

«Le aziende devono farsi sentire»

Imprenditori concordi sulla necessità di un atteggiamento diverso da tenere sui tavoli europei
«Dobbiamo essere capaci di unire le forze e le rappresentanze di una miriade di piccole realtà»



Rappresentanza

1. Una fase di produzione
2. Giovanni Maggi, presidente di Confindustria Lecco
3. Walter Fontana, presidente di Fontana Group di Calolziocorte

«L'azione di lobby inizi dal territorio»

LECCO

«Come imprenditori, avremmo tanto bisogno anche noi, come i sindacati, di una contrattazione. Loro sanno bene con chi e come trattare, a noi non resta che lo Stato», ironizza Walter Fontana, proprietario del gruppo Fontana Pietro di Calolziocorte, dopo la recente assemblea di Confindustria dove è emersa da più parti la necessità di maggior tutela su produzione e commercio del made in Italy.

Il gruppo Fontana è una delle realtà più vivaci del territorio. E oltre all'unità produttiva di Calolziocorte, ne ha una in Turchia e un'altra in Romania. In entrambe le fabbriche estere produce stampi per il settore auto, mentre in stabilimento di Calolziocorte realizza le scocche in allumi-

nio per le auto di gamma alta. Walter Fontana, che di contrattazioni con i sindacati se ne intende avendone gestite diverse in azienda, dice che da parte industriale «ancora ha ancora visto una lotta fatta col coltello fra i denti contro i problemi della concorrenza sleale» e aggiunge che «se anche gli operai avessero fatto come la nostra categoria oggi si troverebbero ancora di fronte i padroni con le maglie bianche».

Per recuperare: «Intendiamoci, poi anche loro sono andati un po' troppo oltre le righe, ma i loro diritti li hanno difesi. Il punto - aggiunge - è che i diritti li difendi fino in fondo quando hai davvero

bisogno, mentre noi a trattare li mandiamo gente che non ne ha».

L'imprenditore è convinto che l'efficacia delle lobby inizi dal territorio: «È dal 2005 che lo dico - spiega -. Il problema va diviso in due: una parte riguarda la libera competizione del mercato, l'altra la loro tutela. Quando le nostre aziende che vivono di export vanno in Brasile e altrove, pagano dazi fra il 30 e il 40%, mentre il corauno che vende qui da noi viene incentivato dal suo Stato che gli regala il 50% a fondo perso. Chi è inserito in una catena di fornitura, come noi, sente pesantemente questa concorrenza sleale».

«I diritti li difendi fino in fondo quando hai bisogno»

La sua critica va al livello centrale, ma in primo luogo alla rappresentanza locale d'impresa: «L'associazionismo leccese - dico - non si sa far rispettare. Troppa gente dorme pur nelle enormi difficoltà del momento, mentre per discutere di certi problemi bisogna impegnarsi per conoscerli a fondo. Spesso - dico - ne parlo coi presidenti di Confindustria e una risposta frequente sta nel fatto che è inutile avviare azioni se poi la base degli iscritti non ci segue. Io penso - aggiunge - che il problema invece sta nel fatto che se chi guida la fila non ci crede poi si aspetta che non ci credano nemmeno quelli che seguono. Così non si passa all'azione». Un'azione che - e si torna agli operai - «deve far cambiare a Confindustria strumenti e strategie, cominciando con l'andare in piazza a farsi sentire. Invece sento solo conversazioni da salotto». ■ M. De.