ROSSELLA SIRTORI

«Ripartiamo dal saper fare»

«È nei momenti difficili che si vede la forza di un territorio e delle sue imprese»

DI ALESSANDRO MARIO

LECCO ▶ L'economia "reale" lecchese riparte da se stessa, ricercando il volano in sè per tornare a competere e ad essere modello di un sistema che per decenni ha creato sviluppo e occupazione. Mai come ora è utile riconoscere e ritrovare quei preziosi elementi che sono sempre stati caratteristica unica del comparto industriale targato "Lc".

I know how per la rinascita li offrono le associazioni di categoria che, nelle giornate del 23 e 24 gennaio prossimi, daranno vita alla fiera-work shop "A.A.A. Fornitore offresi". Sede della manifestazione, il centro espositivo Lariofiere di Erba. Far incontrare domanda ed offerta tra le aziende che operano nel settore della subfornitura meccanica, questo è il leit motiv. Conoscersi per aiutarsi e quindi per crescere insieme, è il senso profondo dell'iniziativa.

L'unione fa la forza, si usa dire, e in questo caso il principio vale anche per le associazioni imprenditoriali che, lasciati all'angolo i piccoli rancori, le sottili gelosie e la intrinseca natura concorrenziale, hanno risposto coralmente al progetto, ideato e voluto dalla vulcanica Rossella Sirtori, past-president di Confindustria Lecco ed ora alla guida del Comitato del Distretto Meccanico, progetto sostenuto fortemente dal presidente della Camera di Commercio Vico Valassi.

Ad aver aderito a "Fornitore offresi" sono infatti tutti quanti, nessuno si è chiamato fuori: Confindustria (compresi i "cugini" di Sondrio), Api, Confartigianato, Cna e Compagnia delle Opere, con il sostegno del Politecnico lecchese, cui è affidata la cura dei contenuti tecnico-scientifici, e di cinque istituti di credito (Deutsche Bank-Banca Popolare di Lecco, Credito Valtellinese, Banca di Credito Cooperativo di Alzate Brianza, Bpu, Banca Popolare di Bergamo), che saranno presenti con un proprio stand fornendo inoltre un contributo economico al fine di contenere il più possibile i costi a carico degli imprenditori-espositori.

Valorizzare le imprese del territorio che si occupano di subfornitura nel settore metalmeccanico, aiutarle a sviluppare il loro giro di affari e promuoverne le competenze: per perseguire la sfida è stato approntato anche uno specifico gruppo di lavoro di appartenenza associativa trasversale, che si ritrova settimanalmente per riflettere sullo stato dell'arte organizzativo e per definire ulteriormente i contorni di quello che si appresta ad essere un appuntamento nel quale, finalmente, tutti gli attori in campo credono fino in fondo.

Ad affiancare l'imprenditrice di Missaglia, vi è pertanto un'équipe

> L'idea della fiera "Fornitore offresi", dedicata alla subfornitura meccanica, è nata per valorizzare le capacità delle nostre aziende e per favorire l'incontro tra domanda e offerta

dinamica e di sicura competenza: Marco Conti, della *Co Stamp* srl di Sirone; Danilo Tizzoni della *Tizzoni Adelchi* srl di Valmadrera; Luigi Pescosolido, della *Ratti e Piazza* srl di Lecco; infine Andrea De Capitani, della *Deca* srl di Calolziocorte. Ed è proprio con Rossella Sirtori che analizziamo prospettive e problemi dell'economia lecchese.

«L'idea della fiera - spiega - è nata dall'esigenza di conoscersi, perché molto spesso le nostre aziende non hanno un quadro ben definito delle professionalità, delle capacità e delle tecnologie che altre imprese presenti sul territorio possono offrire. La kermesse fungerà da prezioso punto di incontro tra domanda ed offerta. Non è facile trovare nuovi clienti, ma con questa fiera si parte avvantaggiati perché è il cliente che viene da te, è disponibile e sta cercando il suo fornitore. Perché perdere una simile opportunità?».

L'evento rappresenta anche un passo importante nell'ottica collaborativa tra le varie categorie attive in provincia, spesso colpevoli di poco dialogo e scarsa interrelazione, ma in questa occasione si è fatto, diciamo, quadrato. «Certamente - riprende Rossella Sirtori - era necessario che per portare avanti il progetto vi fosse piena condivisione e mutualità. La transizione economica che attraversiamo non fa sconti a nessuno e la tecnologia (*tra gli aspetti nodali della manifestazione, ndr*) non è un bene che appartiene a questa o a quella associazione. Sottolineo che l'idea di questa fiera ha raccolto entusiasmi e forti motivazioni in particolare da parte dei potenziali visitatori: i clienti degli espositori. Incontro gli altri componenti del Comitato di Distretto con cadenza settimanale e abbiamo una serie di appuntamenti calendarizzati anche con i direttori delle associazioni per fare il punto della situazione e per gestire gli aspetti della comunicazione e dell'immagine».

La subfornitura meccanica, quale ragione alla base di questa scelta di "settore"? «Perché - chiarisce l'esponente confindustriale - il Lecchese dovrà continuare a seguire il solco della propria tradizione economica: quella manifatturiera. Parlando coi miei colleghi imprenditori nel mondo scopro che il nostro territorio, che amo definire anche con l'espressione di "officina diffusa" o "piattaforma della subfornitura d'eccellenza", è invidiato e imitato. L'Inghilterra, ad esempio, sta spingendo per un ritorno a questo comparto. Finiti i tempi della "finanza creativa", c'è necessità di ritornare all'economia vera, quella del saper fare. Ho incontrato recentemente il console cinese in Italia, che si è dimostrato interessato a conoscere la nostra realtà locale, non nascondendo ammirazione per quanto abbiamo saputo realizzare».

Eppure negli ultimi anni, ancor prima dello tsunami economico-finanziario che si è abbattuto sugli Stati Uniti e sull'Europa, è sembrato che l'industria lecchese avesse perso un poco del suo smalto; complice, se non principale imputato, è stata anche la mancanza sul piano provinciale di un polo attrattivo. Si può allora tornare ad essere competitivi? E come?

«Certamente sì. Ma per questo occorrono degli interventi e dei correttivi: velocità, che si traduce con infrastrutture soprattutto viabilistiche e una burocrazia snella; disponibilità all'accoglienza, che vuol dire rendere disponibili le aree industriali dismesse senza darle in pasto alla speculazione edilizia ed anzi creandone di nuove, come quella tanto dibattuta del Mais, tra Molteno e Bosisio, ma anche offrire un ambiente attraente ed aperto per manager stranieri; e infine aiuto concreto da parte delle istituzioni, e penso ad un intervento forte per la riduzione dei costi delle aree industriali e alla possibilità di aumentare le metrature esistenti».

Il 2009 si profila come un anno di lacrime e sangue. «Non possiamo negarlo, ma è proprio nei momenti difficili che si vede la forza di un territorio e delle sue imprese. Certamente, quelle ben capitalizzate avranno l'opportunità di continuare ad investire. Qualcun'altra, purtroppo, pagherà più pesantemente ma sono convinta che se tutti insieme ci rimboccheremo le maniche si può uscirne. L'importante è farsi trovare preparati e più forti quando avverrà la ripresa. In questo momento stiamo tutti pagando il prezzo di una crisi per la quale non abbiamo colpe. C'è stata la fase di innamoramento per la "new economy", sembrava fosse la miracolosa ricetta di ricchezza per tutti e non solo un mezzo per far produrre e vendere meglio i prodotti della "old economy". Poi è arrivata la cosiddetta "finanza creativa" e il risultato lo tocchiamo con mano. La verità è che l'economia è fatta di prodotti, di cose concrete da acquistare e vendere. Finalmente ora tutti lo hanno compreso ed è per questo che, nonostante le difficoltà, dobbiamo saper investire tutte le nostre risorse per migliorare i nostri prodotti e le nostre aziende. Ed essere pronti ad una ripresa che, quando verrà, sarà importante. Ma potremo parlare di ripresa se ognuno farà bene la propria parte. In particolare, in questo momento, abbiamo bisogno che le banche credano ed investano di più nell'economia reale sostenendo quelle imprese e quegli imprenditori spesso dai nomi non altisonanti, che hanno sempre dimostrato però di saper rispettare gli impegni presi».

> Il modello sviluppato nella nostra provincia, che amo definire "officina diffusa", è invidiato e imitato. Finiti i tempi della finanza creativa, c'è la necessità di ritornare all'economia reale

IMPRENDITRICE IN PRIMA LINEA

Rossella Sirtori, past president di Confindustria Lecco, guida il Comitato del Distretto metalmeccanico. Sua l'idea della fiera «Fornitore offresi», che si terrà a gennaio.

L'Italia è in piena recessione e la ripresa avverrà solo nel 2010, dopo un 2009 in profondo rosso. A certificarlo è l'Ocse che, nel suo ultimo "outlook" economico presentato a Parigi, taglia drasticamente le stime del Pil prevedendo a fine anno una frenata dello 0,4%, che nei prossimi dodici mesi arriverà al -1%. Per l'Ocse la crisi finanziaria rimbalzata dagli Stati Uniti ha colpito l'economia del nostro Paese indebolita da anni di bassa produttività, bassa competitività e alto debito pubblico». Le pesanti conseguenze dell'attuale crisi si stanno già ripercuotendo sull'economia lecchese. Ma la classe imprenditoriale locale è ben lungi dalle scare con le mani in mano. La fiera "Fornitore offresi", ideata dall'imprenditrice Rossella Sirtori, già presidente di Confindustria Lecco e ora alla guida del Comitato del Distretto Metalmeccanico, rappresenta una prima, concreta risposta. Del resto il solco è già tracciato «Occorre ripartire dal saper fare - esorta la Sirtori - e dalla vocazione metalmeccanica, che ha prodotto un modello invidiatoci in tutto il mondo». Perché, quando la fase recessiva sarà passata, il sistema economico dovrà farsi trovare pronto per agganciarsi al treno della ripresa.

Lecco deve salvare la vocazione manifatturiera

La Gazzetta di Lecco
Sabato 29 novembre 2008