

da  
**60 anni**  
*con voi*  
*e per voi*



**ICAP-SIRA**  
*1945 - 2005*

*DA*  
*SESSANT'ANNI*  
*CON VOI*  
*E*  
*PER VOI*

*Chi siamo*  
*Da dove veniamo*  
*Dove andiamo*

*La storia di un'azienda è la storia degli uomini che l'hanno voluta, gestita e condotta a scelte in sintonia con le condizioni esterne in cui questa si è trovata ad operare.*

*Scelte che esprimono sempre una razionalità e si basano su valutazioni che devono dimostrarsi più o meno corrette in funzione del decorso degli eventi successivi.*

*Anche un certo grado di fortuna può influenzare il risultato, così come altre caratteristiche della gestione possono condizionare la risultante complessiva e determinare nel tempo la storia di un'azienda.*

*In ogni caso, le caratteristiche personali dei responsabili della gestione aziendale ne determineranno sempre l'esito.*



1945 2005

*la  
storia*

1945



1979



1983



1995



1998





## GLI INIZI: 1945-1960

Alla fine del periodo bellico, due uomini che avevano ricoperto funzioni di responsabilità gestionale in una società italo-francese, accomunati da un pari interesse ed aspirazioni ad un progetto di azienda propria, si trovarono, d'intesa con la proprietà della società di provenienza, a fondare una Società, dapprima individuale poi ben presto per azioni, per operare in un settore a monte, quello conciario, rispetto al settore della società di provenienza, quello calzaturiero.

Le condizioni di mercato erano estremamente favorevoli, poiché, in quei tempi, la fase di ricostruzione del Paese era bisognosa ed aperta ad ogni proposta produttiva che nascesse localmente.

Così, ecco il decollo dell'azienda I.C.A.P. - Industria Chimica Ausiliari per Pelli, la cui semplice tecnologia iniziale consisteva nella dispersione di pigmenti in una certa varietà di leganti caseinici, nitrocellulosici, ecc. L'esito fu favorevole anche per le caratteristiche assolutamente complementari dei due fondatori: l'uno tecnico, l'altro amministrativo e commerciale.

In breve tempo, la gamma dei prodotti offerti al mercato conciario, non tanto per la fase della concia, detta "fase umida", quanto nella fase successiva del finissaggio, si ampliò in modo



significativo e la fisionomia della Società si precisò come punto di riferimento per il mercato delle concerie nazionali, che, già allora, esprimeva in questo settore un livello elevato, in buona concorrenza con le concerie francesi, tedesche, inglesi, ecc., anche per la maggiore flessibilità dei procedimenti adottati.

Nel 1952 si assistette ad una fase recessiva dell'intera economia nazionale: il "ciclo", o meglio "anticiclo", coreano. Ad una fase espansiva di natura speculativa per la guerra in Corea, che fortunatamente non si estese a livelli più ampi, seguì un crollo della domanda e dei prezzi. La giovane Società si trovò così esposta a rischi gestionali, aggravati dall'aver uno sbocco commerciale solo verso le concerie. Di conseguenza, dato che le paste pigmentarie erano già oggetto di produzioni aziendali, ci si indirizzò anche nel settore della stampa tessile. Oltre al settore Conciario, che aveva caratterizzato il decollo aziendale, si aprì così un secondo settore: quello Tessile.

Successivamente, si identificarono delle specifiche necessità di mercato in nuovi settori di potenziali acquirenti e la fertilità tecnica della Società permise di espandere la gamma dei prodotti offerti e, conseguentemente, di poter meglio affrontare le fasi cicliche proprie di ogni settore specifico.

Venne poi ad aggiungersi la produzione di detersivi e di prodotti per Tintorie e Lavanderie che, dopo fasi alterne, venne abbandonato poiché sostituito da produzioni su licenza americana di prodotti della Home Products Ltd., quali deodoranti, cere, olii per armi, ecc. destinati alla distribuzione al dettaglio con i marchi del Licenziante.

Purtroppo, questo settore, che dava certezza di produzione e di incassi venne a cessare nel momento in cui il Licenziante, dopo

una fase di introduzione sul mercato che assicurava sufficienti garanzie, prese l'ovvia decisione di produrre in proprio. Fu comunque un'esperienza valida, in quanto contribuì, anche se solo in via temporanea, alla parziale copertura dei costi fissi della struttura produttiva, che non può essere sempre utilizzata a piena capacità.

Le condizioni molto aperte dei mercati, la dimostrata flessibilità nella messa a punto di prodotti, il sistema di proposta commerciale assolutamente **orientato al Cliente**, unitamente alle necessità di crescita dell'Azienda, mentre da un lato assicuravano una redditività elevata con la proposta di prodotti formulati sulle specifiche necessità della clientela, dall'altro definivano la natura aziendale più quale Società di formulazione (**blending**) che di **processo**. Questo costituiva un limite alla sua espansione quantitativa, caratterizzata dalla fabbricazione di una gamma di prodotti più standardizzati. Inoltre, la struttura dell'Azienda rifletteva una eccessiva dipendenza da tecnici formulatori per la soluzione di problemi commerciali applicativi specifici.

La natura stessa del settore principale, quello conciario, che richiedeva la fornitura di una formula applicativa più che la fornitura di un prodotto singolo e specifico, conteneva in sé vantaggi e svantaggi.

Si trattava perciò di evolvere questa impostazione e di trasformare la natura della Società da azienda di **blending** ad azienda di **processo** e di integrare l'**orientamento al Cliente** con l'**orientamento al Prodotto**.

## **LA MUTAZIONE: 1961 - 1971**

Una caratteristica comune ai vari settori acquirenti ed alle varie applicazioni proposte alla clientela era l'impiego di materie prime di base di natura omogenea: i polimeri acrilici, non fabbricati in Italia, la cui caratteristica principale era la versatilità merceologica. Questa permetteva di ottenere delle caratteristiche assai diverse in sede formulativa ed applicativa.

La letteratura su questi prodotti, soprattutto americana, ne metteva in evidenza non solo una elevata espansione produttiva, ma anche favorevoli prospettive di un continuo incremento senza flessioni nel futuro

I polimeri acrilici, esteri dell'acido acrilico di natura petrolchimica, avevano due aree di riferimento: l'Europa e gli Stati Uniti, con due società chimiche come principali produttrici: BASF in Germania e RHOM AND HAAS negli USA.

Restava il problema della tecnologia produttiva che venne risolto con la collaborazione del Dipartimento di Chimica del Politecnico di Milano e con consulenti universitari.

ICAP iniziò quindi ricerche e sperimentazioni di laboratorio e poi le prime produzioni industriali che ebbero luogo a Parabiago nel 1961 in un reparto di nuova costruzione e l'assunzione di

nuovi tecnici. Si ottennero così i primi polimeri acrilici sia in Solvente (**ACRIS**) che in EMulsione acquosa (**ACRILEM**).

In questo periodo, che risultò determinante per l'espansione quantitativa ed economica della Società, si evidenziò la sua idoneità a competere sia con i produttori esteri che con quelli nazionali che erano sorti nel frattempo anche su tecnologia di derivazione ICAP. Tra questi, PROMETAL e poi SIRA, Società che, negli anni successivi, vennero entrambe acquisite e recuperate ai programmi di espansione ICAP.

Fu allora che si realizzò compiutamente, su premesse corrette, la mutazione genetica dell'Azienda ed una significativa espansione di attività e presenza anche in nuovi settori, come quello cartario (patinatura della carta) e degli adesivi (tecnologia TIVOLI WERKE) con l'acquisto della Società TIVITAL SpA.

Ma questo periodo vide anche la perdita del personaggio che costituiva l'anima commerciale e gestionale dell'Azienda e l'inserimento della seconda generazione nella gestione aziendale, anche se, venuto a mancare chi era stato il propugnatore dell'avventura acrilica, si verificarono dimissioni di responsabili tecnici e commerciali di questo settore che formarono o rinforzarono le suddette PROMETAL E SIRA.

La nuova generazione inserita in Azienda premette sul potenziamento produttivo con nuovi reattori ed un'attenzione prioritaria alle economie di scala. I reattori da 2,5 tonn. vennero affiancati da altri da 5 e da 10 tonn. per batch (lotto produttivo) e si ricercarono nuovi sbocchi commerciali con l'apertura del nuovo settore dei leganti per Pitture e Vernici (COATING) in cui, oltre al polimero acrilico Acrilem IC 66, vennero affiancati quello vinil-

versatico Acrilem 30 WA e quello acrilico-stirolico Acrilem ST 190.

Con questa scelta si aprivano nuovi orizzonti quantitativi alle vendite - i due settori avevano complessivamente una domanda interna di oltre 100.000 tonn. - ma anche mutava sostanzialmente il grado di concorrenza sia con tutti i produttori nazionali con una dimensione aziendale simile a quella ICAP sia con i grandi produttori esteri di ben altre caratteristiche dimensionali, territoriali e di integrazione verticale, oltre che di maiuscole disponibilità finanziarie.

Questo, però, fu un periodo determinante per l'espansione aziendale e per i risultati dei venticinque anni che seguirono in quanto orientò le scelte successive, anche quando si mostrarono più complesse e sofferte. La mutazione era avvenuta, la strada principale individuata, la struttura organizzativa mantenuta come concepita fin dall'origine, l'organizzazione amministrativa consolidata, la struttura commerciale settorializzata e la base produttiva nell'insediamento storico di Parabiago organizzata su base merceologica:

- Reparto Pigmenti
- Reparto Ausiliari Tessili
- Reparto Adesivi
- Reparto Vernici Nitrocellulosiche
- Reparto Polimeri Acrilici

## **IL RECUPERO : 1972 - 1982**

In questo periodo si verifica l'acquisto ed il recupero dei due concorrenti più pericolosi per la Società, sia perché in questi erano confluiti personaggi fuorusciti e tecnologia aziendale ICAP, come nel caso di SIRA, acquistata nel 1973, sia perché fondati da imprenditori aiutati dagli stessi consulenti universitari della ICAP, e ciò in aperto contrasto con le loro obbligazioni contrattuali. Era il caso di PROMETAL, che aveva anche assunto dei responsabili commerciali ICAP e che venne acquistata nel 1983. Queste due scelte si sono poi rivelate fondamentali per l'accelerazione dello sviluppo aziendale nell'ultimo ventennio.

Gli aspetti che, in seguito a queste acquisizioni, ebbero un netto miglioramento furono quelli produttivi, tecnici, commerciali ed, in particolare, quelli riguardanti gli autoadesivi acrilici, settore in cui la tecnologia acquisita era molto più avanzata di quella ICAP per l'apporto evolutivo del responsabile tecnico della società acquisita che assunse poi lo stesso incarico per l'intero programma polimeri ICAP.

Dal punto di vista quantitativo, la produzione di polimeri passò dalle 6.000 tonn. del 1971 alle 37.000 tonn. del 1983, con un incremento di oltre il 600%.

Con queste due acquisizioni si concluse la fase riparatoria delle deduzioni che avevano colpito l'Azienda.

Così ICAP si impose sul mercato nazionale come la Società di polimerizzazione più determinata alla realizzazione di un programma produttivo e di espansione commerciale nel settore acrilico, diventandone il primo produttore nazionale.

## L'ESPANSIONE: 1982-1987

In questa fase di consolidamento delle proprie attività produttive e commerciali, ICAP deve constatare che la propria politica di approvvigionamento acrilico, totalmente concentrata su un unico fornitore europeo, presenta aspetti aleatori che dipendono dalle priorità di scelte del fornitore che privilegiavano ora l'autoconsumo, ora il sostegno a coproduttori. Questo metteva a rischio o addirittura disattendeva precisi impegni contrattuali di fornitura delle materie prime fondamentali: i monomeri acrilici, minando l'affidabilità ICAP nei confronti dei propri mercati acquirenti, rispetto a fornitori integrati verticalmente.

Sempre in questo periodo, l'azienda pubblica nazionale ENICHEM propose a ICAP di compartecipare ad un investimento per la produzione, a Brindisi, di monomeri acrilici nazionali su tecnologia giapponese MITSUBISHI. Proposta accettata sin dall'inizio, per una quota del 25% del capitale sociale, anche per le condizioni d'ingresso estremamente favorevoli. Infatti, il consumo annuale di polimeri era già allora di oltre 10.000 tonn. annue, pari al 25% della programmata capacità produttiva del Progetto acrilico ENICHEM.

Una seconda quota del 25% era nelle disponibilità ICAP che la propose a DOW CHEMICAL nell'ambito di una più complessa politica di collaborazione: partecipazione azionaria, cessione di



tecnologia, produzione di polimeri per DOW CHEMICAL nell'ambito di un Tolling Agreement. Ma DOW CHEMICAL non si dichiarò propensa né ad un investimento in Italia né ad un'associazione con l'industria pubblica, soprattutto a Brindisi.

Nel 1983 si verificò un evento importante: l'incendio del nuovo magazzino prodotti finiti di Parabiago, che lo distrusse totalmente, segnando un cambio dei criteri di gestione e contrapponendo l'Azienda all'Amministrazione Comunale, con ben otto procedimenti giudiziari di fronte al Tribunale Amministrativo. Questi furono tutti vinti, evidenziando l'assoluta inadeguatezza dell'Amministrazione Comunale del periodo e la sostanziale correttezza della gestione ICAP, nonché la totale e imprevedibile fortuità dell'evento. L'attività produttiva venne così ripresa, ma con due chiare conseguenze: il progressivo trasferimento delle produzioni acriliche, le più problematiche dal punto di vista della compatibilità ambientale con il tessuto urbano residenziale circostante e la concentrazione a Parabiago delle attività di gestione commerciale, amministrativa e tecnica, nonché quelle produttive più compatibili.

Questo costituì uno stimolo alla gestione aziendale per una politica di investimenti nella sede di Barberino del Mugello che portò ad un'ulteriore crescita della produzione con reattori da 20 e poi da 40 tonn. per reazione, ad ampliamenti in totale sicurezza ed a miglioramenti per tutta l'attività produttiva, che venne totalmente automatizzata.

A questo punto, l'Azienda si era completamente ripresa dalle difficoltà incontrate e si presentava tonica e pronta ad ulteriori espansioni.

## **LA PROPOSTA DI CESSIONE: 1988 - 1993**

La conseguenza di questo stato di cose fu che l'attenzione di DOW CHEMICAL verso ICAP, si concretizzò in una proposta di acquisto a condizioni decisamente favorevoli. Ciò portò la Società a dividersi in due fronti: uno per la cessione e l'altro decisamente contrario, anche se attento all'opportunità di procurare così i mezzi necessari per la sottoscrizione del 25% nel progetto acrilico dell'ENICHEM.

Per questa finalità, venne quindi accettato un contratto che comprendeva la cessione di circa un quinto delle azioni dell'Azienda, ma che conteneva anche una doppia successiva possibilità di offerta della restante quota dell'80 % o del riacquisto da parte della ICAP della quota inizialmente ceduta. Tecnicamente, un PUT o un CALL.

Ciò portò in superficie le diverse posizioni dei due gruppi familiari dell'azionariato ICAP e le loro possibili conseguenze sui destini futuri dell'Azienda, cosa che in seguito si verificò puntualmente.

L'accordo con DOW CHEMICAL conteneva anche altri aspetti contrattuali favorevoli, come la concessione da parte ICAP, in via non esclusiva, dell'uso della propria tecnologia acrilica per una cifra considerevole, nonché un contratto, garantito da penali, per

la fabbricazione da parte ICAP di polimeri acrilici da commercializzare da parte DOW CHEMICAL.

Tutte queste opportunità costituivano contributi distinti al programma di accantonamento finanziario da destinare al progetto ENICHEM, che avrebbe consentito a ICAP di affrancarsi dalla sua dipendenza assoluta dai fornitori di monomeri acrilici già identificati come un punto critico.

La strategia aziendale puntava a coinvolgere DOW in una quota di un altro 25% del progetto acrilico e alla formazione di un asse strategico ENICHEM - DOW CHEMICAL - ICAP per la costituzione di un polo acrilico nazionale con caratteristiche tali da consentire a ICAP il rafforzamento e la stabilizzazione di una posizione nazionale quale polimerizzatore acrilico privilegiato, a DOW CHEMICAL lo sviluppo internazionale di questa tecnologia ed ad ENICHEM l'ingresso, come unico produttore italiano di monomeri acrilici, in un mercato che era dominio di aziende tedesche, francesi ed americane oltre che di produttori asiatici dalla presenza commerciale discontinua.

Un progetto che costituiva, in tutta evidenza, un'opportunità formidabile per ICAP e che si presentava anche molto favorevole per le altre società coinvolte, ma che, purtroppo, conteneva anche strategie non conciliabili.

Come già detto, DOW CHEMICAL non era attratta da un'associazione con l'azienda chimica pubblica italiana a Brindisi, località ritenuta troppo estrema come collocazione produttiva per servire il mercato europeo che costituiva il suo target.

ICAP non disponeva delle necessarie energie finanziarie per procedere a due operazioni complesse ed impegnative quali il

riacquisto della propria quota ceduta a DOW e la partecipazione del 25% nel progetto acrilico ENICHEM. Quest'ultima, poi, abbandonò il progetto per problemi interni di dipendenza dalle varie fazioni politiche nazionali, che l'avevano condotta all'acquisto della tecnologia acrilica giapponese MITSUBISHI per una cifra considerevole. Inoltre subiva anche pressioni ed offerte da parte BASF, il principale produttore europeo, che non risultarono certo incoraggianti.

La proposta iniziale di un acquisto totale della ICAP da parte DOW CHEMICALS aveva comunque incrinato l'unità dell'azionariato aziendale e posto le premesse, che sfociarono poi nella sottoscrizione di un accordo, di una frattura non reversibile sul piano delle strategie desiderate dai due gruppi familiari che lo costituivano.

Questo portò alla decisione di recuperare, nel Marzo del 1994, la quota ICAP in mano a DOW CHEMICAL e di procedere ad una separazione delle attività aziendali. La cessione del settore storico della Rifinizione Conciaria, unitamente all'uso del marchio ICAP congiuntamente alla specificazione LEATHER CHEM ad uno dei due gruppi familiari e l'acquisto, da parte dell'altro gruppo familiare, di tutte le altre attività aziendali, compresi gli stabilimenti ICAP di Parabiago e SIRA di Barberino del Mugello, che confluirono nella nuova compagine aziendale **ICAP-SIRA Chemicals and Polymers SpA** con sede nel sito storico di Parabiago. Fu un'operazione complessa e rischiosa perché portava ad una perdita del 18% delle quantità vendute, del 25% del fatturato e del 33% dei margini di contribuzione oltre ad una riduzione del 28% del Personale: 60 dipendenti su 210. Costituì però la premessa alla fase successiva: il preludio alla nuova epoca dell'**Indipendenza**.

## L'ACQUISTO DELL'INDIPENDENZA: 1995 - 2005

Con l'inizio del 1995 ebbe quindi termine la comproprietà aziendale durata per cinquant'anni (1945 - 1995) tra i discendenti delle due famiglie dei fondatori, che aveva visto la Società basarsi dal 1945 al 1960 sui processi di blending e poi integrarsi con l'attività di processo, la polimerizzazione acrilica. Questa costituì la base dell'espansione quantitativa e dell'integrazione della gamma di prodotti offerti ai clienti dei vari settori acquirenti: conciario, del coating, cartario, degli adesivi ed autoadesivi oltre a dispersioni di pigmenti e lavorazioni per conto.

Una famiglia scelse la parte storica iniziale, relativa al settore conciario, con le sue dipendenze applicative: lo stabilimento di Lainate, e le Agenzie di Arzignano e di S. Croce. Con questa cessione di ramo aziendale si trasferirono anche 60 dipendenti su 210.

L'altra famiglia si impegnò a rilevare i due siti produttivi: quello storico di Parabiago, che comprendeva la prima sede della polimerizzazione acrilica, e quello di Barberino del Mugello, ove si erano effettuate le espansioni produttive più recenti in termini di moderni impianti di polimeri e copolimeri acrilici, altamente automatizzati e con elevate sicurezze operative, oltre a tutti i settori applicativi e commerciali non conciari.

Poteva così contare su 150 dipendenti, sull'82% delle quantità, il 75% del fatturato ed il 67% dei margini di contribuzione.

Iniziarono quindi due nuove gestioni, in linea con i diversi desideri dei due gruppi familiari, che vedevano realizzate le proprie aspirazioni di autonomia gestionale e decisionale nell'ambito delle proprie sfere di competenza così ridisegnate..

La gestione di ICAP-SIRA fu subito caratterizzata da un'intensa attività di nuovi investimenti che, nel periodo 1995 - 2004, assommarono a circa 85 milioni di Euro, compreso l'acquisto, nel 2003, di un terzo stabilimento a SAN MAURO TORINESE, già di proprietà STAHL CHIMICA.

In tempi rapidissimi si recuperarono le quantità perdute ed il riequilibrio finanziario, contrariamente ai timori iniziali, fu raggiunto in tempi e modi così favorevoli che l'operazione finanziaria, prevista per un periodo di cinque anni, si realizzò e si concluse in meno di tre anni.

Il notevole sviluppo del periodo 1994 - -2005, sia per quantità che per valori, assume ancor maggiore importanza se considerato nel contesto, non del tutto tranquillo, dell'andamento e delle significative modificazioni dei mercati del monomero e del polimero su scala mondiale - Asia, America, Europa -, che hanno avuto significative variazioni di tipo strutturale.

Per il 2005, ci si aspetta di raggiungere questi dati:

Dipendenti :220

Quantità prodotte e vendute: 70.000 tonn.

Fatturato: 85 milioni di Euro

3 Siti Produttivi con una capacità teorica di oltre 100.000 tonn.

## STRATEGIA AZIENDALE: 2006 - 2010

*Dr. Massimo Medini*  
*Amministratore Delegato*  
*ICAP-SIRA Chemicals and Polymers SpA*

Il prossimo quinquennio sarà determinante per il futuro assetto della nostra Società nel periodo successivo, che possiamo definire di **maturità gestionale**.

Una riflessione va fatta oggi, anno 2005, in cui l'Azienda compie sessant'anni dalla sua fondazione. Un periodo in cui, nella gestione aziendale, si sono succedute due generazioni ed una terza si sta avviando a svolgere la propria funzione gestionale, nella prospettiva di giungere al centenario di vita della Società

Come prepararsi, cioè, a perseguire questo traguardo con buona salute, buona squadra, buoni programmi e forte determinazione nel realizzarli.

La velocità di evoluzione della nostra epoca impedisce di protrarre a lungo termine le visioni future, perché troppi saranno i cambiamenti e le modifiche dell'ambiente in cui ci si deve quotidianamente misurare con fatti determinanti per i risultati di fine esercizio. E questi devono non solo essere previsti, ma anche gestiti e condotti verso precise finalità.

Una chiara visione delle questioni di insieme costituisce la forza portante per condurre ad unità la risultante di tanti singoli contributi e la sua efficacia sarà tanto maggiore quanto più coordinato sarà lo sforzo per ottenere un risultato condiviso e perseguito in modo unitario

Dal 1960 al 2005 sono quarantacinque anni di evoluzione aziendale nell'ambito della polimerizzazione acrilica. Un settore in cui la nostra Società ha saputo esprimere una forza propulsiva che l'ha fatta crescere sino a rappresentare la più importante realtà italiana privata oggi attiva nel nostro Paese, con tre centri produttivi caratterizzati da diverse finalità sia in termini produttivi che organizzativi.

Nella nostra crescita, abbiamo anche volutamente trascurato alcuni aspetti che avrebbero potuto, in prospettiva, offrire delle opportunità di espansione e di sviluppo per l'Azienda. Però, lo sviluppo di attività in altre applicazioni ed in altri Paesi avrebbe significato distogliere mezzi dai luoghi e da quanto già stavamo operando. E' infatti importante tenere sempre presente che la nostra posizione di mercato va commisurata a quella di Società assai più consistenti, dotate ed anche esperte in ambiti più vasti.

Per il prossimo lustro, la nostra prospettiva è quella di concentrarci nel fare sempre meglio quello che già facciamo oggi.

**Ricerca e sviluppo prodotto:** anche e soprattutto nelle fasi di processo, per conseguire il massimo in termini di produttività e di sviluppo applicativo e proporre la massima versatilità in sede di utilizzo.



**Completamento, anche con semplificazione, della gamma di prodotti:** al fine di migliorare le politiche delle scorte e della logistica, nonché di conseguire la più elevata soddisfazione delle esigenze commerciali.

Inoltre, nell'ottica della sua attività di rappresentanza, ICAP-SIRA ha da qualche tempo inaugurato nel Villino San Remigio di Pallanza, località di particolare interesse sia sotto il profilo storico che botanico, un luogo destinato ad accogliere riunioni e convegni.

A handwritten signature in black ink, written in a cursive style. The signature is difficult to decipher but appears to be a name followed by a surname, possibly 'Luca...'. It is positioned in the lower right quadrant of the page.

1945 2005

- *Parabiago*  
(Milano)
- *Barberino  
del Mugello*  
(Firenze)
- *San Mauro  
Torinese*  
(Torino)

*le  
immagini*





*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*





*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*





*Parabiago*



*Parabiago*



*Parabiago*



*Barberino del Mugello*



*Barberino del Mugello*



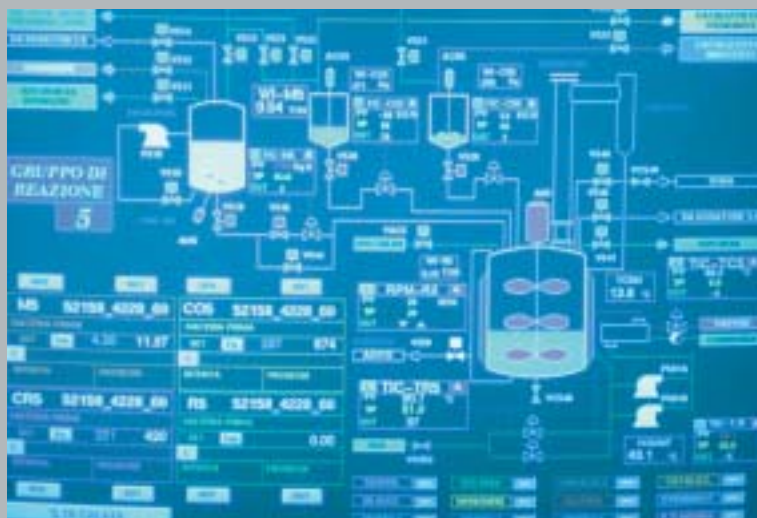
*Barberino del Mugello*



*Barberino del Mugello*



*Barberino del Mugello*





*Barberino del Mugello*



*San Mauro Torinese*



*San Mauro Torinese*







*San Mauro Torinese*





1945 2005

*il web*

Nel sessantesimo anniversario dalla sua fondazione, il sito internet della ICAP-SIRA Chemicals and Polymers SpA è stato completamente rivisto e ristrutturato sia nella grafica che nei contenuti, per offrire ogni informazione sulla Società, i suoi prodotti, i suoi impegni, la sua struttura e la sua organizzazione.

*www.icapsira.com*





Progetto: G. Sozzani  
Copertina: M. Garbagnati  
Foto: Archivio ICAP-SIRA  
Stampa: Ind. Graf. Rabolini - Parabiago

*Finito di stampare: Ottobre 2005*

ICAP-SIRA Chemicals and Polymers SpA

da 60 anni con voi e per voi



**ICAP-SIRA**

Chemicals and Polymers SpA

Via Corridoni, 19

20015 Parabiago (MI)

Italia

[www.icapsira.com](http://www.icapsira.com)