

COMMISSIONE X
ATTIVITÀ PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

2.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 8 APRILE 2009

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **ANDREA GIBELLI**

INDI

DEL VICEPRESIDENTE **RAFFAELLO VIGNALI**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		Fazzini Patrizio, <i>Presidente del Consorzio Premax dei forbici e coltellinai di Premana</i>	14
Gibelli Andrea, <i>Presidente</i>	3	Froner Laura (PD)	10, 14
INDAGINE CONOSCITIVA SULLA SITUAZIONE E SULLE PROSPETTIVE DEL SISTEMA INDUSTRIALE E MANIFATTURIERO ITALIANO IN RELAZIONE ALLA CRISI DELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE		Gianola Dionigi, <i>Rappresentante del territorio di Premana ed esperto economico del settore forbici-coltelli</i>	3, 13, 14
Audizione di rappresentanti del distretto manifatturiero produttori forbici e coltelli e lame da taglio in genere di Premana – Valsassina:		Gianola Giovanni, <i>Direttore generale del consorzio Premax dei forbici e coltellinai di Premana</i>	9
Gibelli Andrea, <i>Presidente</i>	3, 9	Lulli Andrea (PD)	11, 12
Vignali Raffaello, <i>Presidente</i>	12, 13, 15	Monai Carlo (IdV)	13
		Sanga Giovanni (PD)	9

N. B. Sigle dei gruppi parlamentari: Popolo della Libertà: PdL; Partito Democratico: PD; Lega Nord Padania: LNP; Unione di Centro: UdC; Italia dei Valori: IdV; Misto: Misto; Misto-Movimento per l'Autonomia: Misto-MpA; Misto-Minoranze linguistiche: Misto-Min.ling.; Misto-Liberal Democratici-Repubblicani: Misto-LD-R.

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
ANDREA GIBELLI

La seduta comincia alle 14,30.

(La Commissione approva il processo verbale della seduta precedente).

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

Audizione di rappresentanti del distretto manifatturiero produttori forbici e coltelli e lame da taglio in genere di Premana — Valsassina.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla situazione e sulle prospettive del sistema industriale e manifatturiero italiano in relazione alla crisi dell'economia internazionale, l'audizione di rappresentanti del distretto manifatturiero produttori forbici e coltelli e lame da taglio in genere di Premana — Valsassina.

Ringrazio i nostri ospiti per aver accettato il nostro invito. Sono presenti il signor Patrizio Fazzini, presidente del consorzio Premax dei forbici e coltellinai di Premana, il signor Giovanni Gianola, direttore generale del consorzio Premax dei forbici e coltellinai di Premana e vice sindaco di Premana, il signor Dionigi Gianola, rappresentante del territorio di Pre-

mana ed esperto economico del settore forbici-coltelli, il signor Vittorio Gianola, titolare della ditta produttrice di forbici appartenente al distretto, il signor Franco Pomoni, titolare della ditta produttrice di coltelli appartenente al distretto, il signor Robert Bertoldini titolare della ditta di servizi appartenenti al distretto.

Invito i nostri ospiti a intervenire liberamente per svolgere la relazione.

DIONIGI GIANOLA, *Rappresentante del territorio di Premana ed esperto economico del settore forbici-coltelli.* A nome dell'intero distretto di Premana, ringrazio il presidente e l'intera Commissione per averci invitato in questa sede ad esporre la situazione di uno dei più antichi — se non il più antico — distretti esistenti, tuttora vivo e florido. Sebbene questo distretto abbia la particolarità di essere un micro distretto, esso incide in modo rilevante nel contesto non soltanto economico, ma anche sociale.

Prima di addentrarci nelle problematiche e nella fotografia del distretto, fornisco alcuni dati.

Premana è un piccolo paese di montagna di 2.500 abitanti, posto a mille metri di altitudine, all'incrocio tra la Valsassina e la Valvarrone, in provincia di Lecco. Siamo dietro la Valtellina, quindi confinanti con la Svizzera.

Quella che vi mostro è una veduta dall'alto. Poiché giornalmente si sente parlare dei problemi infrastrutturali, come vedete la fotografia inquadra molto bene la nostra posizione. Già nel 1700 esistevano in Valvarrone delle miniere ed è per questo che già allora nascono le prime botteghe. Ai piedi del paese c'è un piccolo torrente e le prime botteghe sono nate proprio sulle sue rive. Mi piace dire, come

battuta, che sui libri di testo si afferma sempre che la rivoluzione industriale è nata in Inghilterra, ma noi teniamo a sottolineare che anche Premana, già nel 1700, sfruttava l'energia dell'acqua.

Da questi primi manufatti ci siamo in seguito gradualmente evoluti, specializzando nella produzione degli articoli da taglio. Questa tradizione si è trasmessa di padre in figlio e continua ancora oggi, dopo oltre 300 anni di esperienza; essa si è sempre più modernizzata, con investimenti non solo nel processo produttivo, ma anche nel prodotto, sempre nel rispetto della tradizione e tramandando di padre in figlio le tecniche, il *know-how* e la tecnologia.

Riferisco alcuni numeri per inquadrare la realtà economico-sociale di Premana. Premana è un micro distretto, appartenente al più ampio distretto metalmeccanico lecchese. È una realtà economica a fortissimo «DNA imprenditoriale» che, come si vede anche in questa tabella, si concretizza in una dinamica sociale giovane e reattiva.

Se analizziamo i dati demografici, infatti, su 2.500 abitanti e 800 nuclei familiari, il 17 per cento della popolazione ha un'età tra i quindici e i trent'anni. Siamo, quindi, ben oltre la media nazionale.

Al 31 dicembre 2008 le attività commerciali erano 288.

Dal punto di vista professionale, le unità che lavorano nel distretto di Premana sono 1.024. Oltre ai dipendenti, una parte molto importante è costituita da lavoratori in proprio e da liberi professionisti. Nella seconda tabella emerge, invece, chiaramente che su 1.024 unità 900 (quindi il 90 per cento) sono focalizzate su industria e artigianato, vale a dire produzione di forbici e coltelli. In particolare, le forbici costituiscono il 90 per cento della produzione e i coltelli il restante 10 per cento.

Esiste un altro elemento che si sta rilevando in questi ultimi anni e che vedremo più approfonditamente nella fase conclusiva della mia relazione: oltre alle

1.024 unità, infatti, oggi vi sono 194 unità, quindi circa il 20 per cento della popolazione, che lavorano fuori distretto.

Le aziende del distretto produttrici di forbici e coltelli sono 112. Pochi mesi fa, è stata condotta un'indagine su 75 aziende in occasione dell'avvio di un progetto del marchio collettivo di qualità Premana che in seguito illustrerò. Quanto ai risultati dell'indagine, balza subito all'occhio che l'85 per cento di queste imprese ha un numero di addetti da 1 a 15, il 12 per cento da 16 a 30 addetti e solo il 3 per cento oltre 30 addetti.

Lo stesso discorso vale anche per le classi di fatturato: circa il 50 per cento di queste aziende arriva a fatturare fino a 500 mila euro, il 32 per cento da 500 mila euro a 1 milione di euro e il 18 per cento oltre 1 milione di euro.

Il totale di fatturato annuo consolidato si aggira intorno ai 45 milioni di euro, di cui l'81,7 per cento, secondo i dati stimati al 31 dicembre 2008, è orientato all'esportazione.

Un dato interessante è quello relativo all'età media delle imprese: quasi il 90 per cento ha un'età media superiore ai dieci anni.

All'interno del distretto di Premana, nel 1974, nasce il consorzio Premax. Si tratta di un gruppo oggi composto da 41 imprese artigiane sul totale delle 112 aziende appartenenti al distretto. Lo scopo del consorzio Premax è di sviluppare, promuovere e vendere in tutto il mondo gli articoli da taglio prodotti all'interno del distretto industriale di Premana.

Ho avuto l'onore e l'onore di guidare il consorzio dal 2001 al 2008. Per motivi professionali, nel novembre 2008 ne ho lasciato la guida, «passando il testimone» all'ingegner Giovanni Gianola, ma continuo tuttora a collaborarvi.

Il consorzio Premax è stato il motore trainante, un piccolo esempio che ci piace indicare come caso aziendale; negli anni intorno al 2000, infatti, esso versava in una situazione abbastanza disastrosa ma, come vedremo dai numeri, in questi otto

anni — un po' per fortuna, un po' per il duro lavoro svolto — ha raggiunto dei risultati interessanti.

In pratica, ci siamo concentrati su tre leve di sviluppo. La prima leva è stata quella di una politica di marchio. Nella *slide* che vi stiamo mostrando si vede che siamo passati dal fatturato del 2001, che, con il nostro marchio, era pari al 33 per cento del fatturato totale, ad un fatturato del nostro marchio che il 31 dicembre 2008 era pari al 58 per cento del fatturato totale.

Ciò è avvenuto, come vedremo, grazie ad una strategia di vendita aggressiva, ad investimenti commerciali aggressivi, alla ricerca e allo sviluppo. Questa è stata la prima leva di sviluppo su cui abbiamo puntato.

La seconda leva è stata l'innovazione di prodotto e di processo. Infatti, abbiamo brevettato, e abbiamo portato ad esempio un piccolo gioiello — ci piace chiamarli « gioielli » e non forbici — un nuovo sistema di chiusura delle forbici; si tratta di un brevetto internazionale denominato *Ring lock system*, con il quale abbiamo eliminato la vite dalla forbice.

Abbiamo brevettato, inoltre, un nuovo metodo di produzione, adottando un grezzo ricavato dall'estruso di alluminio, con l'obiettivo di arrivare, in futuro, a creare lo *Swatch* della forbice, quindi un prodotto a basso prezzo ma bello. Pertanto, non si acquisterà più la forbice perché se ne ha bisogno, ma perché è un oggetto bello.

Nel 2008, insieme a un'importante università, abbiamo sviluppato un nuovo prodotto denominato *FreeHand*; si tratta, sostanzialmente, di una posata per disabili che permette di tagliare e mangiare con una sola mano, pensata per chi viene colpito da *ictus* o per chi ha un'invalidità a un arto.

Abbiamo, inoltre, lanciato un nuovo marchio per una nuova linea di prodotti, denominato *Magnetec collection*; si tratta di ceppi di coltelli e set per manicure che hanno come filo conduttore il magnete, che funge da supporto ai prodotti.

Nella successiva *slide* possiamo vedere la situazione degli investimenti in ricerca e sviluppo. Nel periodo che va dal 2001 al 2004, essi erano praticamente nulli, aggirandosi intorno ai 16 mila euro. Ebbene, la scelta era morire gradatamente o rischiare. Abbiamo optato per questa seconda possibilità e siamo passati a investimenti per un ammontare pari a 155 mila euro al 31 dicembre 2008.

Abbiamo investito sia sul *design* che sulla tecnologia. Il *Ring lock system* sostanzialmente è un gioco di bussole: una rondella in acciaio inox e una rondella in teflon interna che autolubrifica le due lame e una in alluminio che, assemblate con delle macchine ad altissima precisione, danno stabilità e maggiore vita al prodotto.

La *FreeHand*, come dicevo, è una posata per i disabili. Anche in questo caso, il futuro, cioè l'evoluzione di questo prodotto, si pone come obiettivo quello di creare un oggetto a bassissimo prezzo che possa essere usato (e in tal caso pensiamo possa avere veramente un effetto importante sul mercato) per i *catering*: pensiamo, ad esempio, ai convegni dove si mangia con il piatto in mano. Sarà una sorta di prodotto usa e getta.

La terza leva di sviluppo consiste, invece, in grossi investimenti commerciali. Siamo passati da investimenti in fiere e trasferte dell'ordine di 60 mila euro a ben oltre il doppio, circa 140 mila euro.

A cosa hanno portato questi tre fattori chiave nel periodo dal 2003 al 2008? Abbiamo iniziato a fare i primi investimenti nel 2001, ma i primi risultati li abbiamo visti nel 2003, fino a raggiungere, poi, quelli del 2008. Quanto al numero di forbici prodotte, il distretto di Premana è passato, dal 2003 al 2008, da 15 milioni di pezzi a 10 milioni di pezzi, con un decremento più drastico nel biennio 2007-2008 (soprattutto nel terzo trimestre del 2008). Si tratta, quindi, di uno scostamento superiore al 30 per cento. Viceversa, se osserviamo la percentuale di incremento-decremento dei pezzi prodotti da Premax, siamo passati da 1 milione 600

mila pezzi nel 2003 a quasi 2 milioni nel 2008, con un incremento del 18 per cento. La percentuale Premax, infatti, rispetto al numero di pezzi prodotti all'interno del distretto di Premana, è passata dall'11 per cento a quasi il 20 per cento.

Questi sono i risultati prodotti da queste tre leve, che per noi hanno comportato molti sacrifici e molti rischi.

Riassumendo, vorrei evidenziare quali sono i punti di forza e di debolezza del distretto. Innanzitutto, sono tutte aziende medio-piccole e quindi molto flessibili e reattive; anche nei picchi di lavoro, pertanto, riusciamo ad avere una capacità produttiva e a dare una risposta immediata alle richieste del mercato. Si tratta, inoltre, di aziende consolidate, come abbiamo visto precedentemente indicandone l'età media, caratterizzate da un forte attaccamento al territorio e da grande passione nella lavorazione del prodotto.

Mi piace, pertanto, dire che non vendiamo solo un prodotto, una forbice, ma una cultura, una tradizione, una storia. Ci differenziamo, quindi, dalla produzione del sud-est asiatico, del Guangdong o del Pakistan, proprio perché abbiamo dietro una storia che ci contraddistingue.

Senza dubbio esiste un *know-how* consolidato, come accennavo in precedenza, che si tramanda di padre in figlio. Una caratteristica peculiare è che tutti i macchinari sono realizzati *ad hoc* da aziende all'interno del distretto. Ci sono quattro aziende che realizzano i macchinari *in loco*.

Aggiungo che, addirittura, abbiamo un nostro servizio di autotrasporto che tutti i giorni fa la spola tra Premana e Milano, proprio per ottimizzare i costi di trasporto, che incidono non poco.

La competizione interna, sebbene talvolta porti a scontrarsi per acquisire delle commesse, è comunque un incentivo al miglioramento continuo, che comporta un costante adeguamento.

Si tratta di un distretto fortemente *export oriented*: come dicevo in precedenza, la percentuale dell'*export* è superiore all'80 per cento. Questo è un punto

di forza, in quanto ci dà la possibilità di accedere a nuovi mercati e a nicchie diverse di mercato. Ciò si collega al concetto della forte integrazione verticale interna al distretto, con conseguente contenimento dei costi di produzione. D'altro canto, come sempre accade, ci sono i punti di forza ma anche quelli di debolezza.

Come dicevo in precedenza, essere una azienda medio-piccola rappresenta un punto di forza, ma allo stesso tempo anche di debolezza perché si dispone di poco peso individuale. Ovvero, quando una singola azienda tenta di aggredire il mercato ha comunque poco peso individuale.

Inoltre, abbiamo constatato anche che il 50 per cento delle aziende fattura sotto i 500 mila euro, quindi ciò vuol dire che solo un'azienda su quattro ha risorse da spendere in comunicazione e *marketing*.

Uno dei problemi più grossi che Premax in questi anni ha voluto bypassare e cambiare consiste nel fatto che il distretto in genere ha un approccio strategico da terzista. In pratica, l'80 per cento del prodotto che esce dal distretto ha ancora il marchio del cliente. Quindi, lavoriamo per i grossi nomi — uno su tutti il tedesco Solingen — ma se andiamo a vedere l'80 per cento delle forbici sono prodotte nel distretto di Premana.

L'approccio strategico è stato legato ad una politica di quantità di prodotto e non tanto ad una politica di qualità e di prezzo. Pertanto, un calo — come è stato lo scorso anno — e un basso valore aggiunto sul singolo pezzo stanno causando non pochi problemi al distretto. Inoltre, dobbiamo considerare: una dislocazione logistica difficoltosa, non soltanto in termini di infrastrutture ma anche di comunicazione; il prodotto povero con basso valore aggiunto e poca innovazione di prodotto: in passato poca ricerca e sviluppo sulle tecnologie di processo produttivo. Ad esempio, ad oggi non esiste un laboratorio di analisi e ricerca sui materiali quali l'acciaio, l'alluminio, il teflon e così via.

Dunque, ci siamo resi conto che questa molteplicità di azioni e l'idea geniale dei

nostri predecessori di costituire il marchio Premax nel 1974 non si sono rivelate sufficienti, nell'era della globalizzazione, per affrontare le sfide del mercato globale. Inoltre, pensare di affermare il mercato con Premax e le altre aziende concorrenti che sono sedute qui al tavolo si è dimostrata una mera illusione. Infatti, queste aziende sono le più grandi del distretto del Premana, ma rispetto al mercato sono comunque piccole. Quindi, nel 2005 abbiamo iniziato a dialogare per creare un soggetto che stesse al di sopra di tutte le aziende.

A questo proposito, premetto che quando sono entrato in Premax, nel 2001, avevo la presunzione — o comunque il sogno — di riuscire a conglobare tutte le aziende sotto il marchio Premax. Tuttavia, strada facendo mi sono accorto che i colleghi qui presenti avevano già percorso una loro politica di marchio e quindi non era più possibile riuscire a conglobarli in un marchio unico.

Allora, ecco che nel 2005 nasce l'esigenza di evolvere verso il concetto di marchio collettivo di qualità territoriale Premana.

Sostanzialmente, lo scopo che ci si prefigge è quello di affiancare al marchio di ogni singola azienda il marchio Premana come garanzia di qualità di prodotto, una sorta di DOC o di denominazione di origine territoriale.

La naturale futura evoluzione di questo progetto sarà quella di far diventare il marchio Premana marchio di territorio. In sostanza, esso non incarna più soltanto un marchio di articoli da taglio ma enfatizzerà anche i valori, ovvero le eccellenze premanesi non solo economiche, ma anche culturali e sociali. Dunque, tali eccellenze verranno certificate sotto questo marchio; addirittura si parlava di avere gli scontrini fiscali con il marchio.

Quali sono gli obiettivi e i risultati attesi da questo marchio? Innanzitutto, sugli articoli da taglio l'obiettivo è quello di passare da una produzione quantitativa

ad una qualitativa. Quindi, si punterà sull'innovazione di prodotto, di processo e di brevetti.

Per quanto riguarda il processo produttivo, si provvederà sicuramente ad un miglioramento delle sue fasi. Infatti, una *conditio sine qua non* a cui stiamo lavorando in questi giorni consiste nel fatto che per potersi fregiare del logo sarà necessario avere la certificazione ISO 9001:2008 e la certificazione ambientale. Quindi, abbiamo l'ambizione di riuscire a certificare interamente il distretto.

Inoltre, ci siamo posti come ulteriore obiettivo culturale il passaggio da una logica del saper fare a una logica del saper fare insieme. Mi riferisco ad una concorrenza non intesa come un rapporto di vicinato nel quale ci si scanna l'uno con l'altro, ma nel senso etimologico del latino *cum correre*, appunto correre insieme.

Dunque, ci stiamo attivando anche per dare vita a dei percorsi di formazione non soltanto teorica ma anche pratica, attraverso i quali il vecchio artigiano in pensione possa insegnare alle nuove generazioni come si costruisce una forbice e quali sono le caratteristiche della forbice e del coltello.

Inoltre, ci saranno dei risultati attesi sul mercato. L'obiettivo è quello di passare da una cultura di terzismo a una cultura di marchio, quindi proprio con un orientamento al mercato. Infatti, ci siamo resi conto del fatto — ma è la legge del mercato che lo dice — che più accorciamo la filiera produttiva più riusciamo ad avere margini di profitto.

Oltre a ciò, un ulteriore elemento di orientamento al mercato, che consente di « bypassare » il punto debole rappresentato dall'essere una azienda piccola e dal non avere un peso individuale, consiste nell'idea di fare massa critica per riuscire ad apparire e ad affermarsi sul mercato con un marchio unico per tutte le aziende del distretto. Dunque, siamo orientati sia verso l'internazionalizzazione sia verso l'affermazione sul mercato nazionale. Come esempio, mi viene in mente la possibilità che cinque aziende del distretto

di Premana partecipino ad una fiera: sarebbero concorrenti, ma tutte esporrebbero l'«opalino» di Premana. Di certo, sarebbe il più bravo a conquistare il cliente ma perlomeno lasceremmo il segno, così da non passare inosservati.

Concludo con alcune proposte che ci sentiamo di fare, anche a seguito di quanto emerso dalle discussioni all'interno del distretto. A questo proposito, ringrazio nuovamente per l'occasione che ci è stata data di essere qui a presentare le nostre problematiche.

Innanzitutto, sul discorso della defiscalizzazione, vista la situazione congiunturale veramente precaria di questo periodo, proponiamo di consentire un'ampia dilazione di pagamento per i saldi relativi alle imposte 2008. Infatti, tali saldi dovrebbero essere versati nel 2009, proprio quando le aziende hanno andamenti peggiori e non dispongono di liquidità sufficienti.

Inoltre, proponiamo la sospensione del versamento degli acconti relativi alle imposte 2009 o una diminuzione della percentuale di acconto, perché i calcoli vengono fatti sui risultati del 2008 (ma i risultati del 2009 saranno decisamente peggiori), e una detassazione dell'utile reinvestito.

Invece, per quanto riguarda la cassa integrazione — Premana non ha mai conosciuto il ricorso alla cassa integrazione, ma in questo periodo parecchie aziende stanno utilizzando questa misura — proponiamo di introdurre l'istituto della cassa integrazione anche per le aziende artigiane di servizi non in deroga, come avviene adesso, ma strutturalmente; inoltre, se è possibile, chiediamo una reattività immediata nell'attivazione della cassa integrazione anche per i piccoli artigiani, per brevissimi e intermittenti periodi temporali.

Per quanto riguarda il discorso relativo all'IRAP, proponiamo l'abolizione di tale imposta perché essa paradossalmente incide sulle aziende a prescindere dal risultato da esse conseguito e pertanto colpisce anche le aziende in perdita. In alternativa, proponiamo di introdurre la deducibilità

totale dell'IRAP dalle altre imposte (IRES ed IRPEF) oppure di aumentare il limite di deducibilità, attualmente fissato al 10 per cento.

Per quanto riguarda gli studi di settore, anche se di passi avanti ne sono stati fatti parecchi, aggiungiamo come proposta di ridimensionarne realmente la portata sia stabilendo a livello normativo — azione che è già stata, in parte, intrapresa a livello giurisprudenziale — che essi non possano da soli giustificare un accertamento, ma che debbano concorrere con altri elementi, sia rivedendo i metodi di calcolo ed i moltiplicatori per tener conto del peggioramento dell'andamento dell'economia. Come dicevo prima, ciò in parte è già stato realizzato.

Invece, per quanto riguarda la deducibilità degli interessi passivi ai fini IRES proponiamo di aumentare l'importo (che ammontava a 10 mila euro nel 2008 e a 5 mila euro nel 2009) di franchigia per la deducibilità degli interessi passivi rispetto al ROL e di rendere strutturale tale franchigia anche per i periodi successivi al 2008-2009.

Per quanto riguarda il costo del lavoro, proponiamo una deducibilità totale ai fini IRAP del costo del personale dipendente e una diminuzione del costo del lavoro in particolare per i comuni montani, onde evitare la migrazione dei lavoratori dai paesi alle città con conseguenti problemi sociali per i paesi stessi. Infatti, come abbiamo richiamato in precedenza su 1.024 unità ormai 200 sono i giovani che lasciano il paese trovando sistemazione altrove, e di questo passo il paese si sta impoverendo.

Da ultimo, per quanto riguarda l'accesso al credito proponiamo una deducibilità totale degli oneri finanziari ai fini IRAP.

Nella cartella che vi abbiamo fornito troverete una relazione più dettagliata, sia dal punto di vista storico che della situazione attuale, del distretto. Come dicevo prima, la situazione attuale non è delle migliori. Tuttavia, il mondo non si ferma

neanche stavolta, quindi siamo fiduciosi e ringraziamo ancora la Commissione per averci invitati.

PRESIDENTE. Io ringrazio voi e penso in tal modo di interpretare lo spirito di tutta la Commissione. Sicuramente la realtà che avete descritto si scontra in qualche modo con tanta parte di quella cultura che tende sempre a considerare i grandi numeri come gli unici in grado di superare la crisi economica in atto. Infatti, la semplificazione di tipo giornalistico, anche di molti economisti, è quella di continuare a fare i confronti tra i grandi numeri, i nuovi Paesi che entrano nel mercato e via dicendo.

Invece, i componenti della Commissione hanno chiesto di incontrare diverse realtà del panorama italiano — ascolteremo rappresentanti di aziende del nord e del sud, con tutte le peculiarità e le eccellenze e con tutte le situazioni di crisi e le opportunità esistenti — per verificare cosa riesce a costruire una piccolissima comunità, mettendosi in gioco e in discussione in un rapporto dialettico interno ma sempre finalizzato a far sopravvivere la comunità in termini non solo sociali, ma anche economici. Dunque, l'analisi che ci avete proposto rappresenta sicuramente una valida testimonianza in questo senso.

Chiaramente, l'elenco delle aziende che potremmo ascoltare nell'ambito di questa indagine conoscitiva non può esaurire tutte le richieste che ci sono giunte. Infatti, un elemento che giudico positivo è che tantissime aziende hanno chiesto di intervenire, ma in realtà i tempi parlamentari ci concedono uno spazio purtroppo limitato nel tempo. Quindi abbiamo necessariamente dovuto compiere una selezione. Per necessità, abbiamo cercato di scegliere dei campioni rappresentativi tutte le realtà produttive in modo tale da avere un confronto fra diversi punti di vista ed esperienze.

GIOVANNI GIANOLA, *Direttore generale del consorzio Premax dei forbici e coltellinai di Premana*. Vorrei fare due cenni brevissimi.

Negli ultimi anni, il distretto di Premana ha combattuto la produzione cinese e pakistana ed è rimasto in piedi. Questa è la sintesi. Attualmente, siamo in presenza di una problematica contingente, che finirà.

Oggi siamo qui con spirito propositivo perché abbiamo la pretesa e la presunzione di avere un progetto, quello del marchio collettivo di qualità Premana. In questa piccola comunità, che però è rappresentativa del mondo lecchese metalmeccanico, c'è la capacità e l'orgoglio di ripartire.

Il marchio collettivo di qualità territoriale proporrà e caratterizzerà il territorio nei suoi valori e nelle sue eccellenze, in un modo che riteniamo qualificante.

Questa è la nuova sfida, pertanto quando questa contingenza finirà — e finirà presto — noi siamo pronti a ripartire.

In secondo luogo, desidero sottolineare la peculiarità, che credo significativa, del consorzio Premax. State ascoltando oggi una realtà che vede la rete nella rete. La rete del consorzio, che esiste dal 1974 — credo che i nostri padri, in questo senso, siano stati lungimiranti — si sviluppa nel distretto e nel marchio territoriale di qualità: questo è il nostro progetto. Sicuramente ne siete consapevoli e intraprenderete le azioni necessarie per affrontare questa congiuntura economica sfavorevole in termini di iniziative legislative, ma noi abbiamo la marcia innestata. Grazie.

PRESIDENTE. A questo punto lascerei spazio alle domande dei colleghi deputati e inviterei il vicepresidente Vignali a prendere gentilmente il mio posto, dovendomi purtroppo assentare per impegni indifferibili.

Do la parola ai colleghi che intendono intervenire per porre quesiti o formulare osservazioni.

**PRESIDENZA DEL VICEPRESIDENTE
RAFFAELLO VIGNALI**

GIOVANNI SANGA. Anzitutto, vorrei ringraziarvi di essere qui con noi oggi. Vi

ho ascoltato molto volentieri anche perché vengo da una realtà che è molto simile alla vostra, ovvero da Bergamo. Quindi, mentre vi sentivo parlare confrontavo le vostre esperienze con quelle che noi viviamo nelle valli bergamasche, che sono tutte avvicinati per senso d'impegno, per profondità e per il fatto di credere nel proprio lavoro e di avere la volontà di scommettere; proprio come nelle parole che venivano pronunciate poco fa sull'essere pronti a ripartire superando le difficoltà. Quindi, ci sono dei valori comuni e condivisi che senz'altro apprezzo molto.

L'idea del marchio collettivo di qualità territoriale mi sembra molto interessante, e credo che possa essere ripresa in tante altre realtà del contesto nazionale perché potrebbe costituire probabilmente uno dei veicoli futuri per la promozione dell'ingegno, dell'attività e delle capacità professionali.

Per quanto attiene alle richieste che avete avanzato in ambito fiscale, io ritengo che si tratti di richieste molto ragionevoli, soprattutto per i tempi che viviamo. Del resto, noi abbiamo portato avanti alcune di queste proposte, in modo particolare quelle più recenti, cui facevate riferimento, per quanto riguarda il versamento dei saldi e degli acconti delle imposte.

Questo è un passaggio di cui penso che l'intero Parlamento si debba fare carico, per venire incontro alle esigenze aziendali che sono senz'altro reali e prossime, dal momento che si tratta dei mesi di giugno e di luglio.

Mi trovo d'accordo anche con quanto è stato detto a proposito della cassa integrazione, che non dovrebbe più essere in deroga ma senz'altro strutturale. Infatti, dobbiamo pensare alla composizione attuale della realtà aziendale del Paese, che non è più costituita soltanto da insediamenti industriali di una certa dimensione ma anche dalla ricchezza straordinaria delle piccole e medie imprese, che spesso sono poi raggruppate in questi favolosi distretti.

Un ultimo punto che voi avete citato e che ci vede perfettamente d'accordo è la

questione degli studi di settore. Noi abbiamo presentato anche un'interrogazione e temiamo che quel lavoro, a cui lei faceva riferimento molto velocemente, di revisione degli studi di settore che è in corso — che da quel che ci è dato di capire è una revisione legata al contesto territoriale e congiunturale — sia insufficiente. Il meccanismo degli studi di settore, pensato in un contesto di economia normale e ordinaria, allo stato attuale presenta una serie di aspetti non più sostenibili. Penso alla questione dell'accertamento — di cui parlavate prima — ma soprattutto al risultato dello studio in condizioni economiche di crisi aziendale notevole, che credo non esprima la realtà che il nostro sistema delle imprese sta vivendo.

Mi auguro che su questo fronte si possano portare a casa dei risultati. Noi, per lo meno, nel nostro gruppo, ci crediamo.

LAURA FRONER. Anch'io sarò estremamente breve. Prima di tutto, vorrei rivolgere un ringraziamento per averci dato occasione di conoscere il vostro distretto. Ho visto, con un certo orgoglio, che ha origine trentina — discende da Pinzolo — e quindi siccome provengo dalla provincia di Trento questo rappresenta per me un motivo di vanto geografico, se così si può dire.

Al di là di questo, svolgerò alcune brevi considerazioni. Una particolarità — della quale cerchiamo di occuparci anche all'interno di una associazione presente qui in Parlamento, il gruppo « amici della montagna » — è proprio quella di venire incontro alle esigenze di chi, nonostante difficoltà logistiche del territorio, continua ad impegnarsi. Infatti, vedo che anche voi siete a mille metri di altezza, e credo che non sia cosa da poco lavorare in certe condizioni.

Ovviamente, il fatto che possano essere studiate delle misure *ad hoc* non dipende solo dallo Stato ma spesso anche dalle regioni. Mi riferisco alla possibilità di intervenire con sistemi di perequazione nel trasferimento delle risorse, per rico-

noscere le difficoltà che si incontrano e che vanno superate insieme, proprio per l'importanza di mantenere un presidio sul territorio. In questo caso, si parla di un presidio di notevole qualità, quale quello produttivo in cui vi state esprimendo.

Rispetto alla vostra relazione, ho visto che fate riferimento all'importanza della formazione degli artigiani. Dunque, chiedo se esiste qualche scuola specifica che prepara all'attività che viene praticata nelle vostre aziende, e come pensate di legare il discorso della qualità a quello della formazione.

Infatti, mi sembra che uno dei punti di debolezza sia quello di non avere investito sufficientemente nell'innovazione tecnologica, nonostante ci siano comunque dei brevetti che fanno invece guardare in avanti.

Come ha già anticipato il collega Sanga, rispetto alle proposte che avete avanzato, soprattutto quelle per far fronte alle difficoltà a breve termine, sottolineo che sono condivisibili e che le avevamo tutte proposte all'interno dell'ultimo decreto. Purtroppo, solo alcune, anzi quasi nessuna di esse ha avuto un accoglimento favorevole.

ANDREA LULLI. Mi associo ai complimenti per la presentazione che avete fatto e che molti, forse quasi tutti, i distretti italiani potrebbero fare. Infatti, più o meno, le questioni che avete sollevato riguardano la gran parte del nostro apparato produttivo, soprattutto dei settori manifatturieri.

È la prima volta che svolgiamo un'indagine conoscitiva in Parlamento che metta in evidenza queste realtà produttive. Abbiamo deciso non solo di audire le categorie a livello nazionale, ma di fare anche questi approfondimenti perché siamo convinti — almeno io personalmente lo sono — che un punto di forza del nostro apparato industriale sia rappresentato proprio da queste realtà.

Vi rivolgo una sola domanda, perché l'altra che avrei voluto porvi è stata già formulata dalla collega Froner in riferimento a dove attingete per la formazione.

Personalmente, sarei curioso di capire quali sono i vostri mercati. Visto che, come la gran parte del resto dei distretti industriali italiani, siete orientati all'*export*, a me piacerebbe sapere quali sono i Paesi principali dell'*export*.

Naturalmente è importante la politica del marchio, non solo quella del marchio di qualità ma anche le certificazioni perché penso che, soprattutto nell'eventuale ripresa del mercato, molto dipenderà anche da queste caratteristiche visto che i consumi che ripartiranno probabilmente saranno — permettetemi, so di essere forse un po' troppo sintetico — più intelligenti di quelli che abbiamo alle spalle. Quindi, credo che questa impostazione sia molto giusta.

Un'altra domanda che vorrei porre rispetto a questo tema è se ritenete sufficiente oppure, se è insufficiente, se ritenete necessario approntare anche strumenti che possano diffondere meglio le nuove conoscenze tecnico-scientifiche. Infatti, come è testimoniato dalla vostra realtà, siamo in presenza di un incrocio tra la creatività e l'innovazione incrementale, soprattutto meccanica, la quale ha rappresentato la spina dorsale del sistema delle piccole imprese.

Noi arriveremo, e stiamo già arrivando, ad altre frontiere tecnologiche quindi, visto che si punta sull'innovazione di prodotto e sulla qualità, credo che su questi temi sia utile una politica pubblica. Ciò inevitabilmente, dal momento che non credo che ci siano le condizioni per una soglia privata di incentivazione.

Per quanto riguarda le questioni fiscali, certamente il problema esiste ed esiste soprattutto una questione che dovrebbe in qualche modo ridisegnare il prelievo fiscale spostandolo — scusatemi se anche qui sono rozzo, ma non voglio fare una conferenza — dal lavoro al valore, perché la questione che ponete sull'IRAP è sostanzialmente questa. Infatti, l'IRAP rappresenta una tassazione sull'occupazione ed è chiaro che, al di là delle posizioni di ciascuno — qui non si fa propaganda — c'è una difficoltà nell'intervenire sull'IRAP

perché questa imposta finanzia il Sistema sanitario nazionale. Tuttavia, è del tutto evidente, al di là degli aggiustamenti sui quali si può essere assolutamente d'accordo, che uno dei problemi che abbiamo di fronte, se vogliamo valorizzare ancora di più il nostro sistema imperniato su distretti come il vostro, è quello di tentare di riordinare la tassazione fiscale, togliendola sostanzialmente dal lavoro per spostarla in altre direzioni. Mi riferisco al lavoro inteso come occupazione, perché credo che questo rappresenti il nodo principale.

Questo è un tema molto importante, che ha anche molta attinenza con la necessità di capire se siamo in grado di valorizzare il futuro dei distretti industriali italiani.

Infatti, alla fine il peso risulta essere molto spostato in quella direzione, soprattutto su quel « saper fare ». Certo, siamo d'accordo, bisogna saper fare insieme, però poi alla fine si pone anche il problema di dove si collocano i costi che le imprese devono sostenere. C'è chi li sostiene di più e chi di meno, ma paradossalmente, come sappiamo, chi è piazzato direttamente sulla commercializzazione è sottoposto ad una pressione fiscale enormemente inferiore rispetto a chi invece affronta il tema della produzione.

Queste sono questioni non semplici da affrontare, però credo che se questa indagine ha un senso, essendo incentrata sul sistema manifatturiero, esso coincide proprio con il tentativo di capire se possiamo muoverci in quella direzione.

Per quanto riguarda il marchio, sarebbe importante che venisse attivata la norma della finanziaria del 2007 che aveva previsto il finanziamento dei marchi consortili di natura privatistica per la valorizzazione dei prodotti italiani. Probabilmente la dotazione finanziaria prevista non ci sarà più. Tuttavia, faccio presente che parliamo di una norma già esistente nell'ordinamento legislativo italiano, che potrebbe anche venire incontro alla vostra iniziativa del marchio di qualità.

PRESIDENTE. Vorrei svolgere anch'io qualche considerazione.

Conosco il distretto di Premana e credo che abbia un valore, come diceva prima il presidente Gibelli, di esempio. Pur essendo una realtà piccola, essa è infatti significativa. Occorre considerare, innanzitutto, che è svantaggiata da tanti punti di vista, a cominciare dall'altitudine e dalle infrastrutture (da Premana a Lecco occorre più di un'ora). Inoltre, è una realtà ignorata dalle politiche e dai *media*. Fra l'altro, qualche uccellaccio del malaugurio, nei primi anni 2000, usava Premana come esempio del distretto che deve morire.

ANDREA LULLI. Questo riguarda tanti distretti...

PRESIDENTE. In Lombardia quello di Premana era uno dei casi citati. Si diceva che Premana non avesse futuro, perché aveva già la concorrenza europea di francesi, tedeschi e spagnoli e, in più, quella del sud-est asiatico.

Invece, non è andata così. Per carità, si tratta di numeri piccoli, ma sono cresciuti e crescono ogni anno. A mio avviso, quella di Premana è una realtà che ha dei punti di forza interessanti, come abbiamo visto anche dalle *slide* che ci avete mostrato. Innanzitutto, parliamo di un contesto culturale e sociale coeso.

Il fatto che in una realtà di 2.500 abitanti ci siano 39 associazioni rivela una concezione non darwiniana della società e dell'economia. Sicuramente conta la capacità di fare, la logica e l'azione di rete sviluppate in questi anni, oltre al rapporto con l'innovazione. Penso, ad esempio, alla posata per disabili; sarebbe interessante discutere se si tratta di innovazione incrementale o radicale, nel momento in cui posate di questo tipo prima non esistevano. Il progetto è nato in collaborazione con il Politecnico e con un IRCCS che si occupa di riabilitazione neurologica.

Pertanto, Premana è una realtà piccola, ma fa parte di reti più ampie.

Ricordo, poi, il lavoro svolto dal punto di vista della internazionalizzazione.

In definitiva, dunque, vi sono aspetti che ritengo positivi e che indicano l'unica strada che il nostro sistema delle imprese ha davanti, come peraltro spesso ragioniamo in Commissione.

Peraltro, con la risoluzione sullo *Small Business Act* e con la prossima attività che questa Commissione potrà svolgere, mi auguro che in questa legislatura ci sia lo spazio per intervenire a favore delle piccole imprese e dei distretti, soprattutto quando si tratta di distretti veri che si aprono anche a dimensioni nuove.

CARLO MONAI. Innanzitutto mi scuso con i nostri ospiti per il mio ritardo, dovuto peraltro ad un concomitante impegno all'interno del partito.

Peraltro, questa realtà mi interessa particolarmente — dunque mi riservo di approfondire il *dossier* che ci avete cortesemente fornito —, in quanto nel Friuli-Venezia Giulia, come sapete, c'è un distretto, quello di Maniago, che forse è tra i vostri concorrenti più agguerriti...

DIONIGI GIANOLA, *Rappresentante del territorio di Premana ed esperto economico del settore forbici-coltelli*. No, il consulente che ci segue nel marchio collettivo qualità Premana è anche il consulente di Maniago.

CARLO MONAI. Appunto. Approfitto di questo breve spazio per ricordare anche ai colleghi, che forse su questo settore potrebbero non avere dati altrettanto precisi, che nella mia regione c'è il distretto di Maniago. Si tratta di una coltelleria che assomma circa 200 operatori — di cui 25 industriali e la parte restante artigiani — e che è caratterizzata da una forte ricerca nell'innovazione del prodotto.

È stato costituito il marchio di qualità Maniago per dare visibilità alla qualità della manifattura della coltelleria mania-gnese che assorbe circa il 50 per cento del mercato italiano, con la produzione che sviluppa, ed esporta il 60 per cento della sua produzione in America e in Europa.

Anche in questo caso, l'ipotesi potrebbe essere quella di capire quanto il sistema

Italia possa eventualmente trovare delle linee di collegamento su settori merceologici così affini, per essere più aggressivo rispetto ai mercati internazionali.

Inoltre, da questo punto di vista, si potrebbe trovare nella qualità del prodotto anche un'arma di contrapposizione ai mercati emergenti, che in questo settore possono essere meno competitivi.

Vorrei capire se, dal punto di vista dei rapporti con il distretto mania-gnese, ci siano state, ci siano o ci saranno delle indicazioni di questo tipo, anche se la particolarità del distretto del Friuli-Venezia Giulia è quella di essere in qualche modo sostenuto dalla regione, piuttosto che di competenza legislativa statale.

Come sapete, la regione ha una forte vocazione normativa in questo settore, tant'è che anche negli ultimi anni c'è stata la riforma dei distretti industriali, con la creazione di agenzie di distretto che prevedono un forte coinvolgimento del tessuto degli enti locali oltre che degli imprenditori del settore.

È un'esperienza forse ancora da migliorare, perché non è sempre facile trovare il giusto rapporto di competenza e di motivazioni in questo settore, ma vorrei capire quali sono le azioni che avete messo in campo o che possiamo ipotizzare di mettere in campo per far sì che questo settore abbia maggiore capacità di penetrazione nei mercati, lavorando in sinergia piuttosto che a compartimenti stagni.

PRESIDENTE. Do la parola ai nostri ospiti per la replica.

DIONIGI GIANOLA, *Rappresentante del territorio di Premana ed esperto economico del settore forbici-coltelli*. Provo a rispondere ad alcune delle questioni che sono state sollevate. Innanzitutto, per quel che riguarda la formazione, una vera e propria scuola all'interno del distretto non c'è. Stiamo organizzando dei corsi di scuole di impresa su due livelli. Il primo riguarda i *manager*, i titolari. Questi corsi sono sostanzialmente a pagamento, quindi ci autofinanziamo.

Il secondo livello riguarda, invece, i dipendenti. In questo caso sfruttiamo il versamento del modello DM 10. Quindi, andiamo ad attingere ai fondi di categoria. Inoltre, in base alla legge n. 236 del 1993, la regione Lombardia mette a disposizione dei crediti, quindi possiamo creare delle scuole a tema.

In verità, si tratta più che altro di una scuola che si tramanda di padre in figlio giornalmente. Tuttavia, l'idea è quella — se ne parlava negli ultimi tavoli — di creare una sorta di fondazione (ad esempio, Fondazione amici di Premana) per mettere a disposizione delle risorse per borse di studio, ad esempio, o altre iniziative per investire in questo campo.

Apro una parentesi, sempre con spirito costruttivo, che riguarda il rapporto con il mondo universitario. Sarebbe auspicabile che l'università avvicinasse gli studenti, fin dal percorso formativo, al tessuto delle piccole e medie imprese.

Intendo dire che di solito, quando si entra nell'università, cominciano a crearsi strane aspettative, magari di lavorare, dopo aver conseguito il titolo di studio, nel mondo finanziario, in una multinazionale, in Inghilterra eccetera. Dopo la laurea, però, quella che questi studenti hanno davanti è una realtà fatta di piccole e medie imprese.

In questo senso, dovremmo collaborare con l'università per avvicinare fin da subito gli studenti al tessuto delle piccole e medie imprese.

LAURA FRONER. Mi scusi, non ci sono istituti tecnici o scuole di formazione professionale specifiche?

DIONIGI GIANOLA, *Rappresentante del territorio di Premana ed esperto economico del settore forbici-coltelli*. No. A Lecco vi sono istituti professionali, ma non specifici del nostro settore.

Per quanto riguarda il mercato, possiamo dire che per noi il mercato più importante è la Germania — come conto terzi, subfornitura pura — Paese dal quale i prodotti vengono esportati in tutto il mondo.

In tutto il mondo, sostanzialmente, esiste qualche piccola nicchia di mercato — in una c'è Premax, in un'altra c'è GIMAP, in un'altra ancora qualche altra azienda — dove ogni azienda ha il suo marchio.

Per quanto riguarda il rapporto con gli altri distretti, diciamo che c'è un tavolo aperto, la cui presidenza è in mano ad Albacete, dove sono stato tre anni fa, nel 2005. A questo tavolo siedono il distretto di Premana e i distretti di Albacete, di Solingen e di Maniago.

Abbiamo sensibilizzato i nostri politici a far sì che sui prodotti della nostra classe venga prevista l'obbligatorietà del *made in*. Ad oggi, infatti, non esiste questa previsione per i nostri prodotti, quindi sarebbe già un successo riuscire ad ottenerla.

Ad onor del vero, devo dire che cammin facendo Solingen, che pian piano sta decentrando la produzione da Premana al sud-est asiatico, si sta svincolando da questo progetto, proprio perché non potrebbe più spacciare il prodotto del sud-est asiatico come *made in*.

In questo senso, abbiamo un rapporto diretto con il consorzio di Maniago.

Infine, all'interno del VII programma quadro c'era un progetto che prevedeva il coinvolgimento di due distretti italiani e due europei e anche in quel caso si stava dialogando per verificare la possibilità di realizzare qualche iniziativa.

PATRIZIO FAZZINI, *Presidente del consorzio Premax dei forbici e coltellina di Premana*. Vorrei aggiungere due considerazioni. Riprendendo le parole dell'onorevole Vignali, devo dire che le difficoltà per il nostro distretto sono cominciate anni fa, con l'inizio della concorrenza da parte dei Paesi emergenti e in via di sviluppo, ad esempio la Cina, come tutti sappiamo, ma anche il Pakistan. Queste difficoltà sono aumentate, in questo ultimo periodo, a causa della crisi congiunturale.

Comunque, noi non siamo stati a guardare, ma ci siamo dati da fare. Premax ha voluto puntare su una politica di marchio e di innovazione del prodotto e i risultati si sono visti. Questa esperienza deve dare

il via all'estensione del modello Premax al distretto.

Non si parla più di un marchio aziendale, dunque, ma di un marchio di distretto che accompagni ogni singolo marchio aziendale. Pertanto, il concetto base è quello di traslare l'esperienza del consorzio al distretto.

È chiaro che la situazione attuale è più difficile, ma questo è anche un incentivo ulteriore a darsi da fare. Ad ogni modo, come giustamente è stato detto in precedenza, la nostra realtà, essendo piccola, ha una massa critica che, di fronte a determinate situazioni e investimenti, necessita di un supporto, ad esempio da parte delle istituzioni. Grazie.

PRESIDENTE. Vi ringrazio a nome di tutta la Commissione per la vostra pre-

senza e per le notizie che ci avete riferito.

Al termine di questa indagine sarà redatto un documento che tutti ci auguriamo possa portare, in modo assolutamente trasversale, a interventi significativi per il nostro sistema industriale, soprattutto per le piccole e medie imprese.

Dichiaro conclusa l'audizione.

La seduta termina alle 14,40.

*IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE*

DOTT. GUGLIELMO ROMANO

*Licenziato per la stampa
il 19 maggio 2009.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

€ 0,35



16STC0003610