



EDITORIALE

A volte, i numeri sono più eloquenti di qualsiasi discorso. Lasciamoli dunque parlare: il credito di primo livello Artigiancassa ha fatto registrare nel 2007 un volume di erogazioni pari al doppio dell'anno precedente; il comparto dell'agevolato ha fatto registrare un numero di operazioni ammesse ai benefici della legge 949/52 pari al 12% in più rispetto al 2006 (pure in un contesto caratterizzato da situazioni di difficoltà in alcune importanti Regioni) e un numero di operazioni ammesse ai benefici del Fondo di garanzia della Legge 1068/64 pari a ben il 39% in più rispetto all'anno precedente.

Il bilancio al 31 dicembre 2007, approvato dall'Assemblea dei Soci, ha chiuso con un utile netto che, pur tenendo conto delle entrate straordinarie, ha raggiunto la cifra di 7,7 milioni di euro, con un livello di redditività che prevediamo di ripetere anche per il 2008.

Questi risultati ci dicono innanzitutto che Artigiancassa sta andando bene, che l'impegno di tutti i dipendenti continua a dare i suoi frutti e che di queste performance sarà importante tenere conto per decisioni future.

Due ulteriori riflessioni ci impone poi la lettura dei risultati 2007.

In primo luogo, il significativo aumento della componente creditizia nell'ambito delle fonti reddituali. Rispetto al margine d'intermediazione, infatti, l'incidenza del margine d'interesse passa tra il 2006 e il 2007 dal 35,2% al 40,7%. In secondo luogo, l'accentuazione del processo di diversificazione dei proventi da servizi agevolativi, dove al "peso" dei tradizionali interventi della Legge 949/52 si aggiunge quello delle nuove linee di agevolazione (fondo rotativo per la cooperazione internazionale, fondo per il cinema, 488 artigiani, legge 215 ecc.), acquisite tramite i bandi di gara a livello sia nazionale sia regionale.

Il nostro impegno, peraltro, prosegue anche in altri campi.

Abbiamo appena pubblicato il 12° "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane" (2007), un vero caposaldo ormai nel campo degli studi sulle imprese artigiane e sulle micro e piccole imprese italiane, che con le sue elaborazioni disegna la mappa dettagliata delle loro dinamiche economiche, creditizie e finanziarie. All'interno di questo numero, una sintesi dei principali risultati del Rapporto.

Pubblicheremo inoltre prima dell'estate il 3° Osservatorio Artigiancassa, alla cui realizzazione, attraverso incontri e focus group mirati in ogni regione, hanno collaborato gli esponenti di tutte le categorie interessate, dalla P.A. alle associazioni di categoria, alle rappresentanze dell'economia e della società civile.

Il risultato finale sarà uno strumento in grado di fornire ai policy maker informazioni e dati che favoriscano la conoscenza e la consapevolezza delle conseguenze economiche e sociali delle politiche di intervento a favore delle micro e piccole imprese; di recepire le esigenze delle micro e piccole imprese e delle associazioni di categoria; di analizzare e valutare le modalità e le procedure di accesso alle misure di agevolazione da parte delle microimprese e delle piccole imprese.

Tutto questo rappresenta una ulteriore conferma del ruolo centrale nell'ambito degli interventi di sostegno e sviluppo delle imprese artigiane e delle micro, piccole e medie imprese che Artigiancassa ha saputo conquistare e mantenere in ambito nazionale.

Gianfranco Verzaro



LE TRE ANIME DI LINO POMPILI

Imprenditore di successo, Vice Presidente CNA e Presidente Artigiancassa, Lino Pompili ha idee molto chiare in ciascuno dei tre ruoli. Ce le ha illustrate in questa intervista.

[continua a pag. 14]

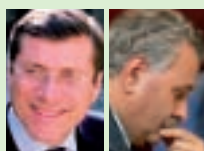


"PROMETEI D'ITALIA"

Giacomo Basso, Presidente Casartigiani, commenta le tematiche più pregnanti che riguardano il mondo degli artigiani, un settore così vitale e importante dell'economia nazionale.

[continua a pag. 11]

In questo numero



TERRITORIO E SERVIZI

2 Veneto e Calabria:
Sviluppo socio-economico ed identità produttive

ITINERARI DI SVILUPPO

4 Il Veneto: terra in cui la tradizione incontra l'innovazione

5 L'artigianato calabro si modifica:
meno industria manifatturiera e avanti i servizi



ATTUALITÀ ECONOMICA

6 Sorpresa:
l'export italiano va bene!

RADIOGRAFIA DELLE IMPRESE ARTIGIANE

7 Le prospettive di mercato dell'artigianato:
nubi sull'Italia ma sereno all'estero



ASPETTI NORMATIVI

8 Competitività imprenditoriale ed efficienza energetica:
le politiche di sviluppo

L'ARTE DEI MESTIERI

9 Maestri del legno. Picalarga srl

RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA

10 Volontariato, investimenti e speranza per il Sahel

ATTIVITÀ CREDITIZIA

11 "Prometei d'Italia"

MONDO ARTIGIANO

12 Agevolare lo "start up" delle piccole imprese per riprendere la strada dello sviluppo


OSSERVATORIO ARTIGIANCASSA

14 Intervista a Lino Pompili


15 Pubblicato il 12° "Rapporto Artigiancassa sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane"

IN VETRINA

16 Fiere di artigianato tipico
Per Artigiancassa utile 2007 in crescita:
7,7 milioni di Euro, +88%



**SVILUPPO SOCIO-ECONOMICO ED IDENTITÀ
PRODUTTIVE; QUALI LE SCELTE DEL VENETO E
DELLA CALABRIA PER PREPARARE IL SISTEMA
DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICCOLA IMPRESA
ALLE SFIDE DI COMPETITIVITÀ DEL
NUOVO DECENNIO?**



IDENTITÀ PRODUTTIVA E PROMOZIONE LE CHIAVI PER PROIETTARE IL VENETO NELLE SFIDE INTERNAZIONALI



Fabio Gava
*Assessore Attività Produttive
Regione Veneto*

Qual è il ruolo e quali politiche di sviluppo state portando avanti con il vostro Assessorato per l'artigianato?

L'artigianato in Veneto lascia intravedere situazioni e fenomeni in evoluzione che la Regione presiede con attenzione, riflessione e con politiche condivise assieme agli Attori economici sulla base di strategie di medio-lungo termine. La Regione è consapevole che la crescita quantitativa deve lasciare il posto alla crescita qualitativa: qualità delle idee, qualità dell'impresa, qualità del lavoro, qualità del territorio, qualità della vita sociale.

Sviluppare percorsi di qualità significa innovare i fattori che hanno determinato la crescita del Veneto fino a rafforzarli con nuovi elementi di competitività quali la conoscenza e le relazioni che il contesto globale genera.

Su queste strategie la Regione sta attuando politiche e impegnando risorse volte ad accrescere la competitività del sistema delle piccole imprese, in particolare attraverso:

- la promozione e il sostegno dei distretti produttivi, intesi come sistemi aperti;
- l'incentivazione di aggregazioni di imprese e di filiere produttive, volta a superare il vincolo dimensionale;
- il sostegno delle attività di ricerca, di sviluppo tecnologico, di diffusione delle conoscenze e delle innovazioni, attraverso il sostegno finanziario agli investimenti materiali e immateriali;
- il sostegno agli investimenti delle imprese artigiane attraverso il credito agevolato (Fondi di rotazione e Artigianocassa);
- il rafforzamento dei consorzi fidi per irrobustire le strutture patrimoniali delle imprese;
- la promozione di imprenditoria femminile e giovanile;
- il sostegno per l'accesso a servizi di promozione di produzioni tipiche, di assistenza sui mercati internazionali, di sviluppo dei sistemi di qualità aziendali;
- la promozione e la diffusione di artigianato artistico e di attività dedicate alla conservazione e alla valorizzazione del patrimonio culturale e ambientale;
- l'incentivazione di attività formative.

Il nuovo ciclo di programmazione comunitaria potrà contribuire ad ali-

mentare il dinamismo dell'impresa minore in Veneto?

Più che una possibilità è una sfida che le imprese, assieme alle Istituzioni, devono vincere.

Il nuovo ciclo di programmazione comunitaria è una grande opportunità alla quale ci siamo preparati e che si caratterizza su obiettivi sia strategici che operativi condivisi dalla Regione e sui quali si vuole far confluire la maggior parte della progettualità, delle risorse e delle iniziative regionali. In questa direzione, il coinvolgimento e la convinzione del sistema produttivo è continuo, soprattutto sulla determinazione a dare una svolta di qualità al nostro sviluppo.

“ **Reti, innovazione, internazionalizzazione e rafforzamento della struttura patrimoniale le linee guida per lo sviluppo dell'artigianato in Veneto** ”

Quali sono gli sforzi che deve compiere il mondo artigiano?

La diffusione territoriale e la molteplicità delle attività artigiane hanno costruito nel tempo un rapporto di scambio e di reciprocità con la comunità culturale e sociale veneta al punto che anche il cam-

biamento dell'artigianato-piccola impresa condiziona ed è condizionato dall'evoluzione di tutta la società veneta.

Questa consapevolezza deve materializzarsi, nel sistema artigiano, in scelte coraggiose, anche rapide: lavorare assieme, investire in formazione imprenditoriale continua, privilegiare investimenti in ricerca, innovazione e tecnologie, sviluppare reti di relazioni senza confini,

“ **L'identità culturale e produttiva alla base delle scelte per la competitività del nuovo millennio** ”

aggreire nuovi mercati, investire in risorse umane giovani e preparate, attrezzarsi per il ricambio generazionale o per la trasmissione d'impresa, dotarsi di competenze dirette e di servizi per la qualificazione organizzativa, per l'orientamento nelle strategie aziendali, essere consapevoli della responsabilità sociale della propria attività.

LA CALABRIA, UN SISTEMA ECONOMICO CHE DOVRÀ PUNTARE SUL RUOLO ECONOMICO E SOCIALE DELLE FILIERE PRODUTTIVE

Assessore Sulla qual è il ruolo dell'artigianato ed, in generale, dell'impresa minore nella Vostra Regione?

In Calabria, più che in altre regioni, l'artigianato e la microimpresa rappresentano il tessuto connettivo dell'intero apparato produttivo. La produzione della piccola impresa e dell'artigianato rappresenta, anzi coincide con l'identità produttiva della regione Calabria essendo, purtroppo, quasi esclusivamente orientata alle esigenze del ristretto mercato locale.

Qual è la Vostra idea di sviluppo regionale e come si inserisce in esso l'artigianato?

“ **Attrazione di investimenti, distretti e credito come leve per potenziare il sistema produttivo calabrese oggi ancora fragile** ”

E' chiaro che in una regione come la Calabria occorre irrobustire il gracile apparato produttivo esistente e quindi consolidare ed ampliare le aziende già esistenti e attrarre nuovi investimenti sul nostro territorio. Occorre inoltre incoraggiare una maggiore interconnessione tra attività produttive agevolando la nascita di distretti e di filiere produttive. L'artigianato rappresenta in questo momento il terreno più pronto sul quale seminare, ne è prova il fatto che la mia prima proposta in Giunta ha riguardato l'accesso al credito agevolato per questa categoria di imprenditori.

Qual è il Vostro giudizio sulla politica economica nazionale?

Il fatto che un Paese tra i più industrializzati al mondo come l'Italia non abbia mai disposto di una vera politica industriale rappresenta una anomalia che alla lunga



Francesco Sulla
Assessore Attività Produttive
Regione Calabria

non ci aiuterà di certo. Definire strategie economiche di intervento differenziate, in grado di esaltare, nella prospettiva, le caratteristiche di ogni macroarea in un contesto nazionale ed internazionale più definito e coerente, rappresenta una necessità assolutamente trascurata nel passato. La nostra mi pare una politica troppo impegnata sul contingente che non sulla prospettiva. Se non affronteremo questo limite non riusciremo mai a far esprimere al nostro Paese tutte le sue potenzialità.

La nuova programmazione comunitaria alimenterà il dinamismo dell'impresa minore in regione?

Le risorse di cui la Calabria dispone fino al 2013 sono ingenti e da un uso di esse più razionale e programmato si potrebbero

determinare effetti significativi sull'intero tessuto produttivo regionale e quindi anche su quello dell'impresa minore. Sono molto fiducioso, perché il metodo con il quale si è proceduto e si continua ad operare nella nuova programmazione fa ben sperare. Si tratta di una straordinaria opportunità che sarebbe imperdonabile non sfruttare nel migliore dei modi.

Quali sono gli sforzi che deve compiere il mondo artigiano?

I nostri artigiani devono essere meno timidi e devono osare di più. Mi rendo conto che si tratta di un complesso cambio di mentalità. Occorre infondere fiducia nel piccolo imprenditore per stimolarlo a correre qualche rischio in più. Comincio a registrare sempre più casi di imprenditori che decidono di consorziarsi per meglio affrontare mercati più ampi. Di solito sono più i giovani a farlo ma comunque si tratta di un ottimo segnale che va incoraggiato in tutti i modi possibili.

Reti di impresa, Associazionismo, qualità, know-how; esiste una formula ideale per dare maggiore solidità all'impresa artigiana?

Tutte queste cose concorrono all'obiettivo. In Calabria sono stati poco usati termini come reti di imprese o associazionismo, c'è quindi da lavorare molto perché diventino patrimonio diffuso, ma noi non disperiamo e concentreremo molto del nostro impegno su questo fronte.

“ **Le reti di impresa sono strategiche soprattutto in una regione ove la cultura dell'associazionismo è stata sempre poco sviluppata** ”

IL VENETO: TERRA IN CUI LA TRADIZIONE INCONTRA L'INNOVAZIONE



Il Veneto è caratterizzato da sempre da una spiccata presenza di imprese di costruzioni all'interno del tessuto artigiano: gli imprenditori edili rappresentano, infatti, oltre il 41% del totale e tale incidenza tende a crescere rispetto al 2006. Su un totale di circa 145 mila aziende attive, inoltre, gli artigiani che lavorano nei servizi (ad esclusione del commercio) sono circa 30,3 mila (il 20,9% del totale!), a conferma di come l'artigianato veneto sia spiccatamente un artigianato di produzione. Va, però, sottolineato come negli ultimi anni risultino in rilevante crescita alcuni servizi, in particolare quelli relativi all'informatica, che se adeguatamente supportati potrebbero, in breve tempo, assumere un ruolo guida in un processo di innovazione dell'intero comparto.

I NUMERI DELL'ARTIGIANATO IN VENETO

A fine 2007 le imprese artigiane venete sono circa 145 mila, risultando in crescita rispetto al 2006 di oltre 300 unità, grazie alla spinta delle costruzioni che si arricchiscono di circa 1.360 nuove iniziative imprenditoriali. Dopo le costruzioni, con circa 45.750 aziende, è il comparto industriale quello in cui si addensano il maggior numero di imprenditori artigiani, anche se l'incidenza del settore sul totale, al pari di quella dei servizi, tende a contrarsi (rispettivamente dal 32% al 31,6% e dal 21,2% al 20,9%).

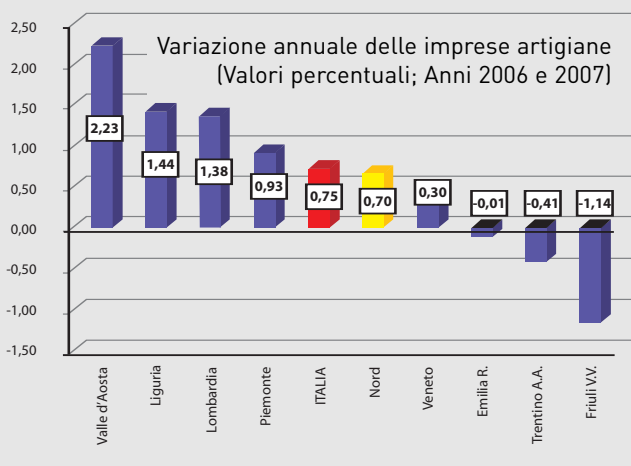
CONSISTENZA DELLE IMPRESE ARTIGIANE* IN VENETO (ANNI 2006 E 2007)

	2006		2007	
	V.A.	%	V.A.	%
Industria in senso stretto	46.242	32,0	45.749	31,6
Costruzioni	58.363	40,4	59.723	41,2
Commercio	9.381	6,5	9.168	6,3
Altre attività terziarie	30.613	21,2	30.272	20,9
Totale imprese artigiane	144.599	100,1	144.912	100,0

*Al netto delle imprese non classificate
Fonte: Nostre elaborazioni su dati Infocamere

IL VENETO NEL CONTESTO SETTENTRIONALE

La crescita dell'imprenditoria artigiana veneta è stata più rapida rispetto alle altre regioni settentrionali? Purtroppo no! Il Veneto mostra, infatti, un tasso di crescita nel 2007 delle aziende artigiane (+0,3%) inferiore sia alla media del Nord (+0,7%) sia a quella dell'Italia (+0,75%). Se "Atene piange, tuttavia, Sparta non ride", nel senso che le altre regioni appartenenti all'area Nord-Orientale del Paese presentano addirittura tassi di crescita negativi: il Friuli Venezia Giulia -1,14%, il Trentino Alto Adige -0,4% e l'Emilia Romagna -0,01%.



CHI SCENDE E CHI SALE

Chi ha contribuito alla crescita effettiva dell'imprenditoria artigiana in Veneto nell'ultimo anno? Sicuramente gli imprenditori edili che nel corso del 2007 presentano un tasso di crescita pari a 2,3 punti percentuali. Rilevante è, altresì, il contributo delle attività ausiliarie dei trasporti (+9,3%) e degna di nota è la crescita evidenziata dal comparto dell'informatica che, pur pesando ancora poco sul tessuto artigiano (0,8%), può essere foriero di nuove iniziative "innovative" per l'intero comparto nel Veneto. In netto, invece, le attività immobiliari (-14,7%), l'industria tessile (-2,4%) e quella mobiliara (-3,3%).

VARIAZIONE ANNUALE DELLE IMPRESE ARTIGIANE DEL VENETO PER COMPARTO PRODUTTIVO (Valori percentuali; Anni 2006 e 2007)

Settore	Var. '07/'06 %	Incidenza % su Totale imprese artigiane	Settore	Var. '07/'06 %	Incidenza % su Totale imprese artigiane
Sanità e altri servizi sociali	13,1	0,0	Commercio e ripar. beni personali	-2,3	6,2
Attività ausiliarie dei trasporti	9,3	0,1	Industrie tessili	-2,4	1,2
Industrie alimentari e delle bevande	2,6	4,0	Fabbric. mobili; altre industrie	-3,3	4,7
Costruzioni	2,3	40,5	Trasporti terrestri	-4,8	7,4
Informatica e attività connesse	1,6	0,8	Attività immobiliari	-14,7	0,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Infocamere

L'ARTIGIANATO CALABRO SI MODIFICA: MENO INDUSTRIA MANIFATTURIERA E AVANTI I SERVIZI

Il settore artigiano della Calabria ha mostrato nel corso del 2007 i primi segnali di "mutamento di pelle", nel senso che si è registrata di fatto una complessiva riduzione delle imprese attive - scese da 37.078 a 36.984 - ma al tempo stesso si è assistito ad un graduale riassetto del peso dei vari settori produttivi; si rafforzano, infatti, le costruzioni, mentre diminuisce l'incidenza delle lavorazioni manifatturiere, in particolare nel comparto tessile ed in quello dell'abbigliamento. L'elemento di novità è costituito, tuttavia, dalla crescita delle attività di servizio sia alle imprese che alle famiglie. Le nuove iniziative imprenditoriali proliferano però, nella maggior parte dei casi, nei servizi tradizionali, segno questo che i servizi a più alto contenuto tecnologico stentano a "mettere radici" in questa terra!



I NUMERI DELL'ARTIGIANATO IN CALABRIA

Le imprese artigiane calabresi sono diminuite nel corso del 2007 di circa 100 unità, attestandosi sotto la soglia delle 37 mila unità. In termini relativi, i comparti che contano il maggior numero di imprese sono (al netto delle non classificate) le costruzioni (31,2% del totale) e l'industria estrattivo-manifatturiera (32,3%). Tutti i comparti presentano, poi, una flessione del numero degli artigiani, ad eccezione delle costruzioni che si confermano nell'ultimo anno in Calabria, come in altre realtà regionali, un settore di traino di nuova imprenditoria.

CONSISTENZA DELLE IMPRESE ARTIGIANE* IN CALABRIA (ANNIO 2006 E 2007)

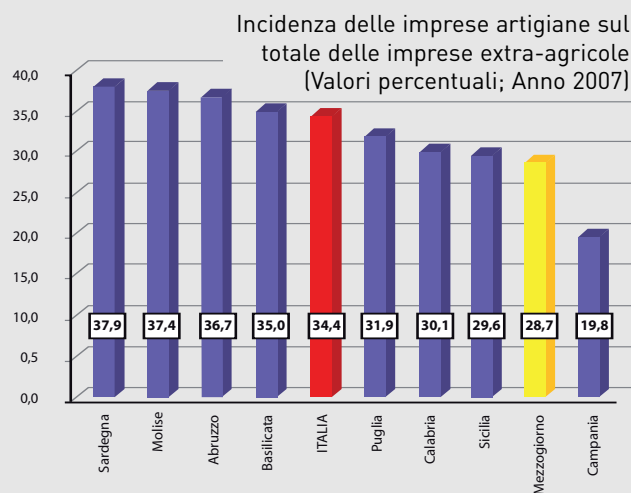
	2006		2007	
	V.A.	%	V.A.	%
Industria in senso stretto	12.196	32,9	11.957	32,3
Costruzioni	11.173	30,1	11.533	31,2
Commercio	5.056	13,6	4.913	13,3
Altre attività terziarie	8.653	23,3	8.581	23,2
Totale imprese artigiane	37.078	99,9	36.984	100,0

*Al netto delle imprese non classificate

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Infocamere

LA CALABRIA NEL CONTESTO NAZIONALE

Come si posiziona la Calabria nella tradizione artigiana del Paese? Osservando l'incidenza delle imprese artigiane sul totale del tessuto imprenditoriale extra-agricolo appare evidente come la nostra regione presenti una vocazione artigiana meno spinta rispetto alla media nazionale: a fronte, infatti, di un valore medio in Italia di oltre 34 aziende artigiane ogni 100, in Calabria si notano valori appena superiori a 30.



CHI SCENDE E CHI SALE

Si è detto prima che le costruzioni hanno nel corso del 2007 avuto un'ulteriore "iniezione" di nuova linfa, con una crescita del 3,2% del tessuto di impresa rispetto al 2006. Interessanti sono, tuttavia, i tassi di crescita mostrati da talune categorie di servizi, sintomo questo dell'avvio di un processo di "mutamento" del tradizionale assetto dell'artigianato calabro fondato sul binomio manifatturiero-costruzioni. Al riguardo, si osserva, infatti, come rilevanti flessioni si sono registrate nell'industria del legno (-5,1%), del tessile (-8,6%) e dell'abbigliamento (-6,9%).

VARIAZIONE ANNUALE DELLE IMPRESE ARTIGIANE DELLA CALABRIA PER COMPARTO PRODUTTIVO (Valori percentuali; Anni 2006 e 2007)

Settore	Var. '07/'06 %	Incidenza % su Totale imprese artigiane	Settore	Var. '07/'06 %	Incidenza % su Totale imprese artigiane
Attività ausiliarie dei trasporti	11,1	0,1	Industria legno (esclusi mobili)	-5,1	3,5
Poste e telecomunicazioni	10,0	0,1	Commercio al dettaglio; rip. beni personali	-6,4	2,9
Costruzioni	3,2	30,7	Industria dell'abbigliamento	-6,9	1,6
Fabbric. prodotti chimici e fibre sint.	2,6	0,2	Industrie tessili	-8,6	0,8
Altri servizi pubblici e sociali	0,6	12,3	Alberghi e ristorazione	-10,3	0,5

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Infocamere

SORPRESA: L'EXPORT ITALIANO VA BENE!

Nell'Italia preoccupata dai sempre più forti venti di recessione che soffiano da oltreoceano e progressivamente immersa nella contesa della campagna elettorale, c'è una notizia che è passata del tutto inosservata nella stampa (anche in quella specialistica) e che avrebbe, invece, meritato un adeguato spazio di approfondimento. A seguito di una revisione metodologica e di un ampliamento dei prodotti considerati, l'ISTAT ha rielaborato, presentandoli il 25 febbraio, gli indici dei valori medi unitari e dei volumi dei flussi commerciali dell'Italia con l'estero. Ne esce un quadro alquanto diverso rispetto a ciò che "sembrava" essere noto circa lo stato competitivo delle imprese industriali.

Ricapitoliamo brevemente quanto si sapeva prima della diffusione dei dati ISTAT. Era, come dire, acclarato che l'industria manifatturiera aveva attraversato, tra il 2001 e il 2003, una gravissima crisi competitiva che l'aveva distanziata dai competitori più prossimi, quelli europei. Da questa crisi sembrava che le nostre imprese fossero uscite, nell'ultimo biennio, in termini di fatturato venduto all'estero (la cui dinamica risultava tra le più elevate tra i partner dell'euro), ma non in termini di volumi esportati, che rimanevano inesorabilmente fanalino di coda nell'area europea. Il risultato finale di questi andamenti era una quota di mercato, a prezzi costanti, in inarrestabile discesa, molto più forte di quella sperimentata dalle altre economie industriali. È il caso di rammentare che questa desolante performance delle quantità esportate

aveva costituito uno dei principali tasselli dell'ipotesi di declino sostenuta da diversi osservatori. Un'ipotesi che trascurava, però, il fatto che fatturato e profitti derivanti dalle esportazioni correvano, e alla grande, in quegli stessi anni. La dicotomia tra dinamiche a prezzi correnti e costanti avrebbe dovuto fare drizzare le antenne: qualcosa non tornava nel quadro monocromo dipinto dalle tesi decliniste.

I nuovi dati ISTAT ci dicono che, infatti, non è realmente andata così e si incaricano di ricondurre a una maggiore coerenza prezzi e volumi del commercio estero. Vediamo i principali cambiamenti. In primo luogo (v. tabella), la crisi del 2001-03 è stata molto meno intensa di quanto si pensava: le esportazioni in volume in quei tre anni sono sì diminuite, ma non hanno sperimentato quella caduta a peso morto che le vecchie statistiche mostravano. In secondo luogo, la successiva ripresa del-

le vendite all'estero a prezzi costanti non è stata affatto quel percorso stentato di cui gli analisti non riuscivano a capacitarsi, ma una corsa di tutto rispetto a ritmi del 4% all'anno. Ne è conseguito che la quota di mercato delle esportazioni italiane è bensì diminuita, ma molto meno di quanto prima si pensava: la flessione della porzione italiana nelle esportazioni mondiali è stata meno intensa cumulativamente di circa 11 punti percentuali tra il 2000 e il 2007. Ciò si è tradotto in una dinamica che rimane peggiore di quella tedesca, ma non molto diversa da quella sperimentata da altre economie europee (in linea con la Francia, più favorevole di quella del Regno Unito).

La revisione al rialzo dei dati in quantità è stata la conseguenza di un calcolo (finalmente) più preciso dei valori medi unitari utilizzati per deflazionare i flussi commerciali a prezzi correnti. I valori unitari all'export sono stati, nelle nuove stime, significativamente ridimensionati e risultano ora più allineati ai prezzi praticati dalle imprese sui mercati interni. Con, però, alcune importanti eccezioni. Evoluzioni anomale continuano a contrassegnare i settori tradizionali del Made-in-Italy: nel tessile-abbigliamento-cuoio-calzature, i "prezzi" all'export sono aumentati, secondo le nuove serie, da 3 a 5 volte in più rispetto a quelli fissati sul mercato interno. Differenze che confermano quanto si era supposto sulla base delle precedenti statistiche: un riposizionamento nelle esportazioni di beni tradizionali nella direzione di varietà a più elevata qualità e a più alto valore unitario.

C'è una domanda che resta evidentemente sospesa in tutto ciò: questa più favorevole storia consegnataci dall'ISTAT si riflette anche in una migliore evoluzione del PIL? Non in una misura significativa. Le stime di crescita del prodotto lordo a partire dal 2000 sono state riviste al rialzo mediamente di uno 0,15% all'anno. Il motivo statistico dello scarso effetto dipende dal fatto che la revisione delle esportazioni in termini quantitativi è stata in parte compensata da una correzione analoga effettuata sul lato delle importazioni. Il motivo economico è che l'export, pur importante, è solo un pezzo del meccanismo italiano (pesa per meno del 30% sul PIL): i nuovi dati ISTAT sul buon andamento delle esportazioni accendono i riflettori sul fatto che le vere cause dei ritardi del nostro paese sono di origine interna e concentrate nei settori non esposti alla concorrenza internazionale.



	Vecchi indici	Nuovi indici
2001-03	-1,3	-0,3
2004-07	1,9	3,9

LE PROSPETTIVE DI MERCATO DELL'ARTIGIANATO: NUBI SULL'ITALIA MA SERENO ALL'ESTERO

Negli scorsi numeri di questa rubrica abbiamo più volte tratteggiato in chiaroscuro l'evoluzione dell'artigianato. I fenomeni di selezione e riposizionamento strategico in atto nell'intero apparato produttivo italiano hanno infatti determinato forti differenziazioni - in termini di risultati economici - anche in questo importante segmento della nostra economia. Basti pensare a ciò che sta avvenendo all'interno delle attività artigianali di produzione, dove, accanto ai segnali di crisi provenienti da alcuni segmenti più legati a una domanda "di prossimità", spiccano le performance delle aziende che sono riuscite a innalzare il livello qualitativo delle produzioni, a rafforzare le capacità commerciali, a migliorare l'efficienza dei processi, a irrobustire e migliorare l'organizzazione aziendale. Si tratta di casi di eccellenza, che vanno posti sotto la luce dei riflettori per comprendere - e far comprendere - su quali fattori competitivi può giocarsi il futuro del nostro artigianato.

L'analisi degli andamenti economici per il 2007 conferma l'esistenza di diversi modelli di sviluppo aziendale, in grado di spiegare alcune apparenti contraddizioni nelle informazioni e nelle statistiche che tutti noi abbiamo potuto osservare nel corso dell'anno da poco concluso.

Il primo dato che molti analisti utilizzano per "tastare il polso" dell'artigianato è rappresentato dall'evoluzione della demografia delle imprese. E già qui si notano fenomeni di segno opposto: a un vero e proprio boom delle iscrizioni (circa 137.300 nell'intero 2007, ossia 16.000 in più rispetto all'anno precedente) si è contrapposto un record delle cessazioni (poco meno di 124.000), a conferma di come la crisi dei consumi - soprattutto interni - continui ad operare una durissima selezione nel tessuto imprenditoriale artigiano. Una selezione che ha colpito in modo particolare proprio alcuni dei settori "tradizionali" dove le piccole e piccolissime sono largamente presenti. Non a caso, chiudono l'anno con un bilancio negativo le imprese dell'artigianato di produzione (-4.362 unità rispetto al 2006, una contrazione ancor più intensa di quella registrata negli anni precedenti), del commercio al dettaglio (-3.276) e dei trasporti (-4.010). Se il sistema artigiano nel suo insieme mostra ancora segnali di vitalità lo deve in primo luogo alle ditte di costruzioni (cresciute in dodici mesi del 3,84%, ossia +21.566 imprese), grazie alle quali il suo bilancio si è discostato da quello dell'intero apparato produttivo italiano per una dinamica leggermente migliore (pari a +0,84%, contro il +0,75% del totale dell'economia).

Ma questi dati aggregati esprimono davvero segnali di crisi? È vero che le difficoltà degli scorsi anni hanno messo a dura prova molte piccole imprese artigiane delle filiere dell'abbigliamen-

to e del legno-arredamento, spingendole fuori dal mercato. Ma è altrettanto vero che dietro i dati sulla natalità imprenditoriale va letta una sempre maggiore modernizzazione del mondo dell'artigianato, che si combina con successo alle tradizioni produttive tipiche di queste attività. Un fenomeno evidente nell'irrobustimento del numero di aziende operanti in quei comparti (dalla meccanica all'alimentare, dall'informatica al benessere e al tempo libero) in cui esse sono riuscite a intercettare e sfruttare non solo le diverse condizioni dei mercati e delle tecnologie, ma anche i cambiamenti dei gusti e degli stili di vita dei consumatori. Per competere al meglio, molte di queste imprese sono nate utilizzando la forma di società piuttosto che di ditta individuale o, col tempo, hanno trasformato la loro forma giuridica secondo questa modalità.

È questo il profilo delle aziende di successo nell'artigianato di produzione, grazie alle quali le vendite all'estero sono cresciute a un ritmo del 2,6% in media annua, un tasso di incremento mai riscontrato dall'inizio del nuovo decennio. Se tutto ciò è avvenuto nonostante il tanto temuto "supereuro" significa che tali imprese sono riuscite, grazie agli ingenti sforzi degli ultimi anni, a mettersi al riparo dalla competizione di costo e ad acquisire potere di mercato. Al contrario di quelle che invece dipendono quasi esclusivamente da una domanda interna non certo esaltante, e tale da determinare nuovamente una contrazione del fatturato complessivo dell'artigianato nel 2007. Risultati, questi, dai quali è ancora una volta evidente che - puntando su fattori come il marchio, il design, il marketing, la flessibilità produttiva - le imprese artigiane possono contrastare andamenti di mercato non sempre incoraggianti e, anzi, arrivare a "fare il prezzo", sia nei confronti dei consumatori italiani che di quelli stranieri.

NATI-MORTALITÀ DELLE IMPRESE ARTIGIANE PER SETTORI DI ATTIVITÀ ECONOMICA - ANNO 2007

SETTORI DI ATTIVITÀ*	Stock al 31.12.2007	Saldo annuale	Var. % stock ⁽¹⁾
Agricoltura	18.461	609	3,41%
Pesca	242	-14	-5,47%
Estrazione di minerali	1.020	-52	-4,84%
Attività manifatturiere	432.100	-4.362	-1,00%
Energia	120	-7	-5,47%
Costruzioni	582.185	21.566	3,84%
Commercio	117.526	-3.276	-2,71%
Alberghi e ristorazione	2.907	-277	-8,67%
Trasporti, magazzinaggio e comunicazioni	112.786	-4.010	-3,43%
Intermediazione monetaria e finanziaria	175	-7	-3,85%
Attività immobiliari, noleggio, informatica, ricerca	64.325	1.175	1,86%
Istruzione	2.088	49	2,40%
Sanità e altri servizi sociali	741	11	1,50%
Altri servizi pubblici, sociali e personali	156.270	625	0,40%

(1) Il tasso di variazione dello stock delle imprese registrate è dato dal rapporto tra la differenza degli stock di inizio e fine periodo e il valore dello stock di inizio periodo. L'eventuale scostamento rispetto al tasso di crescita dipende dall'effetto delle "variazioni di archivio", non considerate nel calcolo del tasso di variazione. Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

ANDAMENTO TENDENZIALE DELLA PRODUZIONE, DEL FATTURATO E DELLE ESPORTAZIONI DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ARTIGIANE (MEDIA ANNUA, 2000-2007)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Produzione	1,6	-0,5	-2,8	-4,6	-3,1	-3,3	0,5	-0,4
Fatturato	1,7	-0,4	-2,7	-4,4	-3,1	-3,3	0,5	-0,8
Esportazioni	1,7	0,3	-1,6	-3,7	-1,2	-0,7	0,5	2,6

Fonte: Centro Studi Unioncamere - Indagine congiunturale sull'industria manifatturiera

COMPETITIVITÀ IMPRENDITORIALE ED EFFICIENZA ENERGETICA: LE POLITICHE DI SVILUPPO SOSTENIBILE

“ I costi energetici frenano la capacità competitiva delle imprese italiane ”

Le dinamiche economiche italiane degli ultimi due anni hanno posto fine ad un ciclo piuttosto difficile e doloroso per il nostro sistema produttivo; certamente, tra i principali fattori che hanno influenzato la crescita, quello dello sviluppo sostenibile e del costo dell'approvvigionamento energetico sono sempre più motivo di interazione, anche accesa, tra le diverse categorie politiche, economiche e sociali, soprattutto nel momento in cui il costo del petrolio ha sfondato il tetto dei 100 dollari al barile, per poi toccare i 110.

L'efficienza energetica risulta cruciale per le piccole e medie imprese italiane che sopportano, tra l'altro, anche significativi livelli di accise sui costi del carburante per autotrazione, peraltro in un contesto di infrastrutture stradali sicuramente non a pieno supporto dell'efficienza logistica ed in un Paese che, per la produzione di energia elettrica, dipende prevalentemente da idrocarburi acquistati all'estero. Tra l'altro, questo problema interessa anche le fa-

Le attività Artigiancassa a supporto del fotovoltaico

Artigiancassa ha studiato un prodotto finanziario (contributo 949) dedicato alle imprese artigiane che, cumulato agli incentivi statali, è volto alla parziale copertura dell'importo per l'acquisto di impianti "Net Metering", o scambio sul posto, ovvero, impianti di servizio che operano un saldo annuo tra l'energia elettrica immessa in rete dall'impianto medesimo e l'energia elettrica prelevata dalla rete.

Il finanziamento Artigiancassa ha caratteristiche (durata; piano di ammortamento) modulate sulla specifica legislazione territoriale.

Per ulteriori informazioni: www.artigiancassa.it

miglie che vedono erodere progressivamente il relativo potere d'acquisto.

Il tema ha, dunque, assunto una rilevanza tale per cui da anni proliferano le sperimentazioni sulle fonti alternative al petrolio, anche se il problema dei costi di riconversione industriale e dei costi necessari per produrre tali fonti risulta non secondario. L'Unione europea, in tale ambito, ha delineato alcune linee guida in materia di approvvigionamento energetico e salvaguardia ambientale; entro il 2020 gli stati membri dovranno ridurre le emissioni di anidride carbonica del 20%, attraverso un miglioramento dell'efficienza, un maggiore utilizzo di fonti rinnovabili ed un ricorso ai biocarburanti nei trasporti. Il problema è, inoltre, acuito dal fatto che l'Italia dipende dall'estero per circa l'85% del fabbisogno energetico e dal fatto che, ad oggi, la disponibilità delle reti di approvvigionamento, trasformazione e distribuzione delle fonti energetiche è sempre insufficiente, anche in virtù del processo di evoluzione del sistema industriale e degli standard di sicurezza ormai sempre più stringenti

Per tali motivi, il nuovo programma di sviluppo italiano denominato "Industria 2015" che sovrappone strategicamente i fondi comunitari con quelli nazionali e regionali, individua alcuni assi strategici prioritari, tra cui proprio quello dell'efficienza energetica che ha l'obiettivo di sviluppare nuove tecnologie e integrare quelle esistenti per modificare sostanzialmente i prodotti/processi e il loro contenuto di conoscenza e valore aggiunto. In particolare, i programmi devono avere ad oggetto lo sviluppo di prodotti e/o servizi innovativi nelle aree tecnologiche ad alto potenziale innovativo, quali:

- solare fotovoltaico;
- solare termodinamico;
- bioenergia e produzione di energia dai rifiuti;
- celle a combustibile e idrogeno;
- generazione distribuita;
- eolico;
- materiali ad alta efficienza per l'edilizia e architettura bioclimatica;
- macchine e motori elettrici ad alta efficienza;
- tecnologie avanzate per illuminazione;
- elettrodomestici ad alta efficienza energetica;
- tecnologie per l'efficientamento energetico dei processi industriali.

Inoltre, per favorire la diffusione di fonti rinnovabili, il Ministero dello Sviluppo Economico, di concerto con il Ministero dell'ambiente, ha emanato un decreto ministeriale (19 febbraio 2007) finalizzato ad incentivare la produzione di energia elettrica da impianti fotovoltaici, riconosciuti più promettenti in termini di potenziale diffusione e connesso sviluppo tecnologico. Si tratta di un decreto che punta alla massima diffusione di tali impianti e, perciò, possono usufruire degli incentivi le imprese, le persone fisiche e le Pubbliche Amministrazioni.

“ Industria 2015”, individua, tra gli assi strategici di sviluppo per la competitività delle imprese italiane, quello dell'efficienza energetica ”



MAESTRI DEL LEGNO

o dei corsi di laurea, in grado di insegnare gli aspetti specifici del mestiere soprattutto se si pensa al legno. Per questo consiglio ai giovani che hanno grande passione e capacità per la falegnameria di entrare direttamente in contatto con le maestranze in bottega. E' solo tramite l'esperienza della manualità che si possono misurare le proprie capacità. In questo processo di apprendimento il maestro è il fondamentale compagno di viaggio.

Negli ultimi tempi le nuove tecnologie hanno cambiato mezzi e procedure di lavoro. Quanto resta ancora di manuale in questo antico mestiere?

Tecnologia e tradizione convivono, così come le vecchie generazioni con quelle nuove interagiscono per integrarsi e completarsi. Nella nostra azienda molti figli hanno deciso di seguire le orme dei padri. I giovani utilizzano macchine sofisticate per fare intarsi e incisioni che non potrebbero compiere se non avessero acquisito prima una conoscenza artigianale completa. Dietro la filosofia del nostro lavoro c'è la volontà di costruire il nuovo con lo spirito della tradizione, senza perdere mai di vista il principio che il manufatto originale è un pezzo unico e, come tale, un'opera d'arte.

Sempre a contatto con l'arte, il restauratore è considerato metaforicamente il chirurgo dei vecchi reperti, ma non sarebbe legittimo da parte sua sentirsi anche un po' artista?

L'arte è l'elemento fondamentale che accompagna da sempre questo mestiere, ma quello che mi sento di dire è che abbiamo la responsabilità di conservare e consegnare alle generazioni future le opere artistiche: noi siamo di passaggio, loro, invece, devono rimanere.

Qual è l'opera più famosa che le è passata tra le mani?

Sono tanti i lavori che abbiamo condotto in palazzi importanti come Montecitorio, Palazzo Madama, il Quirinale e molti altri ancora. Forse, a colpirmi di più è stata la Biblioteca Vaticana Barberini.

Ci racconti della sua ultima grande fatica, il Portone di Bronzo del Palazzo Apostolico del Vaticano.

L'ultimo a restaurarlo fu il Bernini, si immagini che onore è stato per noi mettere mano a quest'opera.

Il Portone di bronzo dopo 500 anni si era compromesso nella parte inferiore. Abbiamo dovuto apportare delle integrazioni intervenendo sia con il lavoro manuale che con la tecnologia sofisticata. In quest'occasione abbiamo sperimentato dei materiali misti, legno e acciaio, per rinforzare gli elementi originali ormai quasi totalmente corrosi. Oggi è tornato al suo vecchio splendore.

Formazione "restauratore"

Opificio delle pietre dure di Firenze e Istituto centrale del restauro di Roma. Sono queste le scuole del Ministero dei Beni Culturali che rilasciano il titolo ufficiale di restauratore, oggi equiparato ad una laurea. Ma entrarci è tutt'altro che facile, occorre superare dei concorsi molto selettivi che creano classi ristrette di circa 20 persone. Una volta dentro però la formazione, che dura quattro anni, è davvero eccellente. La scelta della disciplina occorre farla al momento del concorso. I settori del restauro si dividono principalmente in: pietra, metalli, ceramica, legno, carta e tessuti. La specializzazione non si può più cambiare, ma le materie di base restano comunque: storia dell'arte, archeologia classica, chimica, fisica, geologia. Le tecniche dei laboratori variano a seconda dei materiali; ad ogni modo, qui si passano 3 dei 5 giorni a settimana di scuola. D'estate poi, escluso il mese di vacanza di agosto, l'istituto spedisce i suoi allievi a fare pratica in giro per i vari cantieri sparsi in tutta Italia. Come alternativa, ai numerosi candidati che non riescono ad essere ammessi in questi istituti, ci sono i corsi regionali e le scuole private, oppure si può ricorrere al metodo più antico e ancora efficace: entrare in bottega. Oggi però sono molto alti gli standard richiesti dal Ministero dei beni culturali, soprattutto se si vuole lavorare per la sovrintendenze. Per evitare lo scollamento tra chi si occupa di beni culturali e il resto della società italiana ed europea il Ministero intende comunque porre rimedio. Lavorare a partire dal mondo della scuola, con l'istituzione di professioni intermedie e puntando, a livello universitario, sulle scuole di specializzazione, sono queste alcune delle soluzioni che il Ministero ha già intrapreso. Oggi sono circa 30.000 i restauratori in Italia, ma l'assenza di artigiani formati si avverte nella difficoltà di trovare un restauratore esperto anche quando l'incarico è affidato a operatori esterni alla pubblica amministrazione.

L'appuntamento

Ogni anno presso nel quartiere fieristico di Ferrara si svolge il Salone del Restauro. Si tratta di un appuntamento fondamentale per quanti vogliono approfondire, confrontarsi o avvicinarsi alle novità del delicato e complesso campo della conservazione e tutela del patrimonio culturale.

Da bottega a conduzione familiare ad azienda con ben 80 addetti. La Picalarga Srl è una delle imprese di restauro più prestigiose del Paese, le sue origini risalgono al 1878. Tra le ultime grandi opere, vanta il restauro del Portone di Bronzo del Palazzo Apostolico della Casa del Papa. A conclusione dei lavori, a cui ha contribuito anche Artigiancassa, abbiamo intervistato il direttore tecnico dell'atelier, l'architetto Marco Picalarga.

A cosa è dovuto il successo della sua impresa?

Indubbiamente alla sua lunga tradizione. Abbiamo ereditato oltre un secolo di esperienza. Iniziò il nonno di mio nonno, la cui specialità era il legno. Oggi, quella stessa cultura del legno che ci è stata trasmessa è tangibile nello spirito del lavoro in tutti i progetti che portiamo a termine.

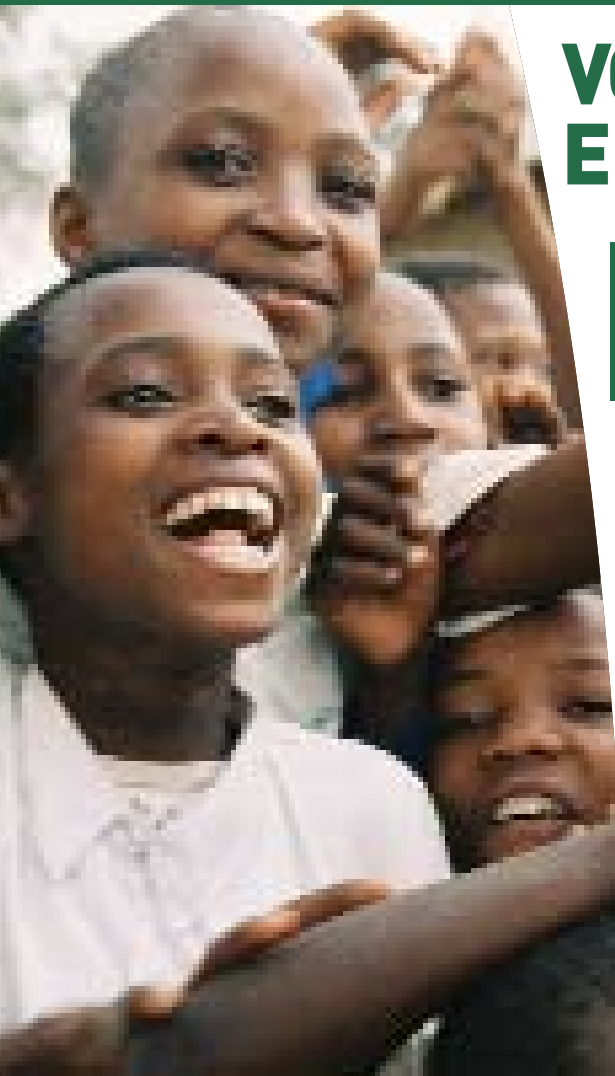
Anche nelle nuove realizzazioni?

Sì, chi viene da noi non si aspetta certo un prodotto standard, soprattutto per quanto riguarda il legno, che costituisce ancora la parte principale del nostro lavoro, ma anche per la costruzione di strutture o mobili moderni, lavoriamo con lo stesso criterio, valutando volta per volta i progetti che ci propongono gli architetti che si rivolgono alla Picalarga.

Il bagaglio familiare deve sicuramente aver influito positivamente nella sua formazione: oggi cosa consiglia a chi vuole lavorare come restauratore?

Personalmente mi sono laureato in architettura con indirizzo storia del restauro. Questi studi danno una buona preparazione generale, ma a dire il vero mancano delle scuole,

VOLONTARIATO, INVESTIMENTI E SPERANZA PER IL SAHEL



Abbiamo incontrato l'Ing. Giuseppe Rotunno, Segretario Generale del Comitato di Collegamento dei Cattolici per una Civiltà dell'Amore, Ingegnere nucleare di professione, impegnato da oltre vent'anni nei progetti di sostegno alle comunità del Sud del mondo.

Ingegnere, quando nasce la vostra Associazione?

"Il nostro Comitato è attivo sul territorio nazionale da 22 anni e opera da sempre nel campo del volontariato e delle azioni umanitarie promuovendo a livello nazionale ed internazionale programmi e microprogetti di sviluppo. Siamo partiti nel 1986 introducendo per primi in Italia la novità delle adozioni a distanza e lanciando numerose campagne di solidarietà tra cui "Contro la Fame Cambia la Vita" e "Adotta un Papà nel Sud del Mondo".

Per cosa si caratterizza il vostro impegno rispetto alle altre organizzazioni filantropiche?

"La finalità della nostra attività è offrire risposte concrete alle esigenze fondamentali di vita delle comunità delle nazioni più povere del mondo, nel rispetto di ogni cultura. La nostra funzione, poi, è quella di mettere in relazione e collegare le aziende che intendono aderire ai nostri progetti e finanziare i microprogetti di sviluppo, in particolare, con gli Istituti missionari di tutta Italia. La struttura stessa del Comitato si basa sulle professionalità prestate da volontari che offrono le loro consulenze gratuite per la migliore realizzazione degli interventi, con il coinvolgimento, tra l'altro, del mondo non cattolico."

In cosa consistono, di fatto, questi microprogetti e quale è il valore per le popolazioni che ne beneficiano?

"Nell'ambito dei progetti di sviluppo globali i microprogetti sono singole iniziative destinate a comunità del Sud del mondo. Grazie infatti ai contributi economici, gestiti in loco dai missionari incaricati, vengono create attività di microimpresa tra le popolazioni interessate per dare un futuro alle singole economie locali. Ed è proprio la volontà dei diretti beneficiari la vera forza del microprogetto, oltre al ruolo fondamentale dei tutor e dei missionari, veri punti di riferimento. In questi contesti sono sufficienti € 2.500 per l'avviamento di un'attività lavorativa in proprio ma, quello che più conta, è creare attraverso la formazione professionale piccole imprese di qualità stabili, che possano costituire un'effettiva opportunità di lavoro e di sviluppo."

E notevoli sono i risultati che il Comitato ha raggiunto dal 1986 al 2006, con 24 progetti totali di microimpresa realizzati e 2400 persone direttamente beneficiate. E con la campagna "Contro la Fame Cambia la Vita" 486.461 persone direttamente beneficiate con 23.180 microprogetti realizzati; con la campagna "Adotta un Papà" 138.590 persone direttamente beneficiate e 13.859 settimane di lavoro create, di cui oltre 4.800 nel solo 2006.

Di recente avete presentato un nuovo progetto di Solidarietà e Finanza a favore dell'Africa che vedrà coinvolte molte banche e aziende nel ruolo di investitori ...

"Si tratta dei Progetti di Civiltà dell'Amore in Sahel, una campagna di aiuto per l'Africa subsahariana che ha come obiettivo quello di coinvolgere ancora una volta il mondo imprenditoriale e creditizio. Tredici microprogetti di sviluppo, studiati dalla Fondazione Giovanni Paolo II per il Sahel, per un valore totale di 630 milioni di euro, che vanno dalla formazione professionale femminile alla zootecnia, dalla scolarizzazione al credito, dal rimboschimento alla produzione alimentare. Si tratta di una sfida intelligente in favore di queste economie che hanno bisogno di valorizzare le risorse locali e sviluppare attività artigiane e nuove competenze. C'è bisogno di una grande forza morale e di una grande visione per promuovere senza speculazioni nuova economia e nuove iniziative nelle zone povere del mondo e, sul trend del crescente PIL del continente africano, auspico che ciò possa permeare anche l'ottica delle Istituzioni Internazionali."

Il vostro incontro con Artigiancassa ha avuto a battesimo un importante progetto in Costa d'Avorio, appena concluso....

"Consideriamo Artigiancassa una vera pioniera nel sostegno della cooperazione allo sviluppo: ispirata all'etica di impresa e con la mission di favorire l'operatività delle imprese artigiane e delle micro, piccole e medie imprese, contribuisce a fornire, anche nel sud del mondo, mezzi per la crescita e lo sviluppo locali. Ora, nell'ambito dei 13 Progetti di Civiltà dell'Amore in Sahel, Artigiancassa finanzia la creazione di 12 attività artigianali femminili e l'erogazione di microcredito nel Burkina Faso.

Il mio invito alle aziende è di credere nel grande valore dell'impegno umanitario a favore delle regioni più povere del mondo e, come Artigiancassa, operare un salto di qualità dando spazio alla responsabilità sociale d'impresa. Constatiamo che, attraverso queste esperienze, a "rinascere" sono proprio i contesti aziendali: si tratta di un progresso morale che, unito all'apertura verso nuovi mercati, può fornire un serio contributo alla sopravvivenza della nostra civiltà industriale ed alla creazione di una cultura del micro-credito nel Sud del nostro mondo."

www.civiltadellamore.org

ARTIGIANCASSA E "PROGRAMMA ARTIGIANI": CONCLUSO CON SUCCESSO IL PROGETTO DI MICROIMPRESA IN COSTA D'AVORIO

Nasce nel 2003 la collaborazione tra Artigiancassa ed il Comitato di Collegamento dei Cattolici per sviluppo di microattività imprenditoriali in Costa d'Avorio, nell'ambito della Campagna nazionale "Contro la Fame Cambia la Vita". E così, grazie al contributo di Artigiancassa, all'opera dei volontari e l'aiuto delle imprese artigiane di Confartigianato, CNA e Casartigiani, viene portato a termine il "Programma Artigiani". Nella bidonville di Derriere Wharf alla periferia di Abidjan, capitale economica della Costa d'Avorio, sono nate 24 microimprese tutte al femminile: sartorie, pasticcerie, saloni di parrucchiere, centri di servizio e battitura di testi al computer, con nuovi posti di lavoro ed una nuova vita per molte ragazze strappate ad una vita difficile. Un vero e proprio programma pilota nella creazione di microimpresa che, dato il successo della sua formula a basso costo, ha assunto il valore di progetto prototipo su cui basare i prossimi investimenti.

Per il suo valore sociale l'iniziativa ha ricevuto la Benedizione Apostolica del Santo Padre Giovanni Paolo II, il Patrocinio del Ministero delle Attività Produttive, apprezzamento dell'Ambasciatore della Costa D'Avorio presso la Santa Sede e dell'allora Sottosegretario agli Affari Esteri con delega per l'Africa, ed i ringraziamenti del Governo della Costa d'Avorio.

“PROMETEI D'ITALIA”

Giacomo Basso, Presidente Casartigiani, commenta le tematiche più pregnanti che riguardano il mondo degli artigiani, un settore così vitale e importante dell'economia nazionale.

Presidente Basso, Casartigiani con le sue 18 Federazioni regionali, e 1000 sedi, segue una grande varietà di categorie di mestiere: quali gli strumenti di coordinamento periferia-centro per evitare gli effetti di un'eventuale burocratizzazione?

Credo che nessuna organizzazione di quelle storiche sia un centro di burocrazia, semmai un momento di semplificazione, in quanto servizio e assistenza prima ancora che rappresentanza. Del resto sarebbe paradossale se lo fosse, visto che tra i primi compiti c'è quello di aiutare la categoria a districarsi nella burocrazia.

CASARTIGIANI, a seguito di varie deregulation, è diventata un modello di autonomia nello statuto, nell'organizzazione e negli aspetti amministrativi. Vero sindacato di servizio, dimostra come si possa essere sburocratizzati al massimo offrendo assistenza e rappresentanza. Lo statuto federale è molto chiaro: la Confederazione è struttura di secondo grado e raggruppa le associazioni - o le collega - e non gli artigiani. Le associazioni conservano in pieno l'autonomia giuridica, organizzativa e patrimoniale e hanno l'esclusiva di covenant, con il solo obbligo di rispettare le linee generali sindacali e preoccupandosi delle attività locali. Esse hanno contatto diretto con gli iscritti per ognuno dei quali corrispondono, alla Confederazione, soli tre euro scarsi al mese per la tessera nazionale.

Quali sono i crediti ed i finanziamenti del settore?

È un momento in cui si è fatta sicuramente chiarezza nell'ambito del credito e dei finanziamenti al settore. Ciò che io definisco la “mistica” e, purtroppo a volte, la “retorica” di Basilea 2, proprio nell'anno di entrata in vigore è stata definitivamente decrittata. Nel campo dei consorzi si deve andare necessariamente verso una razionalizzazione nel 107 o comunque verso una riassicurazione nel 106. Da sempre mi impegno per favorire che i Consorzi di promanazione CASARTIGIANI, al di là di anacronistiche incomprensioni, si uniformino in ambiti unitari ed in questo prezioso è il lavoro di FEDART FIDI. Il credito agevolato continua ad essere lo strumento utile e indispensabile per l'imprenditore e va dato atto al management ARTIGIAN-CASSA, proprio nel momento del cambiamento, di aver saputo ben governare i riflessi di competenze che ormai investono, e si diversificano, sul territorio regionale,

garantendo al ruolo dell'Istituto, con le partnership delle organizzazioni artigiane, un importante futuro, solo che lo voglia.

Il credito a progetto, che ci è stato tanto a cuore, è stato invece una grande suggestione letterale in un mondo algebrico - con quel che ne consegue, anche se non disperiamo per il futuro.

Cos'è cambiato con la Finanziaria 2008 rispetto a passate problematiche del settore?

Nel contesto della legge finanziaria 2008 c'è la scelta positiva della semplificazione della fiscalità d'impresa. Molto resta ancora da fare e l'artigianato è ancora penalizzato. In generale, oltre all'annoso problema del rapporto negativo tra qualità e livelli di spesa pubblica e livelli di prelievo tributario e contributivo troppo elevati, ci sono tre aspetti specifici principali. Sull'apprendistato, l'aumento di contribuzione ha avuto, dati statistici alla mano, un effetto deprimente scoraggiandone l'utilizzo.

Sul grande problema della sicurezza è stata data poca considerazione ai premi Inail per l'artigianato che adotta, con le forti sollecitazioni delle nostre organizzazioni, comportamenti virtuosi per la sicurezza sui posti di lavoro e registra un calo di infortuni, ma non è premiato dai meccanismi.

La “finanziaria”, per quanto riguarda gli studi di settore, non ha apportato le novità attese. Questa è una cosa che ci ha deluso molto, ma vedo con piacere che in tutti i programmi preelettorali si afferma di non voler più tartassare i piccolissimi imprenditori.

Casartigiani quest'anno a dicembre compie 50anni. Quali il consuntivo degli obiettivi raggiunti e quali quelli previsti per il futuro?

CASARTIGIANI ha scelto di rappresentare solo l'artigianato tradizionale nell'ambito della micro-impresa europea. Con la delibera che prevede, a livello nazionale, incompatibilità tra incarichi politici e incarichi sindacali, posso affermare, ancor più adesso, che dalla fine degli anni ottanta ad oggi, è stata, ed è, la dignitosa, coerente, caratterizzante organizzazione più intrinsecamente - e sottolineo intrinsecamente - artigiana di tutte le maggiori organizzazioni imprenditoriali. Abbiamo partecipato alle associazioni ispirandole alla prolungazione della tradizione dell'artigianato, che pur nel rinnovamento, è sempre quello dell'articolo 45 della Costituzione.



Ma in questa suggestiva “cavalcata” abbiamo contribuito ad accrescere e, infine, affermare - soprattutto insieme alle altre due grandi organizzazioni Confartigianato e CNA dell'Artigianato ma anche dell'Impresa - il ruolo dell'artigianato italiano nel Paese, in Europa e nel mondo. Il futuro non può prescindere, a mio parere, dall'unitarietà delle organizzazioni storiche: il cartello delle imprese con Confindustria, il Commercio, l'Agricoltura e la Cooperazione va valorizzato osservando la situazione per vedere quali dei due antagonismi socio sindacali prevarrà, quello della specializzazione categoriale o della uniformazione. Bisogna essere attenti e disinteressati e distinguere sempre tra rappresentanza e servizi, perché questo è il nodo.

L'obiettivo più grande per noi tutti è quello di vedere riconosciute, nel futuro, tutte le tutele che merita l'artigianato.

Per i 50anni è previsto un congresso e se sì dove e con quale tema principale?

I cinquant'anni scadono il 28 dicembre 2008. Nelle nostre intenzioni, ai primi del 2009, ci sarà una grande convention, una sorta di happening artigiano con tanti testimoni del cammino percorso che andrà al di là del consueto modello dell'assemblea annuale con una relazione e la risposta del governo. Il tema sarà quello della trasposizione artigiana nella società e nella cultura ed il ruolo svolto da CASARTIGIANI. Sono iniziate, nel frattempo, varie attività sul territorio e probabilmente terremo anche un congresso interno per una ulteriore deregulation che favorisca, sempre più, l'agilità del modello CASARTIGIANI.

Quali i rapporti con le altre organizzazioni paritetiche europee?

I rapporti con Confartigianato e CNA, a livello nazionale, sono i migliori possibili, così come con le altre organizzazioni dell'impresa che rispettiamo per lo straordinario ruolo sociale che rivestono, cercando tutti, io per primo, di liberarci di quello che Paolo di Tarso chiamava l'ingombro dell'io inteso individualmente e come entità. Qualche difficoltà in più c'è, spesso sul territorio, ma questo è ovvio perché lì ci sono concorrenze inevitabili. E poi si sa che chi è miope è dannoso per la sua organizzazione, chi è presbite lo è per se stesso.

Consiglio, benevolmente, a tutti, le lenti bifocali.

AGEVOLARE LO "START UP" DELLE PICCOLE IMPRESE PER RIPRENDERE LA STRADA DELLO SVILUPPO



A che punto è il progetto "Un'impresa in sette giorni"? Era questa la domanda che ci si poneva fino allo scorso mese di gennaio, con articoli sui giornali generalmente improntati al pessimismo. E il motivo di tale insoddisfazione è subito detto. Come si ricorderà, nel numero di giugno dello scorso anno la nostra rivista aveva ospitato un intervento dell'allora presidente

della Commissione Attività Produttive della Camera, Daniele Capezzone, che auspicava la traduzione in legge del suo progetto rivolto a semplificare i numerosi e spesso superflui adempimenti richiesti per l'apertura di un'impresa. Si proponeva, in sostanza, di introdurre anche in questo campo il collaudato strumento delle autocertificazioni, rinviando ad una data successiva i dovuti controlli da parte delle pubbliche amministrazioni, sulle quali si sarebbero fatti ricadere i costi e i tempi morti determinati dalle lungaggini dell'apparato burocratico.

Nell'intervista si faceva fra l'altro osservare come, con l'alleggerimento degli adempimenti burocratici, fiscali e legali, le piccole imprese avrebbero potuto svincolarsi dal peso di quei "lacci e laccioli" che continuavano ad ostacolare la nascita e lo sviluppo di nuove iniziative imprenditoriali. Basti pensare – si diceva – che per fondare una nuova impresa occorre in Italia il disbrigo di 27 pratiche (contro una media di 12 per i paesi dell'OCSE), che il tempo occorrente per condurle in porto è di 11 mesi (contro i 4 mesi dell'OCSE) e che il costo delle operazioni ascende alla ragguardevole cifra di oltre 50 mila euro (contro i 20 dell'OCSE).

Nonostante il parere favorevole espresso dall'apposita Commissione della Camera, il progetto sembrava tuttavia essersi arenato al Senato, suscitando comprensibili amarezze in quanti – a cominciare dall'on. Capezzone – si erano dati da fare per farlo giungere finalmente in porto. Ed era a questo punto che, dovendo preparare un pezzo per il numero di marzo della rivista, mi decidevo a formulare il titolo che compare sul frontespizio.

Ma che era accaduto nel frattempo per rendere la situazione così preoccupante? Era successo che, anziché ridursi, gli ostacoli burocratici e gli adempimenti fiscali e contributivi si erano in molti casi accresciuti; i tassi di natalità netta (iscrizioni meno cancellazioni) avevano subito una brusca inversione di tendenza, soprattutto per quanto riguarda le imprese artigia-

ne; i livelli di competitività delle imprese non erano affatto risaliti dalla china e – non ultimo – il vento della recessione sembrava che ricominciasse a spirare, complice l'eccezionale incremento registrato dalla quotazione del greggio. Senza contare, ovviamente, che la fase di attesa che caratterizza i periodi pre e post-elettorali non induce all'ottimismo.

Eppure – si ricordava – esperienze analoghe a quella del supposto "deragliament" del progetto Capezzone se ne erano avute tante e, sia pure con il costante appoggio delle forze politiche e dei gruppi di pressione, si erano risolte positivamente. Bastava ricordare, ad esempio, il caso degli sportelli unici per le attività produttive che, regolati dal D.P.R. n. 477/1998 e successivamente integrati e modificati dal D.P.R. n. 440/2000, erano giunti finalmente al traguardo, consentendo, fra l'altro, al FORMEZ di scrivere un fascicolo dedicato a "L'impresa artigiana e lo sportello unico delle attività produttive".

Senonché, nonostante le preoccupate analisi condotte sulle pagine economiche dei quotidiani, le anticipazioni contenute sulla Gazzetta Ufficiale n. 77 dello scorso anno (recante misure urgenti per la tutela dei consumatori) e la circolare del 15 febbraio u.s. del Ministero dello Sviluppo Economico, letteralmente spiazzando i giornalisti che si erano occupati dell'argomento, portavano a compimento l'iniziativa tanto attesa. Non solo: ma ai "sette giorni" di attesa cui accennava la proposta di legge per l'avvio delle pratiche, si sostituisce adesso un periodo più breve. La circolare ministeriale parla infatti di una "Comunicazione unica" che gli aspiranti imprenditori, o i professionisti da essi incaricati, potranno presentare alla Camera di Commercio della provincia in cui intendono avviare la propria attività, precisando che la comunicazione vale quale assolvimento di tutti gli adempimenti previsti dalla normativa in vigore.

Alla Camera di Commercio – alla quale il modulo di richiesta può essere trasmesso soltanto su supporto informatico – spetta quindi il compito di iscrizione al Registro delle imprese (o all'Albo degli Artigiani) e, se sussistono i presupposti di legge, la comunicazione ha effetto ai fini previdenziali, assistenziali e fiscali, nonché per il rilascio del codice fiscale e/o della partita Iva. Per rendere inoltre più agevole l'avvio della nuova procedura, il sistema camerale ha reso disponibile un servizio di assistenza telefonica (n. 199.502010) inteso a guidare gli utenti nella compilazione delle pratiche; servizio che si coordinerà con l'Agenzia delle Entrate e con gli altri enti che continuano ad essere il riferimento per gli utenti sulle domande nelle materie di loro competenza.

Come si vede, il decreto tende ulteriormente a valorizzare il ruolo delle Camere di Commercio e, nello stesso tempo, spinge a rafforzare le funzioni dello sportello unico per le attività produttive, con l'obiettivo di velocizzare la realizzazione degli impianti. Il che induce a ritenere che un altro ostacolo sia stato abbattuto sul sentiero delle liberalizzazioni e che altri – molto più incisivi – ne dovranno necessariamente seguire se si vuole che il nostro Paese non continui a retrocedere nelle graduatorie internazionali fondate sulla competitività del sistema produttivo e sull'efficienza della pubblica amministrazione.

IL CORAGGIO DELL'INNOVAZIONE NEL SETTORE ALIMENTARE



Rana è un marchio importante nel settore della produzione e commercializzazione di pasta e prodotti alimentari freschi. La storia e le scelte di un'impresa che, da laboratorio artigianale, è diventato leader di mercato in Italia ed all'estero.

Comunque, come trent'anni prima, anche negli anni '90 ho compreso che occorreva vincere la diffidenza dei consumatori e, per questo, decisi di diventare testimonialio stesso delle campagne pubblicitarie. L'inizio del nuovo secolo ci ha spinti con successo verso i mercati in-

biamo lanciato sul mercato italiano una nuova formula di ristorazione veloce, in grado di coniugare il servizio con la qualità della tradizione culinaria italiana e delle specialità del Pastificio Rana.

A giugno dello scorso anno abbiamo inaugurato il primo ristorante "Da Giovanni" presso un centro commerciale a cui ne è seguito a novembre un secondo. Si tratta di un progetto fondamentale in termini di diversificazione del business aziendale che prevede, nel lungo periodo, un piano di espansione oltre confine anche nell'estremo Oriente e negli Stati Uniti.

Come reagisce alle sfide dei principali competitors e quali sono state le sue maggiori sfide personali?

Gli anni '90 sono stati particolarmente difficili perché il mercato ci ha imposto di reagire con orgoglio alla competizione internazionale. Noi avevamo ancora una forma organizzativa e produttiva sostanzialmente artigianale e numerose multinazionali hanno tentato di conquistare il mercato italiano anche tentando di acquistare la proprietà dell'azienda. Abbiamo reagito con vigore puntando ad un ampliamento produttivo ed al superamento dei confini nazionali, ma sempre con una particolare attenzione a: qualità, investimenti, promozione e comunicazione.

Esiste, secondo Lei, una formula vincente per un'impresa, anche piccola, che si vuole affermare? E cosa raccomanderebbe oggi ad un giovane che fa nascere un'azienda?

Oggi i giovani hanno una quantità di opportunità che quando io ho iniziato erano impensabili. Forse è difficile scegliere la strada giusta ma non ci sono limiti, fuorché quelli personali. Ai giovani vorrei dire di non demordere mai e di adottare il mio motto, molto semplice, che si riassume in tre parole: dai, dai, dai!

Oggi Rana è un marchio conosciuto in Italia e nel mondo, ma qual è la storia e la ricetta di un simile successo?

Nel 1961, in un piccolo laboratorio, iniziai una produzione di tortellini dei quali curavo personalmente la preparazione della pasta e del ripieno, così come avevo imparato nel panificio di famiglia. La prima sfida fu quella di sfatare i pregiudizi verso i piatti pronti e la pasta fresca ripiena, anche perché avevo intuito che i desideri dei consumatori si modificavano rapidamente indirizzandosi verso prodotti alimentari di veloce preparazione e dal livello qualitativo elevato che potessero essere trovati sugli scaffali.

Ho compreso che i cambiamenti dello stile di vita degli italiani dovessero essere accompagnati da un'alimentazione corretta e tradizionale; per questo ho sempre considerato la qualità e la genuinità come caratteristica distintiva del prodotto che ho sempre cercato di mantenere grazie all'introduzione di macchine ideate e perfezionate per questo scopo.

Negli anni '80, l'incremento dei regimi produttivi ed il forte allargamento dei canali della distribuzione ci hanno spinto verso la leadership del mercato italiano. Alla base di questo successo c'è la ricerca di una cultura aziendale sempre più manageriale che ha individuato nella rete distributiva e nella comunicazione le principali leve di marketing.

ternazionali, utilizzando strategie di diversificazione.

Quali sono le attuali sfide di mercato per Rana?

Oggi il mercato è ricco di opportunità ma anche di *competitors* molto agguerriti. Il Pastificio Rana intende consolidarsi secondo un modello che amiamo definire di "multinazionale tascabile": una grande azienda, l'unica nel settore presente a livello internazionale, orientata a qualità, tecnologia e sviluppo, che non perde di vista i propri valori tradizionali, tra i quali la centralità delle risorse umane, vero e proprio capitale intellettuale dell'azienda.

In ogni caso, lo sviluppo strategico del Gruppo è incentrato su quattro linee guida principali: il consolidamento della propria posizione in Italia, la progressiva internazionalizzazione del business, l'innovazione di processo e di prodotto, il rafforzamento del management.

Coerentemente con l'immagine moderna e vicina al consumatore che da sempre caratterizza il Pastificio Rana, nel 2007 ab-

CHI È GIOVANNI RANA

Giovanni Rana nasce nel 1937 e all'età di tredici anni inizia a lavorare nel panificio di famiglia, fino a che, ventiquenne, avvia la sua produzione artigianale di tortellini. A guidarlo nel suo percorso è l'intuizione del desiderio del consumatore di trovare sugli scaffali prodotti alimentari di veloce preparazione dal livello qualitativo elevato.

Oggi Giovanni Rana è Presidente in carica de L'Italia del Gusto, consorzio che comprende i maggiori marchi del food italiano e che ha tra i suoi obiettivi statutari quello di promuovere la gastronomia di marca nostrana sui mercati internazionali.

LE TRE ANIME DI LINO POMPILI



Presidente Pompili, fin dai suoi primi anni di imprenditore, lei ha sempre dato grande importanza al fattore umano, alle persone prima ancora che ai dipendenti.

È vero. Pensi che nel 1964, a 24 anni, mentre fondavo la mia prima azienda, ho anche organizzato una scuola serale di ragioneria, che è stata attiva fino al 1997 e ha permesso a tanti lavoratori di diplomarsi e, in tanti casi, anche di laurearsi. Poi ho istituito anche una scuola di formazione interna all'azienda, che oggi si chiama Centro Professionale La Sfinge, con tanto di riconoscimento della Regione Toscana e certificazione di qualità ISO 9000.

Dunque per lei il personale è sempre stato un patrimonio da valorizzare attraverso la formazione. Si può dire che questo sia un dato comune a tutti gli artigiani?

Sicuramente sì. Nel lavoro degli artigiani la componente umana ha un ruolo importantissimo, direi preponderante. Per questo la formazione deve essere curata con scrupolo. Ogni artigiano ha un "lo artigiano" da coltivare e rafforzare: se si leva l'"lo" ad un artigiano, resta un lavoratore che fa qualcosa per tirare a campare.

Questa sua riflessione, Presidente, induce a qualche considerazione sulla dimensione delle imprese: è conciliabile secondo lei l'esigenza di crescita dimensionale con la dimensione così spiccatamente "umana" del lavoro artigiano?

Guardi, io sono sempre stato del parere che le piccole imprese non devono inseguire il miraggio della crescita a tutti i costi. Mi spiego meglio: l'artigiano, o comunque il piccolo imprenditore, è spesso più innovativo degli altri perché ha più idee e più passione, quindi gli va lasciato il piacere dell'ideazione, dell'organizzazione del proprio lavoro, aiutandolo a fare rete, a sviluppare le sue idee verificandole e portandole a prototipo. In poche parole, la cultura dell'innovazione e della fantasia prevale su quella del fare, la qualità prevale sulla quantità.

Lino Pompili, un dinamico toscano nato a Chiusi, in provincia di Siena nel 1940, è un imprenditore di successo, ma anche Vice Presidente di una delle principali associazioni di categoria del paese, la CNA, e Presidente di Artigiancassa da circa due anni. È quindi un personaggio molto qualificato a rispondere ad alcune domande sull'artigianato e, più in generale, sul mondo del lavoro.

Imprese & Territorio lo ha intervistato, tra una telefonata e un impegno di lavoro, nella sua azienda di Chiusi, la Readytec, che opera nel settore e-business, gestionale, hardware e sistemi con uffici commerciali nelle principali città italiane e 210 dipendenti.

Perché?

Ma perché il nostro è un paese con poche materie prime, e se vogliamo essere competitivi nel mondo dobbiamo lavorare sul prodotto d'eccellenza.

Oltre ad essere imprenditore, lei ha ricoperto numerosi incarichi sia pubblici sia nel mondo confederale, fino a diventare Vice Presidente della CNA. Secondo lei, quale ruolo devono rivestire le associazioni di categoria oggi?

Le associazioni hanno il ruolo primario di tutela e rappresentanza degli interessi degli artigiani che resta sempre importantissimo. Per svolgere al meglio questo ruolo, si sono sapute strutturare in veri e propri uffici di servizi all'interno dei quali lavorano professionisti di altissimo livello che sanno fornire con grande perizia assistenza e consulenza alle imprese in varie materie, dal credito alla finanza, dal fisco alla contabilità e tante altre cose.

Oggi devono andare oltre: devono aiutare le imprese a guardare all'Europa in particolare, e all'internazionalizzazione in generale, ad essere competitive e devono impegnarsi e impegnare i propri associati perché insieme esprimano una grande forza sociale responsabilizzata nell'elaborazione e nella realizzazione di fatti capaci di innovare ed adeguare il Sistema Italia ai nuovi e indispensabili bisogni.

E i Confidi?

I Confidi rappresentano non solo uno strumento finanziario importante per la concreta realizzazione degli investimenti produttivi delle imprese, ma anche uno strumento di aiuto alla realizzazione delle politiche di sviluppo del territorio, e sono utili non solo alle imprese che effettuano investimenti, ma alla Pubblica Amministrazione e al sistema creditizio/finanziario.

Circa due anni fa, l'11 aprile 2006, lei è diventato Presidente di Artigiancassa. Come è stata finora la sua esperienza di banchiere?

Sulla mia esperienza da Presidente di Artigiancassa, posso dire innanzitutto che vedere le cose da angolazioni diverse arricchisce molto e aiuta a capire i diversi punti di vista e le diverse esigenze. Io ho cercato di portare anche in Artigiancassa la mia esperienza e la mia voglia di guardare oltre e spero di esserci riuscito. Ho un'ottima intesa con il Direttore Generale Verzaro, e ho trovato manager e personale molto attenti e preparati. Artigiancassa è una banca che ogni anno produce un buon utile per i suoi azionisti, ma che al contempo sostiene il lavoro degli artigiani e delle micro, piccole e medie imprese con ricadute socio economiche molto considerevoli.

Quale ruolo a suo parere deve ritagliarsi Artigiancassa per essere la banca degli artigiani?

Dobbiamo tenere presente che Artigiancassa - partecipata per il 74% da BNL BNP Paribas e per il 26% dalle Confederazioni dell'artigianato - fa parte di una filiera che comprende le associazioni di categoria e i confidi, e questa appartenenza la privilegia rispetto al resto del sistema bancario. Allora che chiedere a una banca così? Che il credito sia erogato in tempi brevissimi e a condizioni vantaggiose, proprio perché lavorando in filiera si possono fare economie di scala che altrimenti non potrebbero essere fatte. Un'altra cosa importante sarebbe la concessione di linee di credito speciale per esigenze temporanee delle imprese.

Ma Artigiancassa è molto vicina anche alla Pubblica Amministrazione...

Certo, e deve conservare e rafforzare questa sua vocazione. La collaborazione con le amministrazioni locali è importantissima per noi e per loro, che trovano in Artigiancassa non solo un gestore dei loro fondi efficiente e trasparente, ma anche un vero e proprio partner per la realizzazione delle politiche industriali sul territorio.

PUBBLICATO IL 12° "RAPPORTO ARTIGIANCASSA SUL CREDITO E SULLA RICCHEZZA FINANZIARIA DELLE IMPRESE ARTIGIANE"

58,3 miliardi di euro di crediti, di cui il 53,5% a medio-lungo termine. Questa la quota di finanziamenti che il sistema bancario italiano ha destinato nel 2006 alle imprese artigiane.

Lo stato dell'arte del credito all'artigianato è analizzato, come ogni anno, dal "Rapporto sul credito e sulla ricchezza finanziaria delle imprese artigiane - Edizione 2007" appena pubblicato da Artigiancassa.

Questi i principali risultati che emergono dal "Rapporto 2007".

- Al 31 dicembre 2006, gli impieghi in essere a favore delle imprese artigiane sono stimati a 58.300 milioni di euro, pari al 4,3% dell'intero credito bancario al sistema delle imprese. Nell'evoluzione dell'ultimo quinquennio, l'incidenza degli impieghi artigiani sul totale degli impieghi bancari si è ridotta, passando dal 4,9% del 2002 al 4,3% del 2006.

- Dell'importo di 58.300 milioni di euro, 49.380 sono localizzati nelle Regioni del Centro-Nord che, quindi, assorbono circa l'85% degli impieghi artigiani complessivi.

- A livello regionale, risultano differenze significative in termini di incidenza del credito destinato alle imprese artigiane sul totale dei crediti bancari alle imprese. Le percentuali più elevate si registrano nelle Marche (9%), in Umbria (8,3%) e in Trentino Alto Adige (8,2%), le più basse nel Lazio (1,1%) e in Campania (2,2%).

- Su base provinciale, la percentuale finanziamenti artigiani/finanziamenti totali più alta si registra a Nuoro (13,1%), seguita da Macerata (12,6%) e da Sondrio e Ascoli Piceno (10,6%), mentre le più basse sono quelle di Milano (1,2%) e Roma (0,7%).

- L'importo medio del finanziamento per singola impresa artigiana è di 39.300 euro, con una forbice molto ampia tra Centro Nord (44.800 euro per impresa) e Mezzogiorno (23.400 euro). Gli importi medi unitari più elevati si registrano in Trentino Alto Adige (96.800 euro) e nelle Marche (60.400 euro), quelli più ridotti in Campania (15.800 euro) e Lazio (19.000 euro).

- Relativamente alle diverse tipologie dimensionali delle imprese artigiane, l'ammontare degli impieghi bancari



(58.300 milioni di euro) si distribuisce in modo differenziato: l'incidenza maggiore (52,3% del totale) riguarda le imprese con 6-19 addetti; le imprese fino a 5 addetti rappresentano il 43,2% e quelle con oltre 19 addetti il 4,5%.

- Per quanto concerne la qualità del credito erogato alle imprese artigiane su scala nazionale, il 53,5% dei finanziamenti bancari alle imprese artigiane è a medio/lungo termine. Le Regioni in cui gli artigiani fanno tuttora maggiore ricorso al credito a breve termine sono la Basilicata (50%), la Campania (49,6%) e la Sicilia (49,5%); quelle ove vi ricorrono meno sono la Liguria (39,7%), l'Abruzzo (40,7%) e la Valle d'Aosta (41,4%).

- Sul totale del credito bancario destinato al settore artigiano, la quota agevolata ammonta a 3.200 milioni di euro, pari al 5,5% del totale. Nel Mezzogiorno questa quota sale all'10,1% a fronte del 4,7% del Centro-Nord.

- La ricchezza finanziaria delle imprese artigiane è stimata in 76.500 milioni di euro. Su base territoriale, il 79,3% della ricchezza finanziaria artigiana è concentrata nel Centro-Nord. Non solo. Quattro regioni, Lombardia (22,3%), Veneto (10,8%), Emilia Romagna (10,2%) e Piemonte (8,4%) concentrano da sole oltre la metà del totale nazionale.

- Il Rapporto Artigiancassa 2007 si è arricchito del confronto tra i finanziamenti artigiani e il valore aggiunto. Nel periodo 2000-2004 (mancano dati più aggiornati) si evidenzia un lieve ma significativo aumento della percentuale della quota dei finanziamenti sul valore aggiunto artigiano (dal 34,8% al 35,7%). Nello stesso periodo, invece, l'incidenza del valore aggiunto artigiano sul valore aggiunto totale si è ridotta dall'11,9% all'11,6%.

Chi fosse interessato a ricevere una copia del Rapporto (disponibile in formato PDF sul sito www.artigiancassa.it) può contattare il sig. Fabio Apolloni del Servizio Studi (tel. 06 5845209; fabio.apolloni@artigiancassa.it).

FIERE di ARTIGIANATO TIPICO

dal 15 aprile al 1° giugno 2008



24 aprile - 1 maggio 2008

Italia - Modena
Creare in fiera



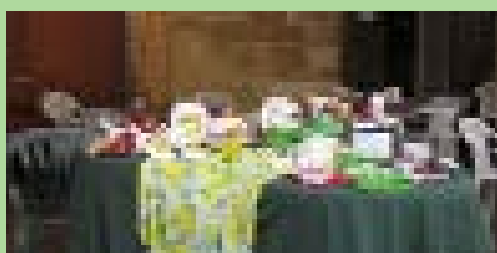
25 aprile - 4 maggio 2008

Italia - Firenze
Art
72^a Mostra internazionale
dell'artigianato



25 aprile - 4 maggio 2008

Italia - Anghiari
33^a Mostra mercato dell'artigianato
della Valtiberina toscana



25 aprile - 27 aprile 2008

Italia - Mantova
L'artigiano in piazza

30 maggio - 10 giugno 2008

Italia - Arona
La bottega - 6° Artigianato del Lago
Mostra Mercato di prodotti tipici
distinti nei vari settori dell'artigianato
tradizionale ed eccellenza

11 maggio 2008

Italia - Asciano
Mercatino delle crete
Vendita ed esposizione di miele, olio,
prodotti biologici e di artigianato locale

16 - 18 maggio 2008

Italia - Pizzighettone
Tre giorni in piazza
Fiera di arte, artigianato, commercio

23 - 25 maggio 2008

Italia - Bergamo
Imart
Fiera delle imprese artigiane di qualità

23 - 26 maggio 2008

Italia - Milano
Chibimart - affari d'estate
Mostra dei prodotti etnici, accessori
moda, bigiotteria, pietre dure e
complementi d'arredo

8 giugno 2008

Italia - Asciano
Mercatino delle crete
Vendita ed esposizione di miele, olio,
prodotti biologici e di artigianato locale

PER ARTIGIANCASSA UTILE 2007 IN CRESCITA: 7,7 MILIONI DI EURO, +88%



L'Assemblea dei Soci di Artigiancassa ha approvato il Bilancio 2007, che chiude con un utile netto di 7,7 milioni di euro, in forte aumento (+ 88%) rispetto al 2006. La positiva evoluzione dell'attività nel 2007 ha dato luogo ad un miglioramento

delle componenti reddituali della Banca, rispetto non solo al consuntivo dei dodici mesi precedenti ma anche alle previsioni di budget. In particolare, il margine d'interesse evidenzia una crescita (4,6%) rispetto allo scorso anno, in relazione non solo allo sviluppo delle operazioni di credito ma anche alla favorevole dinamica dei tassi d'interesse.

A livello gestionale, due sono gli elementi che hanno caratterizzato l'operatività di Artigiancassa nel corso del 2007.

In primo luogo, il significativo aumento della "componente creditizia" nell'ambito delle fonti reddituali. Rispetto al margine d'intermediazione, infatti, l'incidenza del margine d'interesse passa dal 35,2% del 2006 al 40,7% del 2007.

In secondo luogo, l'accentuazione del processo di diversificazione dei proventi da servizi agevolativi, dove al "peso" dei tradizionali interventi della Legge 949/52 si aggiunge quello delle nuove linee di agevolazione, acquisite tramite i bandi di gara a livello sia nazionale sia regionale.

"Si tratta - ha commentato il Direttore Generale Gianfranco Verzaro - di due importanti tendenze gestionali su cui impostare le future linee di sviluppo operativo di Artigiancassa nel quadro, ovviamente, delle sinergie da valorizzare ulteriormente con la Capogruppo BNL".

IMPRESE & TERRITORIO

Anno 3 - Numero 1 - Marzo 2008
Trimestrale di informazione
di Artigiancassa SpA
Finito di stampare nel mese di
aprile 2008
Iscrizione al Tribunale di Roma
n. 544 del 17/12/2007

Direttore Responsabile: Gianfranco Verzaro
Editore: Artigiancassa SpA



Via Crescenzo del Monte 25/45
00153 Roma
Tel. 06 58.45.534 - 227 - 289
Fax 06 58.45.519
www.artigiancassa.it
houseorgan@artigiancassa.it

**Redazione, progetto grafico
ed impaginazione:** Easy Go Srl



Via XX Settembre 65 bis
00187 Roma
Tel 06 98874218 - 219
Fax 06 98874220
www.easygoservice.it
segreteria@easygoservice.it

Stampa e allestimento:
Tipograf Srl
Via Costantino Morin 26/A
00195 Roma

Copyright Artigiancassa SpA
È vietata la riproduzione, totale o parziale
del contenuto della pubblicazione senza
l'autorizzazione dell'Editore.