

La Como

che vince

L'alleanza

Come conquistare l'estero
Unicredit e Confindustria uniti

All'estero, prego. E imprese e banche si alleano. Partirà il 5 marzo a Como l'Export Business School 2013, organizzata da Unicredit e Confindustria Como. L'iniziativa è rivolta agli imprenditori lombardi e comaschi che si

confronteranno con esperti di Unicredit e docenti universitari del Mip (Business School del Politecnico di Milano) e della Lic di Varese. Lo scopo - viene spiegato - è in-

centivare l'internazionalizzazione delle imprese lombarde, offrendo agli imprenditori partecipanti un percorso formativo in grado di fornire gli strumenti e le metodologie per percorrere le strade dell'export

in modo efficace e competitivo». Per iscriversi internazionalizzarsi@confindustria.com.it o rivolgersi alle 14 agenzie di Unicredit in provincia di Como ed il Centro Imprese di Unicredit in piazza Cavour.

La Meraviglia costruisce fino in Arabia

L'azienda di Bulgarograsso è fornitrice della World Bank «Così sosteniamo i progetti nei Paesi in via di sviluppo»

AMALIA B. DI BARTOLO
BULGAROGASSO

Il settore edile sta pagando pesantemente la crisi economica. Complici il crollo dei mutui per la prima casa e l'introduzione dell'Imu. Nonostante questo ci sono aziende che stanno portando a casa importanti risultati.

La Meraviglia Spa di Bulgarograsso con 70 dipendenti crea lavoro per 300 artigiani e ne è un esempio, come racconta Sergio Meraviglia, amministratore delegato.

«Abbiamo raggiunto un obiettivo molto importante. Ci siamo qualificati come fornitori della World Bank, l'istituzione che si occupa di progetti per sostenere l'economia dei Paesi in via di sviluppo», spiega. «Ci sono molti fondi contro l'effetto serra ed è prevista la realizzazione di costruzioni ecosostenibili».

Le tappe

Di qui l'impegno: «La Meraviglia parteciperà appunto alla realizzazione di questi edifici nei Paesi in via di sviluppo».

si in via di sviluppo».

Non è l'unico traguardo raggiunto. Attendono nuove sfide. «Si risponde», ci interfacceremo con un nuovo mercato. In autunno è infatti prevista l'apertura del nostro primo centro commerciale a Savona. Costruiremo il centro e ci occuperemo anche della gestione».

Il fatturato è diminuito in Italia ma è cresciuto all'estero. Per contrastare la difficile congiuntura economica, racconta Meraviglia, «nel mercato nazionale abbiamo inserito nel portafoglio

commesse esterne per la costruzione di immobili; abbiamo innovato i prodotti, realizzando edifici più confortevoli realizzati in minor tempo e abbiamo intrapreso azioni su nuovi mercati».

All'estero

Così «sono state fatte operazioni in Israele, ci sono progetti in corso in Austria e stiamo valutando alcuni progetti in Nord Africa. Inoltre abbiamo aperto una filiale in Arabia Saudita, dove stiamo sviluppando il settore delle energie rinnovabili».

Un settore, quest'ultimo, dove ci sono reali possibilità di crescita: «È un motore di rilancio. Noi realizziamo "green building", ossia edifici dall'altissimo risparmio energetico con un minor impatto sull'inquinamento e dall'estero siamo molto ricercati per questo tipo di costruzioni».

Questo mentre l'edilizia fredda: «È un momento molto duro a causa del crollo dei mutui. Questi provvedimenti hanno pen-



alizzato il sistema. Non è la domanda di immobili a mancare, perché le famiglie che vogliono acquistare la casa ci sono, il problema è che non riescono più ad ottenere i mutui». Con una considerazione: «Ai giovani privi di un contratto a tempo indeterminato il mutuo non viene concesso e secondo me è una posizione

assurda perché anche chi ha un contratto di questo tipo può perdere il posto di lavoro, non ha una tutela eterna».

Secondo Meraviglia, si dovrebbe prendere a modello l'Inghilterra: «È stata approvata una normativa che "impone" alle banche l'erogazione di mutui alle famiglie e ai giovani».

L'imprenditore non è intervenuto alla Giornata della Collera: «Non personalmente a causa di impegni ma condivido l'iniziativa, perché abbiamo perso tante aziende storiche. Ed è necessario essere solidali con i colleghi. L'edilizia va sostenuta perché contribuisce in modo significativo all'economia reale».

Scatole e urne vanno a ruba A Bregnano 25 assunzioni

BREGNANO

Sono 70 le aziende che ad oggi fanno parte del Cis, il Consorzio Italiano Scatolifici.

Euroscatola di Bregnano è una delle imprese promotrici, il Consorzio è nato nel 2012 e riunisce le aziende trasformatrici di cartone ondulato, che producono imballaggi e confezioni per ogni tipo di merce.

Condizione, etica e sostenibilità sociale, questi i punti di forza del Cis, la cui strategia di comunicazione è diretta a produttori e consumatori. A Solbiate Olona si è tenuto il consiglio direttivo mensile.

La crescita

L'azienda di Bregnano, Euroscatola, è una delle più rappresentative al Nord: ha un'estensione complessiva di 45mila metri quadrati, alla sede storica si è

aggiunta quella di Cuntù, nell'ex ex Mobilgrig, e la sede dilocalata in Abruzzo, che serve la Magneti Marelli.

Ogni anno trasforma 40 milioni di metri quadrati di cartone, dall'astuccio per la farmaceutica, agli imballaggi per divani o per il settore automotive, per un totale di 250 commesse al giorno.

L'azienda è in crescita e sta assumendo: «Abbiamo 120 dipendenti, fino a cinque anni fa erano 95», dice Matteo Cappelletti, amministratore dell'azienda fondata nel 1973 dal padre Silvio, Ceo e presidente - in media assumiamo tutti gli anni. Dal 2008 in poi siamo comunque riusciti a crescere, solo nel 2012 siamo rimasti stabili, quindi un trionfo».

E il ritmo prosegue: «Nel 2013 assumeremo 25 persone,



Matteo Cappelletti guida l'azienda fondata dal padre Silvio nel '73

in produzione e uffici, stiamo concludendo una fusione con un'altra unità produttiva. Nella situazione economica attuale direi che siamo un'azienda piuttosto virtuosa e diamo occupazione».

La sfida

Continua Cappelletti: «Siamo oltre il 50% della produzione italiana di packaging, finalmente abbiamo un nostro consorzio che ci rappresenta».

Un mondo importante, questo. «Quando si fa un prodotto povero come il nostro spesso non gli viene dato il giusto peso - precisa - invece siamo un tassello fondamentale della vendita, troviamo le soluzioni per i clienti e dobbiamo resistere sul mercato, e con pagamenti a 180 giorni se hai le spalle larghe ce la fai, altrimenti no».

Non mancano le novità in arrivo, che vengono illustrate da Cappelletti con entusiasmo: «Stiamo realizzando un progetto unico a livello europeo, forse

mondiale - spiega ancora - riuscire a certificare quanto CO2 è stato emesso per realizzare ogni nostro prodotto».

Si tratta di un traguardo importante per l'azienda di Bregnano e sottolinea perché: «Questa certificazione sarà per il cliente di grande impatto, che a sua volta può sfruttare per il suo marketing. Poi faremo delle "classi energetiche", in base alle emissioni di CO2 emesse per ciascun prodotto, è una bella sfida».

Il prodotto più singolare che viene realizzato? «Le urne, quelle funerarie».

Il prodotto più singolare che viene realizzato? «Le urne, quelle funerarie» spiega infine il titolare della società - Le realizziamo per un'azienda del Milanese che ne produce di valore molto alto, per i mercati russo e arabo. Ai quali piace avere urne, diciamo, di lusso». ■ Francesca Amendola

I prodotti comaschi apprezzati dai russi e dagli arabi

Sul sito web GUARDA LE STORIE DELLE AZIENDE CHE ASSUMONO
laprovinciadico.com.it