

Rubinetteria. Nel distretto di Cusio-Valsesia oltre 400 aziende



Controcorrente. Per Carlo Zucchetti (nella foto) la Cina è un buon mercato. Vendite in Estremo Oriente a +70%

Zucchetti: i miei clienti con gli occhi a mandorla

Marco Fontana

«Per me la Cina è un buon mercato». Carlo Zucchetti, classe 1961, sa bene di andar controcorrente. Ma il gruppo che guida con la sorella Elena è il maggior produttore italiano di rubinetteria sanitaria. Con 400 addetti in quattro stabilimenti, nel 2007 ha fatturato 80 milioni (+12,5%) e incrementato del 70% le vendite in Estremo Oriente, corredando di tecnologia e design tutti italiani i nuovi paradisi del lusso di Pechino e Hong Kong. «Certo - ammette - noi non puntiamo sul retail; ma a oltre due anni dall'apertura della filiale di Shanghai i grandi progetti ci stanno dando soddisfazione».

Sulla sponda Sud del lago d'Orta (Cusio) e sulle limitrofe colline tra il Novarese e la Valsesia, dove si trova il maggiore polo mondiale di lavorazione dell'ottone, l'internazionalizzazione è una costante da almeno trent'anni, ma non tutti sono dello stesso parere. Renzo Cimberio, ad esempio, trascorre parecchio del suo tempo a difendere l'azienda di famiglia dagli assalti della contraffazione con gli occhi a mandorla, spendendo decine di migliaia di euro ogni anno per azioni legali in tutto il mondo. «Ormai - racconta - la qualità delle valvole falsificate e vendute con il nostro marchio è talmente migliorata da rendere indistinguibile la differenza a un occhio ine-

sperto. Dobbiamo pensare a sempre nuovi elementi distintivi, ma i cinesi sono bravi a copiare». L'unica speranza è una legge europea sul marchio d'origine, che certifichi la provenienza di prodotti e semilavorati. «Le grandi multinazionali però non la vogliono e noi restiamo disarmati». Il fatturato aggregato del distretto, dove oltre 400 aziende danno lavoro a quasi un milione di persone, indotto compreso, e realizzano oltre un terzo della produzione nazionale di rubinetti e valvole, è sempre di tutto rispetto: oltre un miliardo e mezzo, per due terzi all'estero, con un tasso di concentrazione del 55% nelle prime 10 imprese per dimensione. Nell'ultimo decennio, però, la Cina ha eroso margini e mercati. «In Sudamerica - continua Cimberio - i falsi ci tolgono ormai un quinto del fatturato e temo che le conseguenze della crisi dell'edilizia non tarderanno a farsi sentire anche da queste parti».

Tra le fabbriche cusiane c'è poi un altro spettro. «Dal 2006 - denuncia la Cisl - sono fortemente aumentate le spese per la componentistica. Temiamo che le imprese stiano incrementando la funzione commerciale a scapito dell'attività produttiva e dell'occupazione». Di rubinetti cinesi comprati e rivenduti, più o meno dichiaratamente, con marchio made in Italy non vuole sentir parlare l'economista **Marco Fortis**. «È un fenomeno condannabile ma con dimensioni limitate».

Anche per Cimberio «si tratta perlopiù di piccoli terzisti che traggono vantaggio dal prodotto a buon mercato». Ma Zucchetti punta il dito su chi in zona ha privilegiato «strategie di breve termine, con grossi volumi e pochi margini», senza investire nel marchio e nella qualità. «Quando ci sono aziende - dice - che realizzano metà del fatturato con pochi grandi clienti in grado di condizionare i prezzi, soprattutto di fascia bassa, l'intero distretto perde in competitività».

Secondo la **Fondazione Edison** l'export del comparto nei primi nove mesi 2007 è cresciuto di 63 milioni (+57 milioni a fine 2007) rispetto a un anno prima, mentre le importazioni hanno sfiorato i 9 milioni. «Quello del Cusio - osserva la presidente dell'Associazione Industriali di Novara, Mariella Enoc - è quindi uno dei distretti che fa meno ricorso all'import di semilavorati e alla delocalizzazione, dimostrandosi importante baluardo della produzione autoctona, oltre che un vero e proprio laboratorio di innovazione».

EXPORT IN MILIONI

2006	2007
1.019	1.076

+5,6%

Rubinetti e valvole, dati per la provincia di Novara

