

La bontà del latte nasce dalla qualità del foraggio.



IMPRESE & LAVORO



«Non c'è buona economia senza buoni imprenditori» PAPA FRANCESCO

«FASE DI GRANDE INCERTEZZA SI AVVERTE LA SPECULAZIONE»

Antonio Bartesaghi è al vertice di Omet e membro del consiglio di presidenza di Confindustria Lecco Sondrio
«I dati generali indicano che molte aziende hanno limitata liquidità dopo gli investimenti per riempire i magazzini»

MARIA G. DELLA VECCHIA

Fornitore Offresi è oggi un polo fieristico di eccellenza, un'opportunità che va colta per le piccole imprese della subfornitura meccanica. Non investire per farsi conoscere è un errore fatale per ogni impresa», afferma Antonio Bartesaghi, titolare del gruppo Omet, che conta 400 addetti in Italia, di cui 290 a Lecco. Bartesaghi siede nel Consiglio di presidenza di Confindustria Lecco Sondrio ed è presidente di Fondazione Badoni, ma qui parla in veste di imprenditore che da sempre si appoggia "moltissimo", afferma, alla subfornitura locale dalla quale Omet acquista lavorazioni e assemblaggi di parti meccaniche per la sua realizzazione di macchine utensili per la stampa di etichette e imballaggi e per il tissue converting, cioè per la trasformazione e l'imballaggio di tovaglioli, tovagliette e asciugamani in carta che l'azienda esporta in tutto il mondo.

Lei conosce bene la realtà delle imprese metalmeccaniche locali, visto che nel recente passato le ha rappresentate in Confindustria Lecco Sondrio. Oggi che impressioni registra nelle sue relazioni d'affari nel settore?

Il 2023 è ancora un anno di grandi incertezze, si fatica ad interpretare l'andamento del mercato di vendita e di acquisto in relazione ai prezzi di materie prime e materiali per la produzione. I costi di approvvigionamento si sono ridotti rispetto ai picchi dell'agosto 2022, ma sono ancora almeno doppi rispetto ai prezzi pre-incrementi. I

prezzi di materie prime e prodotti per l'industria non seguono l'andamento dei costi energetici, ci sono evidenti comportamenti speculativi.

I prezzi di energia e gas sono in calo, quindi ci si aspetta nel medio periodo comunque un beneficio anche sulle produzioni?

L'onda dell'andamento di energia e gas si riversa sul mercato ma ciò accade nel corso di parecchi mesi prima che si produca una riduzione dei prezzi d'acquisto della materia prima e dei materiali di trasformazione. Energia e gas restano su standard doppi rispetto a quelli a cui eravamo abituati, mentre le materie prime restano ancora care per l'aggiunta di effetti speculativi. Non solo: il grave aumento di costi energetici e i suoi riflessi sulle materie prime riguarda soprattutto l'Europa, i nostri concorrenti statunitensi e asiatici non hanno avuto questa penalizzazione e, quindi, si sono ritrovati con un vantaggio enorme.

La manifattura locale è dunque ancora in difficoltà?

Sì. È noto dai dati generali che le aziende lo scorso anno hanno avuto mediamente grossi problemi di liquidità, perché nell'incertezza e nelle difficoltà nell'approvvigionarsi, hanno riempito molto i magazzini, per evitare di restare senza materiali in un momento in cui il mercato era estremamente vivace. Hanno messo a magazzino materie prime comprate a prezzi elevati e molti si sono ritrovati in difficoltà nel vendere perché se manca anche un solo componente non si può termi-



Antonio Bartesaghi è amministratore delegato di Omet

nare il prodotto e quindi non si incassa. Inoltre ciò ha portato a perdere marginalità sulle vendite perché non si è riusciti a trasferire i costi sul proprio mercato.

Non mancano però gli imprenditori che all'alba dei primissimi rincari si sono arricchiti con magazzini colmi di materiali acquistati a prezzi ancora competitivi e rivenduti coi prezzi ai picchi.

È vero, nei periodi di grandi sbalzi di prezzi c'è chi fa le mosse giuste e ne trae grosso beneficio. E c'è anche chi non ha quella

capacità finanziaria per farlo e ne subisce le conseguenze. Lavorare in condizioni di stabilità di prezzi è molto facile, in condizioni di variabilità diventa molto più rischioso. In condizioni difficili c'è chi guadagna molto e c'è chi perde molto.

In che modo Omet ha affrontato i mesi scorsi in relazione ai costi e a quello che ne deriva nella gestione dei rapporti con i clienti?

Come per la maggior parte delle imprese, anche noi non abbiamo potuto trasferire l'anno scorso i maggiori costi sui clien-

ti, visto che lavoriamo su ordini con consegna che va dai sei ai 12 o 15 mesi.

È vero che sui nuovi ordini ho potuto aumentare i prezzi e di ciò avremo beneficio nel 2023, aspettandoci che il rapporto fra prezzi di vendita e costi si equilibri per ottenere margini accettabili.

Comesi profilano per Omet i prossimi mesi?

Quest'anno abbiamo un mercato di forte domanda e il portafoglio più elevato della storia dell'azienda. Il 2022 è stato un anno record di fatturato, mentre il portafoglio che abbiamo attualmente in casa ci consente ricavi 2023 ulteriormente in crescita rispetto allo scorso anno. Il lavoro non manca, abbiamo una grossa quantità di commesse acquisite e un'ottima prospettiva di fatturato e di volumi. Ma la lettura generale del mercato resta difficile.

Omet si appoggia a subfornitori locali: che impressioni ha sull'andamento del mercato del territorio?

Confermo che ci appoggiamo moltissimo alla subfornitura, a produttori esterni soprattutto del Nord Italia da cui compriamo lavorazioni meccaniche e assemblaggio di parti. Lavoriamo moltissimo con un'ampia gamma di fornitori esterni di varia natura fra i quali osservo grosse differenze. Non posso identificare uno stato di forma della subfornitura locale, fra cui ci sono aziende con tanto lavoro, aziende che si stanno riprendendo e altre in grossa difficoltà. In parte interpreto le difficoltà basandole su scelte strategiche che si sono dovute

fare nel 2022 in relazione agli approvvigionamenti, con conseguenti difficoltà sulla liquidità. E in parte penso che le aziende debbano dotarsi di spalle forti in senso finanziario perché i periodi di turbolenza del mercato sono ciclici e serve mantenere una certa solidità per fronteggiare momenti difficili. È un aspetto che non sempre le Pmi manifatturiere curano adeguatamente, quindi vanno in difficoltà. In un mercato così eterogeneo ci sono soggetti pronti a ripartire e altri con evidenti difficoltà nel continuare l'attività. Credo anche che stringere la collaborazione fra piccole imprese sia utile ad affrontare meglio il mercato.

Quanto è importante per le Pmi della subfornitura partecipare a una fiera come Fornitore Offresi?

Non investire per farsi conoscere dal mercato è un errore fatale, forse la scelta peggiore. Non do lezioni su cosa sia giusto fare, ogni azienda è una realtà a sé, ma so cosa non bisogna fare: non ci si deve chiudere in azienda in attesa che il mercato risponda. Le fiere non troppo costose come Fornitore Offresi sono per la subfornitura meccanica un'ottima opportunità per spingere il mercato, per farsi conoscere e per trovare nuovi interlocutori commerciali. Ormai Fornitore Offresi è diventata un polo di eccellenza sul nostro territorio. Noi stessi investiamo molto in fiere, le opportunità vanno colte. Ogni attività commerciale dà risultati se si coltiva con costanza lavorando sul medio e lungo termine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

www.caldara.it

Caldara Plast

Recupero e rigenerazione materie plastiche dal 1963

Scegli la linea certificata di compound rigenerati

Caldara Plast S.r.l.
Divisione Recupero
Via Trieste, 28/E
22036 Erba (CO) Italy Tel. +39 031610190

Divisione Compound
Via Gianbattista Giovio, 633
22040 Alzate Brianza (CO) Italy Tel. +39 031632542

La seconda vita della plastica dal 1963.

Fornitore Offresi

A Lariofiere la subfornitura meccanica

L'INTERVISTA ANDREA BERI.

Amministratore delegato della Ita di Calolziocorte
«Siamo svantaggiati rispetto a spagnoli e francesi»

L'ombra dell'energia «Con i costi attuali meno competitivi»

GUIDO LOMBARDI

L'incremento dei prezzi dell'energia che ha interessato negli ultimi anni l'Europa e l'Italia in particolare continua a generare preoccupazione tra gli imprenditori del settore meccanico. Rispetto alla scorsa estate, si sono concretizzate alcune novità che lasciano qualche speranza per i prossimi mesi ma Andrea Beri, amministratore delegato della Ita spa di Calolziocorte e numero uno anche del gruppo Steelgroup, evidenzia ancora una volta le conseguenze negative della crisi energetica che ha investito il Vecchio Continente. Steelgroup comprende anche la Mab di Lecco (specializzata nella produzione di barre in acciaio trafilate a freddo), la Cb Trafilati Acciai di Tezze sul Brenta in provincia di Vicenza (produzione di acciai per il settore della pre-compressione e della post-tensione) e la Far di Feltre in provincia di Belluno (realizza fili di acciaio temprati).

Come si è chiuso l'esercizio 2022 per la Ita spa?
Ita - Industria Trafilati Acciai è



Andrea Beri

una realtà aziendale tra le più dinamiche del settore acciaio. Produciamo e forniamo fili d'acciaio trafilati lucidi e zincati per armatura di cavi energia e telecomunicazioni, funi di sollevamento, funi per trasporto persone, funi pesca, applicazioni off-shore, armatura di rinforzo tubi, trasmissioni e produzione di molle per il settore automobilistico e per la meccanica in generale. Il 2022 si è chiuso con un deciso incremento del fatturato,

pari al 35%, ma con un sostanziale mantenimento dei volumi. L'aumento dei ricavi è dovuto quindi ad un aumento dei prezzi di vendita che ha fatto seguito all'aumento dei costi delle materie prime e, in particolare, delle componenti energetiche.

La crisi energetica ha impattato pesantemente sullo scorso anno e si è trascinata anche nel 2023, ma nelle ultime settimane abbiamo visto qualche segnale di una possibile inversione di tendenza.

Nei mesi scorsi lei ha più volte evidenziato l'insostenibilità dell'aumento dei prezzi energetici per le imprese.

Sì ma non solo per le aziende direttamente, perché l'aumento

dei costi ha impattato su numerosi mercati e, in particolare, sulle attività domestiche. Il ricambio di elettrodomestici ha avuto infatti un pesante rallentamento perché non ci sono stati adeguati incrementi salariali corrispondenti all'aumento dei costi per le famiglie. Per quanto riguarda le aziende, nel corso del 2022 in Italia abbiamo subito bollette otto volte superiori rispetto a quelle del 2019, un raddoppio del costo delle materie prime e una perdita di competitività rispetto ai paesi extra Unione europea. Anche in ambito europeo, comunque, ci sono state condizioni svantaggiose per le aziende italiane rispetto a quelle francesi e spagnole che hanno potuto godere di prezzi nettamente inferiori per l'acquisto del mix energetico necessario al funzionamento delle realtà produttive.

In questo momento come vede il settore nazionale della meccanica?

Vedo una ripresa, per certi versi inaspettata, del settore automobilistico, una domanda ancora molto forte per quanto riguarda i segmenti dell'elettronica e delle telecomunicazioni ed una stasi per il mercato delle costruzioni, prevalentemente dettata dagli effetti del cambio di governo. Ma si tratta di uno stop temporaneo per un mercato che sarà decisamente sotto pressione

a causa della domanda dovuta alla mole di progetti legati al Piano nazionale di ripresa e resilienza.

Per il settore meccanico, ci sono notizie positive anche in ambito occupazionale?

In Ita abbiamo aumentato il numero di lavoratori che oggi ha raggiunto quota 129, mentre a livello di gruppo superiamo i 270. Persiste tuttavia una grave difficoltà nella ricerca di personale qualificato per il nostro settore. Si tratta di un problema legato alla formazione, ma anche al contesto culturale. Dobbiamo superare alcune convinzioni relative ai lavori in fabbrica. Credo che siano i genitori a sbagliare per primi, perché orientano i figli prevalentemente verso lavori da scrivania.

Il vostro gruppo è particolarmente attento anche al tema della sostenibilità. Ci sono nuovi progetti in corso?

Stiamo valutando l'installazione di impianti fotovoltaici per complessivi 7,5 gigawatt di potenza, oltre alla riqualificazione di un'area industriale nel Mantovano per riconvertire un insediamento produttivo in area destinata alla produzione di energia attraverso il fotovoltaico. Questo lo facciamo sia per rispondere alla crisi energetica, sia per proseguire lungo la strada dell'impegno per la sostenibilità ambientale: un dovere etico ma anche un elemento sempre più rilevante perché incidere sul rating aziendale. Del resto, dal 2015 abbiamo una politica di autoproduzione di energia elettrica che, in questa fase così complessa, è stata la nostra ancora di salvezza. Oggi produciamo il 44% del nostro fabbisogno energetico.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Ripresa inaspettata del settore automotive»

Le imprese e gli addetti

Consistenza delle imprese del settore metalmeccanico
Incidenza % su totale imprese e totale addetti al 30/6/2022

	Imprese attive 30/6/22	Imprese attive metalmeccanico 30/6/2022	% Imprese al 30/6/2022
COMO	43.280	2.088	4,8
LECCO	23.188	2.110	9,1
SONDRIO	13.179	398	2,9
LOMBARDIA	821.945	44.049	5,4
ITALIA	5.177.184	183.149	3,5

Imprese attive settore metalmeccanico
Variazione % 1/1/2016-30/6/2022
e incidenza % 30/6/2022 provincia sul totale Lombardia

Provincia	1/1/2016	30/6/2022	Variazione 1/1/2016-30/6/2022	Variazione 1/1/2022-30/6/2022	INCIDENZA 30/6/2022 SU TOT. LOMBARDIA
BERGAMO	5.631	5.358	-4,8	0,4	12,2
BRESCIA	8.607	8.289	-3,7	0,3	18,8
COMO	2.212	2.088	-5,6	-0,1	4,7
CREMONA	1.375	1.316	-4,3	-3,3	3,0
LECCO	2.332	2.110	-9,5	-0,6	4,8
LODI	808	732	-9,4	-1,1	1,7
MANTOVA	1.636	1.559	-4,7	0,7	3,5
MILANO	13.749	12.521	-8,9	-0,1	28,4
MONZA B.ZA	4.152	3.797	-8,6	0,1	8,6
PAVIA	2.220	2.118	-4,6	0,2	4,8
SONDRIO	422	398	-5,7	-1,2	0,9
VARESE	4.206	3.763	-10,5	-0,4	8,5
COMO+LECCO	4.544	4.198	-7,6	-0,4	9,6
LOMBARDIA	47.350	44.049	-7,0	-0,1	100,0
ITALIA	191.181	183.149	-4,2	-0,1	24,1 (*)

(*) Peso settore metalmeccanico regione Lombardia su totale Italia

Tecnici e programmatori «Figure introvabili»

Ha compiuto 100 nel 2020 l'Officina Meccanica Brügger. Fondata da Saverio Brügger è oggi guidata dal nipote che con il nonno condivide il nome. Saverio Lietti ha alle proprie dipendenze 22 collaboratori, ma si trova a dover rifiutare le commesse perché non ha le capacità produttive per portarli a termine non per mancanza di macchinari, ma per mancanza di personale sufficiente. «È un disastro - sottolinea - abbiamo bisogno di programmatori per macchine a CNC di operai in gra-

do di preparare le macchine, ma non se ne trovano ed è problema gigantesco. Non ci sono operatori e quei pochi che troviamo facilmente se ne vanno in Svizzera dove gli stipendi sono significativamente più alti. Ci vorrebbe più attenzione da parte dello Stato perché la diversità negli stipendi dipende da legislazioni diverse e i costi che le aziende devono sostenere sono simili sia in Italia sia oltre confine».

Questa situazione è controproducente sia per il tessuto

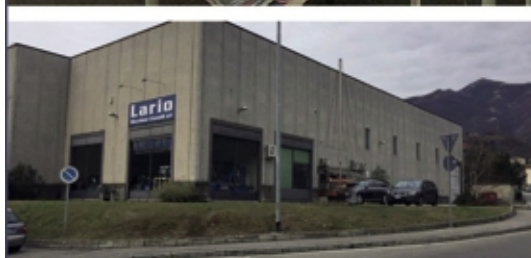
PROFESSIONALITÀ E COMPETENZA

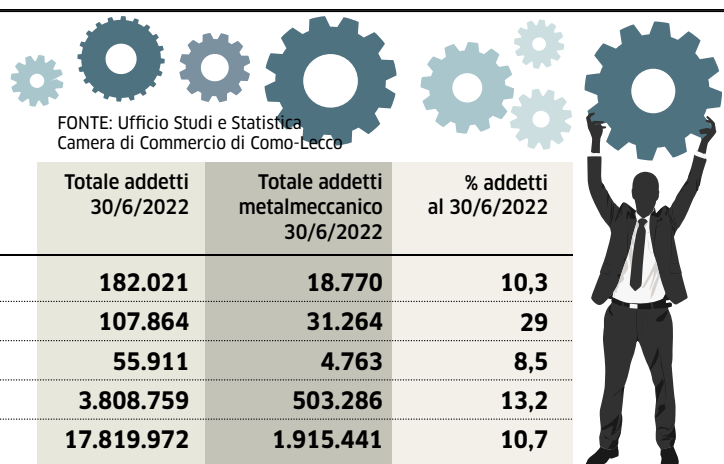
Lario Macchine Utensili oggi collabora con diversi partner di qualità, conosciuti a livello internazionale, per fornire al cliente prodotti all'avanguardia. L'obiettivo principale dell'azienda è dare la possibilità di scegliere il prodotto più appropriato per le sue esigenze lavorative e supportarlo con il migliore rapporto qualità-prezzo. L'azienda si compone di un team qualificato, investe continuamente nella piena soddisfazione dei propri clienti, fornendo servizio di post-vendita e ritiro di macchine usate.



Con la sua ampia gamma di macchine utensili per l'asportazione del truciolo e la lavorazione della lamiera, Lario Macchine Utensili soddisfa ogni esigenza del cliente.

**VI ASPETTIAMO NEI NOSTRI STAND
PADIGLIONE B 391-395 E 408-412**





Addetti delle imprese attive settore metalmeccanico
Variazione % 1.1.2016-30/6/2022
e incidenza % 30.6.2022 provincia sul totale Lombardia

Provincia	1/1/2016	30/6/2022	Variazione 1/1/2016-30/6/2022	Variazione 1/1/2022-30/6/2022	INCIDENZA 30/6/2022 SU TOT. LOMBARDIA
BERGAMO	70.648	78.147	10,6	3,3	15,5
BRESCIA	98.071	107.791	9,9	1,1	21,4
COMO	18.588	18.770	1,0	0,5	3,7
CREMONA	15.491	17.355	12,0	1,6	3,4
LECCO	28.152	31.264	11,1	2,4	6,2
LODI	6.818	7.273	6,7	0,2	1,4
MANTOVA	20.193	22.710	12,5	2,8	4,5
MILANO	106.662	108.465	1,7	1,6	21,6
MONZA B.ZA	43.526	45.414	4,3	0,5	9,0
PAVIA	14.766	15.790	6,9	-1,2	3,1
SONDRIO	4.362	4.763	9,2	1,2	0,9
VARESE	43.613	45.544	4,4	-0,9	9,0
COMO+LECCO	46.740	50.034	7,0	1,7	9,9
LOMBARDIA	470.890	503.286	6,9	1,4	100,0
ITALIA	1.742.083	1.915.441	10,0	1,7	26,3 (*)

(*) Peso settore metalmeccanico regione Lombardia su totale Italia

I 50 anni della Omc Fattore innovazione «Contesto difficile, ma siamo fiduciosi» «Paga investire nella tecnologia»

L'azienda/1

L'impresa di Brugherio dei coniugi Redolfi «Un grande sogno, iniziato dalla cantina di casa»

«A Fornitore Offresi metteremo in mostra i nostri cinquant'anni di storia, dopo tanto tempo siamo ancora qui grazie alla professionalità e alla qualità che da sempre offriamo ai nostri clienti».

Fra gli espositori attesi a Lariofiere c'è anche Omc Officine Meccaniche di Brugherio, un'azienda che da dieci anni partecipa all'appuntamento riservato dal centro espositivo erbese alle imprese subfornitrici del settore meccanico.

Fondata nel 1972 da Ellero Redolfi nella cantina di casa attrezzata solo con un tornio e una fresatrice, Omc è cresciuta negli anni fino a diventare un punto di riferimento nelle lavorazioni meccaniche di precisione. L'azienda realizza prodotti di alto livello partendo dal disegno del cliente e serve comparti produttivi molto diversi fra loro, dalla cosmetica alla petrolchimica, passando per il medicale.

Mariarosa Beneggi Redolfi, responsabile del settore amministratore e marketing, ha visto crescere l'azienda anno dopo anno a fianco del marito. «Il mondo produttivo non viene da anni facili - dice - i materiali hanno ancora costi molto elevati, anche se la crescita si sta un po' ridimensionando e un po' di luce all'orizzonte finalmente si vede. A gennaio abbiamo portato a casa ordini importanti che ci consentono di lavorare con tranquillità per circa quattro mesi: siamo di tempra dura, bisogna sempre essere ottimisti».

Ellero e Mariarosa hanno già avviato il ricambio generazionale, da tempo la figlia Elena si sta facendo le ossa alla Omc. «Siamo sempre stati abituati a far fatica, mio marito è partito dalla sua cantina per poi ingrandire l'azienda nei cinquant'anni successivi. Vorremmo che nostra figlia potesse guidare l'impresa in acque il più possibile tranquille, senza gli scossoni causati dalla pandemia, dalle materie prime e dai costi energetici nel giro di soli tre anni».

Mariarosa si è sempre occupata in prima persona di Fornitore Offresi, una manifestazione in cui ha creduto fortemente sin dalle prime edizioni. «Sono dieci anni che partecipiamo - dice - e ancora una volta porteremo la nostra storia, la nostra esperienza. Sono ottimista per questa edizione, anche se ogni anno ha una storia diversa abbiamo sempre raggiunto dei risultati: a Lariofiere abbiamo anche incontrato per la prima volta delle persone che sono diventate clienti fissi e costanti».

Ad essere cambiato, nel corso degli anni, è il concetto stesso delle fiere settoriali. «Un tempo erano un punto di incontro, un modo per trovarsi e confrontarsi. Oggi viene più che altro chi ha bisogno, senza troppa voglia di curiosare per farsi un'idea generale del mercato. I visitatori girano spesso con i disegni in mano e vanno diretti agli stand di loro interesse. Allo stesso tempo, il livello di competenza dei visitatori è in crescita».

Fornitore Offresi resta in ogni caso un importante punto di incontro per il settore. «La fiera è cresciuta, bisognerebbe solo cercare di attirare un maggior numero di stranieri, innanzi tutto dalla vicina Svizzera». **L. Men.**

L'azienda/2

La Benati Enrico Torneria di Cucciago «Fattore decisivo per servire più mercati»

L'industria 4.0 al servizio di tutti. La Benati Enrico Torneria Metalli di Cucciago, una realtà che non smette di crescere ed innovarsi da quando è stata fondata nel 1976, porterà a Fornitore Offresi i prodotti di ultima generazione, frutto del lavoro e della ricerca degli ultimi anni. L'obiettivo è intercettare un clientela composta che opera in diversi ambiti.

L'azienda è specializzata nella tornitura e nella fresatura a controllo numerico computerizzato, per realizzare prodotti di piccole e medie dimensioni su disegno del cliente. L'impianto sfrutta macchinari all'avanguardia (in alcuni casi hanno anticipato la rivoluzione dell'industria 4.0) che consentono di rispondere alle esigenze più disparate: i clienti arrivano dai settori medicale, delle energie rinnovabili, dell'alimentare, della pneumatica, dell'oleodinamica, dell'elettromeccanica, dell'arredamento, dell'automotive, delle telecomunicazioni e della nautica.

Una fiera come Fornitore Offresi è importante per incontrare tutti. «Abbiamo sempre partecipato all'appuntamento di Lariofiere - dice il titolare Enrico Benati - è un momento importante di confronto e riflessione fra gli imprenditori, un momento per fare il punto della situazione. Tanto più in un momento così particolare e complesso come quello che stiamo attraversando».

L'azienda di Cucciago porterà in fiera «prodotti di ultima

generazione, il risultato del lavoro e della ricerca di questi ultimi anni. L'obiettivo è portare a casa nuovi clienti e fino ad ora ha sempre funzionato».

Del resto, dopo qualche anno segnato dalla pandemia e dal distanziamento, «si sente l'esigenza di ritrovarsi di persona, faccia a faccia, per poter discutere». Nessun meeting su Zoom potrà mai sostituire l'importanza di una chiacchierata all'interno del padiglione, di una stretta di mano per sancire un accordo.

In un periodo segnato da grandi trasformazioni e problemi, non ultimi l'impennata dei costi delle materie prime e dell'energia, la Benati Enrico Torneria Metalli tiene la barra dritta continuando a scommettere sull'innovazione tecnologica.

Nel 1976 l'azienda era una piccola realtà, gli anni novanta sono stati segnati da una decisa espansione spaziale, ma è dai primi anni duemila che la tecnologia ha preso il sopravvento. Nel 2004 a Cucciago è stata sviluppata la prima piattaforma informatica per monitorare i processi, un processo che non si è mai fermato e che in anni più recenti ha sposato al cento per cento - spesso anticipandola - l'innovazione dell'industria 4.0.

«Investire nella tecnologia - dice Benati - è fondamentale per continuare a offrire prodotti di altissima qualità, personalizzati sulla base delle richieste del cliente. E solo investendo nella tecnologia si possono servire contemporaneamente mercati molto diversi, dal medicale alla motoristica, che richiedono forniture molto sofisticate frutto di anni di ricerca e sviluppo. Siamo ottimisti, perché alla fine queste scelte sull'innovazione e la qualità pagano». **L. Men.**

manifatturiero sia per il territorio in genere, fa presente l'imprenditore. «Mandiamo a scuola i nostri giovani, li facciamo crescere, diventano operatori e tecnici di macchine utensili e poi prendono e se ne vanno».

Le attività di alternanza scuola lavoro sono importanti per Lietti che collabora con scuole e istituti di formazione professionale come i Padri Somaschi o l'Istituto Leonardo da Vinci Ripamonti. «Qualcuno dei nostri dipendenti viene proprio dal percorso di stage e ha iniziato a lavorare con noi part time già durante la scuola. Quelli che troviamo più bravi e sono interessati a rimanere vengono assunti» continua Lietti che lavora in particolare con il mercato italia-

no, anche se un 20% della produzione è diretta in Svizzera, Germania e Francia.

L'Officina Meccanica Brügger, nata come ditta di assistenza alle macchine tessili per poi diventare ditta costruttrice di macchine tessile, a seguito della crisi nel settore ha cambiato la produzione; si è riconvertita e lavora oggi per conto terzi. Il core business sono le lavorazioni meccaniche per asportazione di truciolo e per pezzi meccanici di precisione su commessa e disegno del cliente. «Questo è un momento di crisi di liquidità - riprende - e anche se noi non abbiamo questo tipo di problemi, stiamo subendo la crisi di rimbalzo perché alcuni i clienti hanno difficoltà a pagare». **E. Lon.**

IMPRESA
TERRITORIO
ASSOCIAZIONE
SERVIZI
SOLUZIONI

ASSOCIAZIONE PICCOLE MEDIE INDUSTRIE
DAL 1949 A LECCO

apilecco.it

Fornitore Offresi

A Lariofiere la subfornitura meccanica

Ordini e produzione in calo Il settore metalmeccanico si aspetta un anno difficile

La congiuntura. Quadro complesso nell'ultima indagine di Federmeccanica. Indicazioni negative anche sull'occupazione e sulla tenuta dell'export

MARIA GRAZIA GISPI

Nel 2023 è prevista una contrazione dell'attività produttiva metalmeccanica e un ridimensionamento dei livelli occupazionali.

La liquidità aziendale è valutata cattiva o pessima dal 14% delle aziende: il 41% di tali imprese prevede di far ricorso a una dilazione dei pagamenti, il 23% avrà difficoltà nell'approvvigionamento e un ulteriore 16% pensa di dover ridurre gli attuali livelli di produzione, e il restante 20% ricorrerà ad altre soluzioni.

Le prospettive

Queste le prospettive a breve nel settore metalmeccanico nazionale secondo l'indagine congiunturale di Federmeccanica, condotta su un campione di imprese metalmeccaniche associate, con più di 100 addetti, e pubblicata a chiusura 2022.

Pesano sulle previsioni gli ulteriori incrementi dei prezzi dell'energia e delle materie prime dovuti al prolungamento del conflitto russo-ucraino e alla politica restrittiva sul covid adottata a lungo dalla Cina. Una scelta che ha contribuito a creare sempre maggiori difficoltà nelle catene di approvvigionamento globali.

Il portafoglio ordini risulta in forte peggioramento: il 34% delle aziende ha subito contrazioni delle consistenze, mentre

erano il 26% nella rilevazione del 2021. Il saldo pari a -11% sottolinea l'aggravarsi del trend decrescente.

Nel terzo trimestre dello scorso anno, l'ultimo di cui abbiamo dati, il 31% delle imprese si ritiene soddisfatto dei livelli degli ordini conseguiti nel trimestre rispetto al 30%, in salita dal precedente 19%, che, invece, li giudica insufficienti a garantire il normale svolgimento dell'attività produttiva.

Anche per quanto riguarda la produzione le previsioni per l'ultimo trimestre del 2022 confermano l'evoluzione negativa.

Per la produzione complessiva, il 26% delle aziende prospetta incrementi a fronte di un 28% che, al contrario, prevede contrazioni con un saldo di -2%.

Nonostante questo, i livelli occupazionali nei prossimi sei mesi dovrebbero mantenersi ancora positivi. Il ridimensionamento del numero dei lavoratori è all'orizzonte ma non con ripercussioni a breve termine.

A fronte del 17% di imprese che pensa di incrementare gli organici, ed erano il 21% nel secondo trimestre del 2022, il 12% prevede di doverli ridurre secondo una valutazione di fine anno. Il saldo è positivo e pari a +5% in discesa da inizio 2022. Nel corso dei primi nove mesi del 2022, la dinamica occupa-

zionale nelle imprese metalmeccaniche con oltre 500 addetti non ha registrato variazioni significative, assestandosi però su livelli inferiori al passato. Tra gennaio e settembre dell'anno scorso, infatti, l'occupazione è mediamente diminuita dell'1,7%, rispetto all'analogo periodo del 2021. Il calo è da attribuire principalmente alla qualifica operaia che ha registrato una contrazione del 3,1% a fronte di una sostanziale stabilità rilevata per la qualifica impiegatizia (+0,1%).

Non c'è ottimismo neanche per quanto riguarda la quota di prodotto destinata all'estero: le imprese che intendono aumentare i volumi di produzione sono il 21% contro il 28% che pensa di ridurli; il saldo si conferma negativo, -7%, e in peggioramento rispetto alla scorsa rilevazione.

Eppure nel corso del 2022 le esportazioni del settore metalmeccanico hanno raggiunto i 205 miliardi di euro e le importazioni sono state pari a circa 175 miliardi con un saldo attivo di quasi 30 miliardi.

Nel periodo estivo luglio-settembre, infatti, le esportazioni metalmeccaniche hanno registrato un incremento tendenziale dell'11,3%, positivo quindi, ma in attenuazione rispetto ai trimestri precedenti, mentre le importazioni sono cresciute del 24,3% nel confronto con l'ana-

logo trimestre dell'anno precedente.

I valori positivi sono però influenzati dalla crescita dei costi e quindi dei prezzi medi.

Export/import

Complessivamente nei primi nove mesi del 2022, l'export è mediamente aumentato del 13,5% con un incremento più marcato per i prodotti diretti verso i paesi dell'Unione Europea (+15,0%) rispetto a quelli destinati ai mercati esterni all'area (+11,8%).

Per le importazioni, l'incremento medio del 23,2% è stato, invece, maggiormente influenzato dai flussi provenienti dai paesi extra-Ue (+28,3%) che non quelli di origine comunitaria (+19,8%).

L'incremento più accentuato rispetto alla media di settore si è rilevato per i prodotti in metallo e dei Computer, radio TV, strumenti medicali e di precisione dove i flussi indirizzati ai mercati esteri sono cresciuti di circa il 20% rispetto all'analogo periodo del 2021 e delle macchine e apparecchi elettrici (+15,5%). Più contenuti gli aumenti registrati per i comparti dei mezzi di trasporto (+10,0%, risultato determinato soprattutto dalla crescita dei flussi osservata nel mese di settembre '22) e delle macchine e apparecchi meccanici (+8,7%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il valore dell'export

Consistenza delle imprese del settore metalmeccanico
Incidenza % su totale imprese e totale addetti al 30/6/2022



	TOTALE ESPORTAZIONI		DI CUI METALMECCANICO	
	I sem.	II sem.	I sem.	II sem.
COMO	2.836,2	3.296,2	1.032	1.100,2
LECCO	2.393,3	2.967	1.794	2.250,3
SONDRIO	382,7	479,3	207,2	268,2
LOMBARDIA	66.087,1	80.691,8	35.161,5	41.674,9
ITALIA	250.099,2	306.380	119.369	138.387,2

Esportazioni totali delle province lombarde ed export del settore metalmeccanico. Valori medi semestrali anno 2019 (in milioni di Euro) e confronto con il 1° semestre 2022

Provincia	Totale esportazioni (media semestrale 2019)	Esportazioni metalmeccanico (media semestrale 2019)
BERGAMO	8.160,8	4.618,3
BRESCIA	8.207,8	6.302,6
COMO	2.872,4	972,1
CREMONA	2.323,3	1.293,0
LECCO	2.246,7	1.668,0
LODI	1.801,7	1.075,6
MANTOVA	3.289,4	1.781,0
MILANO	22.696,4	9.069,1
MONZA B.ZA	4.830,1	2.527,3
PAVIA	2.052,8	756,0
SONDRIO	361,5	182,7
VARESE	4.901,0	2.848,3
COMO +LECCO	5.119,1	2.604,1
LOMBARDIA	63.743,9	33.094,0
ITALIA	240.176,0	112.185,1

FONTI: Ufficio Studi e Statistica Camera di Commercio di Como-Lecco

La lunga ondata al rialzo dei prezzi dei materiali

I prezzi delle materie prime per la meccanica hanno cominciato a salire ben prima del 24 febbraio 2022. L'aumento si era avviato già nel corso del 2021 ed è proseguito fino alla primavera quando le quotazioni hanno iniziato a scendere.

Sulla base dei dati dell'Istat il rialzo dei prezzi della forniture di energia elettrica e gas sta

significativamente condizionando l'andamento dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali le cui dinamiche crescenti nel mese di settembre hanno fatto registrare un aumento tendenziale del 41,8%.

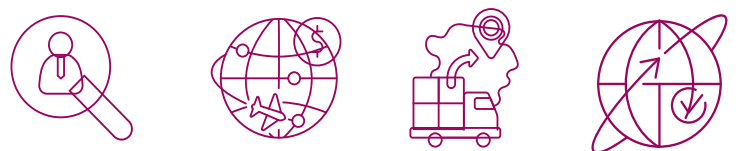
L'indice dei prezzi dei prodotti petroliferi raffinati è cresciuto del 25,1% rispetto a settembre 2021, mentre per i prodotti manifatturieri l'inc-

Fornitore Offresi
MECCANICA D'ECCELLENZA

9-11 FEBBRAIO
LARIOFIERE ERBA

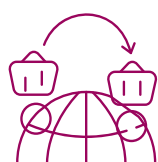
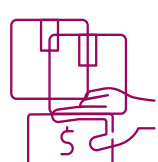
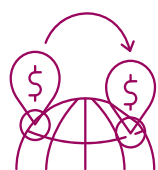


F.LLI GAIANI srl - Via Milano 351 DESIO MB Tel: 0362625325 info@gaianifratelli.it www.gaianifratelli.it



VARIAZIONE % 1° SEM 2021 - 1° SEM 2022

TOT	Metalmeccanico	INCIDENZA DEL METALMECCANICO SU TOTALE
16,2	6,6	33,4
24	25,4	75,8
25,2	29,4	55,9
22,1	18,5	51,6
22,5	15,9	45,2



Variazione % 1° sem. 2022/media semestrale 2019

Tot.	Di cui metalmeccanico
23,4	17,7
41,8	43,0
14,8	13,2
45,8	51,8
32,1	34,9
37,2	44,2
40,9	50,7
19,2	14,4
31,8	18,9
6,4	7,8
32,6	46,8
25,2	12,9
22,3	26,9
26,6	25,9
27,6	23,4

Il nuovo progetto è sull'ergonomia Produzione vicina

L'azienda/1

La Trimat di Viganò sarà in fiera con la brochure del nuovo banco di lavoro regolabile in altezza

«Abbiamo conosciuto tutte le stagioni di Fornitore Offresi, dove siamo sempre stati presenti. Quest'anno portiamo un nuovo prodotto che riguarda l'ergonomia: un banco da lavoro regolabile in altezza con meccanismo idraulico o elettrico, si chiama Ergotrimat e la produzione parte in primavera». Paolo Bertoni, socio di Trimat, parla con orgoglio del nuovo progetto spiegando che «certo, ci sono multinazionali che già fanno banchi simili, ma li fanno pagare migliaia di euro. Non ce lo compreranno grandi gruppi dell'automotive, ma chi monta stampi in officina sì. Volevamo portarlo già realizzato a Fornitore Offresi, ma per mole di lavoro non siamo riusciti a finirlo, però quasi ci siamo».

Nata nel 2008, alla vigilia della grande crisi finanziaria, la Trimat di Viganò con quattro dipendenti più i tre soci operativi realizza carpenteria leggera con produzione di banchi, nastri trasportatori, protezioni sia in policarbonato che in rete per clienti dei settori automazione e costruzione di macchine industriali.

Presidente dell'azienda è Dario Tentorio, mentre gli altri due soci, Paolo Bertoni e Marc Dackman sono amministratori.

Bertoni, che è anche presente nel cda di Api Lecco e Sondrio, ha investito risorse umane, finanziarie e tempo per partecipare alla nuova edizione di Fornitore Offresi,

una fiera che dopo la battuta d'arresto imposta dal Covid l'anno scorso ha riaperto e ha dato alla sua azienda la possibilità di nuovi contatti con potenziali clienti, con cui il dialogo continua. «Fornitore Offresi - afferma Bertoni - era nata per aiutare le piccole imprese in un periodo di forte crisi. Abbiamo visto il suo sviluppo negli anni, abbiamo partecipato anche in anni di crisi, quando il calo da parte dei visitatori era evidente, ma poi c'è stato un recupero».

I due anni di chiusura per il Covid hanno fatto svanire un po' di contatti, ma con l'ultima edizione sembra essere tutto ripartito: «sono tornati espositori da tutte le regioni del Centro e del Nord Italia, oltre ai buyer esteri di grosse aziende, visitatori professionali molto interessati ai prodotti. L'anno scorso ci hanno contattati aziende del Piemonte, dell'Emilia, del Veneto in quella che ormai non è più fiera locale. Quindi - sottolinea Bertoni - ci torniamo, coi nostri profili in alluminio, nastri trasportatori e carpenteria».

Bertoni ci dice che dopo un primo autunno del 2022 in cui iniziava a temere un inverno e un inizio 2023 di calo di commesse per le difficoltà generati di mercato che registrava in quel periodo, oggi si è ricreduto: «in realtà - afferma - ora stiamo lavorando agli stessi livelli dell'anno scorso. Ora ci sono le nuove previsioni secondo cui ci sarà un calo nella parte centrale dell'anno, previsioni pessimistiche che sentiamo ripetere da prima del Covid. Stiamo lavorando col fiato dei clienti sul collo, tutto è sempre urgente, ma va bene così». **M. Del.**

Un Dna circolare Primi nel recupero della plastica

L'azienda/2

Caldara Plast di Erba festeggia in fiera i sessant'anni di attività

Fornitore Offresi sarà l'occasione per trovare nuovi partner e clienti, ma anche un modo per festeggiare i sessant'anni di fondazione dell'azienda. Nata a Caslino d'Erba nel 1963 su intuizione di Innocente Caldara, precursore del moderno concetto di economia circolare, oggi Caldara Plast con i figli Massimiliano, Attilio e Alessandro è un punto di riferimento nell'ambito del recupero e della rigenerazione delle materie plastiche.

Il grande sviluppo dell'azienda è partito nel 2001, con il trasferimento della produzione a Erba su 9.000 metri quadrati di superficie di cui 2.500 coperti. Nel 2011 è stata inaugurata anche la sede compound di Alzate Brianza: 33mila metri quadrati di superficie, di cui 10.000 coperti. L'espansione ha portato alla crescita del fatturato e all'ottenimento negli ultimi anni di importanti certificazioni ambientali come Plastica Seconda Vita e Global Recycle Standard.

«Fornitore Offresi - dice Massimiliano Caldara - quest'anno coincide con il sessantesimo anniversario di fondazione della nostra azienda. Abbiamo pensato di organizzare un evento, inserito nel programma della fiera, per far conoscere la nostra realtà e il nostro lavoro sul territorio, oltre ai progetti educativi che abbiamo attivato nelle scuole prima della pandemia e che stiamo per riprendere».

L'aspetto educativo è importante. Caldara Plast è spon-

sor tecnico del progetto Are You R per la sensibilizzazione al riciclo delle materie plastiche, ed è un partner per tante aziende che vogliono smaltire correttamente gli scarti di lavorazione nel rispetto dell'ambiente e delle normative. «Siamo tra le poche aziende che producono plastica riciclata in Italia. A essere dannosa non è la plastica in sé, ma i nostri comportamenti: se non la buttiamo a terra, la plastica è sempre riciclabile».

Il 10 febbraio alle 9.30, Fornitore Offresi ospiterà la tavola rotonda sui sessant'anni di Caldara Plast. Il titolare ripercorrerà la storia dell'azienda insieme ad Alessandro Piras (technical manager di Caldara Plast), Amerigo D'Aloisio (socio onorario dell'Associazione italiana tecnici materie plastiche), Andrea Bonfanti della Consul Eco srl e Antonella Annunziata di Madreperla Spa; il convegno sarà moderato da Marco Mastrosanti, giornalista di Tecnoedizioni.

«L'occasione sarà importante anche per parlare delle prospettive del settore della gomma plastica, un comparto che comprende più di 5.500 aziende in tutta Italia, oltre 140.000 addetti e genera un fatturato di 23 miliardi di euro. Sono numeri che confermano una notevole importanza del settore sul territorio nazionale».

Al termine del confronto, verranno premiate le scuole del territorio che hanno aderito alla prima edizione del concorso PlasticArte ideato in occasione dell'anniversario dall'azienda e rivolto alle classi quarte e quinte delle primarie con lo scopo di far riflettere i ragazzi sul riciclo, sulla sostenibilità, sul futuro e sull'importanza della plastica. **L. Men.**

mento è stato molto più contenuto e pari a +13,6%.

Per quanto riguarda il settore metalmeccanico, che risulta il maggior utilizzatore di metalli, l'indice dei prezzi alla produzione dei relativi prodotti nell'ultimo trimestre ha evidenziato una sostanziale stabilità, seppure su livelli più elevati.

L'incertezza sull'evoluzione futura della situazione sta condizionando la produzione del settore metalmeccanico che è il principale utilizzatore di metalli industriali e che comunque si posiziona alla base della

filiera.

Per monitorare l'impatto del fenomeno sull'attività produttiva, Federmeccanica ha interrogato le aziende sulle reali sofferenze e ne è risultato che la percentuale di imprese sofferenti sale dal 79% rilevato a luglio-settembre 2022 al 83%.

Dinamiche che hanno comportato delle ripercussioni sull'attività aziendale: il 51% delle imprese intervistate ha effettuato una riorganizzazione del lavoro e dell'attività produttiva, il 23% ha ridotto l'attività di investimento e il 18% ha indicato altre conseguenze.



AIROLDI METALLI

DAL 1836 METAL - SERVICE

Viale Grandi, 59 - MOLTENO (LC)
Tel.: +39 031 3574.111 r.a.
Fax: +39 031 3572.077
E-mail: info@airoidimetalli.it
www.airoidimetalli.it

5 METALLI, 30 LEGHE, "1 UNICO FORNITORE" DI QUALITÀ, GAMMA E QUANTITÀ



Barre



Profili



Tubi



Nastri/Lastre



Piastre/Placche

DISTRIBUZIONE E LAVORAZIONE DI SEMILAVORATI IN:
alluminio, bronzo, ottone, rame, inox.

AMPIO STOCK DI:
estrusi, trafilati, laminati, coils, placche fuse, piastre fresate, tubi.

SERVIZI

- Tagli di piastra rettilinei
- Tagli di figure circolari
- Tagli di barra
- Tagli di nastri
- Fresatura
- Satinatura
- Protezione con pvc
- Trattamenti termici

9 - 10 - 11 FEBBRAIO

Fornitore Offresi
Metal District Days

VI ASPETTIAMO ALLO STAND
B347 - 348 - 367 - 368

WWW.AIROLDIMETALLI.IT

Fornitore Offresi**A Lariofiere** la subfornitura meccanica**L'INTERVISTA RAFFAELE CRIPPA.**

Direttore della Fondazione Lombardia Meccatronica a cui fanno capo sette Its in altrettante province

«Formiamo i profili che le aziende faticano a trovare»

EMANUELA LONGONI

Fondazione Lombardia Meccatronica Its è presente con i propri corsi di alta formazione professionalizzante in 7 province Lombarde, fra cui Lecco presso l'Istituto Fiocchi e Como, dove lo scorso ottobre è partito il primo Its di Meccatronica Industriale promosso dal Gruppo Metalmeccanico di Confindustria Como e ospitato dall'Its Magistri Cumacini.

Con Raffaele Crippa, direttore della Fondazione, proviamo a conoscere meglio questa realtà.

Le Its Academy, come stiamo imparando a chiamare gli Its dopo la riforma dello scorso agosto, sono indubbiamente un'opportunità per gli studenti, ma in che modo rappresentano un valore aggiunto anche per le aziende?

Va fatta in primo luogo una premessa: quello che diciamo non è basato su una teorizzazione o un principio, ma sull'esperienza viva che tocchiamo con mano quotidianamente.

Il primo elemento che vorrei sottolineare è che l'Its rappresenta uno strumento per cambiare il paradigma del recruit-

ment. Dà infatti la possibilità agli imprenditori di utilizzare un approccio nuovo nel gestire la ricerca di professionalità altamente qualificate.

Ormai è finito il tempo in cui ci si rivolgeva alle scuole per avere le liste dei diplomati con tutte le incertezze rispetto al profilo alle competenze, coerenti o meno con il bisogno di ogni singola realtà aziendale. Oggi inoltre il lavoro è caratterizzato da una velocità elevatissima che non



Raffaele Crippa

permette di prendersi cura in modo importante della fase di inserimento dei propri collaboratori soprattutto se poco "skillati".

Va fatto un investimento non ex post, ma ex ante, partecipando in modo attivo al processo formativo degli stu-

denti del proprio territorio e coltivando una sorta di vivaio che verrà valorizzato formando profili più allineati al fabbisogno.

Alcune realtà aziendali hanno però Academy interne. Che cosa contraddistingue gli Its rispetto a queste?

L'Its è riconosciuto dal Ministero e dà un titolo di studio riconosciuto sia a livello nazionale sia internazionale e il diploma

corrisponde a un livello 5 del quadro europeo delle qualifiche. Solo aziende medio grandi possono permettersi di avere Academy interne, ma queste Academy non danno un titolo di studio.

Come nasce un Its?

L'Its strutturalmente è pensato come istituzione formativa reticolare alla cui attività partecipano soggetti formativi come scuole, centri di formazione professionale e università, ma anche imprese, associazioni di categoria, enti pubblici, ognuno portando uno specifico distintivo da mettere a fattore comune per giovani che si inseriscono in un percorso formativo terziario fino a qualche anno fa occupato tradizionalmente solo dall'università, ma, diversamente da queste, con una customizzazione importante della formazione rispetto al tessuto produttivo di riferimento.

Le aziende partecipano nel disegno del percorso e sono coinvolte nella raccolta del fabbisogno; ad una prima scrematura macro che parte dagli studi di settore ne segue una più raffinata al termine della quale si raccolgono le competenze caratterizzanti il profilo e si trovano denominatori comuni. Le imprese partecipano anche nella fase della realizzazione in quanto più del 50% delle docenze

provengono dal mondo del lavoro. Si stabilisce un link con gli studenti e grazie ad una conoscenza preventiva si può iniziare a creare una sorta di "fidanzamento" ancora prima di trasformare il rapporto in un rapporto di lavoro stabile. Se a livello nazionale infatti l'80% dei diplomati Its lavora a un anno dal termine e in Lombardia la quota sale al 90%, la Fondazione Lombardia Meccatronica ha un valore medio di oltre il 95% di inserimenti lavorativi.

In cosa si differenzia la formazione negli Its rispetto a quella delle università?

Quello dell'Its è uno stile di apprendimento che richiede una dimensione non solo teorica, ma anche applicativa; le aziende portano in aula l'attività corrente, ordinaria e quotidiana e i ragazzi sono più stimolati quando comprendono qual è l'utilità di ciò che stanno studiando.

Questi percorsi hanno una forte componente di formazione on the job, o tirocinio curricolare, per un totale di almeno 800 ore sulle 2000 del corso biennale. Per chiarire meglio: l'identikit dello studente Its ideale è quello di un giovane con una grande curiosità, con la capacità e la voglia di approfondire le questioni e di capire quali sono le ragioni e i fenomeni che ci stanno dietro per poterle affrontare in modo scientifico, ma che ha anche un'attitudine pratica e applicativa e vuole dare subito un'operatività a quello che ha studiato. Chi invece ama approfondire, studiare, capire i fenomeni, però è un po' impacciato per quanto riguarda la parte applicativa e questo gli crea qualche difficoltà è più portato per uno studio speculativo come quello offerto dalle università.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Le imprese devono partecipare al processo formativo»

L'export e i settori

Esportazioni delle industrie metalmeccaniche. Valori assoluti (in milioni di Euro), variazione e composizione percentuale. Anni 2020, 2021 e 1° semestre 2021 e 2022 (dati 2021 e 2022 provvisori)

PROVINCIA DI COMO	1° Sem. 2021	1° Sem. 2022	Var. % 1 Sem. 2021 / 1 Sem. 2022
Metallurgia	136,9	183,4	34,0
Prodotti in metallo	206,5	253,4	22,7
Elettronica, app. medicali di misurazione	185,4	169,0	-8,8
Macchinari	341,6	341,4	-0,1
Mezzi di trasporto	161,5	152,9	-5,3
TOTALE	1.032	1.100,2	6,6

Esportazioni delle industrie metalmeccaniche. Valori assoluti (in milioni di Euro) e variazione percentuale. Media semestrale 2019 e variazione rispetto al 1° semestre 2022

PROVINCIA DI COMO	Media semestrale 2019	Var. % media semestrale 2019 / 1° semestre 2022
Metallurgia	152,0	20,7
Prodotti in metallo	185,8	36,4
Elettronica, app. medicali di misurazione	120,9	39,8
Macchinari	375,3	-9,0
Mezzi di trasporto	138,2	10,7
TOTALE	972,1	13,2

«Prima volta a Erba e festeggiamo 60 anni»

Per la prima volta espositore a Lariofiere, l'azienda Comepi cerca nella partecipazione a "Fornitore Offresi" un'occasione per promuoversi anche sul nostro territorio. «La fiera di Erba è un'ottima vetrina per presentare le tante novità della nostra gamma prodotti e sarà il primo evento per festeggiare il 60° anno di attività dell'azienda» ha detto Dario Comi, direttore commerciale per l'Italia.

Comepi produce dispositivi per l'automazione, per la sicu-

rezza di macchinari, per la logistica e il settore ascensori. L'azienda di Robbiate progetta, realizza e assembla in Italia ogni componente dei suoi prodotti in completa autonomia. I suoi clienti vanno dal piccolo costruttore fino alla multinazionale.

L'azienda di Robbiate esporta in 64 paesi sui 5 continenti, ora intende dare particolare attenzione al mercato italiano.

«Siamo inseriti in un contesto industriale tra i più importanti d'Europa con centinaia di

Mazzoleni Carlo

CARPENTERIA

- progettazione
- realizzazione
- posa in opera

CARPENTERIA MAZZOLENI CARLO SRL
Sorico (CO)
t. 0344 94666

mazzolenicarlo.com

carpenteria_mazzoleni_s.r.l.



CQOP SOA
COSTRUTTORI QUALIFICATI OPERE PUBBLICHE



FORNITORE: Ufficio Studi e Statistica
Camera di Commercio di Como-Lecco



PROVINCIA DI LECCO	1° Sem. 2021	1° Sem. 2022	Var. % 1 Sem. 2021 / 1 Sem. 2022
Metallurgia	476,4	671,9	41,0
Prodotti in metallo	449,9	552,9	22,9
Elettronica, app. medicali di misurazione	315,7	411,7	30,4
Macchinari	429,1	472,4	10,1
Mezzi di trasporto	122,9	141,4	15,1
TOTALE	1.794	2.250,3	25,4



PROVINCIA DI LECCO	Media semestrale 2019	Var. % media semestrale 2019 / 1° semestre 2022
Metallurgia	386,6	73,8
Prodotti in metallo	415,4	33,1
Elettronica, app. medicali di misurazione	235,7	74,7
Macchinari	509,4	-7,3
Mezzi di trasporto	120,8	17,0
TOTALE	1.668	34,9

produttori di eccellenza, conosciamo la qualità del tessuto manifatturiero locale e siamo convinti che un grande numero aziende delle province di Como, Lecco, Monza e Brianza e Milano potrebbero essere nostri potenziali clienti - ha commentato il manager - la partecipazione alla fiera della subfornitura meccanica di Erba è un'opportunità di crescita presso la clientela italiana e lombarda. Per esperienza, è anche un luogo di incontro e confronto non solo con i visitatori ma anche tra gli espositori».

La fiera della subfornitura della meccanica a Erba è infatti un'occasione di incontro B2B ma anche di scambio tra aziende complementari per processi e

prodotti. «Da tanti anni visitiamo "Fornitore Offresi" e monitoriamo le aziende che espongono, il tipo di evento e i visitatori che lo frequentano. Abbiamo osservato nel medio periodo che la fiera riscontra un crescente successo per importanza e numero di visitatori - spiega Dario Comi - rilevando il segnale che quest'anno sarà un evento ancora più seguito degli anni precedenti. Proprio perché ci stiamo dando obiettivi di crescita sul mercato italiano, la fiera "Fornitore Offresi" diventa un'occasione importante per completare il nostro calendario fiere e affiancare questo evento alla fiera SPS di Parma, la più autorevole del settore automazione nel nostro Paese». **M. Gis.**

«Ultimi due anni di rapida crescita Ricavi raddoppiati»

L'azienda/1
Montemurro Utensili di Prata Camporotondo lavora l'acciaio anche per il settore medicale

«Nel biennio pandemico il lavoro è esploso e non stiamo risentendo dell'aumento dei costi delle materie prime. Siamo una squadra giovane, abbiamo voglia di lavorare: andremo a Fornitore Offresi con grande ottimismo, per mostrare quanto siamo cresciuti negli ultimi dieci anni».

Di questi tempi non è facile trovare imprenditori che non lamentino le bollette stratosferiche, i costi eccessivi delle materie prime, le difficoltà a recuperare i materiali. Eppure alla Montemurro Utensili di Prata Camporotondo, in provincia di Sondrio, è proprio così: lo scorso anno l'azienda ha inaugurato la nuova sede da 2.000 metri quadrati, arricchita in autunno con nuovi macchinari di ultima generazione e da un reparto di controllo qualità che è passato da due a quattro persone.

Una crescita esponenziale per un'azienda nata nel 1988 dall'intuizione di Alberto Montemurro, partito nel garage di casa come affilatore che sistemava gli utensili dei piccoli artigiani e delle falegnamerie. In pochi anni, Montemurro ha iniziato a servire gran parte delle officine meccaniche della provincia di Sondrio e dell'alto Lario, perfezionando sempre più la qualità e la precisione del proprio lavoro. La svolta tecnologica risale ai primi anni duemila, con l'introduzione di macchine computerizzate completamente automatiche che hanno aperto alla produzione di utensili speciali in metallo duro, per arrivare alla lavorazione dell'acciaio inox e

alla produzione di utensili metallici.

«Tolti i primi quattro mesi dallo scoppio della pandemia - ricorda Natalie Montemurro, Ceo e Cfo dell'azienda - per noi il lavoro è esploso. La chiusura dei confini ha portato moltissimi operatori della biomeccanica e implantologi a rivolgersi a noi, che già nel 2018 avevamo ottenuto tutti i certificati del caso per la produzione dello strumentario chirurgico. Il risultato è che nel 2021 abbiamo chiuso con il doppio del fatturato rispetto al 2019 e al 2020, e anche il 2022 è andato molto bene».

Lo scorso anno, e vale anche per l'inizio del 2023, l'emergenza si è spostata dal Covid ai costi energetici e delle materie prime.

«Non abbiamo avuto grossi problemi - dice Montemurro - gli aumenti li abbiamo sentiti solo per i costi di realizzazione del nuovo capannone. Per quanto riguarda l'acciaio, abbiamo un fornitore francese e abbiamo fatto un grosso ordine prima dell'aumento esponenziale dei prezzi. Per il metallo duro alteriamo due fornitori, gli aumenti ci sono stati ma nell'ordine del 5-8 per cento e senza ritardi nelle consegne». Lo stesso vale per l'energia. «Gli aumenti ci sono stati, come per tutti, ma con i crediti di imposta ce li caviamo. Qui siamo tutti giovani, preferiamo rimboccarci le maniche piuttosto che lamentarci».

Con questo spirito Montemurro e i suoi collaboratori esportano a Fornitore Offresi. «In passato abbiamo partecipato solo una volta nel 2010, dopo il disastro economico del 2009. Questo è un ritorno a più di dieci anni di distanza, è un modo per dire ai visitatori che ci siamo ancora, siamo più forti e più esperti rispetto all'azienda che si presentò nel 2010». **L. Men.**

«Pochi i giovani Bisogna intervenire nelle scuole»

L'azienda/2
Anche la Cremonini di Suello fatica a reperire manodopera specializzata sul mercato del lavoro

Arrivati alla terza generazione, anche se la seconda è ben presente e attiva in azienda, la Cremonini specializzata in carpenteria metallica, ha da poco festeggiato i 60 di fondazione.

«Arriviamo da una serie di investimenti importanti in macchinari avanzati per la lavorazione della lamiera che dimostrano la nostra volontà di crescere e rimanere sul mercato e ci siamo avventurati con una commessa importante che ha sfatato i timori che una piccola azienda può avere quando si affaccia su mercati nuovi e soprattutto esteri. L'esportazione è un'opportunità che non lasciamo cadere» dice Daniele Riva che guida l'impresa accanto alla moglie Daniela che si occupa di amministrazione e ai figli Alessio e Manuel che lavorano in azienda con funzioni complementari. Oltre all'esportazione diretta la carpenteria, che ha un mercato di riferimento che copre per lo più il Nord Italia, è presente sui mercati internazionali grazie ai molti dei pezzi che, prodotti a Suello, vengono utilizzati dai clienti per macchine che poi vengono vendute all'estero.

«Per quanto riguarda la ricerca di manodopera siamo in buonissima compagnia con tutte le altre aziende che lamentano la non facilità di reperire personale soprattutto nei settori in cui la manualità è importante e credo bisognerà lavorare con e nelle scuole per invertire questo trend». «È necessario - avverte Riva - intervenire nell'orientamento soprattutto a livello di scuola secondaria di primo gra-

do e sensibilizzare le famiglie per contrastare la tendenza che da diversi anni vede scendere le iscrizioni agli istituti e alle scuole professionali in favore dei licei. Bisogna far capire alle famiglie e ai giovani che entrare in un'azienda manifatturiera può essere una buona scelta anche dal punto di vista economico perché un fresatore guadagna più che un medico e per essere chiari un bravo meccanico e un bravo tecnico in generale hanno la possibilità di fare più carriera i rispetto ai colletti bianchi».

La maggior parte dei dipendenti è intorno ai 50 anni e fra dieci anni raggiungerà l'età della pensione; questo comporta la necessità di un ricambio generazionale che non dovrebbe essere repentino, ma con inserimenti graduali. Per l'azienda di Suello è importante investire anche nelle risorse umane, nella formazione e nell'internazionalizzazione. Di recente hanno assunto un ragazzo sul quale puntano per il lungo periodo e titolari e dipendenti frequentano un corso di inglese per essere più preparati nei rapporti commerciali esteri. Meno colpita di altre aziende che utilizzano gas per il riscaldamento, anche la Cremonini, che utilizza solo energia elettrica, ha subito gli aumenti, ma facendo parte del consorzio di Confartigianato fortunatamente ne sono stati toccati solo più tardi. «Il consorzio aveva fatto un contratto con un prezzo fisso e fino al 2021 i prezzi sono rimasti abbordabili - spiega Riva - poi anche il consorzio è entrato nel turbinio come tutti e di fatto anche noi abbiamo più che raddoppiato i costi energetici. Fortunatamente abbiamo però installato un macchinario nuovo che consuma meno e abbiamo avuto impatto inferiore rispetto ai consumi precedenti». **E. Lon.**

Azienda informa a cura di SPM

Officina meccanica Gualco. Dalla storia della sua fondazione fino all'evoluzione e innovazione di oggi Dal 1977 con entusiasmo e passione

L'Officina Meccanica Gualco nasce nel 1977 come impresa artigiana, con il DNA della meccanica da generazioni, le radici affondano nel lontano 1943 quando la prima generazione Gualco, di origini piemontesi, operava già in un'azienda leader mondiale nel settore dei cuscinetti.

La scelta imprenditoriale e il desiderio di creare un'azienda è opera di Mario Gualco che nel 1977, proprio in un momento di crisi generale, recessione e austerità, terminati gli studi ha accettato la sfida di creare una realtà imprenditoriale partendo da zero. In seguito al graduale sviluppo dimensionale (nuovo insediamento nel 1983), ai continui investimenti (istallato il primo centro di lavoro a CNC nel 1991), alla capacità di stare al passo con le innovazioni tecnologiche e dal 2010 con il contributo dei



Lo staff della Gualco

figli - Licia (amministrazione e P.R.) Werner (progettazione CAD-CAM) e William (programmazione di prototipi e particolari in serie), la Gualco si è sviluppata fino a superare le 14 macchine di tornitura e fresatura a CNC, distinguendosi in vari ambiti. Per citarne

alcuni, nel 2014 è stata accreditata dal Politecnico di Milano come fornitore ufficiale e nel 2019, è diventata sponsor e fornitore del Team Dynamics PRC- reparto corse del POLIMI. La Gualco dimostra inoltre una sensibilità "green" che nel 2020 l'ha portata a dotarsi di un impianto fotovoltaico per garantire un sostentamento energetico all'azienda, generando energia rinnovabile a tutela dell'ambiente. La Gualco dà forma ai vostri progetti: La produzione comprende l'esecuzione a disegno, per c/o terzi, di qualsiasi lavoro di tornitura, fresatura, brocciatura e WIRE-EDM, completando con assemblaggio dei componenti per dispositivi di precisione. I reparti sono supportati da un ufficio tecnico con stazioni di CAD-CAM per il disegno la progettazione e lo sviluppo di programmi CNC, inoltre è

disponibile un sistema di misura 3D in grado di ottenere il reverse engineering. Con l'esperienza di oltre 45 anni la Gualco è in grado di gestire la produzione di una vasta gamma di particolari meccanici per molti settori di sbocco, che spaziano dalla cantieristica navale fino all'arredamento, dal motorbike all'Oil&Gas, dal tessile alle macchine utensili. Le lavorazioni sono eseguite su tutti i materiali lavorabili: acciai comuni, speciali, inox, leghe leggere, superleghe e ghisa fino ai materiali plastici; le dimensioni massime lavorabili arrivano, per quanto riguarda la tornitura fino al diametro 600 con lunghezze fino a 1.200, mentre per le fresature fino a 4-5 assi con lunghezze fino a 2.500 mm. Il know-how, risultato di un'esperienza di decenni in svariati settori e l'impiego di moderne tecnolo-

gie, consente allo staff tecnico Gualco di soddisfare le esigenze dell'attuale meccanica di precisione, offrendo la massima disponibilità per la soluzione di eventuali problemi per arrivare alla soddisfazione del cliente, sia per piccoli lotti che per prototipi o pezzi singoli dedicati a manutenzioni o ricambi di qualsiasi genere. Gualco, per fornire il miglior servizio, segue il processo di realizzazione dall'acquisto dei materiali alle eventuali lavorazioni esterne, eseguite da aziende partner qualificate nei trattamenti termici o superficiali, di lappatura o dentatura fino al confezionamento. La filosofia di Gualco si esprime attraverso la passione per la meccanica, l'innovazione, la serietà e la soddisfazione del cliente; l'affiancamento di servizi come la logistica, l'analisi e la soluzione di problematiche,

la capacità di trovare nuove soluzioni la distinguono da altri competitor. Questi punti di riferimento hanno permesso di consolidare ed ampliare gli orizzonti di questa dinamica attività familiare, che con la nuova generazione, si avvicina con fiducia nel futuro. Proprio come recita il loro motto "tecnologia meccanica e ricerca applicata" e "troviamo oggi le soluzioni per domani", Gualco si sta cimentando con tecnologie innovative nel settore del recycling. Se avete progetti ai quali volete dare vita, l'Officina Meccanica Gualco vi aspetta in via Cascina California, 34 ad Erba, oppure potete scrivere all'indirizzo e-mail info@officinegualco.com.

Per approfondire la storia e le skill della Gualco, visitate il sito www.officinegualco.com troverete dettagli e maggiori info sull'azienda.

Fornitore Offresi A Lariofiere la subfornitura meccanica

«La forza della rete Il nostro supporto alle piccole imprese in tutte le fiere top»

Undici stand. In vetrina il servizio dedicato all'estero di Api Lecco-Sondrio e Confartigianato Imprese Lecco «Un logo unico per l'identità territoriale e associativa»

«Impossibile non partecipare», afferma a proposito di Fornitore Offresi Angelo Crippa, export manager coordinatore del servizio per l'estero a sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, co-gestito da Api Lecco-Sondrio e Confartigianato Imprese Lecco.

L'opportunità

È tutto pronto per la partecipazione in Lariofiere da parte delle undici aziende industriali e artigiane di Rete Ufficio Estero a quella che da imprese già abituate ad andare per il mondo è oggi vista sempre più come un'opportunità di espansione del proprio business.

Una fiera da tempo non più solo locale e, invece, sempre più in grado di mettere in contatto



«Attesa l'arrivo di buyer anche dall'estero»



Presenza collettiva anche a Lipsia e al Mecspe

buyer esteri con eccellenze della manifattura locale.

«Rete Ufficio Estero ha deciso di investire con precisione su Fornitore Offresi, dove saremo presenti con gli undici stand delle imprese aderenti più lo stand del nostro servizio, tutto sotto il marchio di Rete Estero per sottolineare l'identità territoriale e associativa», aggiunge Crippa.

Gli stand previsti sono quelli delle aziende Cremonini, Eurospecial, Fratelli Magro, Grignacolor di Castelnuovo Giuseppe&C., Machiavelli, Mollificio Luigi Codega, O.M.B. Di Bongiovanni&C., Panozzo, Saetec di Luigi Salomoni, Sai, Techny Service che presenteranno le proprie produzioni a buyer nazionali ed esteri affiancati dai funzionari del servizio per l'estero: «le nostre aziende sono abituate a partecipare alle fiere specialistiche che si svolgono all'estero. Lariofiere dà però la possibilità alle pmi di avere sul territorio fiera ormai molto frequentata da espositori di tutto il Centro-Nord Italia e che attrae visitatori professionali dall'estero, dobbiamo cogliere l'occasione. Quando abbiamo saputo - aggiunge Crippa - che ci sarebbe stata la possibilità di collocarci in una zona di stand particolarmente riconoscibile non abbiamo esitato ad iscriverci».

Un'area, quella di Rete Ufficio Estero, particolarmente personalizzata nel padiglione B di Lariofiere, dove gli stand tutti riconoscibili per i loghi

aziendali saranno affiancati da quello del servizio di Api e Confartigianato distinto con il logo "Manufactured in Lecco", mentre una grafica di presentazione collega il marchio alle aziende presenti, in «una modalità che consente di identificare le nostre aziende in un Salone che sta sempre più diversificando le imprese rispetto alla loro provenienza».

Le tappe

Con Fornitore Offresi si apre per Rete Ufficio Estero una nuova tornata di partecipazioni a rassegne internazionali della meccanica.

L'8 e 9 marzo sarà la volta della visita a "Z", fiera che si tiene a Lipsia a cui il gruppo parteciperà su proposta della Camera di Commercio di Como Lecco, che ha organizzato attività di matching sul posto.

A fine marzo si andrà a Mecspe, a Bologna, fiera particolarmente ambita dalle piccole della meccanica territoriale: «Andremo con una decina di aziende - conclude Crippa - in uno stand collettivo dove come ufficio estero saremo presenti come punto di riferimento operativo, con lo scopo di avvicinare i buyer esteri presentandoli a tutte le imprese presenti nello stand. Ormai le fiere estere sono uno strumento irrinunciabile per le nostre piccole imprese, che con noi possono partecipare abbattendo notevolmente i costi a fronte di un servizio a tutto campo». **M. Del.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Tra gli stand dell'edizione dello scorso anno



Angelo Crippa, coordinatore di Rete Ufficio Estero

I trend

Calano le imprese, crescono gli addetti

Negli ultimi 6 anni e mezzo l'area lariana ha visto diminuire il numero delle proprie aziende metalmeccaniche di 346 unità, e il peso rispetto al totale è sceso dal 6,8% al 6,3% (-7,6%). Come ha perso 124 unità attive (-5,6%) e la quota è scesa dal 5,2% al 4,8%. Lecco, nonostante abbia confermato la propria leadership nel settore, ha registrato una diminuzione di 222 imprese attive (-9,5%); l'incidenza è scesa dal 9,8% al 9,1%.

Questo trend ha riguardato tutte le province della nostra regione: in particolare Milano, Varese, Monza Brianza e Brescia hanno evidenziato i cali maggiori in valori assoluti (rispettivamente

-1.228, -443, -355 e -318 unità, pari a -8,9%, -10,5%, -8,6% e -3,7%).

Rispetto a fine 2021, nell'area lariana il numero delle aziende metalmeccaniche è diminuito di 15 unità (-0,4%) e anche la quota si è leggermente ridotta (era 6,4% a fine 2021). Come ha perso 2 unità attive (-0,1%); Lecco ne ha perse 13 (-0,6%); l'incidenza è scesa di un decimo di punto percentuale in entrambi i territori.

Nello stesso periodo gli addetti del comparto metalmeccanico sono cresciuti di quasi 3.300 unità (+7%; tuttavia la quota è scesa leggermente, dal 17,6% al 17,3%).

Si torna al pre Covid Presenti 345 espositori

Alla 14esima edizione, "Fornitore offresi", Salone internazionale della subfornitura meccanica, si è consolidato come importante punto d'incontro tra domanda e offerta della filiera meccanica a livello internazionale.

Dal 9 all'11 febbraio 345 aziende di settore espositrici coglieranno le opportunità di business che si aprono a Lariofiere. A queste si aggiungono 260 aziende rappresentate italiane ed estere e quattro testate di settore media partner.

Obiettivo dell'offerta espositiva è di soddisfare tutte le possibili richieste nel campo delle lavorazioni meccaniche, dell'elettromeccanica, della mecatronica, della robotica e delle automazioni industriali.

Oltre agli espositori della categoria Lavorazione meccaniche conto terzi, saranno infatti in fiera anche aziende dell'elettronica, elettromeccanica, mecatronica, robotica, automazioni industriali, utensilerie, ferramenta, progettazioni macchine speciali, macchinari per la lavorazione e la produzione, prototipazione rapida 3D.

Superata l'emergenza del lockdown e riconosciuta nel settore come momento fieristico di rilievo, "Fornitore offresi" quest'anno conta 57 espositori in più rispetto allo scorso anno con un aumento del 20%, un dato di grande valore anche per la complessa situazione congiunturale nella quale le aziende produttive si trovano ad operare.

La ragione di una progressiva maggiore partecipazione all'evento di Erba è in diversi fattori, uno di questi è la logistica semplificata perché Lariofiere è baricentrica rispetto ai distretti manifatturieri lombardi, a questo si aggiunge la capacità negli anni di intercettare i reali bisogni di domanda ed offerta, offrendo un contesto ideale per costruire nuove relazioni d'affari e creare connessioni in vista di proficue collaborazioni.

In calendario convegni e incontri sui temi di rilievo del settore.

Aperto dalle 9.30 alle 17.30, l'ingresso a Lariofiere è gratuito per gli operatori del settore, si chiede una registrazione.

I PARTNER



Confartigianato e Union Service premiano tre artigiani dell'oggionese da lunghi anni iscritti all'associazione

Sempre più servizi alla sede di Oggiono, un nuovo sportello patronato e uno sportello dedicato ai bandi

OGGIONO - Riconoscimento importante quello che **Confartigianato Lecco** ha voluto assegnare a tre rappresentanti della categoria, titolari di attività con una lunga storia alle spalle e che l'associazione ha voluto premiare oggi, venerdì, in occasione dell'Open day della sede di **Oggiono**: si tratta del titolo "**Maestro d'Opera ed Esperienza**" riservato agli iscritti Anap, ovvero l'associazione nazionale anziani e pensionati degli artigiani, che sottolinea l'importanza del lavoro svolto dai 'maestri' e il loro contributo nella diffusione della qualità e competenza nell'ambito artigiano.



La premiazione di Giuseppe Natella

A ricevere il premio sono stati **Giuseppe Natella** detto Pinuccio, storico parrucchiere di Oggiono iscritto a Confartigianato fino dal 1964, **Angelo Crippa** fabbro di Garbagnate Monastero associato dal 1963 e infine **Maria Rita Perego**, acconciatrice tuttora in attività ad Annone Brianza, iscritta all'associazione dal 1993.



Angelo Crippa riceve il premio

A premiarli sono stati il presidente **Daniele Riva** insieme al segretario **Matilde Petracca**, il responsabile della delegazione di Oggiono, **Tommaso Tentorio**, il presidente di categoria **Giovanni Mazzoleni** di Anap e dai sindaci **Chiara Narciso** di Oggiono, **Mauro Colombo** di Garbagnate e dal vicesindaco di Annone, **Giancarla Pellegatta**.

“Sono persone che hanno fatto molto nella loro storia lavorativa - ha rimarcato Mazzoleni - quello che ci piacerebbe fare è portare questo momento di premiazioni in sede nazionale, a Roma, per dare ancora più visibilità ai premiati. Lo meritano, se oggi siamo qui, lo dobbiamo a queste persone”.



La premiazione di Maria Rita Perego





Inaugurati due nuovi servizi

Le premiazioni si sono svolte in occasione dell'Openday della sede di Oggiono di Confartigianato che qui ha inaugurato due nuovi servizi: lo **sportello di patronato INAPA** e lo **Sportello Bandi**, avviati a partire dall'1 febbraio.



“Avevamo iniziato a sperimentare in questa sede la presenza dell'operatore di patronato per un giorno alla settimana, diventati poi due giorni per le richieste sempre crescenti e ora tre

giorni con l'apertura dello sportello - ha spiegato il segretario Petracca - Questo risultato è sicuramente frutto dell'impegno e della professionalità della nostra operatrice, **Serena Fumagalli**, che ha portato avanti il lavoro in questi mesi. L'obiettivo è rendere il rapporto con gli associati più fluidi e dinamici, tenendo ben presente la dimensione duplice dell'imprenditore, in quanto tale e come persona, quindi con servizi utili a lui e ai collaboratori".



Il segretario Matilde Petracca

"Il nostro impegno è soprattutto sul territorio - ha rimarcato il presidente Riva - abbiamo scelto di decentrare questi due servizi in base all'alto numero di pratiche gestite dalla sede centrale e la loro percentuale di provenienza".



Il Patronato a Oggiono sarà aperto tutti i lunedì, martedì e venerdì dalle 8.30 alle 12.30 e dalle 13.00 alle 15.30 su appuntamento. Per quanto riguarda l'ufficio Bandi e Progetti Speciali sarà possibile fissare un appuntamento con un consulente il venerdì mattina, per il primo semestre si potrà accedere gratuitamente nei giorni 17 febbraio, 14 aprile e 9 giugno, dalle 8.30 alle 12.30 scrivendo a **bandi@artigiani.lecco.it**



Tommaso Tentorio, responsabile della delegazione di Oggiono di Confartigianato

Un'attività in crescita quella sede di Oggiono come confermato dal referente zonale Tommaso Tentorio: **"Seguiamo 472 imprese associate**, il servizio fiscale conta 124 utenti, 30 in servizio paghe, sono 90 i cedolini elaborati ogni mese e 407 i modelli 730 e tutto questo con soli cinque addetti".

Tutto esaurito al forum elettorale organizzato dal nostro Giornale Sanità, sicurezza e grandi opere nel confronto fra i candidati

Domenica 12 e lunedì 13 lombardi alle urne per rinnovare il Consiglio regionale

ALLE PAGINE 3, 4 e 5



Il forum elettorale fra i candidati organizzato dal Giornale di Lecco e dal Giornale di Merate

Venerdì il confronto promosso da Giornale di Merate e Giornale di Lecco con **Confartigianato** Lecco



La sfida per le Regionali

Dibattito con undici aspiranti consiglieri, tante divergenze tra i diversi schieramenti

MERATE (cmz) Dovevano essere in dodici a sfidarsi, suddivisi nei quattro schieramenti che sostengono i candidati alla carica di presidente della Regione. Il giorno prima dell'incontro però **Valentina Maruccci** di Unione popolare ha dato forfait. Sono quindi rimasti in undici disposti in tre schieramenti, impreziositi dagli sgabelli in legno pregiato di «Riva 1920» di Cantù e dalle caricature degli aspiranti governatori realizzate dal cartoonist **Giovanni Beduschi**.

Della coalizione a sostegno di **Attilio Fontana** facevano parte **Mauro Piazza** (Lega), **Adriana Rossi** (Forza Italia), **Giuseppe Procopio** (Noi Moderati), **Loredana Colella** (Lombardia Ideale) e **Fabio Pio Mastroberardino** (Fratelli d'Italia). Questo anche l'ordine dei partiti che troverete sulla scheda elettorale domenica 12 e lunedì 13 febbraio.

Sempre seguendo l'ordine dei simboli sulla scheda elettorale, per la coalizione che sostiene la candidatura a go-

vernatore di **Pierfrancesco Majorino** erano presenti: **Elena Calogero** (Movimento 5 Stelle), **Gian Mario Fragomeli** (Partito democratico), **Monica Coti Zelati** (Patto civico-Majorino presidente) e **Milva Caglio** (Alleanza Verdi Sinistra).

Infine, a sostenere la candidatura a governatore di **Letizia Moratti** c'erano: **Lorenzo Riva** (Azione-Italia Viva) e **Paolo Mauri** (Letizia Moratti presidente).

Nell'auditorium Giusi Spezzaferri ad ascoltare, tanti sindaci e amministratori del territorio - a partire dal primo cittadino di Merate - ma anche esponenti del sindacato come **Enzo Mesagna** (Cisl) e **Giuseppina Cogliardi** (Fnp Cgil). Ricordiamo inoltre il presidente di Auser provinciale **Claudio Dossi** e il presidente del Parco di Montevicchia e della Valle del Curone **Marco Molgora**. A loro e a tutti gli altri presenti va il nostro grazie per aver accettato l'invito a intervenire al confronto promosso da Giornale di Merate e

Giornale di Lecco (con Prima Merate e Prima Lecco) in collaborazione con **Confartigianato** imprese Lecco.

Tanti gli argomenti toccati durante la serata, dalla sanità ai trasporti fino alla viabilità e il consumo di suolo.

Gli interventi hanno evidenziato la grande differenza di idee fra centrodestra e centrosinistra, mentre sono stati attenti a non farsi coinvolgere dalla polemica i sostenitori della Moratti, che non hanno comunque avuto peli sulla lingua.

Sull'ospedale di Merate, primo argomento affrontato, **Mauri** ha ad esempio sotto-



lineato come «fa piacere vedere che sia un tema centrale per tutti i partiti. Se tutti ci impegniamo, ognuno nel proprio ruolo, riusciremo a far sì che l'ospedale rimanga a Merate e possa essere rilanciato». In effetti tanto **Fragomeli** che **Procopio** hanno auspicato un rilancio della struttura. «Concentriamo a Merate alcuni servizi collaborando con Lecco» ha sottolineato l'esponente dem mentre il candidato di Noi Moderati dopo aver ricordato i fiori all'occhiello «come la Pneumologia» ha auspicato un rilancio del Pronto soccorso, «dove operino professionisti assunti e non cooperative».

Sulle liste d'attesa il primo attacco frontale di **Fragomeli** al centrodestra. Se in merito all'ospedale aveva parlato genericamente di politiche sbagliate che l'hanno indebolito, in questo caso ha detto chiaramente che «sulle liste di attesa ci sono gravissime responsabilità, la Regione non ha utilizzato al meglio le risorse e oggi la prestazione urgente nelle 72 ore è impossibile, una visita in 10 giorni un miraggio».

Mastroberardino ha replicato che molti problemi, come ad esempio quello dei medici di base, vanno risolti a monte: «a questo proposito posso dire che è già stata avviata un'interlocuzione col Governo per aumentare i medici di base. La Regione può fornire loro gli spazi e fare formazione anche ai cittadini per appoggiarsi ai medici di base e non ingolfare il Pronto soccorso».

A giudizio di **Riva** il rapporto pubblico privato se correttamente gestito può aiutare a diminuire i tempi di attesa. «Purtroppo però il medico di base con gli anni è diventato un burocrate, togliamogli la burocrazia e consentiamogli di tornare a fare il medico come quando io ero un bambino».

Vicine le posizioni di centrodestra e Terzo Polo anche sulle Rsa. **Colella** ha auspicato un ulteriore investimento per calmiere le rette: «nei prossimi anni bisognerà intervenire massicciamente per evitare distanze tra chi può e non può pagare una retta»; **Riva** ha auspicato che le Case di comunità possano aiutare gli anziani a rinviare l'ingresso in

Rsa «per le quali comunque non possiamo lesinare le risorse».

Calogero ha invece ricordato come a gestire le Rsa sono spesso gruppi molto vicini al centrodestra e la Lombardia «ha le rette più alte d'Italia perché non vengono decise dalla Regione, come altrove, ma dai privati accreditati. Bisogna chiedere alla Lombardia di adeguarsi alle altre Regioni».

Posizioni simili sulla necessità di contenere il consumo di suolo. **Piazza** ha ricordato che la Lombardia è stata la prima Regione ad approvare una legge che va in questa direzione. «E' uno strumento che se ben applicato e ben concertato funziona» ha fatto eco **Mauri**, che ha però invitato a fare attenzione alla qualità dell'aria. **Coti Zelati**, citando alcuni esempi, ha sottolineato che i Comuni più piccoli hanno però bisogno di supporto perché non sono in grado di affittare i colossi multinazionali che necessitano di grandi hub per la logistica.

Le Olimpiadi invernali 2026, tema suggerito dal presidente di **Confartigianato** imprese Lecco **Daniele Riva**, sono viste come un'occasione formidabile per il territorio da **Mastroberardino** ma anche da **Mauri**, che auspica la costituzione di un Comitato di esperti per accelerare i lavori ed evitare possibili infiltrazioni mafiose.

La pensa in modo diametralmente opposto **Volpi**: «Fino ad ora sono un disastro, con costi quasi raddoppiati e mancanza di sponsor. Non si tiene conto dei cambiamenti climatici ma neanche del fatto che il ritorno economico delle Olimpiadi, come successo con Torino, è solo a breve termine. Si poteva usare queste risorse per completare la Lecco-Bergamo».

Visioni meno distanti sulla sicurezza. Tanto **Mauri** che **Mastroberardino** hanno parlato di maggiori controlli ma anche di prevenzione. Di interventi educativi sui giovani ha parlato pure **Fragomeli**, che ha citato come esempio positivo l'esperienza di Binaro Vivo a Cernusco.

Calogero sul Commercio è stata *tranchant*: «La Regione ha fatto bandi per difendere e valorizzare i negozi di vicinato

ma poi la grande distribuzione continua ad aprire, i piccoli negozi chiudono e quindi quelli sono soldi buttati».

Rossi ha ricordato che in questi anni la Regione ha investito molto per i piccoli negozi e rimarcato che la vendita a km zero può essere vincente rispetto alla grande distribuzione e il piccolo negozio può valorizzare i centri storici oggi abbandonati.

Anche **Riva** ha auspicato un rilancio dei piccoli negozi, senza però demonizzare i supermercati: «Ben vengano se fanno prezzi più bassi, ma dobbiamo far sì che la cultura e la storia dei negozi continui».

Sul trasporto ferroviario la posizione dei sostenitori della Moratti è più vicina a quella del centrosinistra. Per **Mauri**, come ribadito più volte da Moratti, è infatti necessario mettere a bando internazionale il servizio oggi gestito da Trenord «che è un disastro». Snocciolando alcuni numeri **Volpi** ha rincarato la dose. «A fine 2022 trentamila pendolari hanno chiesto un incontro in Regione, ma non è mai stato fatto. Bisogna mettere a gara il servizio, cosa che non è mai stata fatta con Trenord».

Piazza ha definito quello dei trasporti un tema spinoso perché «i disagi sono sotto gli occhi di tutti»; ha però ricordato gli investimenti della Regione sul materiale rotabile, mentre sono mancati quelli di Rfi sulla rete. «Oggi le cose sono migliorate - ha sottolineato - ma non abbastanza. Occorre intervenire sulla rete». Più vicine le posizioni sull'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro. «Facciamo vedere che le nostre fabbriche non sono brutte, sporche e cattive - ha detto **Riva** - ma un luogo dove si lavora insieme e si fa comunità. Bisogna insistere sull'alternanza scuola lavoro». Anche **Coti Zelati** ha rimarcato l'importanza del rapporto scuola lavoro e **Piazza** ha ricordato l'impegno della Regione per cercare di diminuire la distanza che c'è tra mondo della scuola e mondo del lavoro. «Le scuole professionali sono cambiate moltissimo e ora non sono più considerate di serie B».

Ora la parola passa agli elettori.



Qui e nell'immagine in alto i partecipanti al dibattito promosso venerdì sera nell'auditorium Giusi Spezzaferri di Merate promosso da Giornale di Merate, Giornale di Lecco e Confartigianato imprese Lecco

Non ci sono state risposte esauritive alle domande del presidente di Confartigianato Il nodo viabilità ancora da sbrogliare

MERATE (cmz) Il tema della viabilità è stato toccato grazie a **Daniele Riva**, presidente di Confartigianato imprese Lecco, che ha collaborato con Giornale di Merate e Giornale di Lecco all'organizzazione del dibattito.

Riva ha sottolineato come la «viabilità lecchese è difficile per tutti», a preoccupare sono la Lecco-Bergamo, la Statale 36 e il nuovo ponte per Lecco. «Cosa avete intenzione di fare nei prossimi 3 anni, in vista delle Olimpiadi invernali, e più in generale nei prossimi 5 anni?»

Sin dai primi interventi è parsa chiara la diversità di visione tra centrodestra e centrosinistra. **Gian Mario Fragomeli**, Pd, ha ricordato che la Lecco-Bergamo langue perché la Regione ci ha messo solo 9 milioni: «la progettazione doveva essere pronta a settembre e invece non è ancora pronta. Non si vuole fare un ponte a due corsie per non spendere qualche milione in più. Il Governo lombardo dovrebbe pensare di più anche alle infrastrutture ferroviarie».

Gli ha replicato **Giuseppe Procopio** di Noi Moderati, il quale ha ricordato che il centrodestra «ha sempre investito sulle infrastrutture, se si faranno la Lecco-Bergamo e la Pedemontana è solo grazie al centrodestra». Se l'è quindi presa con la zona 30 di Milano che danneggia anche i nostri artigiani.

A strappare qualche sorriso ci ha pensato **Lorenzo Riva** del Terzo Polo, intervenuto dopo Procopio: «Rimango un po' basito. Per andare a Bergamo ci vuole un'ora e mezza e questo incide sui bilanci delle aziende. In una regione moderna questo non lo possiamo accettare. Proviamo a dire con verità e sincerità quello che riusciamo davvero a fare».

Solo il tempo dirà se nei prossimi 5 anni chi vincerà saprà andare incontro alle esigenze di mobilità del territorio.



La domanda del presidente di Confartigianato **Daniele Riva**

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 1948



L'EDITORIALE

01948

01948

SUL PALCO MOLTO FAIR PLAY E POCA BATTAGLIA

di ISABELLA PREDÀ

C'è chi è arrivato con almeno mezz'ora di anticipo e chi all'ultimo secondo. Chi si è alzato in piedi ogni volta che ha risposto a una domanda e chi ha preferito leggere gli appunti per «la grande emozione di parlare davanti a un pubblico così vasto». C'è stato chi non è mai riuscito a rispettare i due minuti di tempo imposti dalla par condicio, ma anche chi ha già imparato ad essere molto sintetico. Infine c'è chi ha risposto per «slogan», magari nemmeno troppo attinenti alla domanda, e chi è stato puntuale e quasi puntiglioso. E' stata una serata decisamente interessante quella di venerdì a Merate. Forse non tanto per sapere cosa ne pensano i vari schieramenti sui temi che da tempo infiammano il dibattito provinciale, quanto per conoscere meglio alcuni dei candidati. E visto che in questa tornata elettorale siamo chiamati ad esprimere una preferenza proprio sulle persone, conoscere qualche tratto del carattere di ognuno può essere decisivo per la scelta finale. Siamo riusciti a sviscerare tematiche di ogni settore e i contendenti si sono infiammati quando si è parlato di trasporto ferroviario e di ambiente. Qualche punzecchiatura, qualche attacco frontale, qualche risposta piccata, ma sempre con rispetto. Insomma, sul palco c'è stato molto fair play, tanto che nessuno dei partecipanti ha deciso di utilizzare la replica messa a disposizione per evidenziare qualche strafalcione avversario. Niente «var» a Merate, ma almeno due tempi supplementari per le domande incrociate tra gli schieramenti, che hanno acceso un po' gli animi. Ma chiuso il dibattito e scattata la foto di rito, la serata si è chiusa tra grandi sorrisi e strette di mano.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 1948



Le vignette di Beduschi hanno strappato più di un sorriso in sala

Una serata preziosita dalla satira

MERATE (cmz) La matita irriverente di **Giovanni Beduschi**, cartoonist del Giornale di Merate, ha impreziosito il dibattito fra candidati facendo sorridere in più di un'occasione il pubblico. Le vignette satiriche per loro definizione spesso sono sopra le righe e hanno un intento provocatorio. Non è un caso che il buon Giovanni Beduschi da Bovisio Masciago abbia iniziato con «Stasera sentiamo chi le spara più grosse», non certo politically correct. Così, mentre i candidati rispondevano alle varie domande Beduschi interpretava l'argomento a suo modo. E il pubblico dimostrava d'apprezzare. E' possibile rivedere i disegni satirici sulle pagine Facebook di Prima Merate e Prima Lecco, così da apprezzare la velocità con cui il disegnatore esegue le sue opere e sentire in sottofondo le risate sommesse degli spettatori... che non volevano disturbare il dibattito ma nello stesso tempo non riuscivano a trattenersi.

Anche le caricature dei quattro candidati alla presidenza della Regione, collocati nelle locandine sul palco sono state realizzate da Beduschi. Ha voluto essere un modo per portare un tocco di simpatia in una serata seria quale è un confronto in vista dell'appuntamento elettorale del 12-13 febbraio. Anche i candidati sul palco hanno apprezzato, tanto che qualcuno alla fine ha chiesto di avere una vignetta come ricordo. E' stata anche l'occasione per alcuni sindaci per conoscere da vicino Beduschi, che non è sempre tenero nei loro confronti. Ma la satira è anche questo e va accettato.



Il vignettista Giovanni Beduschi all'opera durante il dibattito in auditorium



A Oggiono importante riconoscimento per le aziende
Confartigianato Imprese ha premiato
tre «Maestri d'opera e d'esperienza»

A PAGINA 46

Maria Rita Perego, Angelo Crippa e Giuseppe Natella hanno ricevuto l'importante riconoscimento per le proprie attività **Confartigianato** premia tre «Maestri d'opera»

Durante la giornata di open day sono stati illustrati anche i risultati della delegazione di Oggiono nel corso del 2022

OGGIONO (oe1) Marita, Pinuccio, Angelo. Spesso, dietro a un soprannome c'è tutta una storia. Una storia che racconta di piccole comunità, di legami di amicizia, di imprese familiari, di botteghe dentro le quali ci si tramanda un sapere antico fatto di opera e di esperienza. Non fa differenza se il profumo di una bottega sa di trucioli, di torni ferrosi o di balsami. C'è e ci sarà sempre un comune denominatore, l'abilità manuale che qualifica il lavoro di un artigiano in un saper fare che potrà essere sì aiutato dalla tecnologia dei macchinari, ma non potrà mai essere sostituito e che merita di essere riconosciuto e premiato. Come è successo venerdì 3 febbraio, a Oggiono, nel corso della giornata di open day organizzata dalla delegazione oggionese di **Confartigianato Imprese Lecco**. Alla presenza del presidente dell'associazione di categoria **Daniele Riva**, del neo segretario generale **Matilde Petracca** e del responsabile di delegazione **Massimo Tentorio** e del presidente di **Anap Lecco** **Giovanni Mazzoleni**, sono stati premiati con il titolo di «Maestri d'opera e d'esperienza» **Maria Rita Perego**, **Angelo Crippa** e **Giuseppe Natella**. L'iscrizione all'albo dei Maestri spetta ai soci **Anap** che hanno dedicato 30 anni della loro vita alla propria attività. Alla cerimonia di con-

segna degli attestati erano presenti anche le autorità dei comuni di residenza dei premiati: il sindaco di Oggiono **Chiara Narciso**, il sindaco di Garbagnate **Mauro Colombo** e il vicesindaco di Annone Brianza **Giancarla Pellegatta**.

«A 14 anni ho iniziato a fare il fabbro in bottega, a Lecco - ha ricordato un emozionato **Angelo Crippa**, classe 1939, di Garbagnate - Poi nel 1963 ho iniziato a lavorare in proprio facendo il fabbro, costruivo cancelli, parapetti, portoni. Negli anni Settanta sono passato a fare lame speciali per refillare le gomme degli pneumatici Pirelli e Good Year. In Italia - ha proseguito con un pizzico di giustificato orgoglio - ci sono solo io capace di farli, e continuo a farli ancora oggi che ho 60 anni di attività». **Giuseppe Natella**, di Oggiono, ha avviato l'esercizio di acconciatore nel 1964, oggi proseguita dal figlio Mauro, ma anche lui è stato un ragazzo di bottega. «Ho iniziato a 12 anni a imparare il mestiere. Essere premiato mi ha dato una grande soddisfazione, è stata una giornata bellissima». **Maria Rita Perego** invece ha aperto il suo istituto di bellezza nel 1993: «Il mio primo pensiero va al ricordo di mio marito, che fu il primo a incoraggiarmi ad aprire la bottega - ha ricordato - E' stato un crescendo, ho fatto l'accademia e ho seguito corsi di aggiornamen-

to. E' stata una grande soddisfazione ricevere il premio».

La giornata è stata anche occasione per **Confartigianato Imprese Lecco** di presentare i nuovi servizi offerti dalla sede di Oggiono: il patronato **Inapa** e lo sportello Bandi. «Il patronato **Inapa**, nel suo valore sociale - ha dichiarato Daniele Riva - implica una maggiore vicinanza al territorio e un'attenzione alla doppia valenza dei nostri associati, quella imprenditoriale e quella umana e familiare». **Matilde Petracca** ha tratteggiato le parole chiave per il nuovo anno: semplificazione e territorio. Semplificazione nell'obiettivo di performare il tempo, la risorsa più preziosa per chi fa impresa, con l'adozione di procedure burocratiche più snelle e sollecite. Territorio, nel consolidare con le amministrazioni e gli enti locali un buon rapporto di collaborazione, che permetta una migliore conoscenza e comprensione delle problematiche per studiare soluzioni condivise. A **Massimo Tentorio** l'onere di illustrare i risultati della delegazione di Oggiono nel corso del 2022, per i quali ha sentitamente ringraziato l'impegno dei suoi collaboratori: 472 le imprese associate nella zona 5, 124 le imprese utenti del servizio fiscale, 90 i cedolini elaborati ogni mese, 407 i modelli 730 compilati.

Elena Omaghi





**Premiazione dei
Maestri d'opera
e d'esperienza
di Confartigiano
Imprese
Lecco**

La domanda di lavoro, in ambito meccanico, mecatronico e nell'area del commercio, è nettamente superiore all'offerta di diplomati sul territorio

Proposta l'ipotesi di creare patti territoriali per le competenze tecnico - professionali e per l'occupazione

LECCO - Lunedì 30 gennaio, nella sala don Ticozzi a Lecco, la Provincia di Lecco ha organizzato un incontro per l'avvio degli Stati generali dell'orientamento, che ha coinvolto tutto gli attori del mondo economico, sociale e scolastico del territorio provinciale.

Durante l'incontro si è parlato **dell'importanza dell'orientamento scolastico e professionale** che, attraverso la creazione di un patto territoriale per le competenze e per l'occupazione, possa avviare lo sviluppo di un'azione collettiva di collaborazione tra istituzioni, parti sociali, portatori di interesse all'interno degli ecosistemi scolastici, professionali, industriali e delle catene di valore, per garantire l'acquisizione di competenze tecnico-professionali in linea con la richiesta del mercato del lavoro.

In particolare, nel corso dell'incontro è stata presentata **un'ipotesi progettuale per promuovere la creazione di patti territoriali per le competenze tecnico-professionali e per l'occupazione - programma per la garanzia di occupabilità dei lavoratori (Gol)**, per facilitare la transizione dalla scuola al lavoro, favorire il dialogo tra mondo della scuola, studenti, famiglie e mondo del lavoro per un orientamento maggiormente basato sulle reali prospettive in termini di opportunità occupazionali, rilanciare l'istruzione tecnico-professionale e il contratto di apprendistato, promuovere esperienze di lavoro nel corso degli studi e l'utilizzo dei tirocini formativi.

Infatti, l'analisi congiunta dei fabbisogni professionali dichiarati dalle imprese lecchesi e dei flussi in uscita dal sistema scolastico segnala per alcuni segmenti produttivi la presenza di un significativo skill mismatch, **con un livello della domanda di lavoro nettamente superiore all'offerta di diplomati sul territorio, specie in ambito meccanico, mecatronico e nell'area del commercio.**

“Il proficuo confronto tra i diversi attori sociali - commenta il Consigliere provinciale delegato a Istruzione, Formazione professionale e Centro impiego Carlo Malugani -

proseguirà nelle conferenze che verranno organizzate nel corso del 2023, con l'obiettivo di sviluppare strategie sinergiche per valorizzare l'orientamento scolastico, universitario e lavorativo attraverso una ridefinizione dell'offerta formativa e dei vari livelli di istruzione e per delineare possibili politiche di intervento in grado di ridurre il disallineamento tra domanda e offerta di lavoro. Questo fenomeno produce conseguenze sociali ed economiche non positive, che devono essere ridotte attraverso interventi mirati e condivisi all'interno della filiera dell'istruzione, formazione professionale, orientamento e lavoro”.