guidizzolo, forse non c'è. È qui, in via Volto, che Luigi Ferrari decise, nel 1961, di aprire il suo primo laboratorio. Settecento metri quadrati soltanto, ma sufficienti per gettare il seme di un'azienda che ora guarda al mondo. «Mio padre ha apri-

to la partita Iva nell'anno in cui sono nato io», racconta Francesco Ferrari, titolare col fratello Dario della Ferrari costruzioni meccaniche, che già allora la terza generazione di Squadrà, dove si trova tuttora: 10 mila metri quadrati coperti, saliti a 20 mila nel 2017. E poi, arrivato Damiano, Luigi aveva fatto le scuole d'avviamento e aveva un'enorme passione per la meccanica, soprattutto agricola.

Progettava e costruiva mac-

chine per l'orticoltura e qualcosa per la cartotecnica. Negli anni l'attività crebbe, e con essa gli spazi. La sede cambiò indirizzo un paio di volte e nel 2010 si trasferì in strada degli Squadri, dove si trova tuttora: 10 mila metri quadrati coperti, saliti a 20 mila nel 2017. E poi, arrivato Damiano, Luigi aveva fatto le scuole d'avviamento e aveva un'enorme passione per la meccanica, soprattutto agricola.

Progettava e costruiva mac-

chine per l'orticoltura e qualcosa per la cartotecnica. Negli anni l'attività crebbe, e con essa gli spazi. La sede cambiò indirizzo un paio di volte e nel 2010 si trasferì in strada degli Squadri, dove si trova tuttora: 10 mila metri quadrati coperti, saliti a 20 mila nel 2017. E poi, arrivato Damiano, Luigi aveva fatto le scuole d'avviamento e aveva un'enorme passione per la meccanica, soprattutto agricola.

Progettava e costruiva mac-

chine per l'orticoltura e qualcosa per la cartotecnica. Negli anni l'attività crebbe, e con essa gli spazi. La sede cambiò indirizzo un paio di volte e nel 2010 si trasferì in strada degli Squadri, dove si trova tuttora: 10 mila metri quadrati coperti, saliti a 20 mila nel 2017. E poi, arrivato Damiano, Luigi aveva fatto le scuole d'avviamento e aveva un'enorme passione per la meccanica, soprattutto agricola.

I MERCATI

Il 76% del fatturato è da export. I costi di trasporto? Altissimi

Le richieste sui prezzi di ricambio per le macchine di Guidizzolo sono un giro del mondo: Romania, California, Russia solo per dire alcuni. I clienti Ferrari lavorano in terra in sessanta Paesi, nessun continente escluso, e il 76% del fatturato dell'azienda dipende dalle commesse straniere, con Stati Uniti, Paesi Bassi e Germania i mercati esteri più presenti in termini di ordini. Per ac-

comentare tutti, l'azienda ha dovuto scatenare la propria inventiva: culture diverse, usazioni diverse. Esempio? «In Brasile abbiamo clienti che usano le nostre trapiantatrici per il caffè, in Messico abbiamo produttori di agave per la tequila. E in Argentina ci sono macchine per la canapa indiana pronte a partire per l'Olio», racconta Francesco Ferrari.

Quando serve, le macchi-

ne possono diventare gigantesche, come la sarchiatrica commissionata, qualche anno fa, da un'azienda tedesca: «Era larga 10 metri, aveva 21 file di lavoro ed era dotata di un sistema di visione - ricorda l'imprenditore - Lo stesso cliente ce ne ha ordinata una simile che andrà, però, in Spagna». I costi di trasporto possono diventare un problema. Per abbatterli, la Ferrari costruisce macchine smonta-



Nel cuore della Ferrari di Guidizzolo

bili: «Per il mercato americano abbiamo macchine molto ingombranti, che dobbiamo spedire tramite container per evitare di pagare cifre esorbitanti. Per questo, già nella fase della progettazione, tentiamo conto della possi-

bilità di smontarle». Per alcuni Paesi con dati doganali alti come il Brasile, l'azienda fornisce, invece, le parti più nobili delle macchine e i disegni del prodotto finito: il cliente produce ed è più ingombrante e più assembla il cuc-

«Dobbiamo spedire tramite container per evitare di pagare cifre esorbitanti»

to. Accade anche nel caso di esigenze particolari. «Abbiamo un paio di clienti in Olanda che si costruiscono loro i coltri, strutture a cubo che poi ricorrono di coltri per ripararsi dal forte vento». All'estero, la Ferrari lavora soprattutto tramite concessionari, in gran parte concentrati nelle fiere internazionali. «Partecipiamo alle più importanti manifestazioni meccaniche e dall'orticoltura. L'unico cliente produce ed è più ingombrante e più assembla il cuc-

IL CASO

Orticoltura - Tecnica in campo. La manifestazione è in forse

«Di solito già adesso i primi incontri organizzati con questa situazione sanitaria siamo molto dubbiosi».

È in forse l'edizione 2022 di Orticoltura - Tecnica in campo. La manifestazione, organizzata da Ferrari costruzioni meccaniche e dall'orticoltura, potrebbe al-

meno dubbiosi. Si tratta di un investimento importante, di circa 100 mila euro, e se la clientela non può essere presente non vale la pena. Vediamo cosa succede a settembre, al livello di contagi e di vaccini. Vogliamo che i nostri clienti possano raggiungere in sicurezza».

Il pensiero va soprattutto agli ospiti stranieri. L'anno scorso, il gruppo più numeroso arrivava, per esempio, dal-

la Russia. Molto nutrita anche la delegazione degli Stati Uniti. Più di quaranta Paesi provenivano dai visitatori.

«Occorre una valutazione attenta anche per non deludere i colleghi che ogni anno partecipano alla manifestazione», aggiunge Ferrari riferendosi alle aziende produttrici coinvolte, una cinquantina. Costruiscono macchine, attrezzature e accessori per la coltivazione orticola, e a Guidizzolo, oltre a mostrare i frutti dei loro ultimi investimenti in ricerca e sviluppo (attraverso l'esperienza e i seminari tecnici), danno vita alle dimostrazioni in campo, al piatto forte della fiera.

S.P.N.



L'asete della Ferrari a Guidizzolo