



€ 1,50 il mercoledì con Il Sole-24 Ore | I prezzi relativi ad altre combinazioni di vendita sono riportati sul Sole-24 Ore

SETTIMANALE PER EMILIA-ROMAGNA, TOSCANA, MARCHE E UMBRIA

Poste Italiane Sped. in A.P. - D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, art. 1, c. 1, DCB Milano | Mercoledì 14 Novembre 2007 - Anno 7° - N. 44 | www.ilssole24ore.com

VENTURE CAPITAL

Il private equity al rallentatore

Banche e imprese alla finestra

Marco Marcatili > pagina 3

EMILIA-ROMAGNA

Il distretto dei fornelli

cerca spazio sui mercati esteri

Paola Guidi > pagina 5

APPALTI

L'Ance Umbria chiede

un rialzo delle tariffe edili

Beatrice Vergari > pagina 8

CULTURA E TURISMO

In mostra a Modena

le arti di Mimmo Paladino

Arrigo Quattrini > pagina 17

Previdenza integrativa. Più disponibili gli anziani dei giovani

I fondi pensione conquistano il Tfr

Iscrizioni in aumento del 62% in nove mesi

Chimici e coop tra i maggiori interessati

Quasi 80mila adesioni in più, per una crescita del 62% nei primonove mesi dell'anno. Questa la fotografia di undici dei principali fondi negoziali nel Centro-Nord dopo l'entrata in vigore, dal primo gennaio di quest'anno, della riforma del

Tfr. Le categorie che contano più iscritti sono i metalmeccanici, i dipendenti delle cooperative di produzione e lavoro (con un tasso di adesione che in Toscana raggiunge il 70%), gli addetti del settore chimico-farmaceutico. Ottimi risultati anche

per Previmoda, il fondo dei dipendenti del tessile e abbigliamento. La crescita delle adesioni nel Centro-Nord è superiore al trend nazionale (+44%); per contro, non decolla il ricorso al comparto dei fondi aperti.

Bisazza e Monaci > pagina 2

INTERVENTO

Secondo pilastro anche ai contratti flessibili

di Giuliano Cazzola

Nei primi sei mesi dell'anno - grazie al meccanismo del conferimento del Tfr - vi sono stati 900mila nuovi iscritti a forme di previdenza complementare di cui quasi 600mila ai fondi negoziali. Un documento presentato

lo scorso 12 ottobre al CdA dell'Inps ha precisato che, secondo le rilevazioni del 30 settembre, presso il Fondo di Tesoreria è stato versato (dai datori con più di 49 dipendenti relativamente al Tfr lasciato in azienda dai lavora-

tori) un ammontare complessivo pari a 3,2 miliardi di euro. I dati non includono una categoria di lavoratori di cui si parla moltissimo, salvo agire molto meno nel loro interesse.

Continua > pagina 2

Toscana. Il 78% del capitale delle Pmi in crediti e magazzino

I tempi di incasso frenano le imprese della moda

Sulla aziende della moda della Toscana incombe un "nemico" invisibile in epoca di elevati tassi di interesse: il fabbisogno di liquidità alimentato dagli incassi sempre più dilatati e dai giorni di permanenza dei prodotti in magazzino: il 78% del capitale è vincolato da queste due voci.

E quanto sostiene uno studio realizzato da Massimiliano Bonacchi (Università di Napoli "Parthenope"), Fabrizio Cipollini e Giampiero Maria Gallo (Università di Firenze) sul oltre 500 società di capitali del settore. I tempi di riscossione sono aumentati dell'11% in quattro anni e anche i giorni di magazzino sono saliti a 66.

Servizio > pagina 9

IN PAGAMENTO

113 giorni

La riscossione In quattro anni le aziende della moda in Toscana hanno visto dilatare i tempi di riscossione delle proprie commesse dell'11% a quota 113 giorni

In tre al vertice della classifica

COMETA



COOPERLAVORO



FONCHIM



ALL'INTERNO

CONGIUNTURA

Cdc-Prometeia, nel 2008 le Marche rallentano

Riviste al ribasso le previsioni di crescita per l'economia marchigiana nel 2008. Unioncamere e Prometeia - negli "Scenari di sviluppo delle economie locali nel 2008" - prevedono un incremento del Pil dell'1,2%; a luglio la stessa previsione era del +1,5 per cento. > 7

TOSCANA

Gli artigiani non temono il passaggio generazionale

In quattro casi su cinque nelle aziende artigiane fiorentine il passaggio generazionale ha avuto buon fine, con testimone passato dai genitori ai figli. A dirlo è uno studio messo a punto da Cna Firenze, condotto su un campione da 250 imprese. > 9

LEASING

La corsa degli investimenti ha spinto il noleggio

Cresce il ricorso al leasing nel Centro-Nord. Secondo gli ultimi dati Assilea-Prometeia nel 2006 sono stati superati i 9,3 miliardi (+5,6%). La tendenza è sostenuta dal buon andamento degli investimenti e del comparto immobiliare. > 15

SU INTERNET



- Il nuovo prezzario per le opere edili pubbliche in Umbria
- Indagine sulle aziende del sistema moda in Toscana

www.ilssole24ore.com/economia

ISTITUZIONI

L'indotto della sanità traina l'economia

di Alessandro Petrini > pagina 15

PROFESSIONI

L'industria chiede laureati tecnici

di Andrea Lanzarini > pagina 16

INTERVISTA / GAETANO MACCAFERRI

Il Fisco troppo esoso blocca gli investimenti

Una pressione fiscale sugli utili oltre al 50% per il 73% delle imprese. Il dato emerge da una indagine sulla fiscalità "reale" subita dalle imprese bolognesi realizzata da Unindustria e che verrà presentata venerdì prossimo nella sua globalità. «Un dato - spiega il presidente di Unindustria Bologna Gaetano Maccaferri - che lascia davvero poco margine per gli investimenti e che evidenzia come la distanza rispetto agli altri Paesi europei sia notevole. Come suppliscono le imprese?



Preoccupato. Gaetano Maccaferri alla guida di Unindustria Bologna

Con determinazione e tenacia, ma nel lungo periodo può non bastare.

C'è il rischio che il tessuto imprenditoriale acceleri sulla delocalizzazione?

Crede che si debba distinguere. Per le aziende internazionalizzate è necessario, indipendentemente da ogni problematica fiscale. Al tempo stesso, però, occorre creare nel nostro Paese condizioni di opportunità perché le imprese possano competere alla pari con i loro concorrenti di altre nazioni: al contrario, l'esasperazione provocata dalla percezione di operare in condizioni inique può favorire la delocalizzazione anche di chi non ne avrebbe necessità di mercato.

Ci sono segnali che lasciano intravedere una flessione del carico fiscale nel 2007?

I segnali di inversione di tendenza sono ancora deboli rispetto alle necessità di investimenti e competizione delle imprese. Ci vorrebbe più

coraggio. Oltre alle tasse le imprese fanno i conti con le infrastrutture. Quanto pesa il gap in cui versa l'area bolognese?

Per la verità, sulle imprese gravano anche altri costi non secondari quali il peso della burocrazia, specialmente per le Pmi, e sempre più spesso i costi legati alla sicurezza nelle aree industriali. Quanto alle infrastrutture, il loro grado di funzionamento incide moltissimo: la rapidità e facilità delle comunicazioni è un fattore di competitività fondamentale. È soprattutto per questo che Unindustria Bologna sta tanto insistendo sulla indispensabilità del Passante Nord, vero asse strategico del nodo bolognese. L'infrastruttura gioverebbe alla competitività di tutto il sistema economico nazionale.

Giorgio Costa g.costa@ilssole24ore.com

UN REGOLAMENTO ESCLUDE NEGOZI CON INSEGNE STRANIERE

Pistoia bandisce dal centro la globalizzazione

di Andrea Gennai

Stop a kebab, fast food, Internet point e negozi di telefonia. Nel centro storico di Pistoia potranno insediarsi solo negozi tipici locali, una misura forte per salvaguardare le tradizioni in barba a globalizzazione e libera circolazione delle merci.

Il Comune vuole assolutamente difendere le caratteristiche di questo luogo, la cui origine risale al 1200. Fonte di ispirazione (che potrebbe presto essere replicata da altre città?) è stato il Codice del commercio, il testo unico regionale che dal 2005 disciplina il settore. «Il Codice - spiega l'assessore comunale al Commercio, Barbara Lucchesi - accanto agli strumenti per la liberalizzazione, dà anche la possibilità di salvaguardare parti di città particolarmente interessanti. È una scelta che abbiamo fatto nel nome del buon senso per evitare

di disperdere un patrimonio». Nel regolamento appare un elenco di esercizi ammissibili e non, accompagnato da alcuni principi applicativi. Lo spirito del provvedimento è quello di tutelare le produzioni locali, evitando, ad esempio, insediamenti commerciali etnici (ma anche le banche e gli articoli per l'edilizia vengono messi all'indice). La conferenza dei servizi, una volta presentata la dichiarazione di inizio attività, valuterà la corrispondenza dell'impresa al regolamento andando a «sindacare» anche l'aspetto architettonico dei negozi.

Pistoia si fa paladina della tutela delle tradizioni locali (con il plauso di settori fuori dal centro-sinistra), ma il rischio di un qualche ricorso al Tar, nel nome di Bersani e dell'Europa, appare tutt'altro che remoto.

I dati arrivano da un'indagine Ervet. La fotografia - pur se parziale perché non comprende professionisti e autonomi, per i quali i numeri sono fermi al 2001 - indica una realtà dinamica in cui gli unici nei sono la frammentazione delle realtà e la scarsa apertura all'estero.

Biondi > pagina 4

BAROMETRO

A CURA DI Antonio Carlo Larizza

Gli investimenti fissi crescono sopra la media

Gli investimenti fissi lordi realizzati nel corso del 2007 dalle imprese dell'Umbria e dell'Emilia-Romagna cresceranno con tassi superiori alla media nazionale. La stima è stata elaborata dal Centro studi Unioncamere ed è contenuta negli "Scenari di sviluppo delle economie locali", rapporto che monitora anche gli indicatori

relativi a Pil, spese per consumi delle famiglie, occupazione e esportazioni delle regioni (una sintesi del documento è disponibile all'indirizzo www.unioncamere.it).

Regioni a confronto

La regione del Centro-Nord dove si

In Umbria il trend migliore

L'evoluzione prospettica in percentuale degli investimenti fissi lordi

	2005	2006	2007	2008
Emilia-Romagna	+3,0	+3,9	+4,1	+1,9
Toscana	-1,4	+1,3	+2,6	+1,0
Marche	-5,3	-1,2	+1,1	0
Umbria	+0,4	+3,4	+4,6	+2,6
Italia	-0,5	+2,3	+3,5	+1,6

Fonte: Unioncamere, Scenari di sviluppo delle economie locali italiane, ott. 007

www.elcosistemi.it

- CONTROLLO ACCESSI
- RILEVAZIONE PRESENZE
- GESTIONE PRODUZIONE
- OROLOGI MARCATEMPO

FORLÌ
V.le Roma, 274/A t. 0543.782754
OZZANO EMILIA (BO)
via Fosse Ardeatine, 14 t. 051.6511100

ANCE ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONVEGNI EDILI EMILIA

COMITATO GRANDI INFRASTRUTTURE

IN COLLABORAZIONE CON ANCE TOSCANA

"IL LEASING IN COSTRUIENDO" Opportunità e limiti del nuovo strumento

Relazione introduttiva - Vincenzo Di Nardo
Presidente Comitato Grandi Infrastrutture dell'Ance

I profili giuridici del leasing in costruendo - Cesare Loria
Direttore Legislazione Opere Pubbliche dell'Ance

Gli operatori
Il punto di vista delle società di leasing - Alberto Cappellini
Responsabile del Servizio Tecnico di Centro Leasing Banca S.p.A.

Il punto di vista degli istituti di credito - Enzo Nicolini
Responsabile Area Corporate Gruppo bancario Monte dei Paschi di Siena

Il punto di vista delle società di costruzioni - Riccardo Giustino
Vice Presidente Ance per le Opere Pubbliche

Venerdì 15 Novembre 2007 ore 10.30, Via Valfonda 9 Firenze

La conclusione è prevista per le ore 13.30
La partecipazione è libera e gratuita previa conferma da inviare a mezzo fax al n. 055 2382731 oppure all'indirizzo e-mail info@anceloscana.it

Tessile. Uno studio rileva che il 78% del capitale delle imprese è bloccato in crediti e magazzino

Moda, troppi ritardi negli incassi

In quattro anni i tempi di riscossione si sono allungati dell'11 per cento

Andrea Gennai
FIRENZE

La liquidità delle aziende del sistema moda della Toscana è "incastrata" in crediti e magazzino: una situazione che pesa sulla redditività e sul costo dei finanziamenti, soprattutto in una fase come questa di rialzo dei tassi di interesse.

Uno studio realizzato da Massimiliano Bonacchi (Università di Napoli "Parthenope"), Fabrizio Cipollini (Università di Firenze) e Giampiero Maria Gallo (Università di Firenze) e presentato ieri in occasione di un convegno organizzato da Acmi (Associazione credit manager Italia) e Bureau Van Dijk, cerca di fare luce su questo aspetto spesso sottovalutato nelle Pmi.

Le scorte ferme più a lungo

A conferma dell'importanza che il capitale circolante (crediti, magazzino e fornitori) riveste nell'economia delle Pmi, basta pensare che nel campione di aziende della moda analizzato in questo lavoro, questa vo-

ce nel 2006 rappresentava il 78% del capitale investito nell'area operativa della gestione. In altre parole, i due terzi del fabbisogno finanziario di oltre 500 società di capitali, analizzate, è costituito da mezzi necessari per concedere le dilazioni ai clienti e per trasformare la materia prima in prodotto finito, il tutto al netto delle dilazioni concesse dai fornitori. Il tempo di riscossione dei crediti verso i clienti è passato dai 103 giorni del 2002 ai 113 giorni del 2006 (+10,9%). Questo fenomeno, accompagnato alla maggiore periodo di giacenza delle scorte (da 57 a 66) fa sì che nelle imprese della moda si crei un fabbisogno di liquidità dilatato su un periodo di 100 giorni, contro i precedenti 80.

Più oneroso finanziari

È una voce che deve trovare copertura in finanziamenti sempre più onerosi tenuto conto che a partire dal 2003 i tassi di interesse in Europa hanno registrato un ininterrotto trend al rialzo.

Da anni le aziende della moda si stanno confrontando con una fase congiunturale incerta. Per guadagnare maggiore competitività, senza stravolgere le proprie strategie, ci sono anche interventi, apparentemente "minori", che possono risultare molto efficaci.

Un'oculata gestione delle dinamiche di incasso crediti, tempi di giacenza delle merci in magazzino e dilazioni ottenute dai fornitori, «hanno un rilevante impatto - dice lo studio - sulla liquidità aziendale e sulla redditività dell'azienda soprattutto in momenti come questo».

Ridurre i tempi

Ma quali sono le vie d'uscita per le imprese, per diventare più efficienti? Per Bonacchi, occorre «monitorare l'evolversi dei tempi che scandiscono il ciclo operativo, ricorrendo ove possibile a benchmarking con altre aziende, alla ricerca di inefficienze nella gestione delle componenti che stanno alla base del capitale circolante». Secondo lo stesso ricercatore è

Le scadenze

Tempi di riscossione da clienti e fornitori e permanenza in magazzino

	2002	2003	2004	2005	2006
Giorni Clienti	103	105	113	115	113
Giorni Magazzino	57	61	65	65	66
Giorni Fornitori	80	77	81	82	80

Fonte: elab. Sole-24 Ore CentroNord su dati studio universitario

necessario «coprire gran parte del fabbisogno generato dal circolante con finanziamenti a medio lungo termine in modo tale da abbassare le tensioni di liquidità e in generale il costo del debito finanziario». E qui viene sollecitato un ruolo più attivo

da parte del sistema bancario, anche se su questo versante non mancano le iniziative messe in campo.

www.ilsole24ore.com/economia
Lo studio completo

Energia. Oggi la firma per la struttura che arriverà a Piombino

Aziende locali escluse dal gasdotto Galsi

Silvia Pieraccini
FIRENZE

Accelera il progetto del gasdotto Galsi, destinato a unire Algeria e Italia con un percorso marino di 900 km che avrà come "ponte" la Sardegna e taglierà il traguardo a Piombino, ma la Toscana resta incredibilmente fuori da una partita che vale (nella prima fase) otto miliardi di metri cubi di gas da vendere sul mercato, e la possibilità - ormai sempre più lontana - di metanizzare l'Isola d'Elba.

Oggi è in programma ad Alghero la firma "politica" dell'accordo intergovernativo, che segue l'intesa "tecnica" per la realizzazione del tratto italiano del gasdotto formalizzata una settimana fa a Roma tra Snam Rete Gas, che realizzerà e gestirà l'impianto, e consorzio Galsi (36% l'algerina Sonatrach, 18% Edison, 13,5% a testa Enel e Wintershall, 10% due società della Regione Sardegna, 9% Hera Trading), che sarà responsabile del progetto e ne seguirà l'attuazione. Ma a questi tavoli la Regione Toscana, e le sue aziende del gas, non ci sono, nonostante il presidente Claudio Martini avesse tentato la voce grossa un anno fa, quando ci si rese conto, quasi a sorpresa, che altri (la Regione Sardegna, ma anche l'azienda emiliana Hera) si erano ritagliati un ruolo strategico per offrire tariffe migliori agli utenti; e nonostante il ministro Pierluigi Bersani avesse assicurato (nel febbraio scorso) che «il territorio toscano deve avere dei vantaggi, non può limitarsi a ospitare il gasdotto». «Per la Regione sta suonando l'ultima campanella», ammonisce ora Alfredo De Girolamo, che alla guida di Cispel rappresenta le aziende pubbliche del gas. «In questi mesi non è stato fatto alcun passo avanti», fanno sapere da Consiag, il gruppo energetico pratese che

aveva tentato di entrare nella partita Galsi (cercando di acquisire diritti di commercializzazione del gas proveniente dall'Algeria, che invece sono andati a Enel e Edison per due miliardi di metri cubi a testa, a Hera per un miliardo di mc, mentre i restanti tre miliardi sono rimasti a Sonatrach) e, sfumata l'opportunità, aveva accusato la Regione di mancanza di strategia di sistema.

A rimediare una situazione che appare altamente compromessa ci sta provando il nuovo assessore regionale all'Energia, Anna Rita Brammerini, che spera di riaprire la partita col ministro Bersani: «Nell'accordo intergovernativo si farà riferimento alle ricadute sui territori attraversati dal gasdotto - dice Brammerini - e noi chiederemo al ministero di aprire un tavolo per definire i vantaggi che avrà la Toscana». Vantaggi che finora restano ignoti perfino al Comune di Piombino, che nel 2012 vedrà sbucare sul proprio territorio, tra la centrale Enel di Tor del Sale e Scarlino, il gasdotto destinato a collegarsi con la rete di trasporto nazionale. «Dobbiamo ancora capire quale coinvolgimento avremo - dice il sindaco Gianni Anselmi - ma non vogliamo fare la comparsa e per questo servirà un coordinamento con la Regione. Spero che non sia troppo tardi per trarre vantaggi da questa operazione». Il "sogno" cullato dal sindaco di Piombino, e non solo da lui, sarebbe quello di riconvertire a gas la maxi centrale Enel oggi olio combustibile, e di utilizzare il gas in arrivo dall'Algeria per alimentarla. Ma Enel ha fatto sapere da tempo di essere disponibile a una riconversione a carbone, aversata dagli enti locali e dalla Regione.

L'altra spina nel fianco resta la metanizzazione dell'Elba. «È inserita nella bozza di piano



In pressing. Alfredo De Girolamo, presidente Cispel Toscana

L'IMPEGNO

L'assessore Brammerini annuncia che chiederà al Governo l'apertura di un tavolo per discutere i vantaggi per il territorio

energetico che nelle prossime settimane approderà in Giunta per la prima approvazione», assicura Brammerini. Ma chi metanizzerà l'Elba resta un mistero. «Noi certamente no - dice Lorenzo Beccatini, presidente di Toscana Energia, la più grande azienda toscana di distribuzione del gas, che ha appena acquisito (da Italgas) le reti di altri nove Comuni toscani, tra cui Piombino - perché gestiamo le reti secondarie e non possiamo fare questo tipo di operazioni, che toccano a Snam». La Toscana s'appella a Bersani, che domani sarà a Firenze per gli Stati generali della sostenibilità.

Le imprese denunciano ancora vuoti normativi sul tema della responsabilità in solido

Prato sollecita regole sui terzisti

Manolo Morandini
PRATO

Gli industriali pratesi chiedono chiarezza sul tema della responsabilità in solido (tra terzi e committenti) «per la perdurante assenza di decreti attuativi della legge cosiddetta Visco-Bersani approvata l'anno scorso» e allo stesso tempo ricordano che «la eventuale applicazione alla filiera tessile della responsabilità solida può costi-

tuire una positiva occasione per emarginare realtà aziendali non in linea con le normative o con gestioni eticamente scorrette».

Il caso è salito alla ribalta, per la prima volta in Toscana, dopo che la Cgil pratese che tentato l'avvio di un procedimento pilota per far incassare a una decina di lavoratori di un'azienda terzista del tessile gli stipendi, che il loro datore non pagava, rivalendosi sull'azienda committente.

«Al di là dell'interpretazione estensiva delle norme sugli appalti, proposta per le commesse affidate a conto terzisti, a nostro avviso inquadrabili nella loro sostanza in una forma di appalto di funzioni o lavorazioni, l'obiettivo nel caso specifico era di sbloccare il contenzioso», afferma Fabrizio Gorelli, responsabile dell'ufficio vertenze di Cgil Prato, che ha avviato il procedimento con l'assistenza dell'av-

vvocato Sergio Lalli. E così è stato, con un pignoramento verso terzi, previsto dal Codice civile all'articolo 1676: una fattispecie consolidata e che non ha relazione con la materia della responsabilità solida. «Ciò ha posto la parola fine alla vicenda - dice Gorelli - È venuto infatti meno l'interesse delle parti da noi rappresentate e non ha reso necessario invocare il principio della responsabilità solida».

Ma l'episodio ha avviato il dibattito su come regolarizzare i rapporti tra terzisti e committenti del tessile, così come in altri settori. Una questione già nota "sulla carta", a seguito della legge Biagi, ma soprattutto del testo della Finanziaria 2007 e della legge 248 del 2006, la cosiddetta Visco-Bersani, che estende la responsabilità in solido al versamento delle ritenute fiscali sui redditi da lavoro dipendente e ai premi assicurativi. Una norma ad oggi in sospeso, in attesa del decreto interministeriale, in fase di via libera definitivo, che stabilisca la documentazione necessaria per interrompere la responsabilità solida tra appaltatore e subappaltatore.

Artigiani. Analisi della Cna di Firenze: fenomeno in crescita

Successione tra padri e figli in quattro aziende su cinque

Giovanna Mezzana
FIRENZE

L'impresa artigiana fiorentina può crescere pur mantenendo invariato il radicamento nel contesto socio-economico d'origine e la centralità dell'impegno personale dell'imprenditore. È lo scenario che si prospetta alla luce di uno studio messo a punto da Cna Firenze, condotto su un campione di 250 imprese (settore meccanica, impiantistica, moda, pelletteria, ceramica). La prospettiva è quella del "capitalismo personale", per il quale i vincoli di parentela nella governance d'impresa rappresentano un aspetto fondamentale.

Il 61% delle imprese è ancora guidata dal fondatore e nel 44% dei casi i figli lavorano in azienda. Laddove invece è già avvenuto il passaggio di leadership (39% dei casi) i figli sono subentrati alla guida della società in 80 casi su 100. Un fenomeno, che la stessa Cna, rileva in aumento rispetto a rilevazioni fatte in passato.

«Un dato interessante - commenta Luigi Nenci, direttore di Cna Firenze - che dimostra come nei settori della meccanica o della pelletteria ci sia un maggior coinvolgimento familiare nel fare impresa. C'isono invece tutta una serie di mestieri tradizionali, nicchie di mercato più localistiche, dove il ricambio è più difficile». La natura familiare non sembra essere neppure un ostacolo all'allargamento della compagine societaria (28 realtà si sono trasformate da ditte individuali a società di capitali). Oltre però alla struttura "familiare" (che sembra svilupparsi verso una "governance estesa", con il coinvolgimento crescente di coloro che hanno voce in capitolo nelle decisioni) emergono altri meccanismi di squadra nelle Pmi artigiane. Come, ad esempio, la rete delle relazioni esterne tra imprenditori, anche se la trama non si estende omogeneamente su tutte le dimensioni.

È su questa rete che si innestano i nuovi modelli di aggre-

gazione d'impresa: consorzi (ad esempio la "joint-venture imprenditoriale" o "il consorzio manageriale aperto"), associazioni temporanee d'impresa, gruppi non gerarchici. Lo sviluppo delle Pmi a vocazione artigiana è legato anche alla definizione di un nuovo approccio al mercato per affrontare la concorrenza internazionale. Dal campione di imprese si conferma l'orientamento al presidio di nicchie con elevata personalizzazione dell'offerta. Il 61% delle aziende non ha produzioni a catalogo. C'è chi sta pensando di inaugurare una linea di prodotto con marchio proprio, chi ha sviluppato un brand commercializzato attraverso outlet. E chi utilizza leve di marketing originali (punta tutto sull'immagine entrando direttamente in contatto con il cliente finale), soprattutto perché non usuali nel mondo artigiano.

Cambia l'orientamento sull'Ict. La tradizionale ritrosità delle piccole aziende ver-

Il futuro

Passaggio generazionale nelle aziende artigiane fiorentine

L'impresa è ancora guidata dal fondatore	61%	È già avvenuto il passaggio di leadership	39%
I figli lavorano nell'azienda	44%	I figli sono subentrati	80%
Ancora non si sono posti il problema	25%	Acquisizione di azienda	10%
Non sanno	18%	Affitto di azienda	5%
Finirà con l'imprenditore	5%	I dipendenti sono subentrati	5%
Inserimento dei dipendenti	5%		
Ristrutturazione di mercato	3%		

Fonte: elab. Sole-24 Ore CentroNord su dati Cna Firenze

ICASI

Imprese sempre più familiari
Cresce il peso della famiglia nelle aziende artigiane del fiorentino. Una ricerca ha evidenziato che il 61% delle imprese campione è ancora guidata dal fondatore e nel 44% dei casi i figli lavorano in

azienda. Laddove invece è già avvenuto il passaggio di leadership (39% dei casi) i figli sono subentrati alla guida della società in 80 casi su 100. Un fenomeno, che la stessa Cna, rileva in aumento rispetto a rilevazioni fatte in passato.

so l'adozione di innovazioni legate all'informatica ora non trova conferma nell'indagine di Cna. Il 75% del campione utilizza il pc per la gestione degli ordini, il 50% del totale lo usa per la progettazione e il 39% per la co-progettazione. Item dell'imprenditore artigiano è al centro della settimana del "capitalismo familia-

re", che la stessa Cna organizza a Firenze a partire dal prossimo 19 novembre. Un luogo di confronto e incontri sul tema della creatività, dell'innovazione e anche sulle prospettive di crescita che si creano con nuovi strumenti, come ad esempio quello del Mac (il mercato alternativo del capitale).

TRIBUNALE ORDINARIO DI ROMA SEZIONE FALLIMENTARE
Giudice Delegato dott. Umberto Gentili
Impresa Ing. Sparaco Spartaco s.p.a. in liq.ne - C. P. n. 11/04
Vendita il giorno 6 dicembre 2007 ore 12.00

Lotto 1 - n. 1 unità immobiliare sita nel comune di Ancona, Via Flaminia 126, (ufficio) censita al NCEU di Ancona, foglio 34, part. 68, zona censuaria 2, cat. A/10, classe 3, consistenza 13 vani, rendita € 3.625,53.

- superficie piano terra mq. 152,48 e piano primo mq. 154,78;
- prezzo base euro 231.171,00 oltre oneri fiscali, offerta minima in aumento euro 15.000,00;

Lotto 2 - n. 1 unità immobiliare sita nel Comune di Ancona, Via Flaminia 126/A, (ufficio magazzino/deposito) censita al NCEU di Ancona, foglio 34, part. 65:

- sub. 1, zona censuaria 2, cat. C/2, classe 7, consistenza 92 mq., rendita € 175,80;
- sub. 2, zona censuaria 2, cat. A/10, classe 3, consistenza 9,5 vani, rendita € 2.649,42;
- superficie complessiva mq. 563,92 di cui piano terra mq. 215,96, piano primo mq. 216,36, soffitta e vano scale mq. 131,60;
- prezzo base euro 397.129,00 oltre oneri fiscali, offerta minima euro 30.000,00;

— Domande in bollo entro ore 12.00 del giorno 05.12.2007 presso Cancelleria viale delle Milizie 3/E, cauzionata - assegno circolare 10% prezzo base intestato: Impresa Ing. Sparaco Spartaco s.p.a. in liq.ne - C.P. n. 11/04.
— Info: Cancelleria / rag. Luigi Marra 071.715571 - 347.1688639 / Liquidatore giudiziale 06.37515878

INPDAP - Direzione Compartmentale Lombardia - Ufficio II - Gestione Patrimoniale ed Approvvigionamenti
BANDO DI GARA PER ESTRATTO
È bandita una procedura aperta, ai sensi dell'art.55 del D.lgs. 163/06 e smi, per la "Fornitura ed installazione in opera degli arredi fissi e mobili, relativi al completamento dell'allestimento funzionale del piano seminterrato, quarto e quinto della Direzione Compartmentale della Lombardia, Via Circo 14/16". L'importo complessivo presunto del contratto di appalto è di € 332.720,83, IVA esclusa. La durata della fornitura è fissata in gg. 120. Il criterio di aggiudicazione è quello dell'offerta economicamente più vantaggiosa ai sensi dell'art.85 del D.lgs. 163/06 e smi. L'offerta dovrà pervenire entro il 10.12.07 ore 12 all'INPDAP - Direzione Compartmentale Lombardia - Servizio Approvvigionamenti, Via Circo 16, 20123 Milano. Apertura delle offerte: ore 10 del 11.12.07. Il bando integrale è disponibile su www.inpdap.it o su www.infopubblica.com. Il CIG: 0090304935. Resp. proc. Renato Briaghetto. Il Dirigente: Dr. Angelo D'Ambrosio

www.ilsole24ore.com/job24

Società. Il gruppo aprirà 100 nuovi punti vendita nel 2008

Bottega Verde si espande

Isabella Allegri
SIENA

Bottega Verde, l'azienda senese specializzata in cosmesi naturale, ha varato un maxi-piano per lo sviluppo delle attività. Nata a Pienza (Si), all'inizio degli anni 70, nel 1992 viene acquistata dal gruppo Modafil, di proprietà della famiglia Lavino di Biella, leader da oltre 30 anni nella vendita per corrispondenza.

L'acquisizione è il fatto che segna la definitiva trasformazione di Bottega Ver-

de che diventa in breve tempo la prima azienda italiana nel campo della vendita tramite catalogo. Il laboratorio di Ricerca e Sviluppo di Biella e lo stabilimento di Colorno, in provincia di Parma, sono il cuore di Bottega Verde. A Pienza è rimasto il call center, 27 persone.

«I poli di sviluppo aziendale per il 2008 - spiega il direttore Sviluppo Business Bottega Verde, Benedetto Lavino - sono prioritariamente quelli dei negozi, per i quali sono previste 50 aperture in Italia

e altrettante all'estero, il potenziamento del sito Internet, attualmente disponibile in lingua italiana e spagnola, con allargamento a nuovi mercati e l'estensione della vendita per catalogo a Paesi in cui si sta rafforzando la nostra presenza. Questi programmi, secondo le intenzioni aziendali, coinvolgeranno anche gli operatori attualmente occupati nel call center di Pienza».

Attualmente il marchio è leader nel mercato italiano dei prodotti di bellezza natu-

L'OFFERTA

270

Negozi
Bottega Verde, la società di cosmesi naturale fondata una trentina d'anni fa in provincia di Siena, negli ultimi 10 anni ha puntato massicciamente sui negozi, oltre alla classica vendita per corrispondenza. In questo lasso di tempo sono stati aperti ben 270 negozi, sparsi in tutto il mondo e la strategia di potenziamento prosegue. Per il prossimo anno sono previste oltre 100 aperture, di cui la metà in Italia e il resto fuori dai confini nazionali. Grande attenzione alla Spagna e all'Arabia Saudita.

rale su tre fronti: vendita per corrispondenza, Internet e retail monomarca. In particolare i punti vendita ad oggi hanno superato quota 270, aperti sia in Italia (nei centri commerciali e nei centri storici delle principali città italiane) che all'estero.

I primi tre negozi diretti sono stati aperti nel 1996. Il primo in franchising nel 1998. Da quell'anno infatti Bottega Verde ha affiancato ai punti vendita diretti, negozi in franchising e attualmente gli affiliati sono 126.

I principali paesi in cui distribuisce sono: Italia, Spagna, Arabia Saudita. E, in misura ridotta, Grecia, Ucraina, Serbia, Romania, Siria, Russia (dove aprono i primi negozi), e presto anche Messico.