

“I costi sono sempre elevati e la marginalità ne soffre”

La Provincia del 13 febbraio 2023, parla Danilo Gabbioni titolare della Italgard e consigliere Api Lecco Sondrio.

220



Un componente essenziale dell'elettronica

Sono 220 nel mondo gli impianti di produzione di microchip, destinati all'applicazione in 169 settori di produzione. I chip sono ovunque e quelli destinati a smartphone e tablet vengono prodotti dalle società taiwanesi Tsmc, (56% del mercato) e Umc, col 7%, mentre la coreana Samsung ha il 16%

«I costi sono sempre elevati E la marginalità ne soffre»

La testimonianza. Danilo Gabbioni è il titolare della Italgard di Inverigo
«Abbiamo lavorato molto sugli aspetti finanziari e sul controllo di gestione»

DOVE C'È PIÙ ALTA SPECIALIZZAZIONE



LA CRESCITA IN ITALIA DAL 2015 AL 2020



LECCO «Sulle forniture di materiale elettronico la situazione mi sembra sia appiannata: per via della crisi dei chip l'anno scorso abbiamo avuto ritardi di consegna di 6-8 mesi per delle scatole elettroniche e computer, ma ora non registriamo problemi», afferma Danilo Gabbioni, titolare della Italgard di Inverigo, aggiungendo che «il Covid ha reso tutti consapevoli sulle conseguenze dell'aver portato lontano tante forniture e ha fatto reagire le multinazionali europee nel rivedere i loro piani per favorire la creazione di fabbriche regionali, cioè in Europa».



Danilo Gabbioni, titolare della Italgard

Con cento dipendenti fra la sede di Sant'Isidoro di Inverigo (60 addetti) e una fabbrica in Bulgaria, la produzione di Italgard venduta in quasi tutto il mondo è suddivisa fra lo stampaggio di lamiera, la carpenteria di precisione e i gruppi di continuità, per un mercato al 35% estero e per il resto ad aziende multinazionali presenti in Italia.

Fondazione

L'azienda è stata fondata da tre soci, i fratelli Danilo e Roberto Gabbioni, e da Vania Castelnovo, moglie di Danilo, con cui oggi lavora anche sua figlia Micol e dal 1986 è attiva nel settore della trasformazione della lamiera come partner globale per le industrie manifatturiere.

Più ancora dei problemi che riguardano le forniture elettroniche, l'azienda ha risentito di tutto ciò che in questi mesi ha riguardato la reperibilità di

sui clienti sono i rincari dell'energia. Gabbioni spiega che per la sua azienda, fornitrice di multinazionali, è quasi impossibile riuscire.

Trattativa

«Quando inizia una trattativa su questo tema i nostri clienti ci mandano dei buyer pagati e incentivati apposta per far sì che in alcun modo ci siano per il committente aumenti di costi. Arrivano a chiederci quanti chilowattora monta il motore di una certa pressa, ciò per fare i conti e non accettare una media di aumento che abbiamo avuto in azienda. E ti dicono che devi togliere dai costi il rimborso dello Stato su un determinato aumento, anche se i rimborsi non sono ancora arrivati e noi abbiamo pagato bollette stratosferiche pur non essendo categoria di azienda energivora».

Italgard sostiene la propria competitività continuando ad investire e con ferrea attenzione ai costi di gestione: «In tal senso abbiamo lavorato molto e i risultati non mancano. Curiamo la parte finanziaria, ottimizziamo i flussi e siamo attenti all'organizzazione. Abbiamo sviluppato un welfare aziendale e abbiamo visto che, in modo non calcolato, ciò ha prodotto ulteriormente buoni risultati aziendali. In base agli ordinativi - conclude Gabbioni - anche il 2023 per Italgard dovrebbe andare piuttosto bene, ad oggi non ho percezione di dovermi preoccupare per drastici cali di ordini». **M. Del.**

quest'anno. C'è un filone di pensiero che nei mesi passati ha promosso la regionalizzazione delle catene del valore, ovvero un reshoring, con l'idea di abbandonare la fabbrica che era stata insediata a Taiwan o comunque in Estremo Oriente e insediare un'altra ad esempio in Turchia, più vicina all'Italia, all'Europa. Ciò comporta un impatto diverso in tempi di consegna, costi di trasporto e operatività varie. Tutto ciò probabilmente accadrà con numeri diversi da quelli visti finora, ma ha tempi di realizzazione lunghi. Non si apre una fabbrica in pochi mesi in Algeria, Turchia e altrove sul Mediterraneo abbandonando quella che magari

era una fabbrica ad alta efficienza in Cina o Indonesia. Accadrà, ma non vedremo il beneficio nell'orizzonte contingente. Le aziende che hanno bisogno dei chip otterranno la produzione regionale fra 3-4 anni, tempi molto lunghi per le industrie.

Stesso discorso per l'autonomia energetica?

Sì. Ora abbiamo il gas di Algeria e Libia, ma bisogna fare i gasdotti. Manca l'infrastruttura e l'unica soluzione sono le navi che portano il gas liquido da rigassificare per metterlo in rete. E serve ben più di un rigassificatore per fornire un Paese grande e industriale come l'Italia.

CRIPRODUZIONE RISERVATA

materia prima per le lavorazioni e relativi prezzi che ora sono dimezzati rispetto ai rincari raggiunti la scorsa estate ma che si ritrovano ad essere comunque doppi rispetto al 2019 e che non è così facile trasferire sui clienti.

«Oggi, a seconda del tipo di lamiera che compriamo, siamo su un prezzo medio di 0,95 euro al kg, circa la metà rispetto al picco di 1,8 euro raggiunto l'estate scorsa e durato per diversi mesi. Ma due anni fa il prezzo era di 0,5 euro al chilo. Sembra quasi di goderne un beneficio, ma se si guarda al periodo pre-Covid siamo su vette altissime di costo». Circa la di-

sponibilità di materiale sul mercato Gabbioni afferma che non manca, ma ad essere cambiate sono le dinamiche di fornitura, con lotti imposti molto più grandi degli acquisti abituali dell'azienda, perciò «bisogna stare molto attenti ai preventivi e a calcolare in che misura si riuscirà ad impegnare in produzione lotti minimi obbligatori. Oggi per noi - aggiunge Gabbioni - è tassativo rispettare acquisti minimi di 2mila kg per ogni misura, mentre prima potevo acquistare anche 300 o 500 kg. Questo nostro mondo siderurgico si è trasformato».

Ciò che continua ad essere ancor più difficile da trasferire