

# COMUNICATO FEMCA PINEROLO

Venerdì 18 maggio 2007, nella sede dell'associazione industriale tessile, a Milano il coordinamento, si è incontrato con gli attuali responsabili del gruppo, nelle persone del dott. Casaleggi, e del dott. Neri, con il loro consulente, il dott. Maggioni.

Il dott. Casaleggi ( direzione generale e commerciale ) ha così ricostruito per capitoli la situazione :

## Punti di forza

- **Marchio industriale**
- **Ancora la capacità del gruppo di soddisfare il cliente, in concorrenza ad altri**
- **Oggi hanno ancora una vasta clientela ( 1.200 ), e non solo italiana**
- **Inoltre essere un operatore europeo offre ancora dei vantaggi**

## Punti di debolezza

- **Oggi sono troppo dispersivi ( troppi siti produttivi )**
- **Nei vari stabilimenti non c'è il ciclo produttivo completo**
- **Manca una corretta gestione del flusso produttivo**
- **Inefficienze e costi**
- **Il costo della manodopera in Europa**
- **La grande disponibilità di prodotto dei paesi emergenti( Egitto. Pakistan- Cina- India )**
- **Il fatto che mancano ordini a lungo termine**
- **E difficile avere gli assortimenti giusti al momento, per la mancata pianificazione della clientela**
- **La continua debolezza del dollaro**
- **Emergono i prodotti alternativi ( sostitutivi )**
- **Incentivi all'esportazione in altri paesi**

## Opportunità

- **Ritengono che ci sia una domanda sufficiente per continuare**
- **C'è stata una riduzione di concorrenti che operavano sul mercato, dovuto a chiusure, o perché si sono ridimensionati**
- **I fattori climatici, ci forniscono elementi che ci fanno capire che il cotone avrà un futuro**
- **Fare accordi con concorrenti emergenti ( commercializzazione )**
- **Innovazione nel processo, poiché è impossibile sul prodotto**
- **Con la manutenzione straordinaria delle macchine e l'ottimizzazione degli stabilimenti, va recuperata l'eccellenza del prodotto**
- **Guadagnare dall'intermediazione. Ovvero acquistare prodotti finiti o semilavorati dai paesi in via di sviluppo da commercializzare**

## Mercato

- **Hanno chiuso in Ungheria**
- **A fine anno chiudono anche in Bulgaria**
- **Si mantiene la parte Lettone**

- Hanno l'obiettivo di fatturato sui 90 milioni di €, lavorando 5 milioni di Kg, commercializzarne altri 5 milioni., e un milione di Kg che sarà al 50 % fatto in Lettonia semi lavorato e finito in Italia, per un totale di 11 milioni di Kg. ( nel 2001 la produzione era di 25 milioni di Kg )
- Esempio di costi – il 50/1 compatto costa in Italia € 5.40 in Pakistan 3.82, il 70/1 da noi costa 7.71 €, altrove 5.81 €.

Attività future strategiche ( tre obiettivi )

- Preparazione ( massa critica di competenza )
  - Filatura e roccatura ( recuperare efficienza, programma di filatura, ovvero produzione a ordine e produzione a flusso )
  - Complementari ( grezzo e tinta filo legati a stagionalità, legati alle nuove dinamiche del colore )
- 
- Quindi riduzione unità operative, per recuperare massa critica
  - Utilizzo impianti/macchine 8.000 ore/anno
  - Unico centro di preparazione
  - Vendita di impianti macchina agli stranieri emergenti per autofinanziarsi
  - Riorganizzazione della sede ( amministrativi esuberanti ? )
  - Creare un unico centro per la preparazione ( Perosa )
  - Inoltre Perosa viene anche definita una filatura specializzata
  - Lavorare meglio con l'organizzazione e il personale per abbattere i costi, perché se va bene la vendita del prodotto, non è assolutamente soddisfacente la resa
  - Apertura procedura di mobilità ( ex legge 223 ) in tre momenti, il primo subito per volontari incentivati ( non ci sono cifre ), il secondo subito dopo finalizzato ai lavoratori dei quattro stabilimenti chiusi ( 208 persone ), il terzo a settembre con la fine della GIGS per tutti gli altri eccedenti del piano. Oggi i dipendenti sono ancora 1004, il piano prevede l'occupazione per 350 lavoratori.
  - Lavorare per andare il prima possibile con un pareggio di bilancio, poiché ad oggi l'indebitamento del gruppo è ancora di circa 40 milioni di €, e a oggi si lavora ancora in perdita.
  - L'azienda ritiene strategica la vicinanza con il cliente, e denuncia che il made in Italy o in Eu è come una foglia di fico, sostenendo che in realtà i clienti guardano e “comperano” invece chi fa il prodotto

Il dott. Maggioni sostiene che la mobilità subito è necessaria per rispettare il piano, poiché non ci sono state ad oggi le dimissioni sperate, accusandoci di non aver drammatizzato la situazione. Inoltre non ha funzionato la ricollazione esterna, pertanto ad oggi il numero dei dipendenti è ancora superiore alle necessità.

La risposta del coordinamento è stata quella della non condivisione del piano, perché si ritiene non accettabile il mantenimento di tre soli siti produttivi, e quindi si richiede un piano che preveda il quarto sito produttivo almeno per tre anni, il tutto accompagnato da un percorso di ammortizzatori sociali collettivi straordinari, sui tre anni.

Prossimo incontro 12 giugno 2007 a Legnano, rimane lo sconforto che malgrado la buona volontà dei manager, e la loro professionalità che mi sembra fuori discussione, permane un giudizio molto critico sul modo contraddittorio di operare della proprietà. Rimane aperto la questione banche.

Maggio 2007