

DAL 1950 NEL SALUZZESE

# GILETTA, NEL MONDO CONTRO L'INVERNO

di Giancarlo Percivati

**La società di Revello è leader nella produzione di spargisale. In crescita il settore antincendio**

L'inverno e le nostre valli, un abbinamento cercato dai molti appassionati che, nei mesi più freddi, scelgono le stazioni sciistiche del Pinerolese e del Saluzzese come meta per le loro vacanze.

Ma l'inverno ha anche, come ogni cosa, il rovescio della medaglia. La neve, per noi piemontesi, spesso significa pure disagi, soprattutto nella circolazione stradale. Così come il freddo in molte località fa venire naturalmente alla mente il ghiaccio e la nebbia, che rendono difficoltose le comunicazioni.

Proprio in un paese della Val Po, ai piedi del Monviso, si è sviluppata un'azienda che ha saputo diventare, col tempo, una delle più agguerrite "nemiche" dell'inverno: la Giletta S.p.A.

La società di Revello, con sede in

via Alcide De Gasperi 1, si è specializzata nella fabbricazione di attrezzature per la viabilità invernale, divenendo l'indiscusso leader nazionale nel settore degli spargitori di sale e proponendosi come una delle più accreditate produttrici a livello mondiale.

## LA STORIA

La ditta rivellese nasce all'inizio degli anni '50 per opera di Michele Giletta che apre, a Saluzzo, un'attività di commercio di macchine agricole. Nei locali di piazza Cavour il fondatore affianca, dopo pochi anni, all'iniziale attività di vendita, anche la realizzazione, a livello artigianale, di macchine ad uso agricolo, concentrando soprattutto i propri interessi verso la fabbricazione di nastri elevatori per foraggio.

Nel 1963 l'azienda di Michele Giletta si trasferisce a Revello, dove, nel capannone di 1.200 metri quadrati di via De Gasperi, continua a produrre macchine per l'agricoltura ▶

**Luglio '94, una veduta dello stabilimento al momento della consegna dei mezzi antincendio al Corpo Forestale dello Stato.**



**La buona vendemmia si prepara fin dall'inverno.**

*vendo in campagna, ci concedeva una libertà notevole: senza mucche, né maiali, né galline da accudire, finché c'era mio marito andavamo a sciare ed abbiamo anche fatto dei bei viaggi».*

Per i frutteti i mesi che vanno da dicembre a marzo sono quelli della potatura e dei primi trattamenti antiparassitari, un lavoro intenso, ma per ogni singola azienda limitato nel tempo e spesso eseguito con l'aiuto di manodopera specializzata e salariata.

L'inverno rappresenta la stagione di punta, invece, per vivaisti (piantamenti e trapianti si fanno in questo periodo) e viticoltori con grandi vigne e... poche braccia: «Io ho 56 filari di vigna da 120 metri l'uno - conferma Bruno Badariotti da Bricherasio - e da solo ne ho per due mesi interi; per le barbatelle non c'è che l'inverno, sia per la preparazione di quelle che andranno sul mercato l'anno seguente sia per il commercio di quelle ormai pronte per essere messe a dimora».

Le vacanze invernali, evidentemente, non sono tagliate per lui. □

QUANTIERO FALCO

MARIO TAVINO

fino a quando, nel 1967, su richiesta dell'impresa che aveva avuto in appalto la pulizia invernale della provinciale della Val Po, nasce la prima macchina spandisabbia.

Gli anni Ottanta rappresentano per l'impresa saluzzese un periodo di forte crescita produttiva che inizia, proprio nel 1980, con l'abbandono della fabbricazione dei macchinari destinati all'agricoltura per concentrarsi totalmente su quello che sarà il prodotto vincente: lo spargitore per viabilità invernale.

## LA SOCIETA' FRANCESE

Nell'87 la ditta si trasforma in società per azioni ed un anno dopo opera, con l'intenzione di soffermare alla stagionalità del prodotto principale, una diversificazione produttiva provvedendo all'allestimento di veicoli antincendio boschivo.

Alla fine del decennio la svolta. Prima con la costituzione, in Francia, nel 1990, di una società controllata, poi, nel '92, con il completamento del rinnovo di tutta la gamma di prodotti.

Due obiettivi raggiunti grazie all'impegno dei fratelli Guido ed Enzo Giletta, figli di Michele, componenti del consiglio di amministrazione rispettivamente nell'area amministrativa ed in quella tecnica, che hanno creduto nella razionalizzazione produttiva e nell'importanza della progettazione e della ricerca e sviluppo.

La società d'oltralpe è destinata sia alla commercializzazione dei

## DATI DI BILANCIO

Alcuni dati approssimativi risultanti dall'ultimo bilancio (ancora da approvare; importi in milioni di lire):

Fatturato Italia	6.500
Costi del personale	1.260
Patrimonio Netto (compreso utile)	2.000
Fabbricati	775
Macchinari	2.843
Totale immobilizzazioni	4.970
Totale fondi ammortamento	2.700

macchinari Giletta e di altri prodotti di produzione nazionale, sia alla realizzazione di prototipi nei settori della viabilità invernale e dell'antincendio. Singolare la denominazione, che tradisce le origini piemontesi dei suoi soci: la Arvel S.a.r.l., trasposizione, in dialetto, del nome del paese natio, Revello.

## INVESTIMENTO NELLA QUALITA'

Oltre alla creazione di un potenziato ufficio tecnico e di figure nuove, quali, ad esempio, il direttore di stabilimento, responsabile della produzione, la Giletta S.p.a., ha investito anche in altre direzioni, realizzando un capannone su un'area di circa 20 mila metri quadrati, di cui oltre settemila coperti destinati alla produzione, e puntando sulla qualità totale.

I tecnici Giletta, infatti, stanno lavorando per ottenere la certificazione

di qualità Iso 9001, avendo già superato le severe prove sia del Certificato del Registro Nautico, sia della rigida omologazione tedesca Gs, onore riservato a pochissime aziende non teutoniche.

I prodotti revellesi, infatti, hanno ormai raggiunto un livello tecnologico talmente elevato che colloca la Giletta S.p.A. tra le migliori aziende mondiali nel settore degli spargitori per viabilità invernale. Basti pensare che i risultati delle prove hanno accertato un errore medio, in ogni condizione di lavoro, inferiore all'1,5%.

## LE LINEE DI PRODOTTO

Le linee fabbricate in via De Gasperi sono sostanzialmente due: quella principale degli spargisale, i cui prodotti sono in buona parte destinati all'esportazione, e quella degli allestimenti antincendio boschivo, destinata soprattutto al mercato italiano.

Quest'ultimo prodotto consiste in un allestimento fisso o scarrabile per autocarri, principalmente a trazione integrale, completi di pompe, mitragliette e ogni accessorio utile per circoscrivere e domare incendi boschivi. Si tratta di una attrezzatura che ha avuto notevole successo, tant'è che il partner principale della Michele Giletta S.p.A. è la Mercedes Benz che ha omologato un allestimento per il suo veicolo speciale "Unimog" e che vende le macchine revellesi direttamente attraverso la sua rete commerciale.

Un successo che, nel '94, ha significato una forte crescita di vendite: oltre ad essere fornitori del Corpo Forestale dello Stato, di numerose regioni, come, per esempio, la Toscana, la Val d'Aosta, l'Abruzzo, ed altre, e di molti enti e Comunità Montane (quella della Val Chisone possiede un veicolo allestito da Giletta), l'azienda di Revello ha anche servito l'omonimo francese del Corpo Forestale, l'Onf.

La Giletta S.p.A. occupa attualmente circa 35 dipendenti diretti, servendosi però di un indotto, tra aziende locali che eseguono montaggi o produzione di piccoli particolari, di almeno altrettante persone. In Francia, invece, sono impiegati cinque addetti.

La produzione viene eseguita una parte dell'anno per il magazzino ed una parte su commessa. La lavora-

Si preparano i mezzi per i Vigili del fuoco.



MARCO TEVINO



Prova su sterrato di un "Unimog" antincendio.

zione avviene, per la maggior parte, all'interno dello stabilimento, utilizzando impianti elettronici a controllo numerico sin dalle delicate fasi dello stampaggio delle lamiere fino alla verniciatura, per arrivare all'assemblaggio ed all'importante ed attenta fase del collaudo.

Questa viene eseguita seguendo regole rigorosissime e superando rigidi test, trattandosi di macchine destinate alle emergenze, abituate a lavorare in condizioni esasperate, e spesso esportate in paesi d'oltreoceano, dove l'eventuale assistenza diretta diventa necessariamente problematica.

## SULLE AUTOSTRADE DEL MONDO

Le macchine spargitrici, infatti, vengono vendute in tutto il mondo, a partire da paesi dell'Europa occidentale per arrivare al Libano, al Canada, agli Stati Uniti.

Attualmente i mercati più attivi sono quelli stranieri, in particolare la Francia, dove gli spargitori per la viabilità stradale vengono utilizzati da molte società autostradali, tra cui la "Cofiroute", la maggiore autostrada privata del mondo. Con questa società, che sta oggi realizzando un'autostrada in California e che fin dal 1978, quattro anni dopo la costituzione, utilizza esclusivamente spandisale saluzzesi, la Giletta S.p.A. ha stabilito un rapporto di reciproca collaborazione, che ha portato allo sviluppo di nuove tecnologie.

In sviluppo anche il mercato americano, con la fornitura a società autostradali, aeroporti, come quello di Boston, e Ministeri, come quelli del Quebec.

In crisi, invece, il mercato nazionale degli spargitori. All'immobilità dell'Anas, da alcuni anni ferma, forse in attesa di conoscere se sarà destinata alla privatizzazione, e dei

Comuni, Province e Regioni, sempre più a corto di finanziamenti, rispondono le sempre vivaci richieste delle società autostradali, pressoché tutti clienti della ditta di Revello.

Tra i vari clienti ricordiamo i maggiori Comuni italiani, da quello di Roma a Torino, da Milano a Bologna, da Genova a Verona e Venezia, utilizzatori, direttamente o attraverso le società appaltatrici dei servizi, dei mezzi Giletta o Arvel.

Nonostante l'immobilità del mercato nazionale, l'attività ed il fatturato della Giletta S.p.A. non ne ha risentito, crescendo, in questi ultimi due anni, del 18% prima e del 9% poi. Le vendite si sono attestate,

nell'ultimo esercizio, chiuso lo scorso 30 settembre, a circa 6 miliardi e 500 milioni, mentre quello consolidato, comprendente la Arvel, ha raggiunto gli 8 miliardi e 900 milioni.

Risultati di tutto rispetto per un'azienda che, rimanendo nell'ambito familiare, ha saputo guardare al futuro, cogliendo, con le sue sole forze e senza agevolazioni né finanziamenti di favore, le opportunità di mercato presentatesi.

Grazie anche alla cultura imprenditoriale dei titolari, alla loro caparbia, tutta piemontese, ed al coraggio nelle scelte di "qualità" operate, non sempre compatibili con la mentalità di chi vive nelle nostre valli. □

Ancora un mese di miglioramento nella situazione occupazionale del pinerolese. Con novembre è continuata la diminuzione del numero di iscritti all'ufficio di collocamento, iniziata il mese precedente. Durante questo periodo, infatti, i disoccupati sono ancora scesi, con un calo di iscritti totale per 258 unità, suddivise in 167 maschi (-7,13%) e 91 donne (-1,63%).

Se da un lato il numero complessivo degli iscritti è sceso, dall'altro non si è però registrato un aumento delle chiamate, piuttosto contenute e generalmente inferiori al mese precedente. Le assunzioni numeriche continuano ad essere molto basse in termini assoluti (4 uomini e 7 donne assunte, per un totale inferiore al mese precedente di 11 unità), mentre un calo hanno fatto registrare anche le assunzioni nominative, in particolare quelle di lavoratrici donne,

## OCCUPAZIONE



NONOSTANTE LE POCHE ASSUNZIONI

## IN DIMINUZIONE GLI ISCRITTI AL COLLOCAMENTO

passate da 168 a 103.

Drastica la riduzione, in dicembre, dei passaggi diretti, che ad ottobre erano stati 86 ed in questo mese si sono fermati soltanto a 5, tutte donne. Le assunzioni dirette, invece, pur facendo registrare un calo consistente fra le donne (-43), sono leggermente aumentate tra gli uomini

(+10), attestandosi a quota 154. Non migliore la situazione fra i giovani: i contratti di formazione, infatti, sono anch'essi diminuiti, passando dai 112 di ottobre agli attuali 87. Da segnalare che la diminuzione grava completamente sulle ragazze, mentre il numero di contratti sottoscritti da ragazzi, 66, è rimasto esattamente invariato.

Inalterata, infine, la situazione delle chiamate da parte di enti pubblici: nessuna assunzione a tempo indeterminato, una in meno (11 contro 12) per quelle a tempo definito. □

	OTTOBRE	NOVEMBRE	Variaz.% ultimo mese
<b>MASCHI</b>	2342	2175	-7,13%
<b>FEMMINE</b>	5594	5503	-1,63%
<b>TOTALE</b>	7936	7678	-3,25%