

ECONOMIA

LECCO (ces) È tutto pronto per la cerimonia dei Maestri del Commercio 2025 in programma domenica 12 ottobre con inizio alle ore 10.30 presso la sala conferenze di Palazzo del Commercio (sede di Confcommercio Lecco) in piazza Garibaldi a Lecco. L'iniziativa, organizzata dalla associazione 50&Più Lecco, vedrà la consegna di 25 onorificenze a commercianti che si sono distinti per una lunga carriera dietro il bancone. In particolare 5 persone saranno premiate per avere superato i 25 anni di attività (provenienti da Abbazia, Casatenovo, Civate, Oggiono e Pescate), 10

Maestri del Commercio,
il 12 ottobre la cerimonia

per i 40 anni (Lecco, Bulciago, Casatenovo, Colico, Olginate, Osnago, Robbiate e Valmadrera) e 10 per i 50 (Lecco, Costa Masnaga, Merate, Valmadrera e Varenna). «Il riconoscimento per chi ha 25-40-50 anni di attività vuole essere una giornata di festa in cui andare

a premiare quegli imprenditori che sono punto di riferimento nelle nostre comunità grazie al legame tra negozi e residenti», ha spiegato il presidente di 50&Più Lecco, **Eugenio Milani**.

La giornata inizierà alle ore 8.30 con la messa presso la Basilica di San Nicolò a Lecco. Alle ore 10.15 ritrovo presso la sala di piazza Garibaldi e inizio della cerimonia alle ore 10.30, con i saluti del presidente di Confcommercio Lecco, **Antonio Peccati**, dei rappresentanti delle istituzioni e di **Eugenio Milani**. A seguire spazio alla cerimonia di consegna dei riconoscimenti previsti.

Lo scorso giovedì all'Hotel Promessi Sposi di Malgrate è andato in scena il partecipato evento «Think Big, think USA» Le imprese lecchesi fra crescita e Stati Uniti

Promosso da YBC Global e SDBA Benefit, i rappresentanti di M.S. Ambrogio, Agrati Group e Omet hanno portato la loro testimonianza

MALGRATE (cde) Gli Stati Uniti come punto di svolta per crescere, tappa chiave nel processo di sviluppo delle aziende. È questo il tema che è stato al centro dell'incontro «Think Big, think USA - Tra Lombardia e USA, imprese che guardano lontano», svoltosi lo scorso giovedì all'Hotel Promessi Sposi di Malgrate. L'evento, promosso da YBC Global e SDBA Benefit, con il contributo di Banca Generali e il patrocinio di American Chamber of Commerce in Italy, ha visto un'ampia partecipazione da parte di imprenditori e stakeholders del nostro territorio.

Ad aprire la serata è stata **Arezu Roozbahani**, Amministratore Delegato di YBC Global: «Il nostro obiettivo è supportare le aziende italiane che scelgono di stabilirsi negli States, perciò abbiamo invitato realtà che già stanno lavorando sul suolo americano, per portare la loro esperienza di successo. Di certo c'è una regola aurea per il progetto di internazionalizzazione di impresa: le persone sono la chiave, servono donne e uomini che vestano la maglia dell'azienda. Avviare una filiale negli Stati Uniti significa ricreare una start-up da capo, servono energia, spirito, de-



naro. Ma soprattutto le persone». Ecco poi **Lorenzo Della Bella**, Owner di SDBA Benefit: «Il nostro ruolo è quello di consiglieri, per evitare di commettere errori e fare gaffe. Oggi portiamo qui tre esempi virtuosi di come si fa business negli Stati Uniti, sono tre medie/grandi imprese che fanno fatturato anche negli USA».

Il primo speaker è stato **Marco Ruggeri**, Direttore Generale del Mollificio Sant'Ambrogio di Cisano Bergamasco,

il quale ha raccontato l'esperienza della sua azienda negli States, una case history di successo che ha saputo superare difficoltà e particolarità: «Siamo presenti in America, e per la precisione nel Maine, da cinque anni e suggerisco a tutti di affrontare questo mercato - ha affermato - oggi vendiamo ciò che produciamo oltreoceano per il 50% al mercato americano e per il restante 50% a quello messicano. Consiglio caldamente di appro-

fondire in modo molto serio la parte legal».

Il secondo ospite ad intervenire è stato **Andrea Costantini**, Executive VP di Agrati Group di Veduggio: «L'acquisizione negli USA ha rafforzato la nostra cultura organizzativa, siamo diventati una multinazionale tascabile - ha affermato - per noi è importante essere in un mercato così grande e abbiamo 4 plant produttivi nel Michigan, che oggi gestione con una modalità



A lato (da sx): **Marco Ruggeri**, **Andrea Costantini** e **Antonio Bartesaghi**. Sopra **Arezu Roozbahani** e **Lorenzo Della Bella**

«mild» fra statunitense e brianzola/italiana. Gli Stati Uniti sono una grande opportunità, perché lì si è investito meno sulle aziende manifatturiere: è un'esperienza da fare, sicuramente impattante, per cui servono processi lunghi». C'è spazio anche per una battuta sui dazi: «Non mi preoccupano, li vedo come un'occasione per le aziende forti per andare oltre le contingenze di breve termine. Le aziende italiane rafforzeranno il sistema produttivo e per chi ha pianificato bene e diversificato geograficamente non si saranno grossi problemi».

Infine è stato il turno di **Antonio Bartesaghi**, CEO di Omet di Molteno: «La nostra è un'esperienza completamente diversa dalle precedenti - ha spiegato - siamo un'azienda di taglio inferiore e produciamo

in Italia. Nel mondo vendiamo tecnologia e gli Stati Uniti rappresentano il mercato più importante da diversi anni, rappresentando un buon 20%, in cui peraltro marginiamo decisamente meglio». Arriva poi due suggerimenti importanti: «Ho imparato che possiamo anche avere il prodotto più bello del mondo ma gli statunitensi esigono la garanzia del servizio. Penso inoltre che sia fondamentale farsi seguire da consulenti che conoscano il mercato americano».

Al termine non sono mancate le parole di **Simone Crolla**, Amministratore Delegato di AmCham Italy: «Negli Stati Uniti bisogna esserci, i numeri macro hanno segno positivo, sono un'economia vibrante e gli investimenti italiani oltreoceano possono crescere ancora. Noi della Camera di Commercio siamo orientatori: l'associazione è nata nel 1915 e oggi aiuta a capire dove andare, con quali opportunità, mettendo in contatto aziende e professionisti in loco». A chiudere è stato **Andrea Dinicolantonio**, Direttore Wealth Advisory di Banca Generali, il quale ha illustrato che cosa può fare la banca per le aziende che vogliono spingersi negli States, e quali servizi mette in campo per supportarle.

LECCO (ces) Quando nel 1975 un gruppo di pionieri decise di unire le forze per dare vita a quello che oggi è il CRT - Consorzio Radio-video Tecnici, l'obiettivo era chiaro: rispondere a un'esigenza concreta, in un tempo in cui la tecnologia era ancora in bianco e nero e la Rai trasmetteva da pochi ripetitori nazionali. Quegli artigiani e tecnici hanno scelto di non aspettare, ma di agire. Hanno individuato un punto strategico di ricezione del segnale, costruito i primi ponti radio e portato per la prima volta nel Lecchese segnali televisivi a colori, provenienti dalla Svizzera italiana, da Capodistria e da Montecarlo. Un passo che ha trasformato non solo la fruizione della TV, ma anche il lavoro di molti installatori, rivenditori e antennisti del territorio, dando impulso a

Il presidente Brivio: «Il CRT è nato da un'esigenza virtuosa, oggi il ripetitore principale si trova a Pian Sciresa» Il Consorzio Radio-video Tecnici festeggia 50 anni



Uno scatto dei partecipanti al primo incontro in occasione dei 50 anni del CRT con gli «Amici di Pian Sciresa»

una vera e propria filiera.

«Il CRT è nato da una sinergia virtuosa: chi metteva le risorse economiche, chi le competenze tecniche, chi le

idee - ricorda il presidente **Paolo Brivio** -. Un gioco di spirito fondativo: collaborazione, opportunità e occupazione. Nel tempo il consorzio

ha continuato ad evolversi, mantenendo immutato il suo spirito fondativo: collaborazione, fiducia e servizio. Oggi il ripetitore principale si trova

a Pian Sciresa, in un traliccio realizzato grazie all'intuizione e al dialogo tra consorziati, e ospita le principali emittenti televisive e radiofoniche nazionali, oltre a ponti radio per la sicurezza, la videosorveglianza e il telecontrollo di diversi comuni».

In occasione del 50° anniversario il consorzio ha in programma una serata pubblica a novembre: durante l'evento sarà proiettato anche un docufilm che raccoglie testimonianze storiche, interviste ai consorziati fondatori e riflessioni sul futuro. Nell'oc-

casione si ricorderà anche il rapporto con Confartigianato Imprese Lecco: «Il CRT - ha affermato la presidente di Confartigianato Imprese Lecco, **Ilaria Bonacina** - è un esempio concreto di come l'artigianato possa farsi sistema, unendo competenze tecniche, visione e spirito di collaborazione. La sua storia parla di innovazione costruita passo dopo passo, con determinazione e lungimiranza, in un ambito, quello delle telecomunicazioni, che ha richiesto negli anni continui adattamenti e investimenti».

L'azienda fondata a Missaglia, oggi guidata dall'AD Mauro Brivio, continua a crescere Brivio & Viganò ha acquisito GI.MA.TRANS

POZZUOLO MARTESANA (gcf) Brivio & Viganò, l'azienda fondata a Missaglia, continua a crescere. Il colosso brianzolo, diventato un punto di riferimento nazionale nel settore della logistica e dei trasporti, ha annunciato l'acquisizione di GI.MA.TRANS, realtà operativa da 30 anni al servizio della GDO e dell'industria. L'operazione rappresenta un importante passo strategico volto a promuovere un'effettiva integrazione tra GI.MA.TRANS e il Gruppo Brivio & Viganò, con l'obiettivo di massimizzare i benefici per il mercato e per i clienti. Un percorso di crescita condivisa che consentirà di unire le competenze e le infrastrutture, creando un polo di eccellenza

in grado di offrire soluzioni più efficienti, sicure e sostenibili.

Fondata nel 1993, GI.MA.TRANS ha costruito solide relazioni con i clienti e sviluppato competenze riconosciute nel settore dei trasporti. L'ingresso nel Gruppo Brivio & Viganò consentirà di unire le competenze e infrastrutture, know-how e tecnologie, favorendo sinergie operative e di mercato. Questa strategia di integrazione mira a consolidare la presenza del Gruppo nel mercato di riferimento, promuovendo lo scambio di metodologie e competenze tra le due realtà. Grazie a questa prospettiva il Gruppo Brivio & Viganò potrà estendere la copertura territoriale, incrementare la ca-

pacità operativa complessiva, garantendo al contempo continuità e livello di servizio ai clienti, contribuendo a un posizionamento competitivo più forte e duraturo nel settore. **Mauro Brivio**, Amministratore Delegato di Brivio & Viganò, ha dichiarato: «La decisione di acquisire GI.MA.TRANS è coerente con la nostra strategia di crescita e innovazione. Questa operazione ci consente di ampliare la nostra offerta di servizi, valorizzare le competenze dei nostri team e rafforzare il nostro posizionamento competitivo in un mercato in continua evoluzione». **Stefano Quarti**, già Amministratore Delegato di GI.MA.TRANS e ora Direttore Generale, ha commentato: «Entrare a far parte del Gruppo Brivio & Viganò rappresenta una straordinaria opportunità per crescere insieme, portando il nostro know-how e le nostre infrastrutture all'interno di un'organizzazione che condivide la nostra visione di eccellenza, innovazione e attenzione al cliente e alle persone».



Da sinistra: **Mauro Brivio** e **Stefano Quarti**