

PHARMACOS Il suo core business sono le polveri, ma anche il settore delle emulsioni cosmetiche



Con cinesi e iraniani i concreti contatti per nuovi business

Il titolare, Franco Giuliani, ha fatto anche il manovale prima di incontrare Dario Ferrari di Intercos che lo ha introdotto nel mondo della cosmesi. Oggi ha l'opportunità di fare un ulteriore salto di qualità.

Molto positivi sono stati i contatti avuti a Bologna da **Franco Giuliani** di **Pharmacos**, società cosmetica con sede produttiva a Caravaggio, e legata all'Associazione Polo tecnologico della Cosmesi. Pharmacos ha la sede legale a Crema e sono molti i cremaschi che ogni mattina vanno a lavora-

re in questa azienda. «Contatti nuovi» avverte Giuliani, «che mi hanno stupito, ma anche galvanizzato, perché non mi aspettavo di incontrare responsabili di importanti società che potrebbero diventare nuovi clienti: innanzitutto, i cinesi; abbiamo discusso in modo approfondito a Bologna e da questi primi dialoghi ho avuto l'impressione che potrebbe nascere qualcosa di concreto. Poi imprenditori medio-orientali, e soprattutto iraniani; un Paese, l'Iran, senza più sanzioni, che potrebbe diventare un mercato interessante per Pharmacos. Queste, diciamo, sono le novità un po' straordinarie da raccontare; per il resto, si tratta di clienti di lunga data e nuovi, ma il lato positivo è che si stanno sviluppando sempre gli affari con l'estero che hanno raggiunto ormai il 50% della nostra produzione».

Il fatturato di Pharmacos ha toc-

■ BOLOGNA RISERVA SORPRESE

Lo ammette lo stesso Franco Giuliani (foto qui sopra, e in alto con alcuni collaboratori): quando nel suo stand sono entrati imprenditori cinesi e iraniani è rimasto sorpreso. Ma queste visite lo hanno galvanizzato perché per Pharmacos potrebbero aprirsi nuovi mercati. I contatti ci sono stati, le prospettive pure. In attesa di novità.

cato i 10 milioni. L'azienda si è specializzata nelle polveri (70% del fatturato), ma si è strutturata anche in altri settori come le emulsioni cosmetiche (30%), mentre ha escluso ancora di avventurarsi in settori come quelli delle matite e degli smalti perché, come avverte Giuliani, «ognuno ha la sua specializzazione».

Giuliani si è costruito la sua azienda dandosi il tempo di fare un passo per volta, senza mai strafare. La morte del padre lo obbligò, giovanissimo, a cercarsi subito un lavoro. Perito chimico, si adattò per qualche tempo a fare il manovale in edilizia, poi un amico lo avvertì che alla In-



tercos di Gorgonzola stavano cercando un chimico giovane e di buona volontà. Ci andò e venne assunto; ci rimase per otto anni con la mansione di tecnico dell'area Ricerca e Sviluppo (da sottolineare che la Intercos è di **Dario Ferrari**, l'imprenditore che inventò la cosmesi in Italia). Poi, con lo stesso incarico, lavorò cinque anni

alla **Gamma Croma** di Renato Ancorotti, infine altri 10 anni come direttore di stabilimento in **Novacos**, azienda del gruppo Intercos. E quando Dario Ferrari costruì il grande stabilimento di Dovera per riunire tutte le lavorazioni del gruppo, Giuliani decise che era venuto il momento di mettersi in proprio.

■ R&S, SETTORE STRATEGICO

Una parte del reparto delle polveri. E' il "cuore" della azienda che ha il suo core business proprio in questo comparto, molto delicato dal punto di vista della ricerca perché, avverte Giuliani, «le regole sono sempre più stringenti: noi mettiamo in commercio prodotti che vanno sulla pelle delle clienti: non si può essere dei faciloni».

Era il 2004. Cominciò in una struttura di 500 metri quadri e con tre persone. Oggi la società opera in 4mila metri quadri e i dipendenti sono diventati 50. «Questo» avverte Giuliani, «è un buon territorio per impiantare un'azienda, e abbiamo un'amministrazione che ti aiuta a crescere. Abbiamo aumentato la sede di altri 250 metri, e non abbiamo avuto alcun bastone tra le ruote».

Certo che, se gli affari dovessero andare ancora meglio - visto i nuovi e importanti contatti avuti al Cosmoprof di Bologna - anche questa sede potrebbe andare stretta alla società? «Effettivamente già oggi cominciamo ad avere bisogno di altro spazio. Sicuramente, se i contatti avuti con i cinesi e gli iraniani dovessero portare a risultati concreti, dovrei guardarmi attorno in questa zona. Il settore e il made in Italy sta tirando, perchè non dovremmo approfittarne?». Infatti.