

SPECIALE PREMIO A. ROSSI 2018

In questo numero speciale vogliamo parlare dell'ex allievo destinatario del Premio A. Rossi. Crediamo infatti sia giusto sapere chi è il premiato, cosa ha fatto nella sua vita e perchè lo si premia. Il Premio A. Rossi 2018 va a Roberto Perlini, un uomo, orgogliosamente Perito Industriale, che si è fatto da solo, che ha costruito una realtà produttiva in grado di competere con i "grandi" del mondo a viso aperto.

Ho conosciuto Roberto Perlini nella sua splendida villa in stile palladiano piena di ricordi di vita familiare e lavorativa, una villa che ha ospitato alcuni "grandi" del mondo, una villa che Roberto sognava di comperare quando si fermava ad ammirarla di ritorno in bicicletta dai suoi viaggi scolastici al Rossi e riuscì a comprare solo dopo 20 anni di sogni. Ci siamo andati accompagnati dal figlio Maurizio, dal fratello Cesare e da alcuni colleghi. Roberto ci aspettava sulla sedia a rotelle dove è relegato da un decennio, con i grandi occhiali scuri a coprire gli occhi che, dopo avere visto i grandi fasti di una vita piena di successi, si stanno progressivamente spegnendo. Ci avevano detto che non stava bene, al nostro ingresso sembrava assonnato, assente ma, quando il figlio gli ha detto che eravamo dell'Associazione ex allievi, si è improvvisamente destato dal torpore e, alzata con entusiasmo la mano destra in segno di vittoria, ha gridato "Rossi, Rossi, Rossi ... !!" commovendoci tutti. E, come un fiume in piena, ha cominciato a raccontarci episodi della sua vita con una vitalità imprevedibile fino a qualche minuto prima, con una lucidità non comune in una persona di 91 anni con seri problemi di salute. Sembrava che quella parola magica "Rossi" l'avesse riportato agli splendori di un tempo. Roberto nasce nel 1927, cresce sano, robusto e vivace: dice riconoscente alla mamma che "la me gà fato ben". Si è sentito "capace di comandare" da quando il maestro gli disse "tu farai il capoclasse". A quei tempi tutto il necessario proveniva dal lavoro: si dovevano accontentare, senza pretese. Lui era uno che osservava perché voleva riuscire nella vita. Nel '34 e '35 le automobili e i camion scarseggiavano e il lavoro del papà era limitato così, nel '36, andò in Etiopia con 10 operai e le attrezzature, ed aprì un'officina di riparazione automezzi. Nel '38 sentita aria di guerra, tornò con il tornio, la saldatrice e due camion. Portò in regalo a Roberto un Flobert rendendolo orgoglioso e felice. Nella sua famiglia c'era speranza perché il papà era tornato con soldi. In quell'anno, Roberto aveva 11 anni, si sentì importante quando il padre gli fece indossare la tuta da meccanico, e lo mise a lavorare in officina. Gli interessava tutto del motore, dei suoi pezzi, degli ingranaggi, li studiava con gli occhi, li toccava con le mani che si rivelavano ogni giorno più pronte e capaci. Suo padre diceva che per farsi una posizione bisognava andare a scuola, prendere un diploma, così dopo le elementari frequentò le professionali. La scuola lo interessava meno del lavoro e studiava quel poco che bastava per arrivare al sei. Si portava dietro il Flobert per fare vedere ai compagni che comandava lui. Dopo le professionali ed un anno preparatorio fu ammesso all'ITIS "A. Rossi" di Vicenza dove si diplomò Perito Industriale nel '47, finita la guerra. Prendeva il treno alle cinque del mattino, se non passava andava in bici. Quando infuriavano i bombardamenti, si interrompevano le lezioni e si scappava nei rifugi o in aperta campagna. Per lui andava bene essere libero perché niente gli faceva paura e tutto gli sembrava un'avventura. In quei tempi si campava industriandosi, facendo piccoli lavori. Lui era un ragazzo fortunato: imparava il mestiere di meccanico e con l' inseparabile Flobert, si sentiva ed era già un leader. Erano tempi brutti di miseria e di incertezze, i due camion erano stati sequestrati dai militari. Roberto aveva il pallino di fare cose nuove, modificare quello che facevano gli altri. Fece il primo capolavoro sulla Lancia Bilanda di un notaio, dove inserì una fornace che andava a gas di legna. Poneva la legna sui parafanghi sporgenti e mise il fornello dietro. Il gas saliva al motore e con un riduttore, si sostituiva alla benzina con grande risparmio. Mancavano anche i trattori e Roberto prese delle vetture usate Fiat con i motori a sei cilindri, tagliando la carrozzeria ricavò un piccolo cassoncino utile ai loro viaggi in campagna. I sei cilindri però consumavano molta benzina, difficile da reperire, per cui chiuse tre cilindri con tappi di legno, facendo andare il motore solo

con gli altri tre per consumare metà. La macchina era troppo veloce per viaggiare sulle strade di campagna. Una piccola ditta costruiva piccoli riduttori usando la catena della bicicletta e qualche ingranaggio fatto a mano. Roberto prendeva i riduttori per dimezzare la velocità, comprava per poco le auto usate, le trasformava e le rivendeva come trattori per la campagna. Quel tipo di lavoro gli permise di fare bei soldi. Aspettava fuori da scuola Maria, una ragazza che aveva 6 mesi di più, parlava volentieri con lei perché aveva un carattere peperino e gli teneva testa. La faceva salire sulla canna della sua bici e la portava a casa o scappava in campagna per sfuggire ai bombardamenti. Un giorno, a 15 anni, gli chiese di fidanzarsi, lei ci pensò qualche giorno, poi gli disse di sì. Si sposarono nel '52 e abitarono in due stanze sopra l'officina. Roberto non stava

mai fermo, era spesso in giro a lavorare, faceva l'autista dei camion e lavorava in officina, giocava a calcio da terzino e alla domenica girava per i paesi dove lo pagavano. In officina superava tutti in bravura, i motori non avevano segreti. Aveva capito che l'avvenire era nell'industrializzazione, era sveglio, bisognava passare dalle riparazioni alle trasformazioni. Una sorella del padre, capoufficio postale a Chiampo, convinse il papà a investire soldi in titoli di stato. Finita la guerra i titoli non valevano più niente e, con gli stessi soldi con i quali prima poteva comprare una campagna di 80 campi, riuscì a comprare due biciclette. Al bar il padre gli aveva insegnato a mettere acqua nel vino e gli diceva che quelli erano i soldi del loro guadagno. Roberto convinse il babbo ad acquistare un motocarro con



portata di 18 q, che nessuno utilizzava perché non c'era lavoro e non c'era mercato. Era una motocicletta con rimorchio. Lo misero in mostra davanti all'officina e, pochi giorni dopo, un commerciante, passando, lo vide e chiese di trasportare una grossa quantità di verdure in Lombardia. Per ogni viaggio avrebbe pagato 5 mila lire, una cifra enorme che Roberto accettò subito. Nei giorni in cui non si usava, il motocarro rimaneva in mostra davanti all'officina. Fu così che un altro commerciante, vedendolo e sentito che la portata era di 18 quintali, chiese a Roberto se poteva portare i polli al mercato di Milano, per 20 mila lire a viaggio. Roberto credeva di toccare il cielo con un dito, per quella cifra sarebbe andato anche nel fuoco. Allora un operaio prendeva dalle 80 alle 100 lire al giorno. Aveva solo 16 anni ma si sentiva forte e pieno di ottimismo. Per muoversi ci volevano i permessi dei Tedeschi e della X Mas che controllava le strade. Conosceva Herta, una bolzanina sua cliente impiegata come traduttrice in un magazzino di pneumatici dei Tedeschi. Diventarono amici e lei gli procurava i lasciapassare per girare sulle strade col motocarro. Ma il Platz-Kommandantur tedesco fu spostato a Verona e allora Roberto cominciò a portare una borsa piena di polli o faraone in bici da Herta che, in cambio di tre faraone faceva il visto della Wehrmacht per andare a Milano. Poi sempre in bicicletta Roberto andava a farsi vistare i permessi dalla X Mas che, a quel punto, era obbligata a farlo. Viaggiando di sera doveva muoversi al buio per la paura che la luce dei fari attirasse i bombardamenti. Partiva alle cinque del pomeriggio previo rifornimento di benzina comprata in nero dai tedeschi e arrivava a Milano alle cinque del mattino dopo aver guidato tutta la notte a non più di 30 Km all'ora. A metà strada c'era una trattoria ancora aperta alle dieci di sera. Si accordò con la padrona per darle due faraone ad ogni viaggio: una da cucinare per lui al suo ritorno, l'altra era per il disturbo. Una volta, mentre stava facendo rifornimento a Milano, alle 4 del mattino, una guardia fermò Roberto chiedendogli il libretto e la patente, cosa che lui non aveva perché troppo giovane. Quando gli chiese l'età gliela disse, la guardia voleva portarlo in prigione. Alla richiesta di cosa avesse nel carico, Roberto rispose che aveva polli per il mercato di Milano, merce rara perché nessuno riusciva ad avere le autorizzazioni per il trasporto. Roberto, con l'arguzia che gli era propria, gli disse che, se lo fermavano, Milano non avrebbe avuto più polli, al ritorno il padre lo avrebbe riempito di botte ed il commerciante avrebbe perso i soldi della vendita. Il vigile si incamminò pensieroso lungo il marciapiede con Roberto dietro a supplicarlo di lasciarlo andare: dopo 200 metri gli allungò libretti e lo lasciò libero. Se da una parte la guerra è stata per tutti causa di disperazione, è servita anche a fare aguzzare il cervello e affinare la capacità di fare fortuna. Il traffico dei polli continuò dal '43 al marzo del '45. Roberto poi riprese a frequentare regolarmente l'ITIS a Vicenza, i viaggi li faceva suo fratello, tornato dal fronte. Suo padre decise di comprare un Taurus OM, un piccolo camion militare da 30 quintali, costo 1 milione di lire. Saputo che avevano questo mezzo, la CIT di Verona propose di fare un viaggio a Roma. Le strade erano impraticabili, i ponti bombardati, nessuno ci andava, ma per un viaggio pagavano 300 mila lire e Roberto accettò. Con quel mezzo si portava la posta, i soldi delle banche e i pochi

passaggeri che dovevano recarsi a Roma per lavoro o affari. Partendo la domenica mattina, si arrivava mercoledì, si ripartiva il giovedì, arrivando il sabato. Questa manna durò un mese e mezzo perché poi le ferrovie cominciarono a funzionare. Capì anche che un signore chiese di andare a prendere delle mandorle a Bari al prezzo di mezzo milione di lire al viaggio. La polizia stradale vendeva una moto Gilera "otto bulloni", la migliore al mondo con la Norton inglese. Era stata sequestrata, costava 90 mila lire con libretto e targa. Roberto acquistò così la prima moto che voleva usare per fare delle gare, ma la quinta era troppo lunga e la terza troppo corta, non c'erano le mezze marce utili in corse con tante curve. A metà percorso della prima gara Roberto era secondo ma non riusciva a superare perché non aveva la mezza marcia. Fece il pazzo: la pista era rialzata, andò sulla parte più alta, si buttò giù a rotta di collo e vinse la corsa. Roberto ha vissuto la gioventù alla grande, senza limiti: a scuola imparava facilmente e studiava il minimo per passare se no gli toccava lasciare gli studi. Alle industriali di pomeriggio c'era scuola di falegnameria che gli piaceva molto. In piena crisi, quando avevano solo il Taurus un negoziante di bestiame affidò loro l'incarico di trasportare le sue bestie ai mercati tra Verona, Vicenza e Mantova. Roberto era triste ripercorrendo le strade e i posti di quando era studente con una tuta lercia e puzzolente di stalla: qualche mese prima passava di là per diventare Perito Industriale e ora sembrava un bifolco qualunque sporco di letame. Ma voleva migliorare. Decisero di acquistare un veicolo usato, un Trerò con una portata maggiore. Il motore aveva difetti, ma lo avrebbero sistemato loro. Comprarono un rimorchio. L'anno dopo un altro autocarro. Nel 1947 uscì l'Esatau 864 con cabina arretrata, i cosiddetti "musoni", con rimorchio. Le testate del motore erano in alluminio. Si potevano compiere grandi trasporti di vini veronesi in tutta Italia, ma si accorsero che c'era un problema. Un commerciante segnalò che consumava 10 chili d'olio per ogni viaggio al sud Italia. Roberto ci mise le mani ma niente da fare, il consumo dell'olio non era cambiato. Cambiò le fasce elastiche ma invano. Roberto pensò che se con l'alluminio il motore mangiava l'olio e con la ghisa no, forse il difetto era dovuto a quel materiale. Fu come se il motore gli avesse parlato svelandogli il segreto. Le testate, tenute sospese dalle camicie dei pistoni, potevano essere la causa del consumo d'olio, le teste in alluminio potevano non essere bene sopportate dai restanti elementi di base in ghisa. I tiranti che fissavano la testata erano in bagno d'acqua e, quindi, restavano alla temperatura del radiatore e la temperatura della testata poteva salire di più. L'alluminio si dilata di più della ghisa o dell'acciaio ed era all'esterno, quindi molto più caldo della parte interna del motore: la bulloneria che fissava la testata al resto del motore era raffreddata mentre la testa del motore troppo tirata andava a deformare la parte sotto del motore, causando il consumo dell'olio. Allentò i bulloni che fissavano le testate in alluminio, fece un serraggio meno forte allentò tutta la bulloneria, fissando le testate come pensava fosse corretto e riconsegnò il camion al proprietario il quale fece un viaggio a Taranto con normale consumo di olio. L'intervento aveva funzionato. Roberto acquistò una chiave dinamometrica e sistemò tutti i camion simili che c'erano in zona con grande stupore dei suoi clienti. Finito di studiare si occupò un po' di tutto: di trasporti col Trerò, dell'Esatau e altri camion. Inventava innovazioni meccaniche in officina del padre, non facendo mancare la sua presenza al bar dei genitori, giocava a calcio e partecipava a gare in moto. Fece un contratto di quattro anni con aziende vinicole dell'area per prelievo di vini al sud Italia e consegna ai clienti sparsi nel territorio nazionale. Roberto concepì l'applicazione di un terzo assale autosterzante ai telai di un autocarro a due assi, che non modificava la originale sterzata del veicolo, ma rallentava il consumo dei pneumatici e aumentava la portata. L'immediato, positivo risultato delle prime applicazioni confermò che l'idea era buona. Provò poi ad applicare il terzo asse sul veicolo di un cliente modificando la parte strutturale e allungando il telaio. Il risultato fu sorprendente e nel maggio del '57 portò questo mezzo al Salone dell'Automobile di Torino dove fu un successo. Pensò ad un veicolo per trasporti pesanti fuori strada totalmente costruito dalla Perlini. Nel '57 comunicò al padre che desiderava mettersi in proprio: il fratello Bruno avrebbe continuato col papà a occuparsi delle riparazioni e Roberto sarebbe andato avanti con le trasformazioni. La moglie si inviperì alla sua decisione, non voleva sentir ragioni, anche Roberto fece la voce grossa e proseguì nel suo progetto. Erano tempi duri, mancava anche il pane. In quelle zone si giocava a briscola e Roberto aveva un compagno molto bravo. Andavano tutte le sere nelle osterie dove c'era una gara, arrivavano o primi o tra i primi tre. Non si vincevano soldi, ti davano una gallina, un coniglio, un po' di carne e cibarie in genere perché non giravano danari. Fortunatamente arrivò un nuovo lavoro per la costruzione di cisterne. Alla fine del '57 iscrisse alla Camera dell'artigianato la O.M.C. Officina Meccanica Costruzione di Roberto Perlini, azienda che, nel volgere di pochi anni si impose sul mercato come specialista nel settore delle trasformazioni di autoveicoli industriali.

La produzione fu dedicata alla trasformazione con allungamento del telaio e aggiunta di un asse portante, soluzione che, nuova in Italia, venne accolta con favore dal mercato, in particolare nel settore dei trasporti stradali, perché consentiva una riduzione del costo unitario del trasporto a seguito dell'aumentata capacità di carico dei mezzi trasformati. Sotto l'impulso crescente della domanda, Perlini arrivò gradualmente a ricoprire una posizione di preminenza tra le fabbriche metalmeccaniche del nord Italia con una media di oltre 1.500 trasformazioni all'anno, pari alla copertura di più del 50% dell'intera domanda nazionale. Un cliente gli aveva



fatto applicare sopra un vecchio camion le cisterne per caricare il cemento sciolto per uso industriale. Riempita la cisterna, si presentava il problema dello scarico. Le cisterne erano collaudate per arrivare fino a due atmosfere di pressione interna. Si usava il tubo di scarico del motore ma bisognava fare una bella messa a punto nell'uscita sotto perché, altrimenti, il cemento non usciva: faceva un buco, andava fuori l'aria e il cemento restava dentro. Roberto risolse anche questo problema. Nel '58 applicò le trasformazioni necessarie e l'attrezzatura per il cemento su tre nuovi camion. Di queste cisterne ne costruì circa 15 mila e quasi contemporaneamente iniziò a occuparsi di trasformazioni

industriali. Gli fu chiesto di applicare sul rimorchio un assale autosterzante che sterzava e si raddrizzava da solo, ancora un successo. Gli stessi clienti gli chiesero di fare anche la motrice nello stesso modo. Lo informarono che altri stavano facendo una cosa del genere, ma erano piccole modifiche per andare meglio nel fango, che non avevano da fare con l'industrializzazione di macchine stradali. Aggiunsero che siccome nel '59 la Fiat sarebbe uscita con un veicolo nuovo, gli davano una di queste macchine per provarla su grandi distanze e su strade di montagna. Avrebbero potuto lasciarlo per il tempo necessario a fare l'applicazione dell'assale e creare il nuovo veicolo a tre assi. Roberto ebbe a disposizione per un anno un nuovo camion non ancora entrato in commercio, per applicarvi la trasformazione che stava sperimentando. Fece su quel camion quella trasformazione che aveva progettato che, oltre al risparmio di consumo di pneumatici avrebbe dato una maggior portata passando da 80 a 120 tonnellate: un vantaggio enorme. Agli inizi degli anni '60, Perlini concentrò i propri sforzi nei settori "Attrezzature e Dumper". I contenitori Perlini per sfusi a forma cilindrico - tronco conica, in lega leggera di alluminio e con scarico pneumatico a pressione brevettato (potenzialità di circa 1.000 kg/minuto) si imposero rapidamente sul mercato, specializzando il trasporto del materiale sfuso e consentendo, in assenza di imballaggio, un rapido scarico dai contenitori installati sul veicolo direttamente ai silos di arrivo. Un cliente che aveva un cementificio all'Aquila, aveva comperato un mezzo da trasporto in Germania da 20 tonnellate. Era orgoglioso, anche se aveva speso 30 milioni, perché il camion Fiat portava solo 12 tonnellate. Chiese a Roberto di andare a L'Aquila per vedere com'era e come si muoveva. Roberto tornò molto soddisfatto ma anche avvilito nel vedere un camion venuto dall'estero entrare nel nostro settore trasporto cemento a movimento terra e lo riferì al cliente. Cominciò a fare qualcosa, andò su un campo di rottami militari, comprò un veicolo a tre assi che serviva più per andare meglio fuori strada dove pioveva che per fare trasporti su strada asciutta. Gli diede un'occhiata perché era diverso dai veicoli Fiat e Lancia. Aveva una struttura più semplice ma più robusta per il lavoro cui era destinato. Il cliente gli dava fiducia, lui si sentiva capace, ma era una cosa molto diversa dalle trasformazioni che faceva solitamente applicando l'assale e passando da due a tre assi. Per preparare il disegno, aveva bisogno di un ingegnere sia per progettare su carta e sia per fare i calcoli perché si trattava di un camion di nuova evoluzione da portare da 20 a 25 tonnellate di portata. Esplose così il lavoro che aveva tanto desiderato e in pochi anni diventò un imprenditore di classe, di capacità e ricco. Con l'entrata nel capannone che stava costruendo Roberto aumentò da 5 a 15 gli operai e iniziò a lavorare fuori dall'officina di suo padre. L'idea che aveva in testa da tanto tempo di manomettere i veicoli con l'applicazione del terzo asse, si era concretizzata e aveva avuto il benestare tecnico del Ministero dei trasporti e della Fiat. Nel '60 iniziò a portare avanti le modifiche su veicoli industriali da trasporto, stradali o fuori strada. Fu invitato a L'Aquila dall'ingegnere che seguiva i veicoli stradali attrezzati con le cisterne per il trasporto cemento. Voleva fargli vedere una nuova macchina acquistata in Germania e avere la sua opinione in merito a questa spesa. Roberto rispose che quella era una macchina un po' troppo grossolana per andare nei cantieri ed aveva un prezzo troppo alto. Nel '61 Perlini progettò e costruì il prototipo di Dumper, era il primo passo verso la produzione di veicoli specializzati di alto impegno tecnico, e lo presentò al Salone della tecnica a Torino. In quell'occasione si fecero avanti utilizzatori tedeschi che con il loro

rappresentante cercavano macchine di questo tipo che in Europa ancora non c'erano. Perlini si recò in Germania nella più grossa fabbrica esistente al mondo per la produzione di benzina e dalla quale era partita l'iniziativa dei primi sette autocarri veicoli Dumper. Negli anni del dopoguerra, c'era un filmato dove si vedeva che il presidente Eisenhower firmava la resa della Germania e il trattato di pace nell'hotel Berolina, lo stesso dove avvenne la prima trattativa per la vendita dei suoi Dumper e questa coincidenza riempì Roberto di orgoglio. Qualche tempo dopo un ingegnere della GM americana che trattava commercialmente con la Jugoslavia e aveva avuto informazioni di quanto stava avvenendo in Germania in fatto di motori, si mise in contatto con Roberto. Lui si avvaleva infatti dei motori GM, secondo lui i migliori al mondo come resa, agevoli da applicare e da mantenere, facilità di reperire i ricambi, efficienti nell'assistenza. L'ingegnere della GM a conoscenza dei risultati ottenuti a Berlino, consapevole che Perlini era il pioniere di questo tipo di veicolo nel settore del movimento terra stradale e miniere, gli propose la possibilità di fare altrettanto in Jugoslavia, dove una grande miniera di ferro stava trattando veicoli più grossi di quelli in consegna in Germania. Roberto accettò immediatamente perché ormai aveva capito che questo settore poteva dargli un futuro per la capacità, per le difficoltà tecniche, per il prezzo e l'assistenza. Volevano acquistare 50 Dumper da 30 tonnellate. Per lui era una impresa immane ma accettò.. Il fatto di produrre contemporaneamente una serie di veicoli nuovi sia di



portata 25 per la Germania e 32 per la Jugoslavia, faceva apparire Perlini agli occhi del mondo come un costruttore di capacità produttiva industriale. Nel '68 alla Fiera di Lipsia, molto importante per gli scambi commerciali fra la Russia e il resto del mondo occidentale, fu conferita a Roberto la medaglia d'oro per la qualità del prodotto. Tra la fornitura in Germania e il contratto con la Jugoslavia si fece avanti un commerciante di Milano che vendeva macchine in Cina e le pagava in contanti. I Cinesi avevano mandato una richiesta di pezzi di ricambio ad alcuni distributori di Parigi, ma naturalmente non li avevano trovati. Da Parigi arrivò la richiesta a Perlini, lui

andò a Parigi e da lì a Berna dove c'era l'ufficio della delegazione cinese per gli affari all'estero. Con un delegato cinese fu fatto il primo contratto di vendita di ricambi per 60 mila dollari. Il mercato, riservato fino ad allora esclusivamente a grosse aziende americane, stava diventando l'elemento trainante per Perlini. Nel '68 arrivò un napoletano che diceva di avere venduto 80 macchine delle sue ai cinesi. Roberto era incredulo, ma il contratto che gli fece vedere parlava chiaramente di 80 macchine da mandare in Albania come regalo del popolo Cinese all'amico popolo Albanese, che stava costruendo una diga dedicata a Mao Tze Tung. In cambio del dono all'Albania dei Dumpers della Perlini, i Cinesi volevano la licenza di importare in Italia le loro mercanzie: tovaglie, bluejeans e quant'altro a prezzi competitivi. Senza questa autorizzazione l'affare andava in fumo. In quel periodo il Ministro del Commercio con l'Estero era Trabucchi, un avvocato di Verona amico di Roberto che era stato padrino di battesimo di suo figlio Francesco. Si trattava di aprire rapporti commerciali con la Cina, allora ancora bloccati. La richiesta dei cinesi fu accettata e Roberto dovette andare all'EUR dal direttore generale import-export, per ritirare l'autorizzazione firmata dal Ministro. Da lì lo fecero andare alla sede della DC dove, in cambio della licenza, gli chiesero una tangente del 5%. Roberto rifiutò e se ne andò. Successivamente telefonò uno da Torino chiedendogli di vendergli la licenza per 30 milioni e Roberto gliela vendette subito: le macchine costavano 15 milioni l'una ed era come ne avesse vendute due. Perlini aveva cominciato a parlare con la Cina e, dopo l'incontro per i ricambi aveva fatto un primo viaggio alla Fiera di Canton. Era venuto in fabbrica anche un vice ministro russo. Anche i russi volevano iniziare rapporti commerciali e Roberto era nel dubbio fra russi e cinesi. Per le trattative con la Cina si era dovuto rivolgere alla DC, per quelle con la Russia fu mandato dal PCI a Bologna dove gli proposero di diventare Cavaliere del lavoro in cambio di trecento milioni: con questo encomio onorifico avrebbe avuto grandi vantaggi dai suoi affari. Roberto rifiutò perché voleva meritarsi il titolo non comprarlo. Per gli affari in Russia il PCI chiedeva il 3%. Roberto masticò amaro, se ne andò. Dopo 10 anni, in esposizione al Samoter, fu avvicinato dall'Ambasciatore russo che lo prese sottobraccio e, appartati nel corridoio, gli domandò perché non avesse voluto fare affari con loro. Roberto rispose schiettamente che era in trattativa con loro e con la Cina e non aveva la capacità di avere rapporti con due potenze mondiali: aveva scelto la Cina perché le situazioni commerciali, la mentalità di vita, la cultura erano più vicine al popolo italiano, la Russia era un'altra cosa. Nel

'70 venne prodotto il millesimo veicolo e, di lì a pochi anni, una serie di Dumper Perlini venne introdotta sul mercato della Cina Popolare, consentendo all'azienda di diventare il primo costruttore occidentale ad esportare autocarri verso quel Paese, quando lo stesso sembrava impermeabile al commercio internazionale, ed era guidato da Mao Tse Thung. Quel periodo fu caratterizzato dalla vendita in Germania; la vendita in Jugoslavia, le due trattative con la Cina e con la Russia. C'era in corso una trattativa con la Cina per la vendita di 80 Dumper i cui motori venivano forniti dalla statunitense GM. I rapporti fra Cina e USA erano tesi: il mondo avvertiva tremando una imminente minaccia di guerra nucleare. Perlini era a Canton quando fu avvertito che il governo americano aveva bloccato la vendita di motori GM. L'intensa attività commerciale di Perlini in Cina era considerata sospetta dagli Stati Uniti: l'infondato dubbio dell'FBI era che i motori GM che equipaggiavano i Dumper Perlini, fossero utilizzati per motorizzare nuovi carri armati cinesi. Per questi motivi, nel '70 la Commissione Senatoriale di Washington convocò Roberto Perlini, ma non poté fare altro che accertare la limpidezza dei rapporti commerciali tra la sua azienda con la Cina. Roberto fu convocato anche dal Presidente Nixon per dare spiegazioni. Lo fece asserendo che la notizia era totalmente falsa e ne portò le prove. Aggirando l'embargo commerciale statunitense in vigore dal secondo dopo guerra, il Governo Nixon non si oppose alla vendita di motori GM alla Perlini e si accinse ad intraprendere un percorso di disgelo: a breve Nixon compì una visita ufficiale in Cina e tolse l'embargo alle esportazioni verso la Cina. Ancora oggi Roberto non sa se il Presidente di allora ascoltò la sua voce ma, di fatto, fu lui in persona e revocare l'embargo contrariamente al parere del dipartimento della difesa. Questa vicenda ha fatto di Roberto un italiano molto popolare in Cina tanto che i suoi tecnici tennero corsi all'Università di Pechino per la costruzione di Dumper.

Nel '78, quando Hua Kuo Feng, successore di Mao, venne in Italia per incontrare i vertici del PCI dell'allora segretario Berlinguer, tra i 19 invitati ufficiali alla cena organizzata all'Ambasciata cinese, vi era anche Roberto che ama ricordare con orgoglio "Agnelli non c'era ...". A tutt'oggi, più di 2.600 Dumper Perlini operano in Cina. Nel '73 fu inaugurata la più moderna fabbrica di Dumper d'Europa, a Gambellara, su un'area di 140.000 mq. dei quali 34.000 coperti: da questo complesso razionale e dotato delle più efficienti e sofisticate attrezzature, uscivano in quegli anni, 3 veicoli collaudati al giorno. Le altre attività del gruppo si esaurirono progressivamente, buona parte del



personale fu assorbita nella produzione di Dumper. All'epoca Perlini era l'azienda più importante del settore in Europa. L'attività di trasformazione si chiuse con la realizzazione di 25.000 veicoli, la produzione di cisterne, interamente ceduta a terzi, si esaurì con 12.000 pezzi prodotti. Negli anni '80 nacque il veicolo on-off 131-33, autocarro da cantiere adatto anche al trasporto su strada, di grande portata, robusto, maneggevole e sicuro. Presentato al Conexpo '87 di Las Vegas, questo eccezionale autocarro a tre assi tracciò una nuova via nel campo dei veicoli da cava e cantiere. Vanno citati anche i mezzi antincendio. Vincendo un concorso internazionale del Ministero dei trasporti, Perlini si aggiudicò la fornitura dei primi autotelai B502, cui seguirono numerose varie versioni. Si trattava di mezzi capaci di movimentare 32 tonnellate a 105 Km/h, garantendo una accelerazione bruciante con il chilometro da fermo percorso in meno di un minuto, ed in grado di superare a carico una pendenza a pari al 50%. La storia della Perlini non può non tenere conto del Perlini 105F 4x4 Red



Tiger, vincitore di vari rally africani. Un veicolo di serie con un peso nella versione da gara di 12,5 tonnellate, inclusi i piloti. Il veicolo 4x4 con sospensioni idropneumatiche e 4 ruote sterzanti, equipaggiato di freni a disco su tutte le ruote, motore Detroit Diesel da 530 HP, cambio meccanico ZF con 8 marce avanti, velocità massima 145 Km/h, riportò ben 5 vittorie alla Parigi/Dakar del 1988, 1990 (1° e 2°), 1991, 1992 (1° e 2°) e 1993 (1° e 2°), nel rally dei Faraoni (1° e 2°) nella Mosca/Pechino (1° e 3°), e 1° nella

Parigi/Città del Capo. In molte di queste vittorie, inclusi gli ultimi due Dakar, il pilota era Francesco Perlini, figlio di Roberto. 10 anni fa la vita ha detto stop ed ha relegato Roberto su una sedia a rotelle. Lui, comunque, continua a ricordare i giorni passati, pieni di soddisfazioni e anche amare sconfitte. Non ha perso la voglia di sognare e di credere nelle cose positive della vita, nel lavoro fatto con passione, dedizione e amore. Afferma, ancora con forza che, se potesse tornare indietro ricomincerebbe tutto da capo. Un Uomo immenso.