

Plastifil Un solido filo tra creatività e tecnologia

La società di Mendrisio da quattro generazioni è specializzata in articoli d'acciaio e altre leghe per numerosi settori. L'evoluzione aziendale negli anni è segnata dagli investimenti nella progettualità, fulcro dei rapporti con la clientela



GIAN LUIGI TRUCCO

Con il filo di acciaio inox quale protagonista, creatività e tecnologia possono produrre risultati di rilievo, come indica l'esperienza della Plastifil SA di Mendrisio, azienda di famiglia che sabato scorso ha festeggiato gli 85 anni dalla fondazione, avvenuta nel 1934 a Riva San Vitale, con il marchio Facta, e giunta oggi alla quarta generazione. Dagli articoli in fil di ferro plastificato per la cucina, le gabbie per uccelli e gli espositori per edicole e negozi, il tempo ha segnato un'evoluzione verso i cestelli per lavastoviglie negli anni '70, fino all'impegno in settori sempre più tecnici e, soprattutto, in un'attività progettuale flessibile e diversificata che ha sancito il successo della società e la fidelizzazione della clientela.

Il presidente Martino Piccioli, che insieme alle sorelle Elisa e Cristina rappresenta la quarta generazione, illustra questa evoluzione segnata da un approccio misto artigianale-industriale, sopravvissuto fino ad oggi, che ha permesso a Plastifil di svilupparsi in settori ove processi di lavaggio di precisione, sgrassatura ed automazione assumono una grande importanza nei processi produttivi. Si tratta del settore tecnico della micromeccanica, dell'automobile e dell'ottica, con cesti e vassoi per lavaggio e sgrassaggio di componenti; oppure di quello medicale, per lavaggio, sterilizzazione e stoccaggio per strumenti chirurgici e protesi. La diversificazione di Plastifil si allarga all'alimentare, con cesti e componenti per frigoriferi, cooking equipment, lavastoviglie professionali, griglie per forni e macchine per il caffè. E non manca il ruolo del design nella produzione di tavoli, sedie per uffici, scuole, ospedali ed altre strutture, oltre ad un'unità di stampaggio a caldo di prodotti in rame, ottone ed alluminio.



Il nostro punto di forza è l'attenzione alle esigenze e alle specificità del cliente

«Ma - come sottolinea Piccioli - a caratterizzare la nostra azienda è soprattutto il fatto di avere tutto il know-how sotto uno stesso tetto. Con oltre il 90% dei processi in casa, siamo un centro di competenza per i nostri clienti, con l'ufficio tecnico di progettazione e sviluppo quale fulcro. Questo ci permette di offrire una grande flessibilità, oltre a ridurre tempi e costi, poiché il progettista si confronta già nella fase di sviluppo con la produzione, individuando subito eventuali ostacoli di fattibilità. La flessibilità è completata dai processi di supporto e di finitura, come la produzione di dime e attrezzature, particolari in lamiera, e quelli di galvanica, elettropulitura e termolaccatura. Grazie a questa struttura, siamo in grado di gestire ordini a partire da uno fino a diverse migliaia di pezzi, con gestione a kanban. In media eroghiamo 250 nuovi progetti ogni anno».

Plastifil opera con 160 collaboratori, cresciuti di 20 unità nel corso degli ultimi due anni, in un complesso che si sviluppa su 12.000 metri quadrati. Il 65% della sua produzione è rivolta al mercato svizzero, soprattutto costituito da aziende esportatrici, il 30% all'Europa ed il 5% ai mercati extra-europei, con il Canada in evidenza. Fra i suoi 6.000 clienti annovera molti grandi gruppi internazionali dell'automotive, del medtech, del food equipment, così come i marchi più prestigiosi dell'orologeria e del settore delle macchine per caffè.

«Attraverso i clienti - sottolinea - i nostri prodotti sono presenti in siti produttivi, sale operatorie e cucine di tutto il mon-



DA SAPERE

IL PREMIO SVC

Il tessuto dell'economia ticinese è composto da piccole e medie imprese che operano entro i confini nazionali ma che ancora più spesso vengono riconosciute all'estero per la qualità dei loro prodotti e servizi. Lo Swiss Venture Club è un'associazione no-profit indipendente che si propone di promuovere le PMI. Ogni due anni organizza il Premio SVC della Svizzera Italiana, per dare un riconoscimento alle imprese più innovative sul territorio. Presentiamo le 6 aziende finaliste (in rigoroso ordine alfabetico), scelte da una rosa composta da una cinquantina di aziende individuate dalla giuria. Il vincitore sarà reso noto durante la serata conclusiva, che si terrà mercoledì 15 maggio presso il Palazzo dei Congressi a Lugano.

IN AZIENDA Il presidente Martino Piccioli rappresenta la quarta generazione della Plastifil. (Foto Zocchetti)

do. Per esempio, i nostri cesti industriali sono utilizzati anche in siti produttivi in Cina e Thailandia; ed entrando in una famosa catena di bar/café in giro per il mondo, si potrebbe scorgere una macchina del caffè con griglia prodotta in Ticino. L'evoluzione aziendale verso prodotti sempre più tecnici ci ha portato, oltre alla certificazione ISO 9001, ad ottenere quella della FDA-Food and Drug Administration, ente di certificazione statunitense del settore sanitario. Inoltre stiamo studiando per un'ulteriore certificazione in ambito medicale».

Il rapporto di partnership con i clienti è al centro della cultura aziendale di Plastifil. «Ci teniamo - nota - che vengano a vedere come lavoriamo e tocchino con mano il nostro know-how a 360 gradi. Inoltre per noi è importante che il cliente ci consideri un vero partner, di cui potersi fidare. Perché nel nostro lavoro, le soluzioni migliori nascono incrociando il nostro know-how di progettazione e produzione con quello del cliente, dei suoi processi di produzione e del suo mercato. È così che si creano grandi ottimizzazioni». I concorrenti variano a seconda dei settori: food, medicale o tecnico. Mentre Plastifil negli anni è riuscita a diventare un player di riferimento in tutti e tre i set-

tori. E questo è un vantaggio, sia per proteggersi dalle crisi di settore, sia perché le lezioni imparate in un comparto possono spesso essere trasferite negli altri.

Quali le sfide per l'azienda di famiglia? «A parte l'indubbia penalizzazione fiscale, il rischio è quello di non professionalizzarsi - dice Piccioli -, ossia di essere restii ad importare manager esterni, laddove le competenze necessarie per far crescere l'azienda non siano presenti all'interno della famiglia. Nel nostro caso adottiamo una struttura mista a livello dirigenziale. La famiglia è presente, ma diverse posizioni chiave sono ricoperte da professionisti con competenze specifiche che permettono all'azienda di crescere. Operando in un settore di nicchia, non è facile trovare personale qualificato neppure a livello di produzione; spesso l'alternativa è formarlo internamente o trovarlo all'estero. Anche per questo, ci teniamo a formare apprendisti in ambito tecnico ogni anno. D'altra parte, abbiamo la fortuna di contare un'anzianità media in azienda di 18 anni, con diversi collaboratori che sono con noi da due o tre generazioni. Siamo una sorta di 'famiglia allargata' che si tramanda il know-how di generazione in generazione, adattandolo alle nuove tecnologie».

NOTIZIEFLASH

AVIAZIONE

Swiss: l'utile operativo si è più che dimezzato

Utile operativo calato di oltre la metà nel primo trimestre del 2019 per la compagnia aerea Swiss: sceso del 54% su base annua si è attestato a 48,3 milioni di franchi. La controllata di Lufthansa ha generato un giro d'affari di 1,16 miliardi di franchi, in diminuzione del 2% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Dopo l'anno record del 2018 diversi fattori hanno pesato sui risultati. La direzione punta il dito contro l'aumento dei prezzi del carburante. Inoltre l'accesa concorrenza sul mercato europeo ha esercitato una forte pressione sui prezzi.

IMBALLAGGI

Airopack Technology in profondo rosso

Airopack Technology Group, fabbricante di imballaggi con sede a Baar (ZG) alle prese con gravi difficoltà finanziarie, scivola ulteriormente nelle cifre rosse: nel 2018 ha subito una perdita netta di 56 milioni di euro (64 milioni di franchi), contro i 40 milioni in negativo dell'anno precedente. Il giro d'affari è sceso da 22 a 19 milioni. La borsa svizzera SIX ha autorizzato l'impresa a pubblicare i dati definitivi più tardi del solito (la regola è farlo entro quattro mesi dalla fine dell'esercizio): la nuova scadenza è il primo luglio. Il gruppo spiega questi slittamenti dei tempi con la procedura di moratoria concordataria in corso.

INDUSTRIA

ABB fornirà robot a una fabbrica cinese

Importante commessa per ABB in Cina: il gruppo industriale fornirà circa 300 robot che offriranno soluzioni di verniciatura per un nuovo stabilimento di SAIC Volkswagen, la joint venture fra il costruttore automobilistico tedesco e la società cinese SAIC. La fabbrica di 610.000 metri quadrati sorgerà ad Anting (Shanghai). Avrà una capacità annua di 300.000 vetture puramente elettriche dei marchi Audi, Volkswagen e Skoda. ABB installerà i robot per la verniciatura e sigillatura. Non sono noti dettagli finanziari dell'operazione.

QUANDO SI PARLA DI...

WWW.VSV-ASG.CH

LESSICO FINANZIARIO A CURA DELL'ASSOCIAZIONE SVIZZERA GESTORI DI PATRIMONI

Borsa e segnali

Quando è in atto un rally azionario, tanto più se lungo ed intenso, operatori ed investitori considerano con attenzione la possibilità che esso non sia più sostenibile e la tendenza si inverta, valutando possibili segni premonitori. La Borsa anticipa l'evoluzione del ciclo economico, quindi i segnali macroeconomici sono importanti ma, al di là di questo, il mercato valuta altri indicatori. In termini molto generali l'equilibrio può dipendere dal rapporto fra capitalizzazione di Borsa e PIL (rapporto che dovrebbe mantenersi fra il 70% e l'80%), dal numero di nuove società che si quotano, dalla percentuale di investimenti effettuati «a margine», cioè a debito. Importante è il rapporto medio prezzo-utili, che indica quanto il mercato è «caro» per l'investitore.

Nel tempo sono stati adottati indicatori più specifici, di tipo tecnico o

psicologico, come il «momentum», valore corrente di un indice rispetto alla sua media mobile, oppure l'indice di «forza», rapporto fra il numero di azioni che hanno toccato il massimo nelle ultime 52 settimane rispetto a quelle che hanno segnato dei minimi, l'indice di «ampiezza», cioè rapporto fra i volumi di azioni trattate al rialzo e quelle trattate al ribasso, rapporto fra volumi di opzioni call (rialziste) e put (ribassiste), volatilità del mercato, espresso ad esempio dall'indice VIX per il mercato statunitense. Oggi un tipo di segnali cui si guarda con attenzione è il rapporto fra il mercato azionario e quello obbligazionario. Ad esempio il confronto fra il rendimento medio della Borsa e quello dei titoli di alta qualità indica se gli investitori sono più orientati verso la domanda di beni rifugio, a causa di una loro percezione negativa, oppure verso una

maggiore propensione al rischio. Altrettanto importante è il confronto fra rendimenti azionari e rendimenti delle obbligazioni corporate, cioè emesse da società, ad alto rendimento (high-yield), cui il mercato guarda in un'ottica tutto sommato omologa, anche perché gli andamenti dello stesso settore o addirittura dello stesso emittente. Segnali vengono poi confrontati fra posizioni «long» e «short», cioè di vendita allo scoperto, strategia ribassista, dal rapporto fra prezzi e volumi e dall'osservazione di massimi successivi dei prezzi che però tendono a scendere. Si tratta di un segnale negativo per il mercato. Se al contrario i minimi successivi dei prezzi tendono a salire, ciò costituirebbe un segnale positivo per la continuazione del trend corso e per la sua evoluzione in senso positivo.

Berna Il commercio con la Gran Bretagna risente della Brexit

Le incertezze legate alla Brexit si fanno sentire sugli scambi fra Svizzera e Regno Unito: è quanto rivela un'analisi pubblicata nei giorni scorsi dall'Amministrazione federale delle dogane (AFD), che fa il punto sulla situazione. I due Paesi sono entrambi noti per essere centri del commercio mondiale dell'oro: non stupisce quindi che i metalli preziosi hanno rappresentato nel 2018 la quota maggiore delle importazioni elvetiche dal Regno Unito, che è il principale fornitore della Svizzera: il volume è stato pari a 17,8 miliardi di franchi. L'evoluzione dell'export elvetico mostra però l'insicurezza legata alla Brexit: dopo aver raggiunto un picco di 11,7 miliardi di franchi nel 2015, le esportazioni sono leggermente diminuite nel 2016 e nel 2017, per poi crollare del 23% a 8,8 miliardi di franchi nel 2018, tornando ai livelli del 2012. Nel periodo 2012-2018 i prodotti chimico-farmaceutici hanno rappresentato quasi due quinti dell'export. In questo settore il Regno Unito è però sceso al nono posto fra i principali partner commerciali.