

«Crisi, il peggio sembra passato.

Vedo

voglia di reagire»

—BERGAMO—

IL PEGGIO, FORSE, È ALLE SPALLE. Anche se in molte aziende si tratta ancora per prorogare gli ammortizzatori sociali, e in alcuni casi si insiste sulla necessità degli esuberanti, la fine del tunnel della recessione, dopo 18 mesi terribili, pure in Bergamasca non sembra più tanto lontana. Il vicepresidente di Confindustria Bergamo, Silvio Albini, imprenditore del tessile d'élite in quella Valle Seriana martoriata, oltre che dalla crisi recente, anche dalla spregiudicata concorrenza asiatica, si sbilancia: «La situazione è ancora preoccupante, anche perché da una fase così complessa

non si esce in un attimo. Ma non adopererei toni drammatici. Fino a poco tempo fa, a bloccare tutto, c'erano le difficoltà oggettive delle aziende, ma anche la paura degli imprenditori. Ecco: adesso vedo più voglia di reagire, di mettere mano a progetti di rilancio».

IDATI dello studio sulla congiuntura economica condotto dalla Camera di Commercio di Bergamo nell'ambito dell'indagine regionale sull'industria realizzata da Unioncamere, Confindustria e Regione Lombardia, lo testimoniano: la variazione tendenziale della produzione dell'industria orobica, negli ultimi tre mesi del 2009, è cresciuta dell'1,1%. Una briciola rispetto al -4,7% rilevato su base annua, ma più del doppio rispetto alla media regionale, ferma, nel trimestre, a +0,4%. «Si tratta del primo passo certo - sottolineano non a caso gli stessi analisti dell'ente camerale - con cui l'industria bergamasca si risollewa dal fondo di una

recessione protrattasi per sei trimestri consecutivi». Se pure è vero che la ripresa resta «lenta e non generalizzata», le previsioni sul primo trimestre del 2010 da parte delle imprese «sono positive e in miglioramento per quanto riguarda produzione e domanda», anche grazie al fatto che «l'attuale recupero deriva - sempre secondo la Camera di commercio - da un relativo miglioramento del ciclo internazionale (dove si delinea una ripresa degli scambi sostenuta soprattutto dai paesi dei mercati emergenti), dagli incentivi alla domanda interna in alcuni comparti produttori di beni di consumo durevoli (tra cui gli autoveicoli) e da un ciclo favorevole del-

le scorte confermato dall'aumento delle giacenze di magazzino, svuotate nei mesi più duri della crisi per far fronte al crollo degli ordinativi e alle restrizioni del credito». Contestualmente, gli ordinativi acquisiti tra ottobre e dicembre 2009, utili a decifrare la tendenza della domanda nell'immediato futuro, sono in aumento sul mercato nazionale (+1,8% la variazione destagionalizzata) per la terza volta consecutiva, mentre l'andamento degli ordini dall'estero si limita a un modesto progresso (+0,2), ma si consolida per la quarta volta consecutiva in territorio positivo. La risalita della china, dopo un 2009 destinato a rimanere tra gli anni più neri della storia dell'economia orobica, sarà insomma graduale ma, in prospettiva, destinata a consolidarsi.

«LA PRIMA COSA DA FARE ORA - sottolinea Albini - per quanto ci riguarda, è pensare alla sopravvivenza delle aziende. Qua-

le è il nuovo equilibrio una volta che l'impresa, bilanci alla mano, ha lasciato sulla strada il 20 o il 30% del fatturato? La cosa importante è ritrovarlo senza sminuire il proprio prodotto. Ci saranno perdite dei posti di lavoro. Ma insieme dovremo governare queste situazioni. Come organizzazione imprenditoriale possiamo impegnarci, insieme ai sindacati e alle istituzioni del territorio, per attutire gli impatti sociali di questa situazione e usare, possibilmente con un po' di creatività, tutti gli strumenti a disposizione». La sfida è ardua: «Abbiamo di fronte a noi grande futuro, da affrontare nella consapevolezza che non si potrà più tornare a ciò che c'era prima. Un ruolo importante spetterà non solo alla singola impresa, ma alla struttura conoscitiva che deve supportare questa evoluzione. L'innovazione, insomma, è la strada maestra per venire fuori da questa crisi, perché oggi la posizione internazionale dell'Italia non consente produzioni a basso valore aggiunto».

Alessandro Borelli

