

Confindustria, Moltrasio lascia

Non è disponibile per un altro mandato da vicepresidente per l'Europa
Una «scelta difficile» dettata dai crescenti impegni aziendali e professionali

*Però c'è chi lo dà
in corsa
per il dopo
Marcegaglia nel
2012: «Ora non ci
penso neanche,
ho altre priorità»*

■ Andrea Moltrasio, vicepresidente di Confindustria per l'Europa, passa la mano. In Confindustria l'ha comunicato ufficialmente un paio di settimane fa: «Impegni aziendali e professionali crescenti in un momento di grande discontinuità», ha spiegato. Così, dopo il primo biennio della presidenza di Emma Marcegaglia, l'imprenditore bergamasco si è detto non disponibile per un altro mandato e al suo posto subentrerà Giorgio Squinzi, presidente di Federchimica e patron della Mapei.

La nuova squadra di presidenza, che secondo indiscrezioni di stampa potrebbe vedere anche altri ingressi, sarà presentata alla giunta di giovedì, in vista dell'assemblea di maggio. Con un'appendice per Moltrasio che arriverà fino a giugno per completare il lavoro del gruppo di studio sulle politiche dei distretti tecnologici (European cluster policy group).

Moltrasio aveva cominciato a occuparsi di Europa con la presidenza Montezemolo, nell'aprile del 2006, anche se il suo ingresso nel comitato di vertice, occupandosi di competitività delle imprese, era precedente: novembre 2005. Sul finire del 2007, all'aprirsi dei giochi per individuare il successore del presidente della Fiat, si parlò anche di una possibile candidatura di Moltrasio alla presidenza nazionale, ma non se ne fece nulla.

Ora l'ex presidente degli industriali bergamaschi, al timone dell'organizzazione locale fra il 2001 e il 2005, che nel suo curriculum associativo annovera anche la nascita del Club dei 15 che riunisce le territoriali a più alta vocazione manifatturiera, torna a essere indicato come uno dei potenziali contendenti alla poltrona più alta di Confindustria per il dopo Marcegaglia che si aprirà nel 2012. Ma alla domanda diretta, la risposta è altrettanto chiara: «In questo momento non ci penso neanche: ho altre priorità».

Appunto: quelle che l'hanno portato a lasciare la vicepresidenza. Mol-

trasio pensa alla Icro Coatings Spa, l'azienda produttrice di vernici di Chignolo d'Isola di cui è consigliere delegato. Media azienda con un centinaio di addetti fra la base bergamasca e il distacco veneziano di Cinto Caomaggiore, la Icro è reduce da un'acquisizione in Spagna e ha progetti in Cina.

Poi c'è la Clinica Castelli in città, di cui Moltrasio è presidente e consigliere delegato, e che pure necessita di «pensiero strategico e manageriale» in una fase di «investimenti e scelte» dopo che «sono già stati investiti 12 milioni».

Moltrasio è anche membro del consiglio di sorveglianza di Ubi Banca. In uscita, letta la lista dei candidati che lo stesso cds sottoporà all'assemblea il 24 aprile per il rinnovo dell'organi-

simo. Anche se, aggiunge l'ex presidente degli industriali bergamaschi, «non escludo a priori che possano esserci altri incarichi in ambito bancario». Da quattro anni Moltrasio è inoltre consigliere d'amministrazione del

gruppo editoriale del Corriere della Sera, Rcs MediaGroup, «un incarico professionalmente importante che richiede la giusta dedizione».

Infine è presidente di Bergamo Scienza. Un ruolo che fa parte di quell'idea di «servizio civile» al quale l'ingegnere riconduce anche l'impegno in Confindustria. Lasciare la vicepresidenza, spiega, «è stata una scelta difficile: dare priorità non è mai facile». E a considerare la pioggia di messaggi e telefonate ricevuti ieri, è anche una scelta considerata inusuale. «Ma io - ribadisce - non voglio diventare un professionista del poltronismo».

Lascia quindi la sua di poltrona in viale dell'Astronomia per prendersi un periodo sabbatico da un incarico «molto impegnativo» che ha avuto tra i suoi momenti di maggiore soddisfazione lo stop alle aste dei certificati di emissione di CO2, che avrebbero avuto costi pesanti per l'industria: «Una battaglia vinta che vale venti pacchetti di incentivi Tremonti».

«È stata un'esperienza bellissima - conclude Moltrasio - che mi ha aperto lo sguardo su molti problemi e soprattutto sull'Europa, di cui tutti sappiamo troppo poco, mentre è una

grande opportunità per l'Italia e per le imprese». Con il «servizio civile», comunque, «non è un addio per sempre»: l'impegno per Bergamo Scienza, che rimane, lo conferma. Quanto a Confindustria «resto sempre vicino al sistema».

Silvana Galizzi



LA SOCIETÀ DI CHIGNOLO

PER LA ICRO ACQUISIZIONE IN SPAGNA E PROGETTI IN CINA

La Icro Coatings di Chignolo d'Isola ha acquisito la Fepyr di Valencia, ora Icro Fepyr. L'azienda spagnola conta 50 addetti e porta il gruppo guidato da Andrea Moltrasio a 150 persone, con circa la metà dei dipendenti in Italia nella sede e il resto a Cinto Caomaggiore (Venezia), con un fatturato di 35 milioni.

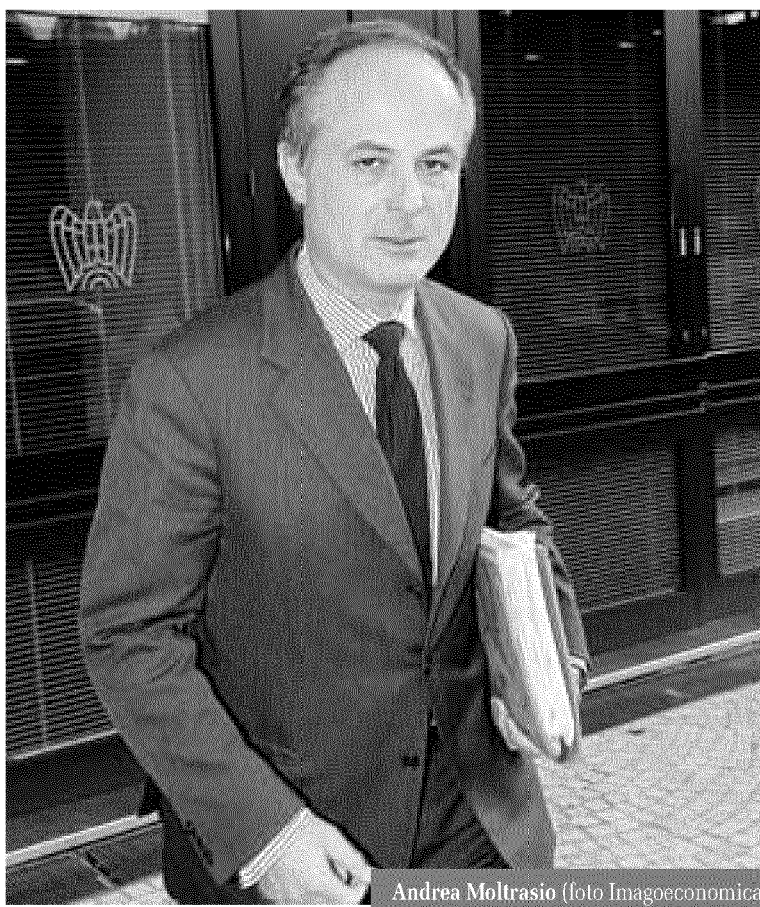
La Fepyr è una delle tre aziende, le altre due erano in Germania e in Gran Bretagna, con cui la Icro aveva stretto nel 1994 un accordo strategico per lo scambio di tecnologia e mercati. La realtà spagnola opera nello stesso settore delle vernici per il legno e le attività saranno razionalizzate e integrate con quelle italiane e una parte della produzione potrebbe es-

sere fatta in Italia, in particolare a Cinto, dove ci sono impianti nuovi e capacità produttiva da occupare.

L'apertura all'estero ancora nel pieno della crisi, l'acquisizione è di novembre, è stata «una reazione per andare in mare aperto» e per rispondere al calo del 20% del mercato italiano. «Il mercato spagnolo è da sviluppare», dice Moltrasio, indicando per il 2010 un budget che prevede il contributo delle esportazioni al fatturato superiore al 50%.

Estero vorrà dire per la Icro Coatings anche Cina, dove dall'autunno scorso è operativa una base logistica a Shanghai. «Il business dell'azienda - spiega Moltrasio - si è sempre basato su piccole nicchie

con aziende medio-grandi innovative, che sono quelle che hanno investito e hanno sofferto di più la crisi. Noi ne abbiamo risentito di conseguenza, tanto che nel 2009 è cambiato il mix di clienti, con un aumento dei clienti tradizionali medio-piccoli rispetto a quelli industriali». Questi, i produttori di mobili, di pavimentazioni a parquet e del settore automotive, hanno cominciato a trasferire le lavorazioni in Cina: «Per questo, dopo la scelta strategica di anni fa di non andarci, oggi siamo costretti a un'opzione diversa: la Cina è una scelta di sviluppo». Se va bene con la logistica, si passerà alla produzione: «Stiamo valutando». Tempi previsti: un paio d'anni.



Andrea Moltrasio (foto Imagoeconomica)

