



la **Banca** *nota*

N. 76 - Dicembre 2013



Caimi Brevetti

**Guidare il mercato,
anticipare il futuro**

la Banco nota

Nuova Serie N. 76 - Dicembre 2013

REGISTRAZIONE

Tribunale di Milano n. 292 del 15/04/2005

Direttore Responsabile:

Luigi Gavazzi

Vicedirettore:

Tommaso Adami

Comitato di Direzione:

Tommaso Adami, Riccardo Battistel,
Luigi Gavazzi, Marco Sala, Umberto Vaghi

Collaboratori:

Riccardo Battistel, Enrico Casale,
Giovanni Ceccatelli, Marco Demicheli,
Alessandro Manca, Alessandra Monguzzi,
Andrea Pizzi, Francesco Ronchi,
Umberto Vaghi

Impaginazione:

Diego Poletti, Luca Rovelli

Stampa

Faenza Industrie Grafiche S.r.l.
Costo copia: € 2,00

EDITORE INCARICATO:

Il Sole 24 ORE S.p.A.

SEDE LEGALE: **Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano**

PRESIDENTE: **Benito Benedini**

AMMINISTRATORE DELEGATO: **Donatella Treu**

GRUPPO 24ORE



SEDE OPERATIVA: **Via Carlo Pisacane, 1
20016 Pero (Milano) Tel. +39 02 3022.1**

DIRETTORE EDITORIALE BUSINESS MEDIA:
Mattia Losi

Iscrizione al Registro degli Operatori
di Comunicazione (ROC) N° 6357

Associato a:



Testi, fotografie e disegni

Riproduzione vietata copyright®. Tutti i diritti di riproduzione in qualsiasi forma, compresa la messa in rete, che non siano espressamente per fini personali o di studio, sono riservati. Per qualsiasi utilizzo che non sia individuale è necessaria l'autorizzazione scritta da parte di Il Sole 24 ORE S.p.A. Qualsiasi genere di materiale inviato in Redazione, anche se non pubblicato non verrà in nessun caso restituito.

Dichiarazione Privacy

Annuncio ai sensi dell'articolo 2, comma 2, del "Codice di deontologia relativo al trattamento dei dati personali nell'esercizio dell'attività giornalistica". La società Il Sole 24 ORE S.p.A, editore della rivista La Banca nota, rende noto al pubblico che esistono banche-dati di uso redazionale nelle quali sono raccolti dati personali. Il luogo dove è possibile esercitare i diritti previsti dal D.LGS. n. 196/03 è l'ufficio del Responsabile del Trattamento dei dati personali, in persona del Direttore Responsabile della sopra citata rivista, presso la sede del Banco di Desio e della Brianza S.p.A., Via Rovagnati n.1, Desio (MI), (fax: 0362.613.206).



la Banco nota

p. 10

4 L'evoluzione della banca al tempo dei social network

Attivo		Passivo	
Capitale sociale	10.000,00	Capitale sociale	10.000,00
Altre riserve	10.000,00	Altre riserve	10.000,00
Patrimonio netto	20.000,00	Patrimonio netto	20.000,00
Impieghi	100.000,00	Impieghi	100.000,00
...
Totale	120.000,00	Totale	120.000,00

6 Il mestiere di vivere: longevità ed economia

10 Il " governo dei numeri"

14 Guidare il mercato, anticipare il futuro

p. 25

19 La storia della Lucca di Castruccio Castracani



22 Un territorio, un cognome

25 Il sogno realizzato di un gigante del bene

27 Il Gala in nome della beneficenza

29 Il futuro è una lavagna multimediale

30 Franco Marinotti e l'avventura della Snia

34 Vita aziendale

*I più sentiti auguri di
Buone Feste
a tutti i lettori*

L'evoluzione della banca al tempo dei social network



Nasce il Contact Center Banco Desio: stessa professionalità, massimo dinamismo grazie all'opera non di operatori telefonici generici, ma di personale dell'Istituto appositamente selezionato e formato

La notizia arriva dall'Osservatorio ABI Lab sui Contact Center bancari, ma era già nota agli addetti ai lavori: anche per le banche la relazione con il cliente passa sempre più attraverso telefono, web, chat, social network.

Accanto alla tradizionale filiale, anche i Contact Center rappresentano un importante strumento per sviluppare e consolidare la relazione con il cliente. Un vero e proprio "trait d'union" tra il correntista e l'istituto che utilizza i sopra menzionati canali innovativi.

Servizi sempre più diffusi e utilizzati dalla clientela: nel 2011 sono state oltre 51 milioni le telefonate di clienti gestite dai Contact Center

bancari. A queste vanno aggiunte oltre 1 milione di email e 600 mila contatti tramite chat.

Un indiscutibile successo frutto della sempre più ampia diffusione di mezzi telematici e, in particolare, della flessibilità di orario e disponibilità d'ascolto tipici dei Contact Center.

Da qui la corsa delle banche a presidiare il web, il canale "mobile" con specifiche app e, ultima novità, il mondo dei social network.

L'importante è che al Contact Center corrisponda un servizio reale

A questo ha pensato Banco Desio quando ha creato il suo nuovo punto di contatto. Non si tratta di un call center ordinario affidato ad operatori telefonici generici, ma di personale dell'Istituto selezionato e formato per assistere la clientela attraverso canali di contatto alternativi, non sostitutivi, alla classica filiale: telefono, web, e-mail.

Il tutto privilegiando, come sempre, la professionalità anche nel caso della più semplice richiesta di informazioni. Nel tempo il Contact

A cura
dell'Ufficio Marketing
e Relazioni Esterne
del Banco Desio



2/12/2013 Nasce il Contact Center Banco Desio

**Attivo dal lunedì al venerdì
dalle 8.30 alle 18.30**

Telefono

800 382 511 (Banco Desio)

800 766 966 (Banco Desio Lazio)

E-mail: desioline@bancodesio.it

o direttamente dai siti web di Banco Desio e
Banco Desio Lazio

Desio Web Banking

Servizio Filiale Virtuale disponibile per i
correntisti

Center del Gruppo Banco Desio si propone di essere un ulteriore riferimento per consolidare la relazione e l'assistenza alla clientela, un punto sicuro cui rivolgersi per qualsiasi domanda, informazione e – perché no – anche per segnalazioni di eventuali problemi. Un fiore all'occhiello della banca che deve essere soprattutto un alleato del cliente, in ogni sua esigenza.

Raggiungere il Contact Center è facile.

Anzi, immediato.

Massima apertura per il cliente, che ha a disposizione tutti i canali possibili per parlare con il Contact Center. Il Numero Verde, ovviamente gratuito, oppure un indirizzo e-mail dedicato ed una specifica sezione dell'Internet banking. Tante modalità di contatto, tutte accomunate da medesime finalità: assistenza sull'utilizzo dei servizi telematici, informazioni sulle caratteristiche dei prodotti, segnalazioni di anomalie. Ma non è finita qui.

La nuova comodità della Filiale Virtuale

Il Contact Center del Gruppo Banco Desio, inoltre, erogherà uno specifico servizio di assistenza rivolto ai titolari dell'Internet banking. Attraverso la nuova funzione denominata Filiale Virtuale il cliente potrà inviare dal proprio internet banking richieste inerenti varie tematiche quali:

- appuntamento con la propria filiale;
- rilascio di un carnet di assegni;
- richiesta Telepass;
- emissione di carta Bancomat;
- segnalazione di anomalie;
- richiesta di aiuto nell'utilizzo dei servizi telematici.

Raccolta la richiesta il Contact Center fornirà al cliente un riscontro nel più breve tempo possibile sempre attraverso lo strumento dell'Internet banking, concordando inoltre nei casi previsti un appuntamento tra filiale e cliente.

I vantaggi di questo servizio per la clientela sono indubbi: comodità di invio delle richieste unita alla certezza di poter contare su di un centro di ascolto che si preoccuperà per suo conto di definire un appuntamento con la filiale.

Un vero lavoro di squadra che funziona grazie a un'organizzazione efficiente e alla collaborazione delle parti in gioco. Il cliente ha subito la risposta che cerca, la filiale ha il tempo materiale per rispondere in modo esaustivo alla richiesta che viene presentata nei termini più corretti grazie all'organizzazione del Contact Center. Ogni telefonata, ogni email hanno una risposta precisa.

Keep in Contact!

Inglese e americano dicono così per rimanere in contatto e con questa funzione lavoreranno gli addetti al Contact Center, incaricati di dare seguito a qualsiasi contatto da parte del cliente. Può avvenire con una telefonata, una e-mail, un passaggio dal sito, dai social network o una richiesta in Filiale Virtuale. L'utente finale decide il mezzo, il Contact Center risponde comunque e in modo personalizzato.

Un servizio che fa la differenza

Oggi il servizio su misura è veramente una variabile fondamentale nella scelta di un istituto bancario. Banco Desio lavora affinché anche il Contact Center sia un vantaggio differenziale della sua proposta per continuare a fare ciò che ha sempre fatto: operare vicino alle famiglie, promuovere il territorio e in particolare la piccola media impresa. Traguardi che si fanno possibili quando ci si conosce meglio. E anche questa è un'attività del Contact Center.



Il mestiere di vivere: longevità ed economia

L'invecchiamento della popolazione è una delle principali sfide del XXI secolo in quanto i mutamenti demografici vanno a toccare gli equilibri socioeconomici e geopolitici

"Ogni uomo vorrebbe vivere a lungo, ma nessuno desidera invecchiare"

(Jonathan Swift)

**Alessandro Manca
e Marco Demicheli
Ufficio Gestione Patrimoni
Mobiliari del Banco Desio**

Secundo l'UNFPA (United Nations Population Fund), l'agenzia dell'ONU per lo sviluppo internazionale, il 31 ottobre 2012 è nato l'abitante numero sette miliardi del nostro pianeta. Si tratta di una data dalla valenza essenzialmente simbolica. Non è possibile,

infatti, misurare con precisione l'evolvere della popolazione mondiale momento per momento, non disponendo di statistiche affidabili su tutti i Paesi, in particolare quelli in via di sviluppo.

Cifre così imponenti fanno capire come la demografia costituisca uno dei fattori di cambiamento più importanti, tanto che se in passato veniva sottovalutata rispetto alla potenza militare (che dipende principalmente dalla tecnologia) e alle variabili geopolitiche, ci si è resi conto che influisce grandemente sull'economia e sulla coesione sociale.

Per valutare gli impatti dello sviluppo demografico sono importanti non solo l'entità complessiva della popolazione, ma anche la sua omogeneità, la piramide d'età, la rapidità dei mutamenti demografici, il livello professionale della popolazione, il tasso di urbanizzazione e i flussi di immigrazione.

Infatti, le popolazioni in cui predominano i giovani sono più creative, mentre quelle con maggior numero di anziani sono più conservatrici ed egoiste. Tendono a provocare conflitti intergenerazionali, contraendo debiti che dovranno essere pagati dalle generazioni successive, con difficoltà crescenti a causa dell'invecchiamento della popolazione e della contrazione delle nascite. Inoltre, nel lungo periodo, la demografia determina la potenza degli Stati: in generale, i popoli giovani sono più aggressivi di quelli più anziani, tanto che le teorie demografiche dei conflitti collegano lo scoppio, la frequenza e l'intensità delle guerre alla suddivisione della popolazione per classi di età.

In tema di popolazione, il suo costante invecchiamento sarà una delle principali sfide del XXI secolo. Sicuramente, da un po' di tempo la nostra vita si sta allungando con ritmo costante. Alcuni studiosi arrivano a ipotizzare che i nostri pronipoti dovranno imparare ad avere molte carriere nell'arco della vita. Il loro destino è infatti quello di vivere molto a lungo. Molto più a lungo di quanto oggi immaginiamo: secondo i calcoli guadagniamo più di un trimestre di vita ogni anno che passa. Con un bonus per le donne, che vivono in media sei-sette anni più dei maschi.

Questi dati valgono più o meno per tutti i Paesi sviluppati, ma anche per molti di quelli meno sviluppati, anche se lì la vita media può essere assai più bassa. A questo ritmo la maggior parte dei bambini nati nel Duemila festeggeranno i cento anni nel ventiduesimo secolo. Secondo le più recenti previsioni centrali delle Nazioni Unite, alla metà del secolo, globalmente, vi saranno 37 ultrasessantenni ogni 100 persone in età lavorativa (tasso di dipendenza), mentre nei Paesi oggi sviluppati (nei quali vive attualmente il 18% della popolazione mondiale) il tasso di dipendenza degli ultrasessantenni raggiungerà il 62%, contro il 32% del 2005. Fino a qui è il risultato di un migliore tenore e stile di vita, piuttosto che una maggiore istruzione e un facile accesso alle cure mediche. In futuro, il rinvio della mortalità potrebbe essere alimentato dalla scoperta dei geni della longevità e del loro controllo, così come dalla medicina rigenerativa (in grado di ringiovanire organi e tessuti).

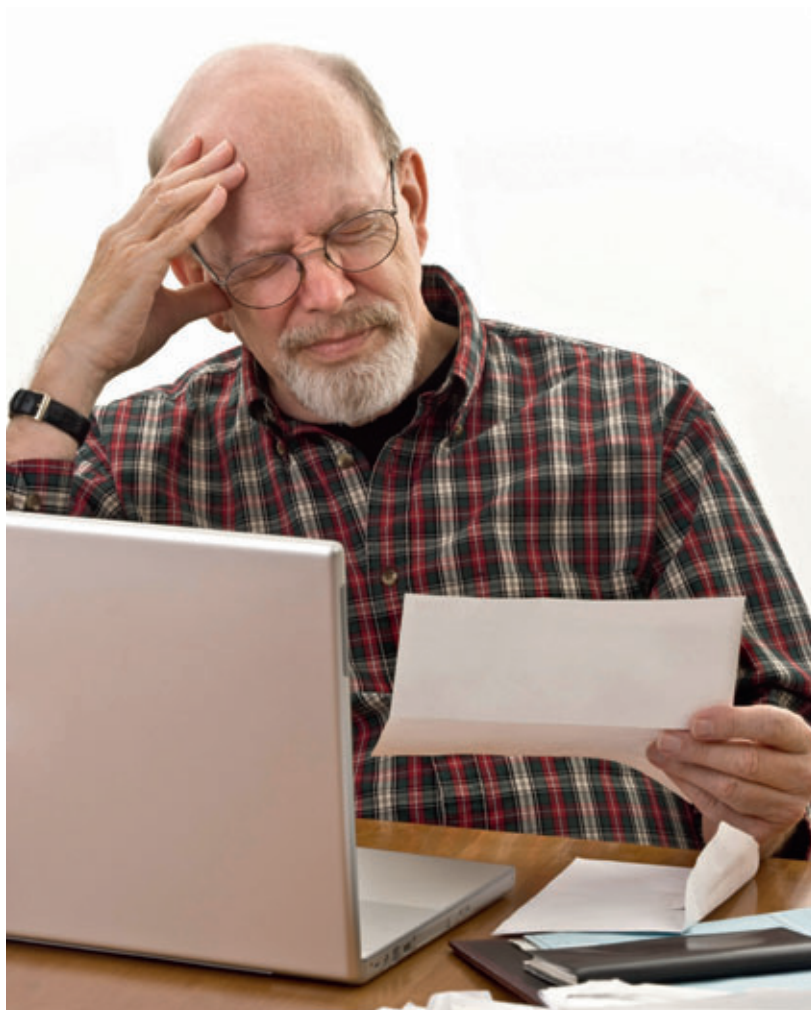
Ad ogni modo quando si parla di interventi tesi all'allungamento radicale della vita, si sentono sempre le stesse domande: dove la metteremo tutta questa gente, non siamo già troppi, quale

sarà l'impatto economico-sociale? Rispondere a queste domande è molto importante in quanto gestire adeguatamente le problematiche relative all'invecchiamento demografico significherà dar vita ad un nuovo assetto sociale che, a sua volta, potrà schiudere nuove opportunità economiche e finanziarie.

I principali motivi di preoccupazione di questo processo lento, ma inesorabile sono i seguenti: lo sbilanciamento della popolazione verso le classi di età più anziane può determinare una contrazione della partecipazione al mercato del lavoro; può scoraggiare la formazione del risparmio e rallentare il tasso di crescita dell'economia; può limitare lo spirito imprenditoriale, giacché sembra che i vecchi cerchino la sicurezza piuttosto che l'avventurosa intraprendenza. Dall'altro lato, le aziende che forniscono determinati prodotti e servizi potrebbero trarre profitti dall'aumento della longevità nei Paesi sviluppati e dal numero sempre maggiore di anziani rispetto ai noviniati, soprattutto perché questa parte di popolazione ha più benessere e possibilità economiche a disposizione.

Ciò significa per le imprese in questione una crescita più veloce e maggiori entrate di denaro. Questo benessere implica anche che, come consumatori, i più anziani sono più disposti a ricercare i marchi di beni e servizi di lusso. Cro-





ciere, auto di grossa cilindrata (SUV), moto da turismo, occhiali firmati, cosmetici o prodotti del lusso e case d'asta sono esempi dei settori maggiormente beneficiati.

Un'altra fonte di apprensione riguarda il fatto che l'invecchiamento può generare forti tensioni nei bilanci pubblici a causa delle crescenti spese pensionistiche e sanitarie in quanto causerebbe un prelievo fiscale in crescita e potrebbe scoraggiare l'attività economica; senza contare che potrebbe comportare un aumento del debito pubblico, costituendo già ora un elemento negativo per i mercati finanziari in un Paese ad alto debito come il nostro.

Tuttavia, anche le aziende del settore della sanità potranno cogliere interessanti opportunità: per esempio le imprese fornitrici di cure a domicilio oppure di apparecchi dentistici e acustici. Alcune compagnie farmaceutiche operano nel campo delle cure con insulina per i diabetici che sta mostrando forti tassi di crescita, non solo

a seguito dell'invecchiamento demografico nei mercati sviluppati, ma anche dei cambiamenti nella dieta nei mercati emergenti. Allo stesso modo, società di gestione del risparmio e banche si avvantaggeranno dalla necessità di garantirsi un adeguato livello di pensione: gli istituti di credito e le assicurazioni si dovranno inventare modi per favorire non solo pensioni integrative, ma investimenti sicuri da parte di piccoli risparmiatori e magari prestiti a basso costo legati alla proprietà della casa e ad altri prodotti del genere.

Anche il mercato del lavoro è destinato a subire gli effetti dell'invecchiamento demografico che, soprattutto in alcuni Paesi europei, potrà dar luogo a situazioni di scarsità di manodopera, a seguito della progressiva riduzione della popolazione attiva. Questo aspetto non è detto che sia necessariamente negativo dal momento che una diminuzione nell'offerta di lavoro crea maggiori opportunità lavorative per ciascun individuo, mentre le nuove generazioni femminili, a differenza di quanto succede oggi, si avvantaggeranno di una migliore accoglienza nel mercato del lavoro.

Su questo fronte la politica potrebbe incidere



significativamente sugli scenari futuri. Se da una parte i provvedimenti a sostegno della natalità, ad esempio l'abbattimento delle tasse per le famiglie numerose, possono produrre risultati limitati e solo nel lungo periodo, dall'altra azioni più efficaci potranno venire nell'ambito dell'immigrazione, sia per facilitare l'integrazione sociale e culturale, sia per regolarne i flussi, compatibilmente con le esigenze dell'economia. All'opposto, una soluzione alternativa ci viene suggerita dall'esempio giapponese, in cui la mancanza di importanti flussi migratori ha spinto i governi a promuovere lo sviluppo di attività che richiedono una minore intensità di lavoro, delocalizzando le produzioni che non possono fare a meno di una manodopera numerosa e facendo maggiore ricorso alla robotizzazione. In questo modo, si potrebbe contribuire anche alla crescita dei Paesi con eccedenza di forza lavoro, promuovendone lo sviluppo e riducendone la pressione migratoria verso il Nord del mondo.

L'invecchiamento della popolazione è un processo in corso che non può essere arrestato. Essoriflette essenzialmente l'allungamento della speranza di vita e in questo senso dovrebbe esse-



re considerato come un avvenimento al quale la società dovrà adattarsi, piuttosto che come una minaccia da contrastare.

Le conseguenze dell'invecchiamento investono una pluralità di aspetti economici e sociali: dagli stili di vita alle forme del consumo, dalla crescita economica ai flussi internazionali di capitale. L'invecchiamento della popolazione e la rapidità dei mutamenti demografici mettono in gioco gli equilibri socioeconomici e anche quelli geopolitici a livello regionale e globale. In sostanza, la demografia determina i rapporti di potenza nel lungo periodo, così come l'economia lo fa nel medio periodo e la forza militare nel breve. Insomma, la demografia genera problemi estremamente complessi. Dovrebbe, pertanto, essere attribuita al suo approfondimento una priorità elevata.

Tale obiettivo è però difficile da realizzare, anche perché la demografia agisce ad "onde lunghe", mentre le ragioni di Stato operano sempre più a breve termine. Allora si capisce come il problema della sostenibilità finanziaria e sociale dell'invecchiamento sia politico in senso alto: che tipo di società vogliamo disegnare, egualitaria e solidale, oppure ingiusta? Il problema dell'invecchiamento c'è ed è epocale, ma non esistono scorciatoie finanziarie. Per non essere troppo pessimisti, la questione dell'invecchiamento, alla fine, potrebbe risolversi con la battuta che Snoopy rivolge a Charlie Brown in una delle celebri strisce a fumetti Peanuts: "Ricordati: noi non invecchiamo; maturiamo!".



Totale del passivo

£6355.771.73

Direzione

Bilancio al 31 dicembre 1934-XIII^o

Attivo

banca contanti	276416.-	
effetti in esazione	226.137.45	502.558.45
Portafoglio	1701454.65	1.701.454.65
effetti all'incasso	1.505.-	1.505.-
titoli di proprietà	578181.50	578181.50
conti correnti	384646.70	384646.70
conti correnti garantiti	285279.50	285279.50
depositi a termine	124.500.-	124.500.-
partite varie	629.475.28	629.475.28
	62550.95	62550.95

Il "governo dei numeri"

Rilevare e misurare i fatti aziendali nel rispetto delle norme, è questo il compito della Direzione Amministrativa del Banco Desio – Ne parliamo con il responsabile Mauro Colombo

In un istituto di credito, tutti i fatti aziendali che hanno rilevanza economica devono essere costantemente identificati, debitamente valutati, sinteticamente rappresentati nel rispetto delle norme.

Semplice e diretto il ragionamento, rigoroso il principio, molto impegnativa la missione, che in Banco Desio spetta alla Direzione Amministrativa. Ne parliamo con il responsabile Mauro Colombo, milanese, 53 anni, cui è stata affidata la responsabilità prima della nascita e dell'impostazione dell'attuale "Centro Servizi Operativi", e poi del Gruppo di lavoro che ha seguito il recepimento dei nuovi principi contabili internazionali (IAS/IFRS), fino ad assumere il ruolo attuale di Responsabile della Direzione Amministrativa.

"Per farvi entrare nel vivo della nostra attività, senza addentrarmi in noiosi dettagli tecnici -

incomincia a spiegarci Mauro Colombo - vorrei fornirvi alcuni spunti:

- immaginate la massa di transazioni che giornalmente avvengono sia in filiale sia negli uffici centrali, considerando ad esempio versamenti, prelievi, assegni, disposizioni, bonifici, utenze, finanziamenti e la necessità di classificare e sintetizzare in modo omogeneo questi differenti flussi in un unico ambiente;
- pensate alla complessità delle procedure informatiche che servono per garantire la correttezza e la qualità dei flussi informativi;
- introducete la componente 'tempo' ovvero la rapidità con la quale devono essere trasmesse le informazioni sia alla clientela con la cosiddetta risposta on line, sia agli organi interni ed esterni alla banca in funzione delle loro esigenze;
- introducete i rigidissimi controlli che devono essere costantemente assicurati e le competenze specialistiche richieste per intervenire sul processo;
- completate il tutto con ingredienti normativi - di bilancio, fiscali e di Vigilanza che guidano e vincolano la gestione dei flussi informativi, e... avrete così un primo quadro non tecnico della situazione".

Come fate a mantenere sotto controllo questo ambiente così articolato?

“Per poter gestire il sistema contabile ed il suo costante aggiornamento alle norme la Direzione Amministrativa si avvale sia di competenze professionali specialistiche interne ed esterne alla Banca, sia di specifiche procedure certificate che garantiscono il flusso informativo contabile con la massima trasparenza”.

Siete solo voi a presidiare il sistema contabile?

“Proprio a garanzia e a tutela della qualità di questo ambiente - siamo una Banca quotata - sono previste costanti verifiche da parte delle funzioni di controllo, interne ed esterne alla Banca, che osservano da più punti di vista il nostro operato. Vengono esaminati i processi di produzione sotto il profilo organizzativo, qualitativo, normativo, con particolare attenzione all'efficacia e all'efficienza dei procedimenti utilizzati e agli aspetti di rischio rilevati. Tra le principali funzioni di controllo citerai: il Dirigente preposto, le Funzioni di revisione interna e di risk management, il Collegio sindacale, la Società di revisione, la Consob, la Banca d'Italia e l'Agenzia delle entrate”.

Avete frequenti novità normative da gestire? E con quali impatti?

“Questa è una domanda provocatoria. Provi a pensare solo in questi ultimi anni a quante e quali novità sono state introdotte in tema fiscale, nazionale ed internazionale, ed ai conseguenti studi che abbiamo avviato per interpretare correttamente le norme, valutare gli impatti contabili, modificare i processi operativi e definire nuove regole di comportamento.

“Prenda in considerazione l'evoluzione dei controlli del sistema bancario imposti dall'Europa e i cambiamenti che stanno introducendo nella vigilanza.

“Consideri, non da ultimo, la necessità di avviare processi di razionalizzazione in relazione all'evoluzione tecnologica che stiamo vivendo. Pensi solo all'introduzione del telefonino come veicolo per dare disposizioni o per ricevere informazioni dalla propria banca e alle scelte amministrative che abbiamo introdotto per gestire gli effetti contabili di questo strumento... e poi le sfide non finiscono mai”.



Foto di E. Corti

Mauro Walter Colombo, responsabile della Direzione Amministrativa del Banco Desio

Qual è il vostro ambito operativo all'interno del Banco?

“La Direzione Amministrativa supporta la Direzione Generale nel governo aziendale in coerenza con le strategie, i piani e le politiche definite; coordina i processi amministrativi e il corretto svolgimento dei servizi operativi (back office) delle banche italiane del Gruppo; predispone per il Dirigente preposto i dati di bilancio consolidato ed individuale del Banco e di Banco Desio Lazio; cura le dichiarazioni fiscali consolidate e delle società italiane del Gruppo e rappresenta il Banco ed il Gruppo nei rapporti con l'Amministrazione finanziaria; gestisce le segnalazioni di vigilanza individuali e consolidate.

“Infine, assicura il supporto informativo a tutte le altre funzioni aziendali per gli aspetti specialistici di competenza, fornendo il necessario contributo e collaborazione per lo sviluppo organizzativo della banca”.

Come siete strutturati ?

“La Direzione Amministrativa si compone di tre uffici:

- l'Ufficio Centro Servizi Operativi, di cui abbiamo già parlato in precedenti edizioni della 'Banconota';
- l'Ufficio Ragioneria, che ingloba i settori Contabilità generale, Vigilanza, Fornitori, Corrispondenti.
- l'Ufficio Fiscalità, che è suddiviso in base alla tipologia di imposte: imposte dirette, indirette ed IVA”.

Visto che del C.S.O. abbiamo già ampiamente parlato, può illustrarci maggiormente le attività degli Uffici Ragioneria e Fiscalità?

“Cominciamo dall'Ufficio Ragioneria, la cui mission è il 'governo dei

numeri'. “È infatti attraverso un'attenta rilevazione e rielaborazione delle informazioni elementari fornite da ciascuna componente della banca che il settore Contabilità Generale è in grado di predisporre le informazioni, riorganizzate a vario titolo, per le diverse entità decisionali presenti nel nostro organigramma.

“L'attività dell'Ufficio si è, negli ultimi anni, notevolmente evoluta. Da una situazione in cui il compito principale era quello di registrare gli eventi finanziari, patrimoniali ed economici unicamente al fine di predisporre una rendicontazione periodica per le comunicazioni al mercato, ad una realtà oggi molto più dinamica ed attiva, in cui l'Ufficio produce report utili agli organi di gestione in un arco temporale sempre più rapido e con un grado di attendibilità elevato, grazie anche alla formalizzazione degli iter contabili, allo sviluppo della procedura di vigilanza e all'organizzazione del processo del ciclo passivo degli acquisti.

“Il settore Vigilanza sta acquisendo sempre più un ruolo centrale nella gestione informativa della banca. Grazie infatti all'ampia base dati predisposta per Banca d'Italia:



- elabora analisi che arrivano a dettagliare le informazioni per singolo rapporto cliente in tempi brevissimi, supportando le necessità informative delle altre strutture aziendali e le richieste esterne;
- cura la predisposizione dei dati legati all'assorbimento del patrimonio di vigilanza, sui quali le autorità europee e nazionali mostrano sempre più attenzione.

“Il settore Centro Acquisti cura la contabilizzazione ed il pagamento delle fatture pervenute dai vari fornitori attraverso un iter procedurale incentrato sulla corretta gestione degli ordini di acquisto e la certificazione delle prestazioni da parte di ogni singolo centro di responsabilità della spesa. Questo processo rappresenta un indispensabile strumento amministrativo per il governo dei costi e per la rilevazione della corretta competenza .

“Altro settore dell'Ufficio Ragioneria è quello delle Banche corrispondenti. Compito di questa unità è la verifica dei movimenti che intercorrono con altri istituti di credito, con la gestione delle partite rimaste aperte. La precisione e la velocità nel sistemare tali evidenze consente agli uffici della banca preposti alla gestione della liquidità di avere dati puntuali e aggiornati, utili a definire le scelte di allocazione più opportune.

“Quanto all'Ufficio Fiscalità, esso adempie agli obblighi di natura fiscale che sono in capo alla Capogruppo e alle altre società controllate italiane, in qualità di contribuenti dello Stato, ed ha il compito di predisporre e curare i diversi processi finalizzati agli obblighi di versamento e dichiarativi di natura tributaria relativi alle imposte indirette e dirette.

“Soprattutto negli ultimi anni l'Ufficio ha assunto un ruolo di consulenza più marcato a beneficio degli altri uffici della sede, della rete delle filiali e delle società controllate, finalizzato all'interpretazione delle leggi, delle prassi ministeriali e degli



orientamenti giurisdizionali per gli aspetti di natura prettamente fiscale.

“In un contesto in cui i controlli dell'amministrazione finanziaria risultano essere sempre più pressanti e frequenti, l'Ufficio Fiscalità mantiene i rapporti con gli uffici della pubblica amministrazione (Agenzia delle Entrate, Agenzia delle Dogane, Comuni, ecc.) rappresentando il Banco e le altre società del Gruppo nelle opportune sedi istituzionali.

“La normativa fiscale italiana, come è noto, è particolarmente complessa ed articolata. Il legislatore, soprattutto negli ultimi anni, si è dimostrato particolarmente prolifico di norme che prevedono nuove regole e adempimenti nei confronti dell'amministrazione finanziaria. Per questi motivi l'ufficio Fiscalità è soggetto ad un continuo processo di aggiornamento professionale per confrontarsi con una normativa tributaria in costante evoluzione.

“Di fronte all'evolversi della realtà amministrativa e tributaria in un contesto sempre più globalizzato, l'Ufficio è chiamato ad interpretare ed applicare anche normative sovranazionali, analizzandone gli impatti sull'operatività aziendale. Sempre più spesso affronta anche problemi di fiscalità internazionale”.

i.b.n.



Guidare il mercato, anticipare il futuro

Innovare significa saper cogliere nel presente ogni indizio capace di diventare qualcosa di nuovo: ecco qual è la "rivoluzione permanente" che contraddistingue Caimi Brevetti da oltre sessant'anni

Innovazione è la parola magica che economisti e politici invocano come antidoto alla crisi economica e finanziaria che sta flagellando i sistemi produttivi dal 2008. È l'innovazione che dovrebbe colmare il gap di concorrenza che sta schiacciando le imprese europee a vantaggio delle aziende asiatiche. È sempre l'innovazione che dovrebbe permettere di fermare il lento declino (che qualcuno dice irreversibile) verso la deindustrializzazione. Ma innovare è un verbo non facile da declinare. È indispensabile avere fantasia e grandi conoscenze tecniche, ma anche la capacità di cogliere il minimo indizio dalla realtà per trasformarlo in qualcosa di nuovo, utile e con uno stile unico. Doti che

permettono di anticipare il futuro, di guidare il mercato, di rispondere in modo efficiente ai bisogni dei consumatori. Non tutti possiedono queste capacità. Da 64 anni la Caimi Brevetti spa ha fatto dell'innovazione il suo punto di forza. Anzi, per l'azienda di Nova Milanese l'innovazione è una sorta di «rivoluzione permanente» che l'ha portata ad essere sempre sulle frontiere della sperimentazione non solo di nuovi prodotti, ma anche di processi di produzione, materiali, organizzazione del lavoro. Un'impresa che non si è mai arenata sui comodi lidi di produzioni tradizionali, ma che ha sempre cercato di spingersi un passo avanti. La sua è stata una scommessa vinta, ma che continua. Ne abbiamo parlato con Gianni e Franco Caimi, due dei quattro figli del fondatore Renato.

Quando è nata la Caimi Brevetti?

L'azienda nasce nel 1949. Nostro padre Renato allora lavorava come progettista alla Saom di proprietà della E. Bianchi di Desio che poi

Enrico Casale

diventerà Autobianchi, dove fece una veloce carriera fino a diventare, alle soglie dei trent'anni, dirigente. L'incertezza del futuro, unita a una grande energia personale, lo spingono a fondare, insieme al fratello Mario, una piccola impresa per la produzione di accessori da cucina. L'azienda aveva sede a Nova Milanese e si chiamava Caimi Pentolux. Mio padre ci lavorava la sera e nelle ore di tempo libero che gli lasciava l'Autobianchi. In quell'attività si butta anima e corpo. Riversa tutta la creatività che negli anni ha coltivato e sviluppato attraverso i suoi studi e i suoi interessi. Lancia così sul mercato prodotti con elevati standard qualitativi e del tutto nuovi nell'idea e nella realizzazione. È in quegli anni che concepisce, per esempio, la prima caffettiera in alluminio con chiusura a molla, la pentola con scolapasta incorporato e la celeberrima «schiscetta» (lo scaldavivande che i lavoratori portavano in azienda per il pranzo) con la chiusura ermetica, memoria storica di un'epoca. Già allora, alle soluzioni innovative dal punto di vista tecnico si aggiunge un'attenzione particolare alla forma estetica ed al colore.

Fin dai primi anni vostro padre ha brevettato i prodotti da lui creati?

Il suo primo brevetto è stato depositato nel 1948, un anno prima della nascita della Caimi Pentolux. Allora in ben pochi brevettavano. La maggior parte delle persone non sapeva che cosa fosse un brevetto. Nostro padre invece ci ha creduto da subito. Per lui era un modo di tutelarsi da una concorrenza agguerrita. Molte aziende che già lavoravano prima della guerra erano infatti riuscite a salvare i propri macchinari ed erano avvantaggiate rispetto a piccole realtà come la Caimi Pentolux, che aveva iniziato dopo il conflitto e con pochi mezzi. Il brevetto permetteva di caratterizzare il prodotto, garantiva una tutela giuridica, ma soprattutto attestava che l'azienda stava creando qualcosa di nuovo (un prodotto, un sistema di produzione, un dettaglio funzionale). Non abbiamo mai abbandonato questa propensione a brevettare.

Quando vostro padre lascia l'Autobianchi e si mette in proprio?

Nostro padre, nonostante fosse, ed ancora è, un vulcano di idee ed energie, non riusciva più a lavorare contemporaneamente per l'Au-

tobianchi e per la sua impresa. Nel 1960 decide così di dedicarsi a tempo pieno alla Caimi Pentolux (che cambierà nome in Fratelli Caimi e poi in Caimi Brevetti). Lui ha sempre coltivato il sogno di scoprire e inventare. E, mettendosi in proprio, ha realizzato questa aspirazione. Rispetto ai suoi concorrenti, aveva una marcia in più. L'aver lavorato a livelli dirigenziali in una grande realtà industriale gli aveva permesso di acquisire una serie di conoscenze tecniche e organizzative che le imprese artigianali della Brianza non avevano. E sono proprio queste caratteristiche, unite a una creatività unica, a consentirgli di trovare e realizzare soluzioni tecnologiche in anticipo rispetto ai tempi.

Foto di gruppo della famiglia Caimi: in alto, da sinistra, Giorgio, Franco e Lorenzo; seduti, Giovanni e papà Renato



Come si sviluppa la vostra azienda negli anni successivi?

Negli anni Sessanta, nostro padre continua a produrre casalinghi. Verso la fine del decennio capisce che il mercato dei casalinghi non può più garantire la crescita dell'azienda. Decide così di spostare la produzione su un settore di nicchia, ma molto promettente, quello degli articoli per fumatori. È in questi anni che nascono il Dondolino, il posacenere «sempreinpiedi» ed il posacenere a sacchetto con la pulsantiera a valve dalla diffusione così capillare da diventare dei simboli di quell'epoca. Per la Caimi Brevetti questi prodotti non sono importanti solo per il successo conseguito, ma anche perché aprono all'azienda il mercato degli accessori per ufficio che si rivelerà strategico negli anni a venire.

Anche perché verso la fine degli anni Settanta, il settore degli articoli per fumatori avverte una forte crisi...

Sì, proprio in quegli anni le campagne antifumo iniziano a produrre i loro effetti. Sono stati anni molto duri perché l'azienda, non potendo più continuare a produrre in quel comparto, deve riconvertirsi. Per fortuna, la Caimi Brevetti aveva iniziato a occuparsi anche degli accessori per ufficio. Un settore che in quegli anni era in piena espansione. L'ufficio stava cambiando: da luogo austero, si stava trasformando in uno spazio più gradevole e vivibile. Molti oggetti, inizialmente concepiti per la casa, si scopre possono essere utilizzati per l'ufficio. Il know-how accumulato negli anni precedenti nei comparti casalinghi e fumatori quindi non va perduto.

Negli anni successivi però la Caimi Brevetti vive un'altra rivoluzione produttiva. Di che cosa si tratta?

Negli anni Novanta abbiamo compiuto un ulteriore salto. La Caimi Brevetti cambia filosofia passando dalla cultura del prodotto alla cultura del



Le sedute per aeroporti Prima Classe



sistema, cioè a serie integrate di componenti per varie funzioni collettive: aeroporti, stazioni ferroviarie, attività commerciali, biblioteche, ecc. Sono prodotti d'arredo studiati per spazi ampi e grandi numeri di utenti, ma che nel tempo si rivelano essere polivalenti. Le sedie per le sale di attesa che abbiamo realizzato per gli aeroporti sono state utilizzate anche nelle sale di aspetto di ospedali, studi professionali, ecc. Penso, ad esempio a Prima Classe la serie di sedute con scocca autoportante (brevettata) che consente di avere una robustezza molto elevata pur essendo molto leggera. È un prodotto talmente innovativo che non solo ha ricevuto la segnalazione al premio Compasso d'Oro, assegnato alle migliori opere di design, ma che sino ad oggi nessuno è ancora riuscito ad imitare.

È in quegli anni che prende il via un rapporto sempre più stretto con i migliori designer italiani e stranieri?

La collaborazione inizia a partire dagli anni Settanta e si consolida negli anni Ottanta. La Caimi Brevetti lavora con professionisti del calibro di Paul De Feiter (libreria Galileo), Claudio e Mario Bellini (libreria Air), Marc Sadler (libreria Big), Michele De Lucchi (sistemi Koala e Battista), Carlo Forcolini e Giancarlo Fassina (lampada City). Ma il design, ed è questa una



Il sistema d'arredo Big vincitore del Compasso d'Oro

delle peculiarità della nostra azienda, non è mai fine a se stesso. I nostri prodotti hanno sempre al loro interno un'invenzione che li rende unici. Per esempio, la libreria Big (che ha ricevuto il Compasso d'Oro) ha un sistema di aggancio brevettato che è nascosto all'occhio dell'utente, ma permette di garantire una portata elevata dei ripiani. I concetti di forma e funzione di cui si parla così tanto sono da sempre le guide fondamentali della nostra attività imprenditoriale.

Al vostro interno disponete però di un ufficio tecnico all'avanguardia...

Il nostro ufficio tecnico (Caimi Lab) riunisce in sé le competenze della progettazione e quelle della parte grafica e creativa. È una caratteristica unica perché nelle altre aziende creativi e progettisti vivono solitamente in spazi diversi e lavorano separatamente. Caimi Lab è un crogiolo nel quale la creatività e la competenza tecnica si incontrano. I nostri tecnici, a loro volta, possono poi confrontarsi con altri professionisti esterni. Oltre ai designer lavoriamo infatti con professori universitari, filosofi, medici, etc. Sono esperti che ci appoggiano nella fase di ideazione e produzione, e se anche alcune figure possono sembrare lontane dal mondo industriale, la loro visione da una diversa angolatura ci aiuta nell'individuare le nuove esigenze del mercato. Questo inter-

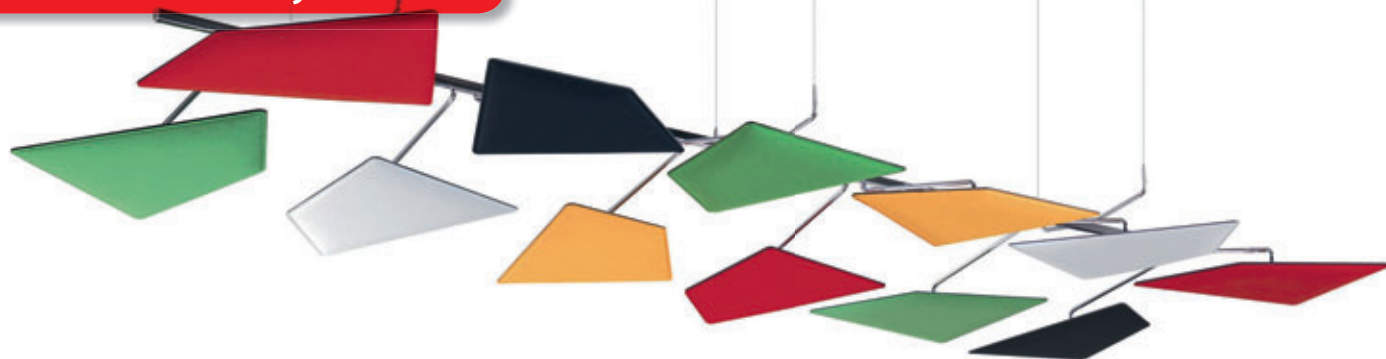
scambio di informazioni ci permette di essere flessibili. Così, con un numero relativamente contenuto di persone, riusciamo a creare molti prodotti seguendo il progetto in ogni sua fase.

Come nasce un prodotto?

All'interno di Caimi Lab vengono portati avanti studi su nuove tecnologie, materiali, colori. È partendo da questi studi che cerchiamo di interpretare quali prodotti saranno richiesti dal mercato nei prossimi anni. A quel punto poi le strade per realizzarli sono varie a seconda del prodotto stesso, dalla sua complessità, dalla molteplicità dei processi di produzione, ecc. Possiamo contattare un designer e chiedergli di realizzare un progetto sulla base dei materiali innovativi che abbiamo scoperto. Oppure il progetto può nascere dal nostro interno ed il designer ne cura i soli aspetti estetici. I rapporti con i designer sono comunque molto stretti. È con loro che lavoriamo all'idea attraverso un confronto continuo. I prodotti che vengono affidati a designer esterni vengono comunque sempre ingegnerizzati all'interno dell'azienda. La Caimi Brevetti infatti non solo si occupa della progettazione, ma realizza anche i processi necessari per dar vita ai prodotti stessi. A volte però questi sono talmente innovativi che non

I pannelli fonoassorbenti Mitesco





sono tecnicamente producibili o il mercato non è pronto per riceverli. In questi casi, mettiamo da parte il progetto in attesa di un'evoluzione tecnologica o di un mercato più ricettivo. Per la Caimi Brevetti è fondamentale anche il rispetto delle normative. Noi lavoriamo in un settore che ha leggi vincolanti, il poterle soddisfare è un requisito cogente. Al nostro interno abbiamo macchine ed apparecchiature per effettuazione di prove e test sul rispetto dei requisiti della legge. Dopo i nostri test, affidiamo i prodotti ad aziende di certificazione esterne. Questo ci permette anche di fare ricerca. Osservando il comportamento dei prodotti sotto stress riusciamo a capire se il nostro progetto è valido.

Di quante sedi dispone la Caimi Brevetti e quanti prodotti gestite?

Siamo strutturati su tre sedi tutte site in Brianza. Produciamo più di tremila prodotti in molte varianti. Ciò significa che il nostro magazzino deve gestire qualcosa come trentamila singoli codici. Nonostante questo, uno dei nostri punti di forza è la consegna in tempi rapidissimi, grazie a una perfetta organizzazione del lavoro. Per noi è un motivo di vanto e, allo stesso tempo, un fattore competitivo di non poco conto in un comparto che ha spesso tempi di consegna lunghissimi.

Negli ultimi anni si è concluso anche il passaggio generazionale...

A partire dagli anni Ottanta, nostro papà è stato man mano affiancato da noi figli Gianni, Lorenzo, Franco e Giorgio ed oggi lavoriamo tutti e quattro in azienda occupandoci di progettazione, produzione, commercializzazione e ricerca. Nostro padre, che ha 87 anni, è tuttora per noi una presenza preziosa ed i suoi saggi consigli sono ancora fondamentali.

In quali settori pensate di investire prossimamente?

La nostra azienda non si è mai limitata a un solo settore. Adesso, per esempio, ci siamo lanciati nel comparto dell'acustica producendo pannelli fonoassorbenti. Abbiamo sviluppato un prodotto talmente performante da essere utilizzato in tutti gli ambiti professionali, anche in ambienti che richiedono elevatissimi standard acustici, quale ad esempio il Teatro dell'Arte della Triennale di Milano.

La vostra azienda è molto attenta anche ai valori ecologici.

L'ecologia è un principio di buonsenso che non solo ci permette di tutelare l'ambiente, ma ci aiuta a risparmiare. Tutti i nostri prodotti sono disassemblabili in singoli pezzi monomaterici che possono poi essere riutilizzati. I nostri pannelli fonoassorbenti ad esempio sono riciclabili al 100% tanto che con la stessa materia che recuperiamo in fase di produzione possiamo riprodurne altri. Così non inquiniamo e risparmiamo perché utilizziamo meno energia e abbiamo meno scarti. Il 90% della nostra produzione è poi concentrata in un'area limitata. In questo modo valorizziamo le grandi risorse creative della Brianza e allo stesso tempo risparmiamo su gestione e costi di trasporto.

Collaborate anche con centri studi e università?

Sì, da anni collaboriamo con università, istituti e scuole di design per ricerche sul campo. Con esse organizziamo anche workshop, convegni ed eventi. Siamo convinti, e lo siamo sempre stati, che scopo di un'azienda non sia solo quello di produrre innovazione, ma anche quello di formare, cioè spendere parte del proprio tempo e delle proprie risorse per trasmettere le nostre conoscenze anche agli altri.

**Il tavolo Pegaso.
Sopra, il sistema
fonoassorbente Flap**



La storia della Lucca di Castruccio Castracani

Anche Niccolò Machiavelli si cimentò con una biografia del condottiero, che agli inizi del '300 era riuscito a fare della città la capitale d'un vasto dominio personale

Nel luglio 1520 Niccolò Machiavelli, in procinto d'entrare al servizio del cardinale Giulio de' Medici, il futuro papa Clemente VII, si recò a Lucca per tutelare gli interessi di alcuni mercanti coinvolti nel fallimento di Michele Guinigi. A Lucca egli scrisse una biografia del condottiero Castruccio Castracani, che agli inizi del '300 era riuscito a fare di Lucca la capitale d'un vasto dominio personale.

Perché il fiorentino non scrisse nulla su Paolo Guinigi, della cui signoria, agli inizi del '400, rimanevano importanti testimonianze, quali la scultura sepolcrale della moglie Ilaria del Carretto, di Jacopo della Quercia; la Cittadella (poi Palazzo Pubblico) e la villa che oggi ospita il Museo Nazionale?

Forse perché aveva già sotto mano una biografia in latino di Castruccio, forse perché a lui interessava il caso esemplare di un uomo artefice della propria fortuna. Infatti egli lo definì figlio d'ignoti, adottato da Antonio Castracani,

canonico della chiesa di S. Michele, una delle più belle di Lucca. In realtà il Castracani, nato nel 1281, era figlio di Gerio, mercante di cavalli e parente degli Antelminelli, tra le prime famiglie di Lucca già nell'Alto Medioevo, quando la città sorta nella piana del Serchio era stata l'unica della Toscana a non conoscere un calo demografico. Gerio - come Dante in Firenze - aderiva ai guelfi bianchi, e venne cacciato nel 1300 dai neri di Bonturo Dati. Dopo la sua morte, avvenuta nel 1301 ad Ancona, Castruccio decise di cercar fortuna alla corte di Edoardo II d'Inghilterra, dove poteva contare sull'appoggio della comunità dei mercanti lucchesi, all'epoca presenti nelle maggiori città europee; a Londra decise di dedicarsi al mestiere delle armi.

Secondo Machiavelli la vocazione militare lo fece notare dal "condottiere" Francesco Guinigi, mercenario lucchese al soldo dei Visconti, del quale divenne ben presto il braccio destro. Morendo questo Guinigi gli avrebbe affidato gli

Francesco Ronchi



La filiale di Lucca del Banco Desio è in via Civitali, angolo via Passaglia

uomini della "condotta" ed il figlio tredicenne Pàgolo (evidente contrazione del nome Paolo). Nel racconto del fiorentino mancano i riferimenti, storici, alla carriera del nostro, che fu cavaliere al soldo del re di Francia Filippo il Bello nella sfortunata battaglia di Arques del Venerdì Santo del 1303 contro la fanteria fiamminga e poi servì gli Scaligeri e, tramite loro, i veneziani, che nel 1309 gli affidarono il comando d'un piccolo reparto a cavallo di stanza a Capodistria.

Durante le campagne del 1311 dell'imperatore Arrigo VII contro le città guelfe lombarde Castruccio era al servizio di Cangrande della Scala. Nell'estate del 1313 l'improvvisa morte di Arrigo indusse il ghibellino ad accettare la leadership dell'aretino Uguccione della Faggiuola, il quale ottenne la nomina a Capitano della repubblica di Pisa. Il suo primo obiettivo fu un attacco alla guelfa Lucca, in quel momento soggetta, come Firenze, a Roberto d'Angiò. La campagna fu giudicata inopportuna in un momento in cui gli aragonesi rivendicavano la Gallura; così, su iniziativa di Banduccio Buonconti, il governo pisano negoziò una tregua, che fu siglata il 25 aprile 1314; tra le clausole si prevedeva il ritorno in patria degli esuli. Castruccio una volta tornato in patria preparò dall'interno un colpo di mano grazie al quale Uguccione, dopo aver tolto di mezzo il Buonconti ed i guelfi pisani, riuscì nottetempo ad impossessarsi di Lucca, da dove la parte guelfa fuggì a Firenze ed a Pistoia.

Da quella data il racconto di Machiavelli ade-

risce maggiormente alla storia. Egli ricorda come i guelfi toscani e gli angioini, ansiosi di vendetta, nell'agosto 1315 furono colti di sorpresa dalle truppe di Uguccione e di Castruccio, che si valeva anche di mercenari tedeschi, a Montecatini; ricorda poi come Neri della Faggiuola, lasciato dal padre al governo di Lucca, il 1 aprile 1316 lo imprigionò, col pretesto che Castruccio aveva impedito l'arresto di un omicida.

Machiavelli dimentica di ricordare che Castruccio pochi giorni dopo la presa di Lucca aveva ottenuto un'investitura militare dal vescovo di Luni, Gherardino Malaspina, e già nel dicembre



1314 s'era impadronito, sia pure in suo nome, di Sarzana, da tempo rivendicata dai pisani: fu questa una delle ragioni del crescente dissidio con Uguccione. Poiché Neri esitava a metterlo a morte, Uguccione si mosse di persona; ma non appena ebbe lasciato Pisa, i suoi furono cacciati da Gaddo della Gherardesca, conte di Donoratico. Uguccione cercò di riorganizzarsi a Lucca, ma anche qui i cittadini, ottenuta la liberazione di Castruccio (11 aprile), lo scacciarono.

Il 17 aprile 1316 Castruccio ottenne il comando delle truppe, e ben presto la signoria sulla città; da uomo accorto, negli anni seguenti preferì non esacerbare la rivalità con i pisani, cui concesse il ritorno a Sarzana. Egli tuttavia mantenne la piazzaforte di Sarzanello. Da cui intraprese campagne sulla costa ligure (ai danni di Genova) e nella Lunigiana. Vicario imperiale dal 1520, combatté più volte contro i fiorentini, alleati dei Malaspina e dei guelfi di Pistoia, e nel 1323 fu sul punto di occupare Prato. Il consenso di cui godeva a Lucca gli consentì di realizzare una vera e propria fortezza urbana, detta l'Augusta, sorta a ridosso delle mura, sull'area dove Paolo Guinigi avrebbe in seguito realizzato la Cittadella, ma con una superficie maggiore, che comprendeva l'attuale Palazzo Ducale e l'antistante Piazza Napoleone.

Nel 1323, pur sostenendo militarmente l'imperatore Ludovico il Bavaio, Castruccio trattò con gli aragonesi: a loro sarebbe andata la Sardegna, ai lucchesi Pisa. Ma l'accordo sfumò, anche a causa dell'aggressività del Bavaio nei confronti dei



guelfi italiani; Castruccio si decise alla conquista di Pistoia, da tempo preparata (marzo 1325); ad essa fece seguito, in settembre, la clamorosa vittoria sui fiorentini ad Altopascio. Nel biennio seguente il nuovo comandante fiorentino, Carlo d'Angiò, riuscì a contenere l'espansione di Lucca, e fomentò in città la congiura dei Quartigiani, repressa da Castruccio nell'estate 1327.

Pochi mesi dopo il Bavaio assediò ed espugnò Pisa, ma decise di non affidarla a Castruccio, cui fu promessa Volterra; il lucchese fece buon viso a cattivo gioco e l'anno seguente fu al fianco dell'Imperatore nel suo trionfale ingresso a Roma. In febbraio Carlo d'Angiò espugnò Pistoia; Castruccio tornò in Toscana, dove riuscì ad assicurarsi l'agognato dominio su Pisa, mentre il Bavaio manteneva le truppe ghibelline a Roma e nominava proprio vicario Neri della Faggiola. Il 3 agosto riuscì a riprendere Pistoia, ma per le fatiche eccessive cadde malato e il 3 settembre 1328 morì nella sua Augusta. La sua scomparsa provocò una rapida decadenza del dominio lucchese sulla Toscana settentrionale. ■



Un territorio, un cognome



Alberto da Giussano, l'eroe della battaglia di Legnano, deve il proprio cognome a quello della località su cui in origine andò a stabilirsi la sua famiglia, di probabili origini longobarde

Il comune di Giussano, posto al confine della Provincia di Milano con quella di Como, posto com'è su un'altura della riva destra del fiume Lambro, deve alla sua felice ubicazione se venne scelto come luogo di stanziamento dalle primitive popolazioni dell'Alto Milanese, quelle degli etrusco-liguri, con le quali dovevano fondersi poi le due tribù galliche degli insubri e degli orobi. È certo che la zona fosse abitata in epoca romana, come dimostrano i mosaici ed altri reperti portati alla luce nella vicina frazione di Robbiano. Sempre in epoca romana passava per Giussano la strada che, correndo fra il Seveso e il Lambro, univa Milano e Como, le due città più importanti della zona, strada che nel tratto tra Carate e Cantù toccava Verano, Giussano, Carugo e Vighizzolo.

Nei documenti antichi, Giussano è citato per la prima volta in un atto di permuta risalente alla fine dell'ottavo secolo, e cioè al periodo della dominazione dei franchi, quando questo

territorio era suddiviso in cinque contadi il più grande dei quali, quello di Milano, comprendeva anche la Martesana, vale a dire le terre che si estendevano tra Como e Lecco, tra il Seveso e l'Adda: buona parte dei luoghi che nei secoli successivi avrebbero costituito la Brianza.

Nel nono secolo, in Giussano dovette andare a stabilirsi una famiglia, probabilmente di origine longobarda, che da quel luogo derivò il cognome. Una famiglia destinata a divenire ricca e potente grazie ai vincoli di parentela con cui seppe legarsi con i Confalonieri e con i Casati, tanto che i rappresentanti di questa famiglia "da Giussano" poterono meritarsi l'alto onore di accogliere, il 20 giugno 869 alla porta Cumana, il nuovo Arcivescovo Ansperto da Biassono, nel suo solenne ingresso in Milano.

Secondo altri storici, invece, l'origine della famiglia risalirebbe agli inizi del XII secolo: essa originerebbe da un uomo che si chiamava Gluxianus, secondogenito di un vicario generale dell'imperatore Lotario. È comunque più probabile che sia stata la famiglia a prendere il nome dal luogo di residenza, Giussano, e non il contrario.

Qualunque siano state le sue origini, in questa famiglia dovevano nascere uomini insigni nelle armi e nelle magistrature, primo

Alessandra Monguzzi



Foto di E. Corti

La filiale di Giussano del Banco Desio è in via Addolorata 5

fra tutti Alberto da Giussano, soprannominato «il gigante» per la statura e la robustezza, creatore e comandante di quella Compagnia della Morte dove ogni soldato che vi veniva arruolato doveva giurare di affrontare la morte piuttosto di voltare le spalle al nemico. Fu questa Compagnia a decidere la vittoria della Lega Lombarda contro Federico Barbarossa, sui campi di Legnano, il 29 maggio 1176.

Come tanti altri protagonisti della storia, anche Alberto da Giussano doveva diventare una leggenda, tanto che, secondo alcuni, egli potrebbe non essere mai esistito né aver partecipato alla battaglia di Legnano. I cronisti dell'epoca che narrarono di quella battaglia, infatti, non avrebbero mai menzionato né il condottiero né la sua Compagnia della Morte, che sarebbero stati citati solo un secolo e mezzo dopo nei racconti di un frate domenicano, Galvano Fiamma, vissuto tra il 1283 e il 1344. Ecco che cosa egli riferì (Chronica Galvanica, cap. 291 f. 81v):

«Saputo dell'arrivo dell'imperatore, i Milanesi ordinarono di preparare le armi per poter resistere. E viene fatta una società di novecento uomini eletti che combattevano su grandi cavalli i quali giurarono che nessuno sarebbe fuggito dal campo di battaglia per paura della

morte e non avrebbero permesso che nessuno tradisse il comune di Milano; e inoltre giurarono che sarebbero scesi in campo a combattere contro l'imperatore ogni giorno. A quel punto la comunità scelse le armi e il vessillo e ad ognuno venne dato un anello in mano; e vennero reclutati come cavalieri al soldo del comune così che, se qualcuno fosse fuggito, sarebbe stato ucciso. Capo di questa società era Alberto da Giussano che aveva il vessillo del comune. Poi venne fatta un'altra società di fanti scelti per la custodia del carroccio, i quali tutti giurarono di preferire morire che fuggire dal campo di battaglia. E vengono fatte trecento navi a forma di triangolo e sotto ad ognuna c'erano sei cavalli coperti, così da non essere visti, che trascinavano le navi. In ogni nave vi erano dieci uomini che muovevano falci per tagliare l'erba dei prati come i marinai muovono i remi: era una costruzione terribile contro i nemici»

Sempre secondo Galvano Fiamma alla battaglia di Legnano parteciparono anche due fratelli di Alberto da Giussano, Otto e Rainerio.

Di Rainerio non si sa altro, mentre Otto viene indicato come proprietario di numerosi beni a Giussano e Arosio in numerosi atti databili tra la fine del XII e l'inizio del XIII secolo. In precedenza, il nome di Alberto da Giussano sarebbe stato fatto solo in un documento del 1196, un ricorso al pontefice per una questione che riguardava l'ospedale di S. Simpliciano.

Ai da Giussano appartenne poi Roberto, che abitava il castello di Gattedo e che coi suoi seguaci venne messo al rogo come eretico dall'Arcivescovo Leone da Perego. Sono anche da citare Manfredo, Daniele e Facio, che, insieme a Stefano Confalonieri di Agliate, congiurarono contro l'inquisitore





domenicano Pietro da Verona (poi S. Pietro martire), che venne assassinato presso Barlassina, il 6 luglio 1252. Il denaro per pagare i due sicari, Cerrino da Balsamo e Albertino da Lentate, fu consegnato in Giussano. Fu proprio uno dei Giussani, però, a pentirsi del delitto e a rivelare i nomi dei congiurati, dopo essere entrato a far parte dell'ordine dei Domenicani.

Quanto al castello di Gattedo, dove si diceva che Roberto accogliesse gli eretici e loro capi, fu fatto smantellare dalle fondamenta, per ordine dell'inquisitore generale della Lombardia, nel 1254.

Prima di questi fatti due esponenti della stessa famiglia, Onorico e Giacomo, avevano acquistato da Colomba, badessa del monastero Maggiore di Milano, la giurisdizione su Arosio, Brugazzo, Cogliate, Romanò, Mariano, Pozzolo, Brenna, Cermenate e Giussano. Successivamente, sempre nel XIII secolo, vari membri della famiglia furono eletti podestà della corte di Arosio e Bigontio, ed altri esercitarono l'ufficio di mediatori.

In seguito, prima sotto gli Sforza e poi sotto i Visconti, altri membri della famiglia andarono a ricoprire alte cariche, mentre i suoi rami collaterali si stabilivano in località vicine a Giussano. Fra questi, il ramo di Arosio, che terminò con la scomparsa di Carlo, un sacerdote, che morì nel 1759 lasciò i suoi beni al Monastero Maggiore di Milano; e il ramo di Lurago, che sarebbe finito con Fulvia, andata sposa nel 1786 al nobile Cesare Sormani.

Della famiglia sono inoltre da ricordare Francesco da Giussano, sacerdote vissuto nel sedicesimo secolo, che innalzò in un luogo pubblico un monumento o un ricordo religioso (forse una croce sulla piazza principale del paese), e il profeta Giovan Battista Giussani, morto nel 1665, che fece erigere in Giussano una grande e sontuosa villa nello stile di Pellegrino Pellegrini, con ampio giardino all'italiana.

Il ramo diretto della famiglia si spense nel 1741 con Giovan Pietro. La villa di famiglia, con i beni annessi, passò al marchese Guido Mazenta per via ereditaria.





Il sogno realizzato di un gigante del bene

Dall'idea di un imprenditore di Meda, Carlo Giorgetti, è nata un'esperienza di straordinaria solidarietà: l'onlus Associazione Amici di Tanguiéta, impegnata a creare un ponte benefico fra questa località del Benin e la cittadina lombarda

Carlo Giorgetti è il patron della omonima azienda di famiglia, leader nel mondo del mobile di design. Con oltre cento anni di storia alle spalle, questa impresa è stata da lui stesso traghettata con successo nel terzo millennio e portata al più alto livello di prestigio internazionale, con prodotti eleganti e inconfondibili. Giorgetti è uomo di esperienza, carismatico: lo si intuisce dallo sguardo rigoroso, quasi severo, oltre che dalla dialettica franca, diretta, essenziale, che al primo impatto incute

Andrea Pizzi



Papa Francesco e Fra Fiorenzo - Per gentile concessione Servizio Fotografico dell'Osservatore Romano

quasi soggezione. Ma basta pronunciare una parola, Tanguiéta, per veder spuntare un sorriso sotto l'apparente crosta ruvida di quest'uomo cui la vita ha dato tanto, ma molto ha tolto: è il segno di una grande sensibilità, di un cuore pieno di amore.

È lui che quasi trent'anni fa - vestendo i panni del paziente tessitore di una complessa trama - ha forgiato il primo degli anelli della lunga catena che lega la città brianzola di Meda, culla del design, a Tanguiéta, cittadina del Benin, uno dei Paesi più poveri dell'Africa sub-sahariana.

Era il 1984 quando con un gruppo di amici industriali del mobile diede vita all'Associazione Amici di Tanguiéta, poi divenuta una onlus.

Nel tempo l'associazione è cresciuta e Giorgetti, che la presiede, ha progressivamente coinvolto altri amici, conoscenti, professionisti, personaggi dello spettacolo e dello sport, illustri testimonial come il cardinale Ersilio

Tonini, recentemente scomparso, e persino le maestranze della sua azienda, che non mancano di fare significative donazioni. Un esempio, commovente, lo racconta lui stesso: "Un operaio ex-dipendente, da tempo in pensione, ogni anno mi fa visita portandomi una somma di tutto rispetto 'per il suo ospedale', come mi dice sempre".

A dargli man forte ci sono Giovanni Anzani, co-titolare di Poliform, e il gruppo dei consiglieri.

La testimonianza di quanti generosamente rispondono all'appello degli Amici di Tanguiéta si coglie in particolare in occasione della tradizionale cena benefica natalizia che viene organizzata ogni anno al Golf di Carimate: un momento importante per la raccolta di fondi a favore dell'ospedale africano.

"Chi mi conosce sa quanta passione metto nel mio lavoro in azienda - dice Giorgetti, con la serenità che è propria dello stratega -, ma ciò che mi sta veramente a cuore è 'produrre' fondi per Tanguiéta, soprattutto per la sua Pediatria, intitolata a mio figlio Paolo, rapito e ucciso nel 1978, appena adolescente. Ogni anno vengono ricoverati e curati migliaia di neonati e bambini di famiglie poverissime, affetti da gravi malattie: nel solo 2013 hanno raggiunto la cifra record di seimila!"

Negli anni Ottanta, quando per la prima volta Carlo ed Augusta Giorgetti si recarono a Tanguiéta, rimasero sconvolti avendo assistito impotenti alla morte, in un breve lasso di tempo, di più di tremila bambini colpiti da un'infezione per noi banale come il morbillo.

Per loro fu impossibile restare indifferenti di fronte a una simile catastrofe umanitaria anche in un momento terribile della loro vita, appunto per il rapimento e l'uccisione del figlio Paolo.

Quasi per caso, pochi anni dopo quella tragedia, avvenne l'incontro tra Giorgetti e Fiorenzo Priuli, il frate medico chirurgo dell'ordine Fatebenefratelli che, giovanissimo, aveva scelto il Benin come missione: fu lui che lo spronò amorevolmente a visitare quella sperduta zona dell'Africa.

E fu proprio quel primo viaggio a far nascere in Giorgetti l'idea di dar vita all'associazione: "All'inizio eravamo pochi, forse una decina, poi pian piano il cerchio si è allargato - continua Giorgetti. Oggi siamo più di trecento a prender-





il presidente Carlo Giorgetti

ci cura del futuro di questo ospedale. Ed è per me una gioia constatare che negli ultimi anni si sono aggiunti anche tanti giovani. Il nostro compito è raccogliere fondi, acquistare medicinali, strumenti, attrezzature sanitarie, tutto ciò che Fra Fiorenzo considera una 'manna del cielo' per far fronte alle difficoltà quotidiane. Lui è il nostro referente, quello che garantisce che neppure un euro di quanto riusciamo a raccogliere vada perduto, perché arriva direttamente nelle sue mani, le mani di un missionario che da quarant'anni trascorre in sala operatoria dodici ore al giorno, compiendo un numero incredibile di interventi, sempre con un sorriso per tutti. L'Italia dovrebbe essere orgogliosa di un gigante del bene come Fra Fiorenzo, al quale la Francia (di cui il Benin era un tempo protettorato) ha conferito la Legione d'Onore".

Fra Fiorenzo è rientrato recentemente in Italia, per meglio curarsi dopo un incidente automobilistico avvenuto durante uno spostamento dal suo ospedale. Ma è già ripartito per Tanguiéta, non prima di aver incontrato Papa Francesco: un momento di straordinaria emozione.

"Guardando la foto di quell'incontro - affer-

IL GALA IN NOME DELLA BENEFICENZA

Il ricavato dei festeggiamenti per i duecento anni della Scuola di Ballo dell'Accademia Teatro alla Scala è stato devoluto alla Fondazione Francesca Rava

Si è tenuto sabato 28 settembre il Gala per il bicentenario della scuola di ballo del teatro alla Scala, gala che ha fatto registrare un tutto esaurito, grande successo e forti emozioni. La serata, sostenuta da Banco Desio, è servita a raccogliere fondi a favore della fondazione Francesca Rava - N.P.H. Italia ONLUS e in particolare per l'ospedale pediatrico Saint Damien che assiste 80.000 bambini l'anno nella poverissima Haiti, Paese in emergenza quotidiana ove il tasso di mortalità infantile è tra i più alti, di nuovo dimenticato da gran parte del mondo dopo il terremoto del 2010, devastato dopo il sisma anche dal colera e due uragani.

Questo ospedale pediatrico, che assiste 80.000 bambini l'anno, ha infatti urgente bisogno di aiuto per il continuo afflusso di piccoli pazienti, molti dei quali necessitano di terapie intensive o di operazioni chirurgiche salvavita.

I 190 allievi dell'Accademia Teatro alla Scala hanno festeggiato i 200 anni della Scuola di Ballo con un emozionante Gala, interpretando La Bella Addormentata - Pas de deux, Serenade, coreografia di George Balanchine; Gaité parisienne suite, balletto di Maurice Béjart. Al termine le étoiles Così, Dorella, Fascilla, Fracci, Savignano, diplomate nella prestigiosa Scuola scaligera come molte altre stelle del balletto italiano e internazionale, hanno chiuso con un Gran final sulle note della Marcia del Tannhauser di Wagner. Particolarmente toccante il momento

in cui uno dei più piccoli ha dedicato la serata e l'impegno degli allievi ai bambini di Haiti, ha fatto gli auguri per i 200 anni alla Scuola di Ballo e per i suoi 60 anni a Padre Rick Frechette, medico in prima linea, da 26 anni direttore di NPH sull'isola, giunto per l'occasione in Italia insieme a 3 ragazzi haitiani, cresciuti nell'Orfanotrofo NPH sull'isola, e oggi al suo fianco nei tanti progetti che portano cure mediche, istruzione, acqua e cibo, accoglienza a migliaia di bambini ogni giorno.

FONDAZIONE Francesca Rava N.P.H. Italia ONLUS

TEATRO ALLA SCALA

28 settembre 2013, ore 20

GALA PER IL BICENTENARIO DELLA SCUOLA DI BALLO DELL'ACCADEMIA TEATRO ALLA SCALA

a favore della Fondazione Francesca Rava - N.P.H. Italia Onlus per l'Ospedale Pediatrico Saint Damien in Haiti.

Con il prezioso sostegno di:

Banco Desio

Si ringrazia:

Favero Health Projects



Da sinistra, Giuseppe Perone, Fra Fiorenzo, Carlo Giorgetti e Giovanni Anzani

ma Giorgetti - mi è venuto spontaneo chiedermi: ma cosa starà dicendo Fra Fiorenzo a Sua Santità? Ovviamente non lo so ma, comunque sia, osservando le mani e il sorriso di Papa Francesco, si può pensare che Egli abbia visto in Fra Fiorenzo quello che di fatto è: un gigante del bene. Che grande Papa! Nel suo pur breve pontificato ha scardinato gerarchie millenarie, scosso le coscienze, risvegliato gli animi, acceso le speranze e, soprattutto, fatto capire con parole semplici il valore universale del bene".

Quello stesso bene che abita nel mezzo del nulla, dove c'è il più straordinario ospedale del mondo: il Saint Jean de Dieu di Tanguiéta. Per il viaggiatore di passaggio si presenta come un miraggio, ma lo è soprattutto per le popolazioni che vi affluiscono dalle più vicine frontiere: Niger, Nigeria, Burkina e Togo. Vi si trattano le malattie più gravi, ma soprattutto si com-

piono incredibili interventi chirurgici nei tre blocchi operatori che praticamente lavorano a ciclo continuo. In un posto così sperduto si registra una performance inimmaginabile. Solo gli ospedali di guerra dell'armata americana o le grandi infrastrutture dell'ONU possono mettere in campo centri chirurgici simili in luoghi così ostili. Il segreto di Fra Fiorenzo è di essere riuscito a mandare avanti questo ospedale integrando un concetto di sviluppo che coinvolge in larga misura personale medico e paramedico africano. Dalla Pediatria di questo ospedale i bambini disabili escono camminando, i parti cesarei diventano possibili, i tumori vengono curati. Tanti individui altrimenti perduti possono rimettersi in marcia. E sperare nel futuro. È un luogo d'amore, di speranza, di fede.

L'associazione medese Amici di Tanguiéta ha al suo attivo anche un progetto di borse di studio per formare medici e infermieri locali meritevoli, così da non costringerli a espatriare per cercare lavoro e fare in modo che in futuro possano curare la loro gente quando i missionari passeranno fatalmente il testimone per raggiunti limiti di età.

Ci sono poi sempre i volontari che si recano spontaneamente all'ospedale. E che volontari! Oftalmologi, pediatri, chirurghi, urologi e perfino simpatizzanti che, pur non essendo medici, rinunciano alle loro ferie per dare una mano a dipingere, riparare e tirar su muri.

Fra questi c'è un medico di grande fama, l'oftalmologo Giuseppe Perone. Proprio in occasione della cena di Natale del 25 novembre scorso, ha donato ai partecipanti il suo libro, intitolato "Così come semi di melograno". È la testimonianza diretta delle esperienze vissute da lui e dalle sue équipes sanitarie a partire dal 2000. Ad ogni viaggio compie centinaia di interventi oculistici e porta con sé attrezzature sofisticate e materiali sanitari, senza dimenticare giocattoli, libri e altri oggetti da donare ai poverissimi bambini della Pediatria.

Per il 2014 l'associazione si propone di completare la ristrutturazione della Pediatria di Tanguiéta, vecchia di trent'anni. A questo obiettivo verrà finalizzata la maggior parte dei fondi che saranno raccolti: dall'efficienza e dal buon funzionamento della Pediatria dipende il futuro di tanti, troppi bambini altrimenti destinati a soccombere o a vivere senza speranza





di guarire dalle gravissime malformazioni che li affliggono.

Un compito difficile quello di far quadrare i conti dell'Ospedale, ma Fra Fiorenzo in qualche modo ci riesce, un po' grazie alla Provvidenza, ma molto grazie all'impegno degli Amici di Tanguiéta. Il loro impegno ha contribuito nel corso degli anni a migliorare le condizioni e le aspettative di vita nel territorio. Quando negli anni Settanta a Tanguiéta giunse il gruppetto di intrepidi missionari di cui faceva parte Fra Fiorenzo, il 50% dei bambini non arrivava ai dodici anni e l'età degli adulti non superava i quaranta. Oggi la mortalità è crollata e la vita media si è allungata di molto, anche se epidemie, povertà, Aids e malnutrizione rimangono sempre una drammatica realtà. Per questo l'associazione brianzola continua a battersi, contando sui tanti amici che ne condividono obiettivi e finalità, nella consapevolezza che "il futuro dell'Africa è in Africa".

Associazione Amici di Tanguiéta Onlus

www.amiciditanguieta.org

info@amiciditanguieta.it

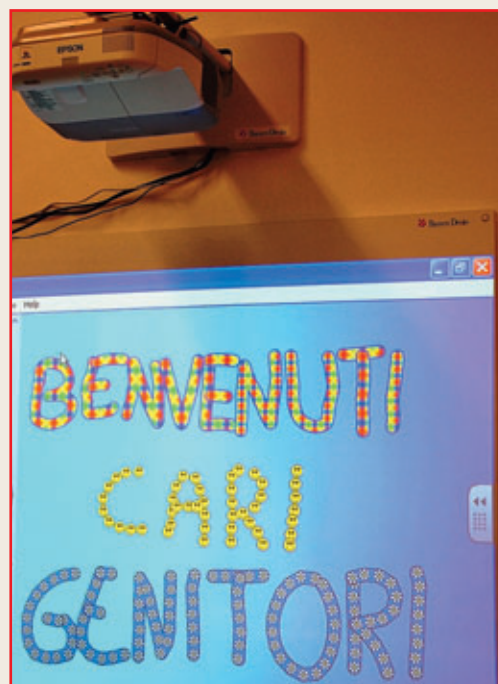
Sede: Meda - Viale Brianza 117 - T. 0362.958255

IL FUTURO È UNA LAVAGNA MULTIMEDIALE

Se è vero che la tecnologia migliora l'apprendimento, perché non utilizzarla fin dalla scuola primaria? Un pensiero interessante, soprattutto quando si trasforma in realtà grazie al Banco Desio, che ha donato due LIM - Lavagne Interattive Multimediali - ad altrettanti istituti scolastici.

La LIM è sostanzialmente uno schermo touch screen, ben visibile a tutta la classe, collegato ad un videoproiettore Epson EB-475Wi in grado di garantire il controllo totale delle immagini, di qualsiasi provenienza esse siano (anche da internet). Questo videoproiettore è inoltre dotato di uno strumento di annotazione istantanea, che avviene attraverso due penne interattive, sensibili e facili da usare. Cosa cambia rispetto alla lavagna classica? Innanzitutto che i bambini, attratti da ogni schermo risultano particolarmente ricettivi alle informazioni passate con questa modalità. Inoltre il collegamento web consente di vivere anche in classe il fenomeno internet, introducendo i ragazzi al modo migliore e più educativo di utilizzarlo.

La LIM è uno strumento che allinea l'Italia con i Paesi più evoluti e che apre ai nostri giovani la possibilità di muoversi a proprio agio negli ambienti hi-tech. Così, Banco Desio porta avanti la sua idea di vicinanza al territorio, di attenzione ai giovani e alle loro famiglie, di cura della persona prima di tutto e di impegno per il nostro Paese. Perché un futuro luminoso si vede già dalla lavagna che hai in classe.





Franco Marinotti e l'avventura della Snia

La nascita e lo sviluppo in Italia dell'industria delle fibre artificiali - Gli interessi della politica e quelli degli istituti di credito impegnati a difendere le aziende di riferimento

seconda parte

Nel 1927 il più grande produttore britannico di raion, Samuel Courtauld, aveva acquistato il 18% della Snia Viscosa al fine di realizzare un cartello tra i maggiori produttori europei, tentati in quel momento dalla pratica delle vendite sottocosto per evitare il blocco delle importazioni decise dagli Usa. Terzo partner coinvolto nell'iniziativa fu il

tedesco Fritz Blütghen, presidente della Glanzstoff Fabriken (VGF), che a sua volta acquistò l'8% della Snia.

L'intervento straniero in una società che capitalizzava ben un miliardo di lire e che operava in un settore dove s'impiegavano le medesime sostanze che servivano per produrre esplosivi aveva suscitato un certo allarme a Roma; tuttavia l'allora ministro delle Finanze, Giuseppe Volpi, aveva giustificato l'azione del presidente della Snia, Riccardo Gualino, in quanto anche negli altri paesi la costruzione degli impianti per fibre artificiali comportava un notevole esborso iniziale, difficile da sostenere da parte di un solo istituto di credito.

In realtà Volpi, che era un imprenditore "prestatore" alla politica, sperava che il sostegno a

Francesco Ronchi

Gli operai si recano ai cantieri della bonifica iniziata dalla Snia nel 1937 nella Bassa Friulana; sul casello si legge ancora "Torre di Zuino"



Franco Marinotti

moroso fallimento di questa, ed il riassetto del 1923, era divenuto presidente dell'erede della Bis, la Banca Nazionale di Credito (Bnc).

Agli inizi del 1928 i due direttori della Snia, PierGiuseppe Gurgo Salice e Ferdinando Ravazzi (il primo cognato di Gualino, l'altro responsabile della controllata

Gualino e ai suoi nuovi soci potesse contribuire a risolvere in favore della Banca Commerciale (Comit) di Giuseppe Toeplitz a cui era legato, il contrasto tra la maggiore banca d'affari italiana e l'allora presidente della SIP, il novarese Rinaldo Panzarasa. Quest'ultimo era riuscito nel 1924, grazie ad una brillante operazione di scalata che faceva capo alla "sua" Italgas, ad aggiudicarsi il 28% della SIP, un'azienda elettrica che deteneva il controllo delle tre più importanti tra le cinque concessionarie in cui nel 1923 il governo aveva suddiviso il settore della telefonia in Italia, in precedenza monopolizzato da aziende straniere. La Comit deteneva il 21,5% delle azioni SIP, la Snia il 7%: quanto poteva bastare a far saltare il "sindacato di blocco" della SIP.

L'ipotesi di accordo non ebbe seguito, anche perché in quell'anno era venuto a mancare Domenico Gidoni, da anni trait d'union, nella Snia, tra Gualino e Bonaldo Stringher, primo Governatore della Banca d'Italia (Bankitalia). Gidoni, già direttore della sede di Torino, era stato imposto da Stringher alla Banca nazionale di Sconto (Bis); dopo il cla-

Rumianca di Pieve Vergonte, principale fornitrice dei composti chimici con cui si trasformava la pasta di cellulosa in viscosa, materia-base per il raion) si dimostrarono condiscendenti nei confronti del socio di minoranza VGF. La cessione ai tedeschi della fabbrica di Tomaszow, unica a produrre il raion in Polonia, e la riduzione della produzione nell'impianto Snia della Venaria, pochi km a nord di Torino, contribuirono ad indebolire il corso delle azioni Snia, anche se le speciali azioni privilegiate e multi-voto detenute da Gualino rendevano ardua un'eventuale scalata.

Intanto i concorrenti non stavano a guardare: la Châtillon, sorta nel 1918 nell'omonimo centro della Val d'Aosta sotto l'egida della Comit, decise di seguire l'esempio della Courtaulds-VGF e si accordò con la belga Tubize per costruire una fabbrica in Georgia (Usa); la Montecatini di Guido Donegani, anch'essa sostenuta da Toeplitz, annunciò un accordo con la Rhône-Poullenc, una tra le maggiori aziende aderenti al Consorzio tra produttori francesi di raion (CTA) finalizzato alla costituzione di una nuova fabbrica di acetato di cellulosa, la Rhodiacea, in riva al Toce.

A quel punto il presidente della Federazione Nazionale Fascista produttori di fibre tessili artificiali (Fnfp), Alberto Fassini, il quale oltre ad essere stato uno dei primi produttori di raion Italia gestiva il solo gruppo con stabilimenti al Centro-Sud, la Generale italiana viscosa (Gei), richiamò l'attenzione dell'amico Giuseppe Bottai, sottosegretario al ministero delle Corporazioni, sulla questione dei rapporti delle concorrenti della Gei con i grandi gruppi stranieri.



In quel momento Gualino non poteva permettersi di contrastare il governo, dato che il suo principale polmone finanziario, la Banca Agricola Italiana (Bai) era da tempo sotto osservazione di Bankitalia, così nel giugno 1928 acconsentì all'ingresso nella Snia del vice presidente della Fnfp, l'ing. Giuseppe Gavazzi, consigliere delegato del Lanificio Rossi di Schio ed azionista della tessitura serica E&P Gavazzi di Desio, con la carica di "terzo direttore".

Allo stesso tempo, tuttavia, egli chiamò nel consiglio d'amministrazione (CdA) altri due finanziari stranieri, entrambi di origine ebraica: Albert Oustric, con il quale aveva avviato vari affari in Francia, e il banchiere tedesco Theodor Frank, legato sia alla VGF che a Toeplitz.

Alla fine di febbraio del 1929 Gavazzi fu finalmente ammesso nel CdA e sostituì Gurgo Salice quale "direttore"; tale scelta non bastò ad evitare a Gualino le accuse di alcuni piccoli azionisti, preoccupati per i profitti a lui garantiti nonostante il cattivo andamento dell'annata.

In aprile la Snia e la Châtillon aderirono alla proposta di Fassini d'un cartello tra i produttori italiani onde limitare la reciproca concorrenza, ma esso rimase solo sulla carta, data la storica rivalità tra le prime due.

L'azione di Gavazzi nel corso del 1929 si limitò all'apertura d'una nuova unità operativa a Desio, nella zona della Brianza milanese in cui era andato formandosi un piccolo distretto chimico-tessile. Infatti a Cesano Maderno operavano già la Snia e la M.C.B. (coloranti ed esplosivi, dal 1929 inclusa nell'Acna, fondata da Panzarasa), mentre a Varedo si trovava l'impianto della Soc. viscosa di Varedo (Svv), nata nel 1922 su iniziativa della Banca Popolare di Novara, poi rimpiazzata dalla Bnc. In quei mesi la VGF affidò a Gavazzi un incarico fiduciario nella filiale italiana della sua controllata Bemberg, azienda specializzata nei filati d'alta qualità ricavati per catalisi di rame ed alluminio, attiva dal 1925 a Gozzano.

In ottobre Bankitalia pose sotto amministrazione controllata la Bai, ottenendo da Gualino a garanzia dei nuovi crediti l'agognato pacchetto di controllo della Snia.

Nel gennaio 1930 Gualino dovette lasciare la Snia, insieme al piccolo gruppo dei suoi parenti e collaboratori. Egli aveva sperato di passare il testi-



monio a uno dei nuovi membri del CdA, Carlo Feltrinelli, noto importatore di legname (le cui zone di produzione erano le medesime della cellulosa) e rappresentante del Credito Italiano (Credit), l'altra grande banca d'affari italiana, anch'essa legata al settore chimico (Pirelli). Tuttavia Feltrinelli era invisibile a molti esponenti del governo, ed inoltre dal 1925 era divenuto il genero di Mino Gianzana, il referente della Comit nella Châtillon. L'eventuale fusione delle due società andava contro gli interessi di Courtauld e Blütghen, che accettarono la candidatura a presidente dell'industriale tessile Senatore Borletti, sostenuto dalla Bnc, di cui era il maggior azionista, e con molti appoggi nel governo.

Sul momento Gavazzi fu nominato unico direttore generale, tuttavia Targetti gli affiancò, quale "direttore centrale" Franco Marinotti, che fino a pochi mesi prima

aveva gestito, alle sue dipendenze, la società d'import-export con l'Unione Sovietica CICE. Gavazzi, che era stato il fondatore della CICE nel primo Dopoguerra, accettò quasi subito di uscire di scena; in quel 1930 infatti egli fu impegnato, oltre che dalle maggiori responsabilità affidategli dalla VGF nella Bemberg, nella lotta contro l'industriale laniero Gaetano Marzotto, che aveva tentato la scalata del Lanificio Rossi.

La prima importante decisione del binomio Borletti-Marinotti fu la riduzione del capitale, ormai fortemente intaccato dalle perdite d'esercizio; esso passò da un miliardo a 333 milioni.

A seguito di tale operazione, nell'agosto 1930 la Bnc (auspici il governo e Bankitalia) pose in atto un concambio di azioni con il Credit e divenne la principale finanziatrice della Snia, portandole in dote lo stabilimento di Varedo, il solo in Italia dotato di impianti d'areazione forzata.

Merita almeno un cenno ricordare che l'uso

massiccio di prodotti chimici corrosivi rendeva il settore dei filati artificiali uno dei più pericolosi per la salute degli operai, non pochi dei quali a furia di respirare vapori nocivi finivano rinchiusi in manicomio.

Subito Marinotti mise in liquidazione alcune società decotte, convinto che fosse più conveniente spuntare prezzi bassi mettendo in concorrenza i fornitori anziché “produrre tutto in casa”.

Il direttore della fabbrica di Cesano, Stefano Sordelli, aveva criticato la scelta dei tedeschi di produrre bobine troppo piccole, che costringevano gli operai delle tessiture seriche a fermare spesso i telai; Marinotti lo promosse a direttore alla Venaria e seguì il suo consiglio di diminuire la produzione dei filati più fini, quelli che imitavano la seta, e di puntare sulle fibre corte (dette fiocco) destinate ai tessuti misti di lana e cotone.

La Châtillon, principale concorrente, nel 1930 era riuscita a contenere le perdite dovute all'aumento dei fallimenti tra le ditte di cui era creditrice, anche grazie al fatto che la domanda interna di fibre artificiali (più economiche) non aveva subito contrazioni significative. Ma l'anno seguente la Châtillon, già fortemente indebolita dall'avventura georgiana, era stata fatalmente coinvolta (come la SIP) nella crisi del modello delle “banche miste”, che si risolse solo con la nascita dell'Iri.

Tre anni dopo l'ingresso alla Snia i maggiori problemi per Marinotti avevano un denominatore comune: “Piemonte”. Anche a prescindere dalla complessa questione della Rumianca, rimasta sotto il controllo di Ravazzianche dopo l'arresto di Gualino nel 1931 (e poi a lui “restituìta”), i vecchi dirigenti torinesi della Snia rimproveravano a Marinotti di aver rinunciato a difendere le proprietà immobiliari e di aver trasferito la sede a Milano, nella “torre” inaugurata nel 1937 in piazza San Babila: progettata dall'archi-

tetto Alessandro Rimini, ebreo, con i suoi 60 metri era in quel momento l'edificio più alto della metropoli ambrosiana. Un'altra questione riguardava le paghe: Marinotti aveva rilevato nel 1931 che a parità di lavoro gli operai piemontesi prendevano di più di quelli lombardi delle aziende del gruppo. Nel 1937 dovette fare i conti con un comitato di torinesi disgustati per i fumi prodotti dalla fabbrica; essi avevano ottenuto l'appoggio della stampa locale. La sua risposta fu decisa: se i depuratori installati erano insufficienti, egli era disposto a trasferire “tutto” in Friuli, dove proprio in quel periodo, in pieno clima autarchico, aveva impiantato un'immenso canneto, da cui ricavare cellulosa nazionale.

Le proteste cessarono, tuttavia l'episodio pose fine alle ambizioni politiche di Marinotti, il quale nel 1938 aveva dato fastidio a qualcuno entrando in polemica col vecchio presidente dell'Associazione Lanieri, il biellese Leone Garbaccio, che s'opponesse all'acquisto forzato del “lanital”, il prodotto autarchico della Snia imposto dal regime, considerato poco resistente all'acqua e comunque più costoso di altre fibre presenti sul mercato. Marinotti nei primi anni '40 venne relegato al ruolo di “Podestà di Torviscosa”, il nome con cui era stato ribattezzato il suo “feudo” friulano.

In un'Italia condizionata dal declino del regime fascista, la Snia stataizzata era comunque riuscita a neutralizzare il peso del capitale straniero grazie anche al fatto che a seguito degli accordi operativi dei tedeschi con l'olandese Enka, Courtaulds e VGF erano troppo impegnati a litigare per intromettersi nelle scelte operative.

Invece alla Châtillon il declino di Gianzana s'era accompagnato all'emergere di un nuovo amministratore delegato: Furio Cicogna, che sarebbe stato l'arci-rivale di Marinotti sino ai primi anni '60, quelli del boom del Secondo Dopoguerra, quando entrambe le aziende, erano soggette alle Partecipazioni statali (o, nel caso della Snia, a Mediobanca): “loro” erano un tutt'uno con l'azienda.





Alla scoperta di Ischia

Un gruppo di colleghi si è concesso un periodo di meritato riposo, dal 6 al 13 ottobre scorsi, sull'isola di Ischia. Le varie escursioni alla scoperta delle bellezze del luogo li hanno portati anche alla scoperta di Villa Colombaia, a Forio di Ischia, un autentico gioiello di architettura, dimora del famoso regista Luchino Visconti, le cui ceneri riposano nel giardino della villa stessa.

Per le strade della Costa Azzura

... Arieccoli! A coronamento di un'intensa attività agonistica che nel corso del 2013 li ha visti cimentarsi nelle molteplici specialità podistiche (corse campestri, 10 Km, mezza maratone, corse in montagna), anche quest'anno i colleghi

Luigi Mancini e Franco Masperi hanno chiuso la loro stagione nella splendida cornice della Costa Azzura, che ha ospitato la 6ª edizione della "Maratona delle Alpi Marittime". Sempre spettacolari i 42 Km del percorso, quest'anno ancora più ostico a causa delle raffiche di vento che hanno ostacolato il procedere dei 12.814 partecipanti, in rappresentanza di ben 62 nazioni. Questi i tempi dei nostri colleghi: Masperi 3h 29' 36", Mancini 3h 56' 15". Complimenti!!



Umberto Vaghi,
presidente CRC
Gruppo Banco Desio



A Londra per mercatini

Come avevamo anticipato sul numero scorso, il tradizionale weekend dedicato alla scoperta dei mercatini di Natale ha toccato quest'anno Londra. Il gruppo di escursionisti del Banco è partito da Milano Malpensa sabato 7 dicembre con destinazione l'aeroporto di Londra Gatwick. Il viaggio in pullman verso l'hotel è servito per compiere una visita di tre ore alla città, alla scoperta di luoghi famosi quali Hyde Park, Buckingham Palace, Trafalgar Square, Westminster ed il Big Ben. Poi, soggiorno libero fino al momento del rientro in aeroporto, nel pomeriggio di lunedì 9, per il rientro in Italia.



CONTO CON TE Junior: il piano di risparmio che cresce con loro.



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali si rinvia ai Fogli Informativi disponibili presso le Filiali del Gruppo su supporto cartaceo/telematico, oppure attraverso il sito internet www.bancodesio.it. I prodotti ed i servizi pubblicizzati con il presente messaggio sono promossi e collocati esclusivamente presso gli sportelli delle Filiali del Gruppo.

Non è mai troppo presto per andare lontano.

*Noi "grandi" pensiamo al loro futuro fin dal primo giorno. E oggi abbiamo un modo concreto per dimostrarlo. **Conto con te Junior** è un deposito a risparmio per ragazzi dalla nascita ai 17 anni, che non presenta costi di gestione e offre, sino al 31.12.2014, una remunerazione del 3% per depositi sino a € 25.000,00.*

Un regalo che offre solo vantaggi, per farli crescere... a conto fatto.

