

Effegi Pallets Nuova sede slovacca

«Là tutto funziona meglio
e le regole sono rispettate
In Italia condizioni proibitive»

Un'azienda che decide di aprire una succursale nell'Est Europa ma per vendere ancora in Italia. È il caso della Effegi Pallets di Albano Sant'Alessandro. La società di imballaggi industriali, che conta 60 dipendenti, è sbarcata a Prasice, a dieci chilometri da Topolcany, nella regione della Slovacchia occidentale, rilevando un'azienda locale con un organico di 40 persone che produce elementi in legno.

In Slovacchia regole rispettate

A spiegare il primo passo estero della Effegi Pallets è il titolare Graziano Fucili: «Non ci sono più i presupposti per lavorare in Italia: richieste salariali dei dipendenti, fisco, burocrazia, norme cervellotiche, elevati costi energetici, ritardi nei pagamenti. All'estero tutto funziona meglio, la gente è abituata a rispettare le regole, e c'è più disciplina. Anche la pressione fiscale non è oppressiva ma giusta: se uno lavora e fa utili paga il 19% di tasse».

Anche nei confronti dei dipendenti c'è più mano libera: «In Slovacchia - continua Fucili - se un'azienda assume un lavoratore e questo poi non lavora, gli dà tre mesi di tempo per cercarsi un altro posto. In Italia - e noi stiamo assumendo, tant'è vero che

siamo passati da 30 a 60 dipendenti - ci è capitato di prendere in prova per tre mesi un lavoratore: ci ha fatto parecchi danni e l'abbiamo licenziato. Lui ha impugnato il licenziamento e si è rivolto al giudice che ci ha condannati a pagargli 20 mila euro. Poi abbiamo scoperto che l'hobby di questo personaggio è quello di farsi assumere e poi fare causa. Se le condizioni sono queste, come può un imprenditore avere voglia di investire in Italia? Se non fosse che sono bergamasco e sono comunque legato al mio territorio, me ne sarei già andato. Qui abbiamo poche speranze di continuare in condizioni accettabili».

Ricavi in crescita

La nuova succursale in Slovacchia con annessa segheria è per Fucili un'«acquisizione strategica perché il nostro obiettivo è integrare la produzione slovacca con l'attività in Italia». Ma perché proprio la Slovacchia? «Perché in quel Paese le cose funzionano bene sotto diversi punti di vista, da quello politico-amministrativo a quello fiscale. E poi perché siamo vicini alla materia prima e cioè ai tipi di legno che usiamo, abete e faggio». L'export della società slovacca è il 90% del fat-

turato, rivolto quasi tutto all'Italia. La Effegi Pallets nel 2011 ha fatturato per 32 milioni di euro, l'obiettivo 2012 è di salire a 35 milioni e di aggiungervi i 5 milioni di ricavi derivanti dalla nuova attività slovacca che, comunque, non pregiudica l'impegno di Effegi Pallets a Brembate Sopra per il ricollocamento di 50 lavoratori ex Indesit: «Aspettiamo che il Comune in settembre approvi il Pgt e poi da lì partirà l'iter dell'industrializzazione. Stiamo investendo le nostre risorse su Brembate Sopra: abbiamo preso l'impegno e lo confermiamo». ■

P. S.



«Norme chiare e fisco equo» Così seduce la Repubblica Ceca

In Siad da due anni come responsabile della filiale nella Repubblica Ceca e dal 1° giugno coordinatore della governance delle società Siad del centro-est Europa, Alessio Conton, laurea in legge a Bologna e specializzazione in Germania, dalla sua base ceca è stato in precedenza consulente internazionale per diverse imprese italiane (anche bergamasche) presenti nell'Est, seguendone la fase di start-up. «Negli ultimi anni - spiega - è cambiato l'approccio delle imprese italiane al mercato dell'Est. Dal "mordi e fuggi" si è passati a una maggiore cautela

con l'obiettivo di vendere nel mercato del Paese ospitante. Negli ultimi mesi, con la crisi, si è anche affiancato un approccio quasi disperato, dominato dalla ricerca di nuovi mercati di sbocco. La Repubblica Ceca è particolarmente attrattiva per le imprese, il contrario, spesso, dell'Italia. Ci sono una facilità estrema nel creare impresa, una chiarezza di norme e tributi, una pressione fiscale equa (19% di imposta sui redditi per le persone giuridiche) e rapporti trasparenti con gli uffici fiscali». Quanto alla Siad, «è presente con uno stabilimento a sud di Brno e una stazione di

riempimento delle bombole nei pressi di Most. Ha sedi dirette in Austria, Slovacchia, Ungheria, Bulgaria e Romania e partecipazioni o joint venture in altri Paesi dell'area. È stata una felice intuizione della famiglia Sestini e del management Siad quella di approdare, già negli anni Novanta, nell'Est, vedendo l'espansione in quell'area come un logico passo avanti rispetto al progetto di business. L'idea vincente è stata quella di credere nel mercato locale, capendone mentalità, cultura e struttura economica, e affidando poi la gestione a direttori generali del posto». ■

Il bergamasco Ferrazzi racconta la fuga all'Est

Si legge d'un fiato «Me ne vado a Est» (Edizioni Infinito, 12 euro), il libro, uscito in questi giorni, scritto dall'economista e pubblicista bergamasco Matteo Ferrazzi e dal giornalista Matteo Tacconi. Racconta lo spostamento, avvenuto in questi ultimi anni, di migliaia di aziende italiane nell'Europa ex comunista, tanto imponente da rendere quei Paesi «il braccio produttivo di una grossa fetta della manifattura italiana». Un fenomeno che, però, è stato minimizzato o poco studiato dai mass media italiani, più impegnati invece ad enfatizzare il ruolo della Cina. In realtà - documentano Ferrazzi e Tacconi - «per ogni impresa italiana presente in Cina ce ne sono quattro operanti nell'Est Europa e per ogni prodotto italiano immesso sul mercato cinese, ce ne sono otto su quello dell'Est». Dunque, poche notizie, e magari vecchiotte (l'Est viene descritto ancora secondo schemi datati e luoghi comuni) sulla for-

te migrazione di imprese e cittadini italiani, per questo «Me ne vado a Est» va a colmare un vuoto. Ferrazzi e Tacconi passano in rassegna tutti i Paesi dell'Est Europa (compresi quelli più piccoli come la Moldavia, «l'ultimo spazio europeo in cui è possibile riprodurre l'Italia anni Sessanta») spingendosi fino in Turchia, e corredando i dati, puntuali ed aggiornati, di acute annotazioni. È un libro utile per le imprese interessate a sbarcare su quei mercati, ma anche per i tanti italiani che vi cercano uno sbocco lavorativo. Nel testo fanno capolino anche i colossi bergamaschi approdati a Est, dalla Brembo all'Italcementi alla Same Deutz-Fahr, e non manca una dichiarazione di Alberto Bombassei: «L'Est non è un territorio da colonizzare ma una realtà che progressivamente diventa omogenea rispetto al tessuto industriale italiano». L'ultimo capitolo («Attratti dall'Est o delusi dal Belpaese?») è il più amaro perché spiega la fuga da un'Italia «in declino e bloccata, che non sta più in piedi» e quasi ipnotizzata dalla tv. Ma le conclusioni non sono pessimistiche: gli italiani potranno risalire la china se torneranno a essere «navigatori» all'estero. «L'Est in tal senso ci può aiutare. Per questo continueremo ad andare all'Est». ■

Pierluigi Saurgnani

