



GIUSEPPE TURCHINI

Al polo universitario di Lecco dal 1992, il professor Giuseppe Turchini è il preside della facoltà di Architettura del Politecnico. Profondo conoscitore del territorio e della realtà economica locale.

L'opinione

«Le associazioni di impresa decisive per il futuro di Lecco»

■ Insieme alla ricerca, all'innovazione tecnologica e alla formazione, le infrastrutture stanno alla base di quel rilancio dell'agenda di Lecco in base alla quale entro il 2010 l'Europa dovrebbe diventare l'area economica più competitiva del mondo. Superata la contrapposizione fra l'"agenda" e i giri di vite imposti dal patto di stabilità anche sulla spesa pubblica, ora "Lisbona due" rilancia la strada degli investimenti. Con un rischio: che anche questa volta le buone intenzioni si infrangano sulla solita mancanza di risorse finanziarie. La questione, riferita

alle infrastrutture materiali, a Lecco sta diventando insostenibile, come testimoniano aziende, associazioni d'impresa e il preside della facoltà di architettura del Politecnico Giuseppe Turchini. Professor Turchini, Lecco rischia di essere esclusa dal recupero di competitività per scarsa accessibilità e per una rete di trasporti inadeguata? «E' pur vero che oggi ci sono i tunnel, che il tratto da e per Milano è più accessibile, ma si ha a disposizione sempre e solo la stessa strada, insufficiente. C'è mancanza di collegamenti autostradali, la dorsale a nord della Lombar-

dia non è stata fatta. A ciò aggiungerei anche una sostanziale insufficienza di trasporti ferroviari. Qualsiasi tipo di merce a Lecco deve vedersela col traffico sulla statale 36? «Sì, perché il traffico merci su rotaia non esiste. E non esistono strutture di ricettività delle merci, manca un interporto». Il Lecchese ha piccole e piccolissime aziende disseminate ovunque. Come conciliare un'adeguata rete di infrastrutture stradali con la salvaguardia dell'ambiente e quindi con la vocazione turistica della zona?

«Di certo la disseminazione di piccole aziende rende più difficile esercitare un controllo ambientale del territorio. In questo senso deve maturare una coscienza a tutto campo». Chi deve prendere coscienza? «E' chiaro che agli imprenditori vada assicurata un'adeguata rete di trasporti per merci e persone. Ma gli imprenditori non dovrebbero limitarsi a chiedere questo: gli imprenditori, e quindi le loro associazioni, sono una forza trainante in molti sensi e possono contribuire in modo determinante allo sviluppo

di progetti in grado di dare una ricaduta sulla crescita complessiva del territorio». Quindi non basterebbe certo riempire il lecchese di strade e autostrade? «No, se lo facessimo rovineremo la provincia sotto altri aspetti. Serve un miglior sviluppo della produttività ma con un maggior controllo ambientale. Da queste parti le imprese sono importanti ma non sono tutto in quanto il territorio ha un potenziale di sviluppo che va oltre la produzione di beni di consumo». Servono dunque anche nuove infrastrutture cultura-

li: come va l'accordo di programma fatto col Politecnico sulla nuova biblioteca? «Già, l'accordo è stato fatto, il concorso di idee pure. E ora staremo a vedere se il progetto si realizzerà». Quindi la provincia di Lecco ha un potenziale enorme ma non riesce a decollare? «E' così. Per ragioni di ogni tipo, ma anche per mancanza di risorse economiche». Chi sottovaluta la provincia di Lecco? «C'è sottovalutazione da parte della Regione Lombardia e del contesto nazionale». Maria G. Della Vecchia

PROSPETTIVE Qualche indicazione positiva dagli ordini e dal calo del prezzo del petrolio, ma non per tutte le imprese le cose vanno meglio

Segnali di ripresa, le aziende che ci credono

Valutazioni contrastanti sulla congiuntura - L'incognita delle materie prime incombe sui programmi del 2005

LECCO Gli indicatori nazionali registrano un leggero incremento del tasso di fiducia nella ripresa da parte degli imprenditori. Cosa che, su base locale, dovrebbe essere confortata dalla leggera crescita dell'ultimo trimestre 2004 per gli ordini, il fatturato e il calo di scorte in magazzino, secondo i dati diffusi nei giorni scorsi dalla Camera di Commercio. Fra titolari d'azienda ottimisti e pessimisti si inseriscono le associazioni d'impresa, Api e Unione Industriali che, unite da una comune prudenza, sono alle prese con le rispettive valutazioni interne.

Se inventiamo una nuova macchina a raggi X, in Italia non la possiamo certificare perché l'ente preposto, l'aviazione civile, non è attrezzato. Possiamo certificare in Francia o Germania, a patto di costituire là una società locale. Un vero invito alla delocalizzazione. «Non so se per aggressività nostra o per altro - dice Angelo Bartesaghi di Valmadrera, produttore di macchine per trasformazione della carta, di cuscinetti a sfera e di salviette umidificate tra-



Gilardoni: «Stiamo facendo un grosso sforzo per sacrificare gli utili per mantenere le quote di mercato»

«Non possiamo certo essere entusiasti - dice Mauro Gattinoni, responsabile dell'Ufficio Studi dell'Api in chiusura del sondaggio congiunturale interno su base semestrale - di una crescita dello zero virgola. Ci sono segnali timidi, scostamenti minimi che non possono essere base di previsione sul 2005».

«Da quel che vediamo - dice Marco Gilardoni, titolare dell'omonima azienda mandellese leader mondiale nella produzione di strumentazioni a raggi X soprattutto nel settore sicurezza - anche in base ai confronti interni all'Unione Industriale non si può parlare di ripresa ma di un grosso sforzo delle aziende per mantenere quote di mercato, con pesanti sacrifici in termini di utili. C'è una grossissima tensione sui margini di guadagno, che subiscono anche gli effetti di carenza di infrastrutture. Chi a Lecco vende toncini di ferro o rete metallica, ad esempio, vende a peso e se le infrastrutture non agevolano i trasporti i risultati ne risentono».

Azienda atipica perché non di filiera, produttrice soprattutto di know-how in alta tecnologia, la Gilardoni ha chiuso l'anno in crescita «nonostante - dice il titolare - una burocrazia insostenibile con troppi enti e troppe suddivisioni di responsabi-

lità. Se inventiamo una nuova macchina a raggi X, in Italia non la possiamo certificare perché l'ente preposto, l'aviazione civile, non è attrezzato. Possiamo certificare in Francia o Germania, a patto di costituire là una società locale. Un vero invito alla delocalizzazione. «Non so se per aggressività nostra o per altro - dice Angelo Bartesaghi di Valmadrera, produttore di macchine per trasformazione della carta, di cuscinetti a sfera e di salviette umidificate tra-

mite le due società Omet e Opac con oltre 200 dipendenti - ma abbiamo avuto una leggera ripresa. Sono un po' ottimista sul 2005: abbiamo acquisito competitività, il petrolio è sceso, c'è più fiducia per le prospettive di pace in Medio Oriente. Ma le infrastrutture che non funzionano sono per noi un'enorme penalizzazione».

Un fatturato cresciuto del 15% (ma soprattutto perché è cresciuto del 40% il costo della plastica), più ordini e riduzione degli stock hanno segnato la chiusura del 2004 per la Themoplast di Garbagnate Monastero, azienda ultracertificata produttrice

di stampe e stampaggi per materie plastiche. «Tutto il 2004 - dice il titolare Giuseppe Germani - è andato bene. Gli ordini che stanno arrivando sul 2005 hanno tempi di consegna stretti; ora c'è un momento di stacca. Solitamente in febbraio arrivano segnali per gli ordinativi su aprile e per ora c'è ancora calma. Per noi il problema serio è quello dei prezzi della materia prima, in continua oscillazione. I contratti si fanno a inizio anno: se poi il prezzo sale per noi sono guai. Nel 2004 sui costi ci è andata bene perché abbiamo attinto alla materia prima che avevamo in magazzino, ora vedremo».

Carlo Corbetta, titolare della Rosval di Nibionno, produce viti, bulloni, minuterie metalliche per uso speciale e si dice «ottimista perché il 2004 è stato discreto e per il 2005 si profila ancora qualcosa in più». Ha ordini per i prossimi sei mesi (anche perché opera nell'automotive, settore a lunga programmazione) e in aprile-maggio chiederà gli ordini che gli daranno tranquillità per tutto il 2005. Ha una forte gestione di magazzino prodotti e materie prime «che dobbiamo tenere - dice - pronto sui 90 giorni sia per far fronte al monte ordini sia per non essere impreparati sugli aumenti di prezzo dell'acciaio». Ma anche lì ha un buon segnale: «Per la parte al di fuori degli ordinativi già fissati - dice - il magazzino prodotti è sceso del 10%, significa che abbiamo venduto di più. C'è crisi ma il segreto per farcela è contare molto sulle nostre forze».

Laura Valvassori, dell'omonima trafileria di Brivio, produce filo di ferro, chiodi e reti metalliche per l'edilizia, settore sì stagionale ma che va bene. «Vedo la situazione un po' ferma - dice - con un inizio 2005 non brillante e comunque in contrazione rispetto a gennaio 2004. Staremo a vedere se ci sarà ripresa in primavera». Maria G. Della Vecchia



QUOTE DI MERCATO



Marco Corti è presidente e amministratore delegato della Fiocchi Prym, azienda leader nella produzione di bottoni, che ha chiuso il 2004 con 27 milioni di fatturato.

UNA STORIA DI SUCCESSO Parla Marco Corti, presidente della Fiocchi Prym, leader nella produzione di bottoni

«Abbiamo vinto accorciando i tempi di consegna»

LECCO (m.g.d.v.) Ha archiviato il 2004 con soddisfazione e con un fatturato di 27 milioni di euro, dato in leggera crescita rispetto a quello, che è stato in sensibile aumento, del 2003. Per Marco Corti, presidente e amministratore delegato della Fiocchi Prym spa di Lecco, «gli ultimi dati camerati segnalano un'evoluzione da accogliere con piacere ma - sottolinea - sono congiunturali su un trimestre e quindi niente affatto indicativi».

Con Marco Corti facciamo il punto sull'ottimismo che è lecito avere per questo 2005. Per la sua azienda di 190 dipendenti, produttrice di bottoni per tutte le grandi case di abbigliamento del mondo, il 2004 è stato un buon anno, cosa che non induce il titolare all'ottimismo ma - dice - «nemmeno al pessimismo. Semplicemente, come molte altre aziende dell'Unione Industriale di Lecco, riteniamo sia il caso di

prestare grande attenzione a quel che sta avvenendo».

Ma che cosa sta avvenendo?

Rispetto al 2004, ora non variano le condizioni complessive riguardo al costo delle materie prime, al corso del dollaro che ora registra un lieve ridimensionamento tutto da valutare, ai costi dell'energia e del lavoro. E oggi, come l'anno scorso, nell'ambito di uno stesso segmento ci sono aziende che hanno problemi e altre che non ne hanno. Le valutazioni concrete, al di là delle cifre che derivano dai campioni statistici, sono possibili solo osservando ogni azienda da vicino in relazione ai mercati e alle materie prime. Proprio perché le condizioni non sono mutate ritengo che da parte degli imprenditori sia il caso di adottare un'attenta gestione del quadro esistente.

Perché per la sua azienda il 2004 è andato bene? Nella seconda metà del 2004

abbiamo registrato una maggior freschezza e più interesse da parte dei clienti; ma abbiamo anche visto grande velocità negli ordini e la necessità di ulteriori accorciamenti dei tempi di consegna. Quindi il bisogno di un servizio esasperato al cliente; ma non c'è scelta, è l'unica strada per vincere la sfida che ci oppone alle imprese dell'Est.

Dopo la ristrutturazione del 1999 la sua azienda ha tenuto le posizioni e poi è tornata a crescere anche con nuove assunzioni. Come ci siete riusciti?

Sì, abbiamo fatto un buon lavoro su tutti i fattori di costo e, dopo la ristrutturazione, ci siamo ben riposizionati. Il mercato delle confezioni ci chiede i rapidissimi tempi di risposta propri del settore moda. Per noi sono importanti risorse umane e infrastrutture in grado di reagire a questa modifica di mercato. Su cosa deve puntare l'azione di

sistema per sostenere le imprese nella competitività? Quali indicazioni si sente di segnalare?

Compito dei governi è rendere meno forte il distacco che c'è tra l'economia dei paesi europei più industrializzati e l'economia dell'Est europeo e del Pacifico. Significa dunque lavorare sulla formazione continua, sul mercato del lavoro, rispondere alle nuove esigenze delle aziende alle quali si continua a chiedere di essere competitive. La competitività passa necessariamente attraverso la qualità delle infrastrutture materiali e immateriali, attraverso la possibilità di impiegare nuove persone e nuovi mezzi in modo efficace. E passa anche attraverso un accesso alle risorse che metta le aziende in condizione di operare in un mercato libero da vincoli. Sono processi possibili, in cui si possono inserire impegnandosi a fondo anche le associazioni d'impresa.

Lazienda di Calozio inaugura oggi un laboratorio in collaborazione con il dipartimento di tecnologia meccanica

Ricerca, Fontana sbarca all'università di Palermo

CALOZIOCORTE (m.g.d.v.) Dopo le collaborazioni avviate con il Politecnico, con la Bicocca e con il "Laboratorio dell'ingegneria per la conoscenza" di Milano la "Fontana Pietro spa" di Calozio corte sbarca in Sicilia dove, presso l'università di Palermo, inaugura stamane in presenza del rettore e delle autorità locali quella che il presidente Walter Fontana definisce "la nuova filiale": un laboratorio di ricerca e sviluppo allestito in collaborazione col dipartimento di tecnologia meccanica, interamente finanziato dall'azienda del Lecchese produttrice di know-how per stampi

venduti a tutte le grandi case automobilistiche.

Sul perché il nuovo progetto nasca tanto lontano da casa, Fontana taglia corto: «Andiamo dove troviamo soluzioni per lo sviluppo dell'azienda. Bisogna guardare avanti - dice - il mondo corre e la ricerca è l'unica strada possibile per la competitività, se non vogliamo farci divorare dai paesi emergenti». Le soluzioni, nel caso, sarebbero nella messa a punto di software d'avanguardia da impiegare su nuovi processi e prodotti dell'azienda. Di più, per ora, non dice. Ma dev'essere sicuramente dell'altro, visto che oggi

in Sicilia Fontana non è arrivato da solo bensì accompagnato da una delegazione di imprenditori lecchesi del settore metalmeccanico con cui avviare una collaborazione di squadra.

«Non è facile - dice Fontana - convincere gli imprenditori della zona a fare sistema e soprattutto a fare ricerca in proprio. Bisogna che vengano a Palermo a vedere da vicino cosa abbiamo creato e quali obiettivi di sviluppo industriale sarà possi-



Walter Fontana

bile raggiungere col nuovo progetto. Devono convincersi della concretezza della ricerca e di quanto sia efficace per far crescere le imprese».

Da sempre l'azienda fa ricerca in proprio, con lo stanziamento sistematico a bilancio di cifre consistenti. Il progetto siciliano attinge a buona parte del milione di euro stanziato nel bilancio 2003, già aumentato del 50% sul 2004: «Quest'iniziativa - dice Fontana - mostra come non siano necessarie gran-

di dimensioni d'impresa per sviluppare autonomamente la ricerca e, possibilmente, per mettere in rete con altri imprenditori del settore le conoscenze acquisite al fine di mandare in porto progetti comuni o realizzare economie di scala. Abbiamo dato il via a questo laboratorio nel quadro di un progetto innovativo per la realizzazione di particolari in lamiera, che prevede un finanziamento pubblico per il quale ancora non si è visto un centesimo. Abbiamo proseguito comunque, ci stiamo lavorando da due anni e ora il laboratorio è operativo. Senza aspettare lo Stato».



La sede della "Pietro Fontana spa" a Calozio corte