

# Sabati e doppi turni, si rivede la old economy

## INDUSTRIA

**Carpenterie e officine faticano a gestire gli ordini legati ai nuovi macchinari**

**Anche i dati Istat certificano il boom. Le imprese: «Ogni giorno diciamo qualche no»**

**Luca Orlando**

MILANO

«Ordini respinti? Proprio stamattina. Il cliente chiedeva un basamento per i primi di luglio. Gli ho chiesto se stava scherzando: purtroppo no». Più di così Luca Comba in effetti non potrebbe fare. La sua azienda meccanica, 56 addetti e oltre dieci milioni di ricavi, sta lavorando da tempo a pieno regime: doppio turno di nove ore durante la settimana, altre sei ore il sabato, un organico lievitato di otto unità in un anno, a cui si aggiungono altri lavoratori interinali. Accelerazione del resto necessaria. Perché l'azienda piemontese, così come altre del comparto meccanico e delle lavorazioni di carpenteria, sta sperimentando gli effetti collaterali del boom di macchinari innescato dal piano 4.0 e dalla corsa dell'export. Binomio che non solo ha fatto lievitare le commesse dell'intero settore, portando la domanda interna di macchinari al nuovo record storico. Ma che ha scaricato a monte della filiera meccanica una massa crescente di commesse in un lasso di tempo ridotto: ondata di piena che mette più di un'azienda in difficoltà.

Dati visibili anche nei numeri Istat, che ad aprile mostrano i risultati migliori proprio qui: a fronte di una crescita annua dei ricavi industriali del 4%, prodotti in metallo e metallurgia scattano in avanti di dieci punti (anche nelle commesse), e in forte progresso (+8%) è anche il comparto dei macchinari, cioè i committenti della filiera di sub-fornitura. «Queste richieste stanno mettendo in croce tutti - aggiunge Comba - e ciascuno cerca di rispondere al meglio. Pur correndo, noi siamo saturi per tre mesi e mezzo. Del resto, se dico al cliente che completo il lavoro in cinque mesi non vengo preso neppure in considerazione. Per fine settembre un grande gruppo

delle macchine utensili mi ha chiesto tre basamenti: riusciremo a realizzarne soltanto due».

Le Pmi reagiscono come possono, mettendo in campo ogni possibile forma di flessibilità, interna ed esterna, provando a coinvolgere anche partner del territorio quando la capacità produttiva esistente, come sta accadendo, non basta più. «Quasi quotidianamente ci sono altre carpenterie che mi passano commesse - spiega Dario Tanghetti, titolare della bresciana Carpenteria in Ferro - e si tratta di lavori anche corposi. Proprio ora sul tavolo ho la richiesta di un'azienda di Modena. Vale 30mila euro ma mi sa che non riesco: proprio stamattina ho preso due nuove commesse dirette, non so più come fare». L'azienda bresciana, 14 addetti, adotta ogni forma di flessibilità possibile, tra sabati, straordinari e inserimento di lavoratori interinali. Ma ancora non basta. «Tra un paio di settimane assumiamo un nuovo operaio - spiega l'imprenditore - e speriamo che basti: qui stiamo rimandando indietro ordini ogni giorno».

Racconto analogo per Andrea Loda, titolare delle Costruzioni Meccaniche Montirone, 20 persone e oltre 4 milioni di ricavi, il top di sempre. «Abbiamo investito in un ampliamento e in nuove attrezzature già un paio di anni fa - spiega - e continuiamo ad allargare il perimetro interno, con tre persone assunte nell'ultimo anno. La difficoltà è quella di evadere per tempo le richieste: noi abbiamo due mesi "pieni" e già qualcosa di pianificato per settembre e ottobre. Un mercato così forte non si vedeva da tempo: stiamo aumentando le vendite del 20%, dopo essere cresciuti del 20% anche lo scorso anno. L'export va bene ma si è risvegliata soprattutto l'Italia, dove prima non c'era modo di vendere una macchina nuova». La tensione dal lato delle forniture a monte è evidente, tanto da spingere numerosi clienti a contrattualizzare su base annua quello che in passato veniva confermato mese dopo mese. Attendiamo che oggi non è più possibile.

«Alcuni clienti italiani e anche tedeschi ci hanno visitato - spiega l'imprenditore piemontese Alberto Cavalletti - chiedendoci se vedevamo qualche criticità nei tempi. In effetti erano abbastanza spaventati, sul mercato è noto che i tempi si stanno dilatando. Ecco perché ci hanno ordinato in unica

soluzione l'intera produzione 2018: prima non era mai successo». I ricavi dell'azienda di Avigliana, Clp, sono a ridosso del record storico e anche in questo caso si adotta ogni forma possibile di flessibilità, anche con fornitori esterni. «Siamo saturi quasi fino alla fine dell'anno - aggiunge l'imprenditore - e parte del lavoro andrà al 2019. Forse ora la domanda ha un poco rallentato, credo anche per la difficoltà sui tempi di consegna. Io comunque un mercato così faticoso a ricordarlo: quando sei costretto a dire molti "no", come capita, vuol dire che si corre davvero».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I DATI ISTAT

### +10%

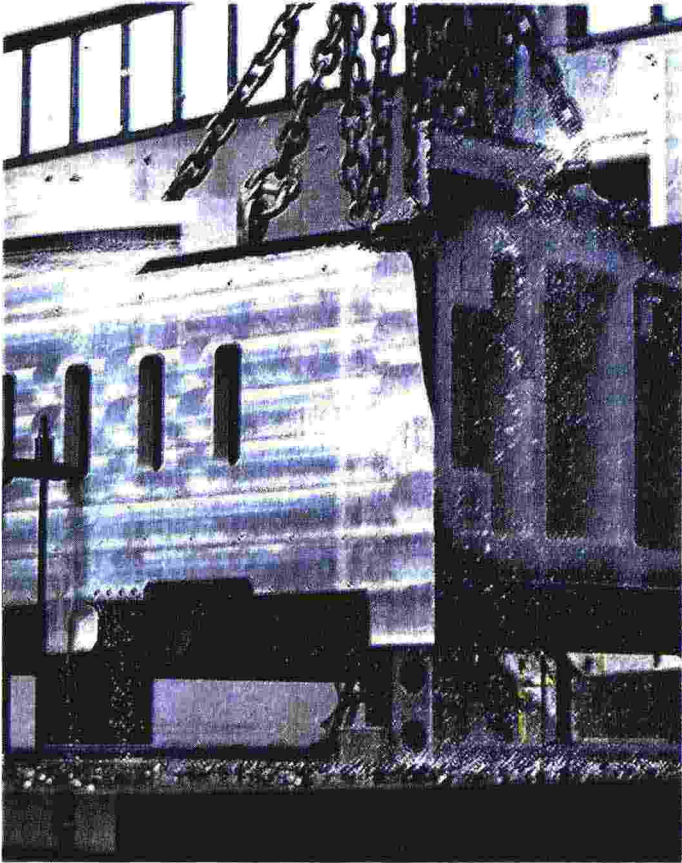
#### Prodotti in metallo e metallurgia

Nei dati di aprile sul fatturato dell'industria (+4% su base annua la media globale, +0,3% il dato mensile) è questo il comparto più tonico. in grado di crescere del 10% anche nelle nuove commesse acquisite nel mese. Un trend ormai consolidato, visibile fin da gennaio, con i ricavi di questo settore (+13,2% a gennaio, +9,2% a febbraio, +5,1% a marzo) a crescere sistematicamente dal doppio al triplo rispetto alla media.)

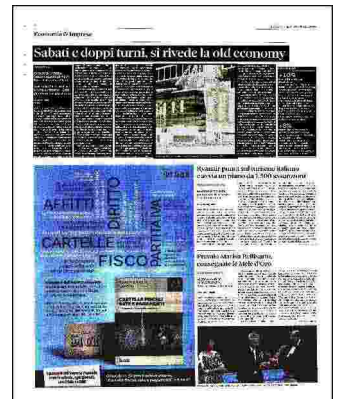
### +8%

#### Macchinari e attrezzature

Sprint analogo anche per gli impianti, beneficiari diretti della ripresa del ciclo degli investimenti anche grazie all'apparato di incentivazione messo in campo con il piano Industria 4.0. I ricavi su base annua crescono di otto punti, le nuove commesse del 5,9%.



**Al lavoro.** Un macchinario in opera alla Comba Group di Orbassano (TO)



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.