

Reggio Emilia

Cresce il numero delle aziende
Nel primo semestre '88 nuovo «massimo positivo»
43 miliardi investiti soprattutto in tecnologia
Molti i progetti per il terziario avanzato

L'artigianato convince e prospera

PIERLUIGI GHIACCINI

Il sole continua a splendere sull'economia reggiana. O almeno su quel potentissimo motore che, insieme all'agricoltura, gira a tutta velocità sin dai tempi dei licenziamenti delle Reggiane. Cioè la piccola e piccolissima impresa. Cioè l'arcipelago delle 18 mila aziende artigiane dove il culto del lavoro si fonde al culto dell'imprenditorialità. Dove l'Unità fa spesso il paio (ahinoi, diciamo con spirito di concorrenza) col Sole 24 ore.

Facciamo parlare le cifre e le valutazioni congiunturali. Dunque, nei primi sei mesi di quest'anno il numero delle aziende artigiane è tornato a crescere, dopo due anni di saldo negativo. Il primo semestre 1988 ha segnato un «nuovo massimo positivo» per la produzione, gli ordini e l'attività.

Nello stesso periodo gli investimenti finanziari dall'Artigianocassa hanno superato i 43 miliardi, ci vanno aggiunti altri dieci miliardi di operazioni in leasing o sostenute dalla liquidazione regionale. È significativo il fatto che questi investimenti siano orientati per almeno il due terzi all'acquisizione di nuove tecnologie, mentre in passato riguardavano soprattutto l'acquisto di sedi e capannoni.

«In questo panorama, la crisi di Carpi e del settore tessile-abbigliamento (che pone difficili problemi di riconversione) appare come un neo fastidioso e di incerta origine. È comunque circoscritto».

«Ma cosa si nasconde sotto il buccichio delle apparenze? Il modello Reggio è proprio esente da difetti? Ha davvero il fronte a sé una sorte indifferente e luminosa e progressiva?»

Maurizio Menozzi, 41 anni, segretario provinciale della Cna (Confederazione nazionale artigiana), è da un anno e mezzo sul ponte di comando di quella che, con 10.200 imprese associate, 300 addetti, 45 uffici e un fatturato di quindici miliardi, vanta a pieno diritto la palma di maggiore azienda di servizi del Reggiano.

I suoi commenti sono cauti: «Anche negli anni più difficili il tessuto della microimpresa è riuscito a contenere gli effetti della crisi. Ora mi chiedo se a questa capacità "inertiva" non corrisponda una incapacità a saper aggredire i punti più alti della congiuntura, le occasioni più propizie offerte dall'innovazione. Gli indicatori segnano bel tempo anche nei settori tradizionali, cioè la metalmeccanica e l'edilizia, che poi rappresentano il grosso del nostro artigianato. Perde posizioni la pura e semplice prestazione di manodopera a favore della produzione di componenti. Il lavoro autonomo esercita ancora un notevole fascino sui giovani. Ma - aggiunge Menozzi - la mentalità innovativa, e il conseguente impegno in investimenti, resta patrimonio di una fascia limitata di imprese. La maggior parte si attesta ancora su tradizionali».

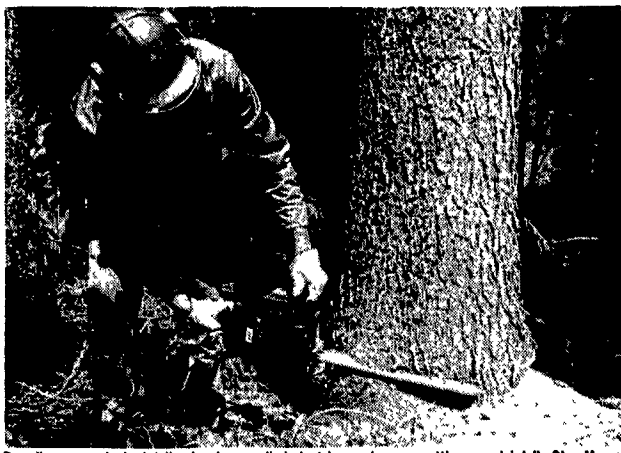
In un'area in cui anche le nuove iscrizioni di aziende riguardano settori «maturi», mentre nel terziario avanzato si registrano solo presenze sporadiche, l'innovazione si delinea più che mai come un processo da governare con intelligenza e mettendo in campo gli strumenti appropriati. In questa delicata fase molti occhi sono puntati proprio sulla Cna. L'associazione cerca di non deludere le attese e imprime il massimo impulso ai servizi avanzati, di formazione e di informazione e finanziari. L'Istituto di formazione Eclpar, diretto da Umberto Costantini, ha dato vita a corsi manageriali (uno specifico per donne manager, che sarà esportato in altre re-

gioni) e ad altri interventi di elevata qualità: come i corsi per tecnici in restauro, uno dei quali nella rocca medievale di San Martino in Rio (che coincide con una importante operazione di recupero dei dipinti e delle strutture più antiche) e l'altro di prossimo inizio nel castello di Sarzana, sempre nell'area matildica.

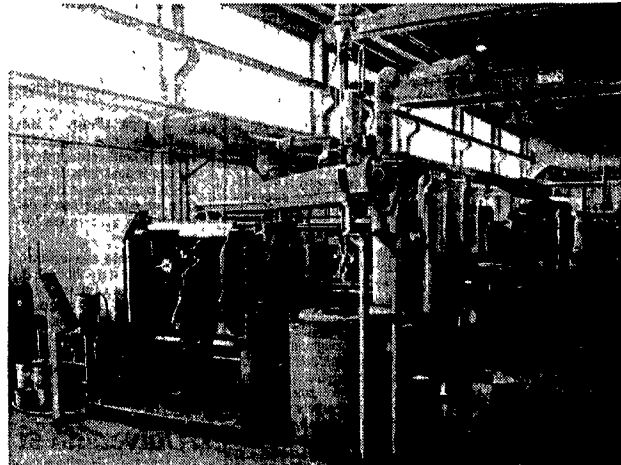
Menozzi sottolinea anche i risultati sul fronte dei servizi finanziari (la Confindat ha stipulato contratti di leasing per circa otto miliardi, esercitando una notevole funzione camerarica) e del servizio «Tutorartigiano», realizzato in collaborazione con il Videotel Sip: «Stiamo lavorando - dice in proposito Menozzi - per disporre delle "vetrine" nei quartieri dove i cittadini potranno consultare la nostra banca dati».

Da due anni funziona un «Ufficio ambiente». Inoltre è in corso una convenzione con l'azienda «servizi città» per la raccolta dei fanghi di tintoria ed è in progetto la costituzione di una società ad hoc per la raccolta, il trattamento e il riciclaggio dei rifiuti.

E i rapporti con gli Enti locali? Il segretario della Cna aggrotta la fronte: «I rapporti con la Regione hanno portato a risultati abbastanza positivi. Non altrettanto si può dire per i Comuni, anche a causa delle loro obiettive difficoltà di bilancio. I Comuni, di fatto, non svolgono il ruolo loro affidato dalle leggi di delega e, fatta eccezione per il capoluogo (dove si sta per varare il piano per l'artigianato di servizio), nelle altre realtà non si riesce a sviluppare una politica degna di tale nome. Anche se, bisogna riconoscere, in passato gli Enti locali hanno manifestato una grossa sensibilità sul problema delle aree produttive. E questa è stata una condizione tutt'altro che secondaria per lo sviluppo dell'artigianato».



Due diverse produzioni della piccola e media industria reggiana: oggetti meccanici della Oleo-Mac e (sotto il titolo) un reparto della fonderia «La Montecchio».



Alla fonderia «La Montecchio» una scelta forzata, comune ad altre imprese

Manodopera cercasi... e risponde l'Africa

Su 21 dipendenti, 17 sono stranieri. Fino a poco tempo fa quasi esclusivamente egiziani, la colonia più forte a Reggio e provincia. Ora gli egiziani sono rimasti in otto, gli altri provengono da Marocco, Tunisia, Somalia e Gana. Sono gli operai della fonderia «La Montecchio», nell'omonima località, e anche se qui la presenza è maggioritaria non si tratta dell'unica realtà produttiva della zona ad occupare manodopera straniera. E non certo per esterofilia, né per una particolare propensione nei confronti degli stranieri di colore. «La nostra - precisa Luciano Bertolino, presidente della fonderia - è

stata una scelta forzata. Prima di assumere stranieri abbiamo fatto una ricerca di personale in tutta Italia attraverso l'ufficio provinciale del lavoro. In sei mesi non ha risposto nessuno».

Qui, del resto, il lavoro non manca: la disoccupazione negli ultimi anni è diminuita sensibilmente, e Reggio e provincia registrano un tasso fra i più bassi d'Italia: il 4,5%. Un breve colloquio, qualche lamentela con l'addetto sindacale di zona che ci accompagna in fabbrica e il quadro è chiaro. La musica è nota e ci riporta agli anni, alle polemiche e ai problemi degli inizi della nostra emigrazione, in Svizzera, in Germania, in Belgio. Diversità di usi e costumi che rendono problematica la convivenza,

difficile l'integrazione: differenze culturali che appaiono abissali e, a completamento del quadro, condizioni socio-economiche di origine talmente disastrose da rallentare il «processo di digestione» dei comportamenti e delle regole dei Paesi ospiti.

«Con questa gente, a complicare tutto - aggiunge Bertolino - c'è il problema religioso. Nei periodi di digiuno, per esempio, le condizioni fisiche sono tali che è difficile reggere i turni di lavoro. Per non parlare dell'assenteismo: il malato «facile» è diventato una prassi e poi c'è il ritorno dalle ferie spesso prolungato e non sempre motivato».

Già visto questo film. E arcinoto è pure il refrain di sottofondo: certi lavori, così umili,

OLEO-MAC

Creata in meno di trent'anni
 un marchio leader nel mondo

L'azienda fa gola al colosso europeo

Una lunga fila di capannoni annuncia la Oleo-Mac di Bagnolo in Piano. Venendo da Reggio lungo la provinciale non c'è soluzione di continuità tra fabbriche e fabbrichette. Siamo in piena zona industriale e basterebbe questa visione per capire lo sviluppo della provincia. Ma abbiamo voluto andare a vedere ugualmente questa industria e incontrare il suo presidente, perché riteniamo che abbia una storia - non certo unica nel panorama imprenditoriale reggiano - decisamente significativa della fantasia e delle capacità produttive di questa gente.

La Oleo-Mac è la capofila di una decina di aziende che si sono via via ristrette sotto la guida di un ristretto numero di azionisti «soci fondatori». «Sia ben chiaro - ci precisa subito il presidente Ariello Bartoli - che non si tratta di una holding e neppure di un "gruppo" vero e proprio. Le nostre discussioni avvengono davanti a un piatto di tortelli e una bottiglia di lambrusco». Sta di fatto che oggi l'intero complesso occupa 600 dipendenti - qualcuno più, qualcuno meno - e dà lavoro ad altri 400 artigiani. Non si può proprio dire che queste cifre non parlino da sole.

La produzione è soprattutto centrata sui piccoli attrezzi meccanici ed elettromeccanici per la forestazione e l'agricoltura, cui si aggiungono quelli per il giardinaggio e la componentistica relativa a questi comparti. La Oleo-Mac fabbrica circa 150.000 motoseghe all'anno quasi completamente destinate all'esportazione.

La specificità sta proprio in questo fatto. Infatti il Reggiano non ha praticamente mercato; è zona pianeggiante coltivata e non certo boschiva. Eppure...

La felice scintilla scoccò in Bartoli nei primi anni Sessanta. Allora lavorava in una fabbrica di meccanica agricola, aveva maturato una certa esperienza e qualcuno gli aveva detto che fabbricare motoseghe poteva essere una buona idea. Con tenacia e tanta buona volontà (allora bastava, oggi ci vogliono prima di tutto i capitali), dice Bartoli) ha incominciato a guardare oltre l'uscio di casa e a fiutare l'affare. Un po' per volta, dopo l'uscio ha varcato l'angolo, poi ha attraversato la strada e si è incamminato per le foreste dell'intero mondo.

Lungo il percorso, man mano che crescevano le dimensioni del suo mercato, ha trovato un socio, poi un altro e un altro ancora. E contemporaneamente cresceva l'azienda, aumentava il fatturato ma anche l'esigenza di non dover dipendere da altri per rifornirsi dei vari componenti. Così all'azienda primaria aggiungeva quelle di componentistica, per garantirsi il controllo della qualità e del prezzo. Senza però fare l'errore di inglobarle: restando separate, infatti, possono facilmente proporsi sul mercato e autofinanziarsi.

Sempre alla ricerca di personale specializzato, ad un certo punto la Oleo-Mac ha comprato una fabbrica di organi elettronici, l'ha chiusa e riconvertita e ora i tecnici, altamente qualificati, portano l'insegna dell'azienda di Ba-

gnolo. «Gli organi li abbiamo regalati, solo uno l'ho tenuto io», dice Bartoli ancora divertito raccontando l'episodio.

Oggi il mercato della Oleo-Mac è su scala mondiale. Commerciamo moto ed elettroseghe, decapugliatori, tagliansiati, ricambi e accessori in tre continenti: nell'Europa comunitaria, nel Nord America e Sud America (sei fa un ottimo lavoro, ma ci sono problemi per i pagamenti) e in Asia. Con la Cina esiste già un accordo di massima per vendere alta tecnologia: mancano ancora i finanziamenti e gli «ok» governativi da parte cinese (molte aziende hanno riscontrato le lungaggini del sistema cinese). Ha due uffici di rappresentanza, uno a Caracas in Venezuela, l'altro a Singapore per tutto l'Oriente.

Eppure nessuno li ha mai aiutati: «Non abbiamo mai ricevuto aiuti da istituti pubblici. Ovunque - sottolinea Bartoli - con un visibile orgoglio, ma anche con una punta di risentimento - ci siamo presentati da soli. Anche quando, come ci è capitato in Usa, non sapevamo neppure l'inglese. Ora l'inglese Bartoli e soci lo sanno benissimo; hanno acquisito e capitalizzato vaste esperienze e si permettono di infastidire i grandi colossi metalmeccanici del settore. Anzi, si consentono persino di rifiutare una allestente e generosa offerta della potentissima Electrolux. «In fondo - dice Bartoli - noi siamo reggiani e stiamo bene a Reggio. E poi, cosa avremmo fatto dopo?». La forza dell'imprenditoria reggiana passa anche dall'attaccamento ai luoghi e alla gente di qui.

□ R.D.

al più alto livello di specializzazione

organizzare, progettare, finanziare, costruire
 in edilizia si dice

UNIECO

L'UNIECO è una grande impresa efficiente realtà operativa in grado di proporre soluzioni globali sempre vantaggiose e convenienti; è una struttura che organizza, progetta ed edifica per una società progredita ed in costante evoluzione.

UNIECO
 efficienza nel progresso

Sede Legale 42100 Reggio Emilia, Via Puccini, 17 - Tel. (0522) 73341-78341 - Telex 532194 UNIED I

Finanziamenti a medio termine all'industria

Costruzione, acquisto, ammodernamento e ampliamento di complessi industriali;
 acquisto di macchinari e impianti; formazione di scorte tecniche (Leggi 445, 949, 730, 1329 Sabatini)
 Finanziamenti con fondi BEI - Banca Europea degli Investimenti (Leggi 1142, 956)
 Smobilizzo di crediti derivanti da vendita di beni strumentali (Legge Sabatini)
 Smobilizzo di crediti sull'estero oltre i diciotto mesi (Legge Ossola)
 Operazioni di durata fino a dieci anni, con ricorso a Mediocredito Regionale Emilia Romagna, Mediocredito Lombardo, Interbanca, IMI ed EFIBANCA.

CREDITO EMILIANO

idee per finanziare le Vostre

Oleo-Mac

LA MOTOSEGA PIÙ VENDUTA IN ITALIA

PER IL PROFESSIONISTA E PER L'HOBBYSTA LA QUALITÀ OLEOMAC

Oleo-Mac

42011 BAGNOLO IN PIANO (R.E.)
 TEL. 0522/951721 - TELEFAX 0522/952228 - TELEX 531081 OMAC I