



38 I sessant'anni della ditta Alfredo Polti di Arvigo: ce ne parlano Anna, Vania e Giovanni

# Nel cristallo della roccia

Tipica azienda familiare, attiva nel settore industriale della pietra naturale, dal territorio locale dove oggi spinge la concorrenza estera, si è progressivamente aperta al mondo intero, pur se la Svizzera rappresenta oggi il 90% della sua produzione.

di CORRADO BIANCHI PORRO

Quest'anno la ditta Alfredo Polti SA festeggia i 60 anni di attività. Tipica azienda familiare, è attiva nel settore industriale della pietra naturale. Venne fondata da Alfredo Polti nel 1950, con l'avvio, a Grono, di un laboratorio per la lavorazione dello Gneiss della Calanca. Il pioniere fu però suo padre, Giovanni Polti, che già dal 1920 si impegnò nell'estrazione e nella lavorazione dello Gneiss della Calanca nelle cave di Arvigo. Nel 1960 Alfredo Polti riattivò una delle cave in Arvigo, ricevuta in eredità dal padre morto nel 1957. Nel 1970 le attività di lavorazione vengono trasferite da Grono ad Arvigo. L'estrazione della pietra da cave proprie e la sua elaborazione in nuovi e moderni laboratori divennero così due fasi integrate di un unico processo produttivo. La moglie Anna, dopo la scomparsa del marito nel 2000, ha continuato l'attività insieme a Vania e Giovanni, due dei suoi sei figli. Sentiamo dal loro racconto come è cambiata negli ultimi decenni la storia di una delle valli della nostra regione, ma non ticinese. Infatti la Calanca fa parte delle valli del Grigioni italiano.

**Con quante persone avete iniziato?**  
Saranno state 10 persone, poi la ditta è cresciuta e siamo arrivati, negli anni settanta, a più di 120 collaboratori. Agli inizi la lavorazione era fatta prevalentemente a mano e gli scalpellini erano quasi degli artisti, ma poi l'evoluzione industriale ci ha portato a un grande cambiamento, con l'introduzione di macchine specializzate. La produzione ha potuto così crescere fortemente.

**Cosa produce esattamente?**  
Con lo Gneiss Calanca abbiamo la fortuna di poter coprire un'ampia palette di prodotti: dalla costruzione di giardini alla costruzione stradale, dalla sottostruttura alla sovrastruttura fino ai lavori più esclusivi per l'arredo interno, senza dimenticare le opere funerarie. Inoltre, parte del materiale viene messo in commercio allo stato grezzo, sotto forma di blocchi, lastroni irregolari o quadrangolari, o pietre per muratura.

**Il vostro mercato?**  
Inizialmente soprattutto la Svizzera e la Germania. Poi si è cominciato anche ad esportare in altri paesi. Siamo arrivati fino alla Francia, Belgio, Olanda e Giappone.

**E' stata una rivoluzione culturale...**  
Giovanni - Non solo per Arvigo. In tutta la nostra regione gli anni '70 hanno rappresentato un cambiamento storico. E' stata una grande rivoluzione. Allora per noi la Germania era un mercato importantissimo, mentre oggi rappresenta solo un 7-8% della produzione. Purtroppo la globalizzazione ha colpito anche noi, per il franco troppo forte e il costo del lavoro alto. Attualmente il nostro mercato più importante è la Svizzera che assorbe il 90% della produzione. Nell'ultimo decennio ci siamo molto impegnati per far conoscere lo Gneiss Calanca sia in Svizzera che all'estero. In collaborazione con altre ditte del ramo partecipiamo da 14 anni a fiere del settore in Svizzera, Italia e Germania. L'impegno, sia lavorativo che finanziario è notevole, ma i risultati sono evidenti.

**Che compito aveva a fianco di suo marito?**

Anna - Quando mi sono sposata, nel 1955, ho iniziato subito a lavorare a fianco di mio marito. In questo cinquantennio ci sono stati cambiamenti significativi, l'aiuto dei miei figli è stato determinante. Vania è entrata in ditta nel 1979 e Giovanni nel 1990. Giovanni - La nostra è stata una scelta di vita. Il nostro lavoro richiede molto impegno. Nonostante si parli di minor burocrazia per le PMI, gli impegni amministrativi sono gravosi. Inoltre servono continui investimenti per mantenersi al passo nell'estrazione, nella lavorazione e nella vendita. Quanto si ricava lo si reinveste nella propria attività. E' un iter possibile solo in un'azienda familiare dove ci sia unità di vedute.

Vania - Ho potuto vivere tutte le congiunture, dai periodi di tranquillità alla crisi degli anni novanta, quando il bisogno di rinnovamento ci ha richiesto grande impegno non solo finan-



Giovanni, Vania e Anna Polti davanti all'entrata della ditta. Una lunga storia e una tradizione che hanno saputo rinnovarsi.

ziario. Ma è stata una sfida affrontata sempre con convinzione.  
Anna - Non abbiamo mai obbligato i figli a seguirci in azienda, semmai mio marito ed io abbiamo provato a dissuaderli...

**E voi per opposizione...**  
Vania - Ci abbiamo creduto e siamo stati ripagati dalle grandi soddisfazioni ottenute. Quanto siamo riusciti a fare ci rende orgogliosi. Abbiamo investito tantissimo, forse, tempo e dena-

ro, sia nel rinnovamento del parco macchine che nella modernizzazione delle infrastrutture. Questo anche negli anni difficili. Oggi siamo una ditta riconosciuta solida e all'avanguardia nel settore.

Un impegno sempre all'avanguardia nella tutela dell'ambiente

## «Le nostre regioni sono fatte di acqua, pietra e legno»

**Oggi quanti dipendenti avete?**

Vania - In totale 32 con l'amministrazione. Negli ultimi anni il numero dei dipendenti è rimasto più o meno costante.

Giovanni - dal 1990 al 2000 abbiamo investito nell'estrazione e nella lavorazione. Dal 2000 in avanti nella protezione ambientale e nelle infrastrutture. La nostra azienda, oltre ad essere provvista di un impianto di pretrattamento degli olii e dei fanghi, è stata tra le prime ditte nel settore dell'estrazione di pietra d'opera in Svizzera ad essersi munita di mezzi meccanici dotati di filtri antiparticolato, non ancora obbligatori oggi nel nostro settore. Altro esempio della sensibilità della ditta nei confronti dell'ambiente circostante è la costruzione di un acquedotto industriale, andando a captare l'acqua ad un chilometro e mezzo a monte, per poter tenere irrigato il sedime della

cava e le vie di transito, così da abbattere gran parte delle polveri. Sotto questo aspetto siamo all'avanguardia. Poi, come tutti, ci siamo molto impegnati per la sicurezza sul lavoro.

Nel frattempo abbiamo completamente rinnovato i capannoni e ne abbiamo costruiti di nuovi, con sistemi insonorizzati. Pure gli uffici sono stati costruiti completamente nuovi.

La popolazione di Arvigo e della valle interna comincia a riconoscere il nostro impegno e questo fa piacere. Ci sentiamo ripagati dall'apprezzamento della gente. Le nostre regioni sono fatte di pietra, acqua e legno. Sono il nostro passato, il nostro presente, ma soprattutto il nostro futuro.

**Quando andate in giro e vedete qualcosa che è uscito dalle vostre cave?**  
Anna - È bellissimo, anzi, ci sono



I collaboratori e dipendenti della ditta di Arvigo.

delle volte che ci rechiamo appositamente in determinati luoghi per poter vedere lavori eseguiti con lo Gneiss Calanca. Spesso solo così riusciamo ad ammirare la conclusione dei nostri sforzi. La grande qualità dei nostri prodotti non ha confronti.

**I PREGI** Colore e resistenza

## La grande qualità dei nostri prodotti non teme confronti

**Quale la vostra concorrenza?**

Giovanni - L'Est europeo e i Paesi asiatici (India e Cina) su determinati prodotti si fanno sentire. Siamo riusciti a ritagliarci la nostra nicchia nelle lavorazioni del greggio e semigreggio. A questo si aggiunge la fortuna di avere un materiale che si presta a lavorazioni diverse per esigenze particolari. Il prodotto asiatico è forse più economico, da 2 a 10 volte, ma il prezzo non è tutto.

**E in Cina non ci sono vincoli ambientali e di sicurezza...**  
Non mi sento di criticare a priori, perché la società cinese sta passando quello che è stato da noi più di 50 anni fa. Però abbiamo degli atout: la qualità, anche se ci sono prodotti cinesi validi, ma soprattutto il rispetto dei termini di consegna e il servizio alla clientela. E poi siamo orientati su prodotti che si possono ottenere solo con una pietra naturale dalle caratteristiche particolari, come la nostra.

**Siete tanto dipendenti dall'edilizia?**  
Non tanto. Non seguiamo la congiuntura del ramo edile. Pur producendo anche articoli per la sovrastruttura, lavoriamo prevalentemente nel settore dell'architettura paesaggistica e urbanistica dove la tipologia di clientela è di standard elevato.

Ci sono nel settore giardini dei tesori nascosti...



Uno spaccato da cui si apprezza la qualità della pietra e della cava.

Verissimo. Il giardino è diventato uno status symbol. Talora, sono vere e proprie opere d'arte.

**In Italia si cerca di renderli pubblici o affittarli: in Svizzera?**  
In Italia, anche per tradizione storica, in certe città si trovano giardini e parchi come in nessun'altra parte del mondo. Ma lì è più l'ente pubblico che investe. In Svizzera, è più il privato. E il privato il giardino non lo apre al pubblico per evidenti ragioni di riservatezza.

**La qualità della pietra Gneiss Calanca?**  
Sotto questo aspetto siamo fortunati. Per la qualità fisico-chimica le nostre pietre sono molto resistenti (penso ad esempio all'utilizzo per esterni) e dunque assai apprezzate. Altra carta vincente è il colore. Il grigio, essendo neutro, è molto ambito dagli architetti ed è sempre molto richiesto. Le pietre colorate seguono di più la moda. A differenza di certi marmi, arenarie o calcari, i graniti, come lo Gneiss Calanca, sono polivalenti e permettono lavorazioni diverse, per l'esterno ruvide, per l'interno levigate fino al lucido.

### L'agenda economica

**LUNEDÌ 14 GIUGNO**  
"Too big to fail: rischi e rimedi" organizzato da Avenir Suisse e dagli alunni ticinesi dell'Università di San Gallo presso l'hotel Splendide Royal di Lugano, con Tito Tettamanti e Sergio Rossi moderati da Marcello Foa.  
"Prospettive per la gestione patrimoniale in Svizzera. La trasformazione del quadro legale. Nuove tendenze e proposte" al Centro Studi bancari con Claudio Generali, Luca Soncini, Laura Sadis. Flavio Amadò e Giovanni Molo.

**MARTEDÌ 15 GIUGNO**  
Seminario KPMG sul futuro della piazza ticinese con Lorenzo Job, Arnoldo Coduri, Franco Müller, Giordano Macchi, Patrizio Aggio e Lars Schlichting al Lugano Dante. Megatrend: rischi per le PMI, studio del Credit Suisse.

**MERCOLEDÌ 16 GIUGNO**  
Canon Suisse, risultati.

**GIOVEDÌ 17 GIUGNO**  
Conferenza della BNS sulla politica monetaria e rapporto sulle banche in Svizzera.

**VENERDÌ 18 GIUGNO**  
Conferenza Schroders sugli Equity Products a Lugano. Kof, previsioni d'estate. Pelikan Holding, assemblea generale.

**Desidero ricevere** per e-mail la serie completa dei servizi sul Ticino - Competitivo

**Desidero segnalare** il caso dell'azienda ticinese:

che può essere interessante per i lettori.

Nome e cognome:

Via:

CAP - Località:

e-mail:

inviare a: Giornale del Popolo, redazione economia, via san Gottardo 50, 6903 Lugano