

Sicma, spinta continua verso qualità ed export

Sicma, Società industriale costruzione macchine agricole, è un'azienda italiana fondata negli anni 60 a Miglianico in provincia di Chieti. I prodotti più importanti per Sicma sono fresatrici, trincia e tosaerba, cippatrici, pellettatrici e vangatrici. Al timone dell'azienda c'è da sempre la famiglia Aurora ed ora in azienda sono entrati anche i nipoti dei fondatori, e siamo quindi alla terza generazione.

Per conoscere meglio questa realtà imprenditoriale tutta italiana abbiamo scambiato alcune battute con il responsabile commerciale Marcello Aurora.

Quali sono i prodotti sui quali concentrate maggiormente la vostra attenzione?

I prodotti più importanti per Sicma sono fresatrici, trincia e tosaerba, che hanno una distribuzione piuttosto variegata nei mercati mondiali. Mentre le fresatrici fanno parte di quelle macchine fondamentali per la prima lavorazione del terreno, i trincia hanno successo soprattutto nei mercati un po' più evoluti. I tosaerba sono popolari soprattutto all'estero e presso quei clienti che chiamiamo hobby farmers, cioè persone comuni che però «lavorano» la terra come passatempo nel weekend.

Avete in corso rapporti commerciali con importanti aziende del settore agricolo, ce ne parla?

Sicma ha sempre puntato sulla

qualità dei propri prodotti, e questo nel corso del tempo ci ha permesso di avviare importanti rapporti commerciali in private labeling con diversi grandi nomi della meccanizzazione agricola: John Deere (che ancora oggi rappresenta il nostro principale cliente), Kubota, Land Pride (del gruppo Great Plains, di cui recentemente è stato annunciato l'acquisto da parte di Kubota), Massey Ferguson, Challenger, Kioti, Bobcat...

In che modo vi differenziate dai vostri concorrenti?

Il nostro punto di forza è l'integrazione verticale: nei nostri 5 stabilimenti produttivi di Miglianico eseguiamo lavorazioni di lamiera al laser, taglio di ingranaggi, lavorazione gruppi di trasmissione, saldature robotizzate, verniciatura a polvere applicata a un sistema di assemblaggio in linea altamente automatizzato. In sostanza abbiamo un alto controllo di tutte le fasi produttive dal momento che sono eseguite «in casa».

Quali sono i mercati di maggiore interesse per i vostri prodotti?

In merito al fatturato che nel 2015 è stato di 12 milioni di euro, il 25% è rappresentato dal mercato italiano, il 24% da Europa e Area mediterranea (all'interno del quale la Francia da sola pesa per l'8% e il Belgio per il 5%). Gli Stati Uniti da soli assorbono il 43% del fatturato e il restante 8% è distribuito tra Bangladesh (4%), Australia, Sud Africa e Sud America.

Prossimo obiettivo?

Pensiamo di rafforzare ulteriormente la nostra presenza sui mercati internazionali per rispondere alla forte domanda proveniente dai Paesi emergenti del Far East. Lavorare soprattutto con l'estero ci permette di guardare al futuro con maggiore fiducia. **O.M.**



Confai Mantova compie 80 anni

Un compleanno di tutto rispetto per Confai Mantova, fondata nel 1936 con il nome di «Consorzio Trebbiatori»: il 15 maggio scorso ha festeggiato i primi 80 anni dalla costituzione e con l'occasione ha annunciato un cambio di strategia a livello nazionale per raggiungere l'obiettivo del riconoscimento degli imprenditori agromeccanici in agricoltura.

«L'agricoltura in questi 80 anni è cambiata profondamente – ha detto il presidente di Confai Mantova, Marco Speziali – e oggi vive nuove sfide. Allo stesso tempo anche il contoterzismo è cambiato. Possiamo fare i conti con una maggiore specializzazione e con una gestione sempre più ampia dei diversi processi agricoli e nell'agroalimentare, grazie a una multifunzione che nelle nostre aziende è reale».



Il presidente di Confai Mantova, Marco Speziali. Foto Roberto Treccani

Attualmente in provincia di Mantova le circa 240 imprese di contoterzismo agricolo generano un fatturato che ha superato i 120 milioni di euro, offrendo i propri servizi alla maggioranza delle 8.200 aziende agricole professionali, gestendo così una superficie di 165.000 ettari.

Secondo Speziali «L'operatività del comparto agromeccanico denota tassi di crescita positivi, segno del fondamentale apporto che i servizi in conto terzi sono in grado di offrire, nell'ambito della moderna agricoltura professionale, mentre il numero delle imprese agricole è in costante diminuzione».

Rimane tuttavia ancora l'incongruenza che inquadra l'imprenditore agromeccanico nel comparto artigiano. «La non inclusione degli imprendito-