

# IMPRESE & TERRITORIO

Anno 6 - Numero 2 - Luglio 2011

Trimestrale di informazione di **ARTIGIANCASSA**

**PATRIZIA CAMBA**  
IL SEGRETO DI UN  
SUCCESSO "SU MISURA"

**SPECIALE SARDEGNA**  
INTERVISTA AL PRESIDENTE  
DELLA REGIONE  
UGO CAPPELLACCI  
E ALL'ASSESSORE  
LUIGI CRISPONI

LE RICHIESTE DELLE  
CONFEDERAZIONI

**PRIMO PIANO**  
GIUSEPPE TRIPOLI  
LA VISION COMUNITARIA  
DELLE PMI

**IL PUNTO**  
RIDISEGNARE LA FILIERA  
DELLE GARANZIE  
INTERVISTA A FABIO PETRI  
PRESIDENTE DI FEDART FIDI

**ARTIGIANCASSA  
INFORMA**  
HELPIÙ CONOSCI  
LA TUA AZIENDA



**ARTIGIANCASSA**  
GRUPPO BNP PARIBAS

| La banca per un mondo che cambia

# Sommario



## COVER STORY

**Patrizia Camba**

Il segreto di un successo "su misura"



### 4 TERRITORIO E SERVIZI

Ugo Cappellacci, Presidente della Regione Sardegna  
Luigi Crisponi, Assessore al Turismo, Artigianato  
e Commercio della Regione Sardegna



### 6 ECONOMIA LOCALE

Gli artigiani della Sardegna scommettono sull'incoming

### 7 LE CONFEDERAZIONI

"Sostegno all'imprenditorialità sarda"  
Le richieste delle Confederazioni



### 12 L'ARTIGIANO

Patrizia Camba  
Il segreto di un successo "su misura"

### 14 ARTIGIANCASSA INFORMA

Helpiù Artigiancassa: conosci la tua impresa  
Linea Key Woman, primi risultati  
Bando Internazionalizzazione



### 16 PRIMO PIANO

Giuseppe Tripoli  
Capo Dipartimento Impresa e Internazionalizzazione  
del Ministero dello Sviluppo Economico  
La vision comunitaria delle PMI

### 17 IL PUNTO

Fabio Petri, Presidente di Fedart Fidi  
Ridisegnare la filiera della garanzia



### 18 COMITATO IMPRESA DONNA

Le imprenditrici all'appuntamento di CNA Impresa Donna

### 19 IL CONVEGNO

Assemblea Generale di Confartigianato 2011

**IMPRESE & TERRITORIO**

Anno 6 - Numero 2 - Luglio 2011  
Trimestrale di informazione di Artigiancassa SpA  
Finito di stampare nel mese di luglio 2011  
Iscrizione al Tribunale di Roma n. 544 del  
17/12/2007

**Direttore Responsabile:** Giuseppe Lenzi  
**Editore:** Artigiancassa SpA

**ARTIGIANCASSA**  
GRUPPO IMPERIALIS

Via Crescenzo del Monte 25/45 - 00153 Roma  
Tel. 06 58 45 227  
Fax 06 58 99 672  
www.artigiancassa.it  
comunicazione@artigiancassa.it

Redazione, progetto grafico ed impaginazione:

**EASYGO**  
COMMUNICATION

Via Nazionale 221 - 00184 Roma  
Tel 06 4818207 - Fax 06 4828282  
www.easygoservice.it

segreteria@easygoservice.it  
**Stampa e allestimento:** Mitigraf Srl

**Tiratura:** 5.000 copie

**Copyright** Artigiancassa SpA

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





**N**elle sue ultime Considerazioni da Governatore della Banca d'Italia, il Presidente designato della Banca Centrale Europea Mario Draghi ha scritto a proposito della produttività italiana: "La produttività ristagna perché il sistema non si è ancora bene adattato alle nuove tecnologie, alla globalizzazione", sottolineando la necessità che le imprese italiane siano pronte ad accedere rapidamente ed efficacemente ai mercati internazionali. Questa consapevolezza è da tempo diffusa nel mondo artigiano, dove le Confederazioni nazionali e le Associazioni territoriali, pur tra numerose difficoltà, si impegnano da anni per favorire i processi di internazionalizzazione delle imprese artigiane italiane.

Un riconoscimento di questo impegno viene dai dati recentemente elaborati dal Servizio Studi di Confartigianato che ha rilevato per il 2010 un aumento del 16% circa rispetto al 2009 del valore dei

prodotti manifatturieri italiani esportati sia in area UE che extra UE. Anche nei primi due mesi del 2011 si registra un marcato aumento (+21%) rispetto al primo bimestre 2010. Ritengo sia una convincente conferma del fatto che l'alta qualità dei prodotti Made in Italy - che nascono in larga parte nelle piccole imprese - sia vincente sui mercati esteri.

Perché questa tendenza si rafforzi ulteriormente è necessario dotare le piccole aziende di strumenti per fare rete ed aggredire con più forza ed efficacia i mercati esteri. Anche sotto questo aspetto le Confederazioni e le Associazioni dell'artigianato stanno svolgendo un eccellente lavoro di analisi e di proposta presso le istituzioni affinché le piccole imprese impegnate nei processi di internazionalizzazione ricevano adeguato sostegno.

Frutto di questa proficua collaborazione è stato il Decreto per l'internazionalizzazione delle imprese artigiane, firmato a gennaio dal Ministro dello Sviluppo Economico Paolo Romani, che ha stanziato circa 7 milioni di euro di fondi residui del decreto 12 febbraio 2008 che già aveva riscosso un considerevole successo in termini di partecipazione delle imprese artigiane.

I fondi, gestiti da Artigiancassa, sono stati destinati dal MISE ad aggregazioni interregionali di imprese come consorzi export o RTI di almeno tre imprese per permettere la realizzazione di progetti di internazionalizzazione finalizzati a campagne di promozione all'estero, alla stabilizzazione della presenza delle imprese sui mercati esteri, a iniziative per migliorare la distribuzione, attività formative, servizi di consulenza, innovazione dei prodotti da esportare ecc..

Ebbene, a chiusura del bando - di cui parliamo all'interno del giornale - abbiamo registrato con soddisfazione un interesse molto elevato da parte degli imprenditori, concretizzatosi in 110 progetti presentati in rappresentanza di oltre 800 imprese artigiane in tutta Italia. Un successo, indubbiamente, che testimonia quanto sia avvertita la necessità di espansione da parte delle nostre imprese cui è necessario dare risposta con provvedimenti quanto più condivisi tra la Pubblica Amministrazione e le associazioni imprenditoriali ed effettivamente tarati sulle esigenze delle imprese esportatrici.

# Una rottura col passato per un nuovo modello di sviluppo



Il punto di Ugo Cappellacci sulla situazione in Sardegna: primi bilanci, scelte e obiettivi

Le risorse per una economia verde

Infrastrutture, continuità territoriale, rottura dei monopoli, innovazione nella PA

## Presidente qual è il bilancio del primo biennio di attività?

Sono stati due anni di attività intensa in cui siamo stati fortemente impegnati su due fronti: il primo, che ha caratterizzato soprattutto l'avvio della Legislatura, è stato quello della gestione delle emergenze ereditate dal passato; il secondo quello della programmazione, delle azioni di lungo periodo. Sono tante le vertenze che abbiamo risolto o avviato a soluzione e, in ogni caso, non abbiamo mai lasciato le persone per strada. Non ci siamo limitati alla mera gestione dell'esistente. In un anno sono state approvate ben due leggi di settore per l'agricoltura della Sardegna: la prima, per la valorizzazione delle nostre produzioni, l'incentivazione dell'agro-alimentare sardo nella ristorazione pubblica e negli agriturismo; la seconda, che stanziava quasi 150 milioni di euro per il triennio 2010-2012. Abbiamo varato il piano straordinario per il lavoro che prevede 11 azioni per favorire la formazione e l'occupazione, il progetto Sardegna CO2.0 finalizzato a rendere la nostra Isola una regione modello nel campo della green economy e delle rinnovabili. Un progetto che è già in movimento: proprio in questi giorni abbiamo pubblicato il bando smart city, rivolto ai Comuni che intendano partecipare e svolgere il ruolo di comunità pioniera alla definizione e alla realizzazione di interventi per la riduzione delle emissioni di anidride carbonica. Alla stessa visione sono informate altre due azioni: la firma del protocollo per la Chimica Verde, finalizzato a convertire il polo chimico di Porto Torres nel più grande stabilimento d'Europa per la chimica verde e il progetto miniera-centrale-stoccaggio per il Sulcis. Abbiamo stanziato 57 milioni di euro nel 2010 per la concessione delle agevolazioni alle imprese del comparto artigiano e del commercio.

## Quali sono ancora le priorità che avete intenzione di affrontare?

Sono necessarie scelte coraggiose, di rottura con il passato: il nostro obiettivo è affrontare quei problemi che da decenni comprimono le opportunità di sviluppo della nostra Isola. Primi tra tutti, quelli inerenti alle infrastrutture e alla continuità territoriale.

Per garantire un nuovo sviluppo dobbiamo spalancare alla Sardegna e alle sue imprese le porte del Mediterraneo. Smontare gli antichi freni

dello sviluppo è il presupposto affinché possa nascere nuova impresa e nuova economia e affinché quei settori che ancora non hanno espresso tutte le proprie potenzialità, come il turismo, possano svilupparsi pienamente. Vogliamo inoltre modernizzare la pubblica amministrazione attraverso la digitalizzazione, la semplificazione e il taglio dei rami secchi. Il nostro obiettivo è quello di costruire un nuovo modello di sviluppo che porti benefici non solo in termini di indici economici, ma anche e soprattutto in termini di qualità della vita per ciascun cittadino sardo.

## E sul versante del rilancio dell'economia? Quale ruolo può essere offerto dal sistema creditizio e in particolare da Artigiancassa?

La nostra Amministrazione è assolutamente consapevole dell'importanza del Credito quale fattore determinante di sostegno e stimolo all'economia. In tal senso, pertanto, fin dall'inizio della Legislatura ha attivato una serie di misure con l'obiettivo di favorire l'accesso al credito per tutte le fasce di utenti: sia da parte del sistema delle imprese sia da parte dei privati.

In questo contesto congiunturale estremamente difficile e complesso, l'Amministrazione Regionale ha approvato importanti misure di incentivazione per favorire l'accesso al credito ed in generale per stimolare gli investimenti in tutti i comparti dell'economia della Sardegna. Abbiamo posto in essere anche il Fondo di Garanzia e Controgaranzia che, con una dotazione complessiva di 243,2 milioni consente, anche in collaborazione con i Confidi, di migliorare il rapporto fra la Banca e Impresa con lo scopo di favorire l'accesso al credito da parte delle Piccole e Medie Imprese operanti in Sardegna.

Per quanto riguarda infine il settore dell'Artigianato che, come noto, ha un ruolo estremamente importante nell'ambito dell'economia della nostra Regione, grazie anche alla consolidata collaborazione con Artigiancassa, abbiamo potuto gestire in continuità le misure riservate allo specifico comparto. Ciò costituisce una ulteriore conferma del ruolo che l'Amministrazione Regionale riconosce ad Artigiancassa come Banca degli Artigiani e come tale, quindi, di insostituibile punto di riferimento per gli operatori del settore.

# La sfida al centro del Mediterraneo

## Assessore, qual è la situazione dell'economia sarda?

Abbiamo appena superato l'apice di una crisi economica, strutturale e congiunturale, con pochi precedenti nell'età contemporanea; ci troviamo nel mezzo, in senso fisico e temporale, di sconvolgimenti che agitano il Mediterraneo meridionale con rivolte e guerre che stanno interessando gran parte del Nord Africa e parte dell'Asia mediterranea; stiamo affrontando con energia la vertenza Equitalia, lavorando per mettere in campo strumenti necessari ad andare incontro alle famiglie e agli imprenditori in difficoltà e, contestualmente, esercitando la debita pressione nei confronti dell'esecutivo nazionale affinché riveda la politica fiscale e i meccanismi di riscossione; abbiamo affermato un forte e deciso no al nucleare tramite il referendum; e, soprattutto, abbiamo posto un freno ai soprusi delle compagnie navali, che con l'aumento spropositato delle tariffe per i collegamenti con l'Isola hanno 'ferito' la libertà di circolazione dei sardi e delle merci e danneggiato l'arrivo dei visitatori nell'Isola. Queste sono le problematiche rilevanti che ci troviamo ad affrontare, specie nei tre settori di mia competenza (turismo, artigianato e commercio), comparti decisivi e centrali nelle strategie della Giunta Cappellacci, ma che nello stesso tempo rappresentano una sfida e, in qualche modo, un'opportunità. Per esempio, la situazione della Tunisia e dell'Egitto, sposta il mercato crocieristico in altre aree del Mediterraneo: noi siamo pronti a cogliere questa possibilità di diventare il centro del flusso delle navi da crociera e ci stiamo attrezzando in questo senso. Mentre i più che incoraggianti riscontri delle prenotazioni per la nuova flotta sarda sono la constatazione che l'azione doverosa, necessaria e tempestiva della Regione Sardegna è stata premiata dal mercato in poche settimane.

In generale, affrontiamo con la necessaria determinazione sia ciò che compete i settori dell'assessorato da me guidato, sia, più complessivamente, le attività utili all'assestamento e allo sviluppo di tutta l'economia isolana.

## In particolare come ha reagito il sistema delle piccole imprese e dell'artigianato in crisi?

Le difficoltà imposte da una crisi senza prece-

denti hanno colpito tutti i settori economici. Le piccole e medie imprese, ma anche le micro imprese, specie quelle a gestione familiare delle quali è ricco il panorama imprenditoriale sardo, ne pagano ovviamente e più drasticamente le conseguenze. Compito delle istituzioni è supportarle costantemente. Questa è una delle azioni strategiche della Giunta Cappellacci che condivide con gli operatori del settore le azioni da porre in essere e trovare forme di accelerazione degli impegni e della spesa.

## Quali progetti avete in agenda sul tema dei rapporti banche - imprese? Quale ruolo per Artigiancassa?

Le banche sono un interlocutore fondamentale soprattutto per quanto riguarda le leggi che prevedono incentivi alle aziende e, inoltre, sono preziose suggeritrici per il miglioramento di leggi di settore. Nel caso specifico di Artigiancassa, avendo un ruolo strettamente legato al mondo delle piccole e medie imprese artigiane e al medio credito e, dunque, avendo il polso della situazione della realtà cui fa riferimento, è portatrice di istanze vicine alle imprese del comparto. Abbiamo in programma incontri mirati col mondo del credito e, quindi, anche con Artigiancassa per valutare le iniziative da assumere. Per altro con Artigiancassa abbiamo diversi bandi in corso, uno su tutti quello delle agevolazioni previste per la procedura a Bando e a sportello dell'annualità 2009 dalla legge regionale 51 del '93.



**Luigi Crisponi,**  
Assessore regionale  
al turismo,  
artigianato e  
commercio delinea  
le sfide del mercato  
in Sardegna

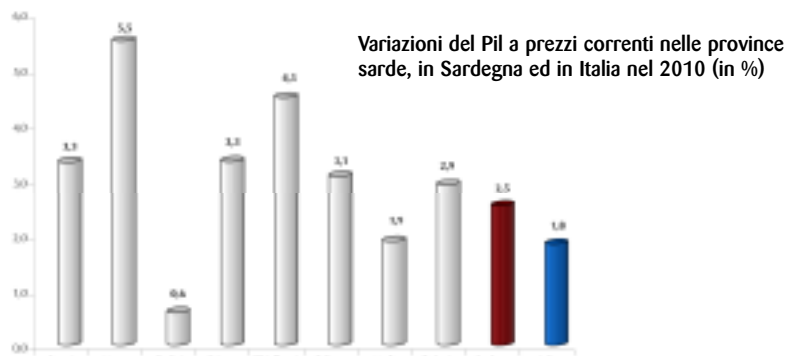
**Stiamo facendo  
pressione affinché  
venga rivista la  
politica fiscale**

**Artigiancassa è  
portatrice di istanze  
vicine alle imprese  
artigiane**

## Le dinamiche economiche della Sardegna nel 2010

Secondo le Stime del Pil calcolato a prezzi correnti dall'Istituto G. Tagliacarne, la Sardegna, nel 2010, ha ritrovato la via della crescita; l'incremento del Pil risulta pari al 2,5%, superiore a quello nazionale (1,8%). Occorre affermare come tali dati inglobano l'effetto inflattivo e, quindi, si attestano al di sopra dell'andamento reale.

Sono le province di Sassari, Olbia Tempio e Nuoro a marcare i regimi di crescita più consistenti ed a impedire un andamento sostanzialmente stazionario.



Fonte: Istituto G. Tagliacarne



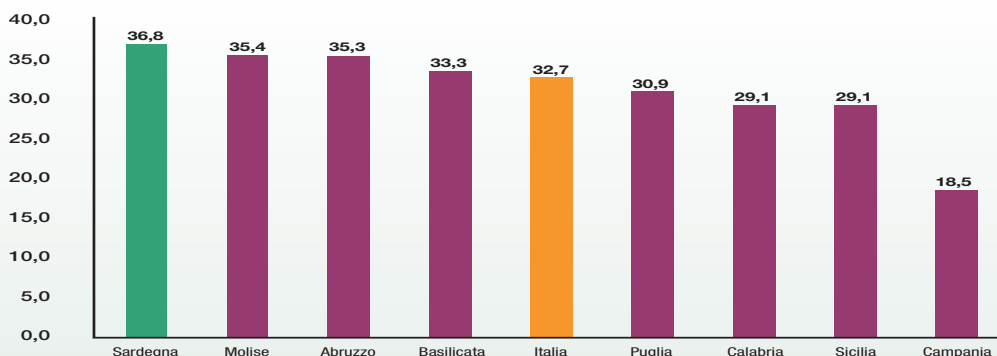
**Il 2010 ha visto una riduzione non trascurabile della consistenza delle attività artigiane in Sardegna. L'anno particolarmente critico si è chiuso, infatti, con un decremento pari a circa il 2% delle imprese artigiane dell'Isola. Occorre, tuttavia, ragionare in maniera costruttiva ed osservare come dai momenti di crisi si può e si deve ripartire con idee nuove, puntando sulle eccellenze, sugli elementi di qualità, sulle risorse umane, naturali e tecniche che caratterizzano ciascun contesto socio-produttivo. Ecco allora che la Sardegna ci mostra nel 2010 il suo "profilo migliore", come direbbero i cineasti, valorizzando il suo patrimonio paesaggistico, naturale, la sua anima quasi "selvaggia", irrobustendosi di nuove iniziative imprenditoriali che fanno leva sull'incoming, ovvero su quel complesso di attività di servizio finalizzate a favorire l'afflusso di turisti da fuori. Dalla ristorazione, come pure dalle attività di trasporto marittimo o dalle agenzie di viaggio, per non parlare dei servizi per la valorizzazione degli edifici e del paesaggio che operano per rendere appealing il "Prodotto Sardegna", parte la riscossa di un esercito laborioso di volenterosi artigiani sardi. Come in tutte le battaglie, però, si contano anche delle perdite, ed in questo caso sono le industrie tradizionali (alimentare e legno e sughero in primis) a presentarsi malconce all'appello di fine anno.**

# Gli artigiani della Sardegna scommettono sull'incoming

## LA SARDEGNA NEL CONTESTO ITALIANO

La Sardegna mostra un'elevata vocazione artigiana del proprio tessuto di impresa. Nel novero delle regioni meridionali, infatti, l'Isola occupa il primo posto per incidenza dell'imprenditoria artigiana sul totale, contando circa 37 aziende attive ogni 100. Anche estendendo l'analisi al contesto nazionale il ruolo rilevante della Sardegna trova conferma, se non addirittura si rafforza. In Italia, a fine 2010, il 32,7% dell'imprenditoria assume una forma artigiana; in pratica 4 punti percentuali in meno rispetto all'Isola. Vale poi, da ultimo, sottolineare la netta differenza della Sardegna con l'altra grande isola meridionale. In Sicilia gli artigiani non superano, infatti, un'incidenza pari al 30% della complessiva struttura imprenditoriale.

### Distribuzione regionale dell'incidenza delle imprese artigiane sul tessuto imprenditoriale extra-agricolo (Valori percentuali; Anno 2010)



## LE ATTIVITÀ "IN" E "OUT" IN SARDEGNA

L'"esercito" artigiano della Sardegna conta a dicembre 2010 oltre 41 mila e 300 unità. La maggior parte degli imprenditori opera nel settore delle costruzioni, come testimoniato dalle oltre 16,3 mila unità attive risultanti dal Registro delle imprese (39,5% del totale). Anche le attività di servizio assumono un ruolo importante nell'universo artigiano sardo, visto che sono attive, a fine 2010, 12.760 imprese, ovvero il 31% circa della compagine totale. Minor rilievo assume, pertanto, la schiera degli imprenditori manifatturieri che sono il 22,2% del totale. Proprio in riferimento al comparto manifatturiero va sottolineata la rilevante "falcidia" di imprese registratesi nello scorso anno. L'industria del legno e del sughero, storica attività dell'artigianato sardo, perde in un anno il 5,8% delle aziende. Limitano maggiormente i danni le industrie alimentari che vedono una riduzione dell'1,9%, mentre la metallurgia segna un eloquente -3,3%.

Dall'altro lato fervono i servizi di valorizzazione del patrimonio paesaggistico e culturale della Sardegna. Quella risorsa primaria chiamata Turismo viene, infatti, nel corso del 2010 ulteriormente alimentata dall'irrobustimento di varie attività terziarie. I trasporti marittimi e per vie d'acqua registrano un incremento a due cifre (+18,9%), le attività di magazzino e di supporto ai trasporti segnano una crescita del 6,3%, mentre il comparto della valorizzazione degli edifici e del paesaggio conta una crescita delle imprese artigiane del 4%. Notevole è anche il contributo di servizi di incoming di tipo tradizionale quali quelli offerti dalle agenzie di viaggio (+1,8%). Infine, non va trascurata la crescita delle imprese della ristorazione (+2,3%) che da sempre contribuiscono a tenere alta la qualità del "made in Sardegna".

### Distribuzione delle imprese artigiane\* per macrosettore e variazioni per comparto produttivo in Sardegna (Valori assoluti Anno 2010 e variazioni % rispetto al 2009)

	Anno 2010		Var. % 2010 / 2009			
	V.A.	%				
Industria in senso stretto	9.176	22,2	Trasporto marittimo e per vie d'acqua	18,9	Industrie alimentari	-1,9
Costruzioni	16.136	39,5	Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti	6,3	Fabbricazione di prodotti in metallo	-3,3
Commercio e riparazioni	3.094	7,5	Attività di servizi per edifici e paesaggio	4,0	Fabb.ne di altri prodotti della lav.ne di minerali	-4,1
Altre attività terziarie	12.760	30,9	Attività di servizi per ristorazione	2,3	Trasporto terrestre e mediante condotte	-4,5
Totale imprese artigiane	41.346	100,0	Noleggio, ag. di viaggio, serv. di supporto alle impr.	1,8	Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	-5,8

\*Al netto delle imprese Non classificate

Fonte: nostre elaborazioni su dati Infocamere

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Infocamere

# “Sostegno all’imprenditorialità sarda”

## Le richieste delle Confederazioni



**FILIPPO SPANU**  
Segretario Regionale Confartigianato

### CONGIUNTURA ECONOMICA

L'isola conosce in questi ultimi mesi la fase più acuta della crisi, peraltro caratterizzata da grandi differenze al suo interno, tra eccellenze e aree fortemente disagiate, che risentono maggiormente della quasi inesistenza di adeguate politiche di sviluppo.

“La crisi è evidente: resta da capire se ne usciremo e con quale velocità. Da questo punto di vista i risultati di crescita degli anni precedenti (2000-2010) non sono incoraggianti, poiché siamo cresciuti meno di altre Regioni e, soprattutto, con grandi differenze al nostro interno. La soluzione? Intanto scegliere!” evidenzia **Filippo Spanu, Segretario Regionale Confartigianato**. “Nel corso di questo decennio sono

state individuate per ogni territorio idee precise per lo sviluppo, basate sulle competenze territoriali, sulla valorizzazione e la crescita del nostro sistema di microimprese, sugli interventi da fare per la loro competitività (strutture, formazione, innovazione, coordinamento e cooperazione, ecc.); tuttavia, la politica regionale ha avuto paura di cambiare e, appunto, di scegliere. Le risorse sono scarse e non si può pensare di lanciare il nuovo e, nello stesso tempo, continuare a spendere quantità enormi di risorse su settori ‘decotti’ che non rappresentano il nostro futuro. Questo atteggiamento danneggia tutti, impoverisce le nuove energie e cancella le speranze, impedendo di affrontare uno sviluppo mirato e specializzato che dia nuove prospettive”.

Ad una situazione economica in rosso non viene in sostegno la difficile condizione dei trasporti pubblici, aerei, marittimi e terrestri, drasticamente aumentati: “la congiuntura economica sarda viene ulteriormente aggravata dai trasporti in quanto, mettendo in essere continui aumenti tariffari, penalizza gli stimoli del settore economico, produttivo e soprattutto del turismo, previsto in calo del 20% per questa estate. Di fatto, la media borghesia che precedentemente si spostava più spesso, per motivi di lavoro e di vacanza, ora è costretta a rinunciare. Le prospettive ottimistiche sono ridotte al minimo, sia a causa delle motivazioni sopra descritte, sia per la bassa stabilità delle imprese e per la carenza di occupazione”, evidenzia **Ambrogino Mameli, Presidente di Casartigiani**.

Nell’ambito della disastrosa congiuntura economica, **Dino Barranu, Confidi Finsardegna**, attribuisce un ruolo non indifferente anche alle nefaste conseguenze dell’intervento di Equitalia, che “Ha peggiorato ulteriormente la situazione delle piccole imprese, soprattutto quelle artigiane. Gli strumenti di correzione appaiono tardivi, perché il danno è pressoché fatto in un settore costituito per oltre il 90% da microimprese, con meno di 3 addetti. Siamo un’economia debole, spesso assistita con agevolazioni: lo shock in assenza pressoché totale di capitale di rischio ricade tutto sul capitale messo a disposizione dal sistema bancario. Dall’economia reale la crisi sfocia, dunque, nel sociale: quando Equitalia mette le ganasce fiscali al furgone dell’idraulico, di fatto gli blocca il lavoro; se mette ipoteche sulle case degli artigiani è impossibile reggere. Per contro, le ganasce andrebbero messe ai Comuni, visto che decine e decine di imprese vantano crediti non riscossi. Rilevo un diffuso malessere sociale, che rischia di sfuggire di mano alle stesse associazioni: siamo quasi a livelli di ribellione, perché la crisi colpisce nel profondo”.

Quale causa principale della crisi, **Pierpaolo Spada, Confidi Fidarti**, richiama, invece, il fallimento delle vecchie politiche industriali: “Ritengo che in Sardegna abbiamo assistito alla riprova che le vecchie politiche - che intendevano avviare un’industrializzazione basata sulla chimica - abbiano prodotto un fallimento. Questa errata valutazione, che ogni anno genera frutti malefici con licenziamenti in



**DINO BARRANU**  
Confidi Finsardegna

## OCCUPAZIONE

Alla luce di un settore artigiano oberato da molti problemi, diverse le considerazioni sul livello dell'occupazione e sulle previsioni per il futuro a medio termine. L'opinione di **Pierpaolo Spada**, Confidi Fidarti, è che serva un innesco per stimolare la formazione di nuove imprese: *“Abbiamo assistito contestualmente alla perdita dell'occupazione e del peso del comparto edilizio. C'è il problema del sommerso e nascono poche nuove imprese e non specializzate. Viviamo in zone (come ad esempio il Sulcis) in cui non c'è neppure uno stimolo di imprenditoria: ciononostante, andrebbe dato sostegno nell'impostazione dei nuovi imprenditori, che seppur privi di esperienza, possono scoprire di avere attitudini che ignoravano. Bisogna partire da un'idea generale per ridare speranza in primo luogo ad azioni di lungo periodo. Finora il sostegno pubblico è stato dato ad imprese “antieconomiche” come quelle dell'alluminio, ma serve una scintilla innovativa, capace di riaccendere la voglia di fare impresa.*

Stando ai dati, il comparto dell'artigianato ha sofferto più degli altri settori, avendo una componente di edilizia, il settore più in sofferenza, più rilevante e pari a circa il 40%. L'apprendistato potrebbe rappresentare uno stimolo per avvicinare i giovani, laddove anni di politiche confuse, specie nella formazione, e di incertezze normative, hanno fatto calare drasticamente il numero degli apprendisti. I numeri dicono che la percentuale dell'artigianato sia scesa sotto il 50% del totale e si sia ridotto il numero assoluto di apprendisti al di sotto delle 5.000 unità. *“Per il futuro, oltre ad una ripresa generale (che comunque tarderà), contiamo molto sulle opportunità connesse alla semplificazione del quadro normativo riguardante l'apprendistato, come accesso usuale al mestiere, ed a quelle determinate da una riforma della formazione professionale”*, è la considerazione di **Filippo Spanu**, Segretario Regionale Confartigianato, che vede negli enti bilaterali una delle componenti per raggiungere una soluzione: *“La collaborazione pubblico-privato potrà e dovrà essere sviluppata tramite una*

*rinnovata iniziativa degli enti bilaterali: la Regione sarda ha intrapreso questa strada e, al netto di alcuni inevitabili errori di percorso, dovrà proseguirla nel futuro”*.

Pessimistica è la visione di **Francesco Porcu**, Segretario Regionale CNA, qualora non si mettano in atto strategie ben definite di occupazione: *“Le condizioni di straordinaria tenuta - che hanno caratterizzato il sistema dell'imprenditoria minore e hanno permesso di reggere stress economici molto accentuati come quello in corso - stanno venendo meno, travolte da un mix micidiale: assenza di politiche di stimolo alla domanda, paralisi della spesa, ritardo nei pagamenti della pubblica amministrazione, assenza di strategie che indichino una chiara direzione di marcia. C'è necessità immediata di strategie definite, capaci di generare una spirale virtuosa tra investimenti e occupazione”*.

Una maggior visione improntata all'internazionalizzazione dell'impresa è una delle soluzioni proposte da **Dino Barranu**, Confidi Finsardegna che, peraltro, evidenzia lo scarso rapporto che le aziende hanno con internet, utilizzato ad oggi solamente da circa il 25% degli artigiani: *“Non c'è nessun incentivo o agevolazione, soprattutto nei confronti dei giovani, in un momento in cui solamente chi impara un mestiere può farcela. La manovalanza è, infatti, destinata a cedere il passo agli stranieri: solo il valore aggiunto può permettere di impostare il futuro. Ancora oggi, molto poco è stato fatto per accrescere la cultura d'impresa e, con una burocrazia pesantissima, in assenza di conoscenze, si fa fatica.*

*Peraltro, la caparbietà sarda può aiutare chi decide di internazionalizzare il prodotto. Tuttavia, non tutti hanno capacità e conoscenze per farlo, tanto che sono molto pochi gli artigiani che usano internet per lavorare e farsi conoscere: da una nostra indagine risulta che siano circa il 25% quelli che lo utilizzano per promuoversi. Ribadisco l'importanza dell'accrescimento della cultura d'impresa e la rinuncia ad un certo tenore di vita: solo cambiando la nostra percezione di benessere sociale possiamo accettare la sfida ed il confronto”*.

*ogni dove, mancando anche finanziamenti pubblici, dimostra l'incapacità di sviluppare un comparto economico. La nostra economia è composta in gran parte da piccole imprese che fungono da supporto, ma manca il collante. Un comparto dovrebbe essere scelto dal sistema politico e adottato dal sistema economico, per poi costruirci sopra infrastrutture e impostare l'intera l'economia. I piccoli artigiani sono capaci di adattarsi alle richieste del mercato: allo stesso modo, laddove ci fosse una definizione generale, l'industria prescelta trainerebbe l'indotto e lo sviluppo delle piccole imprese a supporto”*.

Peraltro, desta grande apprensione il peggioramento nei fattori di produttività di lungo periodo - quali infrastrutture, capitale umano, invecchiamento strutturale della popolazione, capacità tecnologica e innovazione - che fa accrescere il divario del sistema Sardegna dal resto del Paese. *“Esaurita la spinta propulsiva della stagione dell'industrializzazione, affidata ai grandi poli industriali della chimica e della mineral-siderurgia, la Sardegna è a un bivio: deve ripensare il proprio modello di sviluppo, riprogrammando su obiettivi di lungo periodo le tabelle di marcia macroeconomiche, affinché abbiano un respiro e un orizzonte temporale almeno decennale”*, sottolinea **Francesco Porcu**, Segretario Regionale CNA.

## POLITICHE PUBBLICHE

L'impostazione di politiche ben definite e basate su uno sviluppo integrato di medio lungo periodo incentrato sul territorio; consapevolezza del fallimento dei sistemi dei distretti avviati negli Anni '60 e che non hanno portato i benefici attesi: sono queste le principali indicazioni emerse dalle Associazioni di categoria isolane, che unanimamente auspicano un nuovo approccio delle istituzioni per supportare le politiche di sviluppo regionale in termini sia di accesso al credito e di misure per favorire lo sviluppo di nuove imprese, sia di occupazione giovanile e formazione professionale, oltre all'assistenza tecnica alle imprese e alla creazione di infrastrutture per lo sviluppo del territorio.

In particolare, **Dino Barranu**, Confidi Finsardegna, focalizza l'attenzione sulle pregevoli iniziative di accesso al credito, importanti, ma ancora di scarsa rilevanza per impattare sull'intero quadro globale dell'isola: "La Regione Sardegna ha attuato una politica di rafforzamento dei consorzi fidi; inoltre, ha costituito i fondi rischi (finanziati dai POR) per controgarantire i consorzi fidi attraverso l'agenzia finanziaria regionale SFIRS; altra iniziativa lodevole è quella del fondo di garanzia per le microimprese della provincia di Cagliari, che permette prestiti da 5 a 30mila euro per lo start-up di un'impresa.

Di fatto, il mondo istituzionale si sta muovendo anche se si tratta solo di piccoli segnali. Le associazioni si impegnano, ma le risorse pubbliche vanno esaurendosi e la Regione stenta da sola a far fronte alle difficoltà. Non va dimenticato l'appesantimento creato dalla stessa burocrazia, che non permette una facile reperibilità delle risorse a disposizione. Ad esempio, i servizi erogati da Artigiancassa in base alle Legge Regionale 51 non sono ancora completati: le procedure burocratiche bloccano gli stanziamenti e lasciano a marcire soldi che dovrebbero fungere da leva per l'incentivazione".

**Ignazio Schirru**, Segretario di **Casartigiani**, accentua il valore di una riforma legislativa capace di facilitare l'accesso al credito: "Il settore dell'artigianato attualmente è in profonda crisi ed è difficile dare un'indicazio-

ne sulla ripresa delle imprese nel territorio isolano, se prima non si approva una riforma legislativa regionale su base programmata e intersettoriale. Casartigiani invita gli organismi preposti ad approvare tutte le norme di incentivazione, con meno burocrazia e tempi più rapidi per la concessione dei crediti, dei finanziamenti e di ogni altro beneficio concesso dalla Regione Sardegna". Invero, secondo **Pierpaolo Spada**, Confidi Fidarti "È necessaria una strategia forte, per individuare un comparto unico su cui investire non solo risorse economiche ma stimolando la creatività tipica del 'made in Italy' e generando infrastrutture a sostegno: i servizi di completamento sarebbero garantiti dalle piccole imprese".

"Il sistema delle imprese per poter perseguire la sua missione, creare lavoro e produrre ricchezza, ha bisogno di poter operare avendo intorno a sé un ambiente favorevole, che non ostacoli, non inibisca e non mortifichi la voglia di intraprendere": questa la visione di **Francesco Porcu**, Segretario Regionale CNA, che considera prioritario "Recuperare e colmare i ritardi in tutti quegli ambiti che costituiscono la precondizione per l'attuazione delle politiche di sviluppo. Infrastrutture, logistica, energia, trasporti, P.A., capitale umano e istruzione ed una moderna ed efficiente politica del credito e dei servizi finanziari".

Il pieno coinvolgimento degli operatori può diventare elemento fondante per consentire di creare le condizioni dello sviluppo. In questa azione è la Regione stessa che è chiamata a garantire regole chiare ed assistenza tecnica per l'incremento della cooperazione tra le agenzie di sviluppo territoriale ed i sistemi associativi. A tale proposito, la ricetta che **Filippo Spanu**, Segretario Regionale Confartigianato propone è quella di creare pacchetti di interventi infrastrutturali, capaci di dare regole certe. Egli ritiene che "La Regione sarda deve intraprendere una politica basata sullo sviluppo integrato territoriale, negoziato con i partenariati pubblico-privati. È una scelta inevitabile, perché bisogna creare una nuova cultura di collaborazione ed essere esigenti sulla valutazione delle politiche. Da questo punto di vista, le iniziative a



**PIERPAOLO SPADA**  
Confidi Fidarti

favore dei Confidi devono continuare con l'idea di estendere il sistema alla notevole quantità di imprese fino ad ora non assistite. Sembra invece che ci si concentri di più su interventi ripetuti sulle medesime situazioni di difficoltà, ma che non fanno intravedere nuove particolari prospettive. La formula della negoziazione dello sviluppo, infine, potrebbe consentire di determinare pacchetti di interventi infrastrutturali e di valorizzazione produttiva, limitati, ma che abbiano in se tutte le risorse per poter arrivare al successo. Delegare di più, quindi, dando regole e certezza di risorse".

## ACCESSO AL CREDITO

In un complesso di elementi talmente peculiare, quale quello sardo, nel quale le difficoltà congiunturali vengono peggiorate da un desolante panorama di vaste aree interne, caratterizzate da una crisi tra le peggiori a livello europeo, diventa fondamentale cogliere il rapporto esistente tra il sistema bancario e il settore dell'artigianato e mettere in luce le prospettive e le attese. In proposito, nel contesto fortemente bancocentrico, quale quello sardo, in cui lo sviluppo, la crescita e il consolidamento dei sistemi d'impresa sono affidati in via prevalente, se non esclusivamente, ai canali di approvvigionamento bancario, "La qualità e l'efficienza dei servizi finanziari e creditizi sono un elemento rilevante e strategi-



**FRANCESCO PORCU**  
Segretario Regionale CNA

co per la promozione delle imprese di minore dimensione”, conferma **Francesco Porcu**, Segretario Regionale CNA “Pertanto, anche in Sardegna, gli straordinari e profondi cambiamenti economici e normativi, le sfide nuove in termini di innovazione e competitività impongono un profondo processo di rivisitazione e rimodulazione della materia. Accanto ai bisogni tradizionali, occorre soddisfarne di nuovi: penso al supporto ai processi di aggregazione, alle reti d’impresa, alla commercializzazione e al marketing. Chiediamo al sistema bancario di sforzarsi per meglio comprendere i reali bisogni finanziari delle imprese e di adoperarsi per soddisfarli con prodotti e servizi adeguati. Un grande campo d’azione sul quale siamo impegnati in uno sforzo di collaborazione, che deve produrre i risultati attesi, con il sistema bancario e il mondo istituzionale”.

Solo dando maggiore stabilità economica alle imprese si potrebbe risolvere l’attuale crisi economica, favorendo il conseguente aumento dell’occupazione. E’ questa la visione di **Ignazio Schirru**, Segretario di Casartigiani, che ritiene indispensabile “Dare la possibilità alle imprese di investire e creare ricchezza, soprattutto attraverso l’accesso ai finanziamenti e crediti con la garanzia dei Confidi, sia alle imprese già esistenti, sia alle nuove iniziative; alle donne e a tutti i gio-

vani che vogliono intraprendere una qualsiasi attività, che oggi il sistema bancario non concede per una errata interpretazione di fiducia sulle garanzie e l’esito dell’attività che si intende avviare”.

**Filippo Spanu**, Segretario Regionale Confartigianato punta la sua attenzione sul difetto fondamentale del sistema bancario che “In molti casi, continua ad avere una grande difficoltà nell’individuare le idee forti per lo sviluppo, finanziandole senza che le garanzie diventino il fattore preminente. Questo dicono ancora oggi i dati sul razionamento del credito: le attese, quindi, specie nel comparto artigiano, consistono nel creare strutture più snelle e competenti che sappiano individuare le giuste soluzioni per chi ha buone idee”.

Sulla stessa lunghezza d’onda le indicazioni di **Pierpaolo Spada**, Confidi Fidarti che, peraltro, rileva la fatica del sistema bancario ad interpretare un ruolo “sociale” corretto. “Il sistema del credito dovrebbe essere un elemento trainante che, invece, ha contribuito a peggiorare la situazione di crisi, più che sostenere maggiormente le imprese sottocapitalizzate. Invero, la crisi stessa ha determinato sconvolgimenti che hanno rafforzato le banche e indebolito il settore produttivo, in un circolo vizioso dalle conseguenze devastanti”.

Valutazioni più lusinghiere sul sistema bancario sono quelle di **Dino Barra**, Confidi Finsardegna, che ribadisce le drammatiche conseguenze dell’intervento di Equitalia:

“Come consorzio lavoriamo con tutte le banche. In questo momento il sistema bancario tende una mano alla piccola impresa (sposta i premi per le rate, consolida i pregressi): in tale contesto l’inserimento a gamba tesa di Equitalia, senza dialogo alcuno, ha messo in discussione in modo devastante l’intero sistema. Sono stati colpiti i conti correnti, andando totalmente al di là delle regole di mercato e minando lo stesso confronto tra banche e imprese, che ne è stato pregiudicato”.

## CONFIDI

Nelle attese dei protagonisti, un ruolo cardine nel percorso di stimolo all’economia sono chiamati a darlo i

Confidi, non solo grazie alla diretta conoscenza delle aziende, ma anche in quanto garanti verso gli istituti di credito e organi di assistenza nella scelta degli investimenti finanziari e/o produttivi.

È proprio attraverso la collaborazione con i Confidi, non solo erogatori di garanzie, ma nella loro funzione di “Fiutatori e accompagnatori di nuove idee di sviluppo, che le banche potranno allocare al meglio gli impieghi”, dice **Filippo Spanu**, Segretario Regionale Confartigianato “Per questa ragione la collaborazione triangolare tra banche, Regione, e Confidi deve articolarsi meglio per avvicinare tutte le imprese che vogliono nascere e crescere, dandogli la giusta liquidità”.

Critico sull’eventuale ruolo “deviato” dei Confidi è il pensiero di **Pierpaolo Spada**, Confidi Fidarti, che rileva il rischio, nel contesto di crisi, di vederli diventare un sistema di garanzia a beneficio delle banche e non un sostegno alle imprese: “Sono sempre stato abituato a pensare a Confidi come ad enti che dovevano rafforzare le garanzie richieste dal sistema bancario: dunque, un servizio alle imprese. Ora è stato chiesto di diventare un sistema di garanzia alle banche. Il ruolo dei Confidi, è e deve restare quello di organi in grado di fungere da elemento di raccordo, garantendo sia l’istituto del credito ed anche rappresentando uno strumento della forza e della creatività dell’impresa”.

Sembra tuttavia opinione diffusa che i Confidi, in una fase caratterizzata da una significativa restrizione dei volumi di credito, abbiano significativamente mitigato e ridotto gli effetti della crisi, scongiurando il fallimento e la chiusura di migliaia di imprese. Ciononostante, anche per i Confidi si impone un cambio di passo, in linea con le nuove sfide dettate dalle trasformazioni in atto. E che la situazione obblighi a far trovare un equilibrio tra le linee di mutualità e di forte radicamento territoriale, con la necessità di evolvere come ‘intermediari finanziari della garanzia’: È questa l’opinione di **Francesco Porcu**, Segretario Regionale CNA, che ritiene “Debbano darsi un più adeguato livello di patrimonializzazione, portafogli-rischi maggiormente diversificati, ma anche un rafforzamento tecnico-professiona-

le delle strutture per una nuova fase di gestione del profilo del rischio. Sotto questo profilo, Finsardegna (il Confidi della CNA Sardegna) si è già evoluto, passando da esclusivo strumento di mitigazione del rischio - attraverso il rilascio della garanzia - a soggetto in grado di proporre, di adattare e poi fornire, sulla base di specifiche esigenze aziendali, servizi di consulenza per la soluzione di problematiche inserite nella logica della finanza d'impresa. Dunque, la sfida dei Confidi è quella di conservare le linee di mutualità e di forte radicamento territoriale con la necessità di evolvere come "intermediari finanziari della garanzia", fornendo risposte complesse ai bisogni delle imprese in una logica di mercato competitiva e concorrenziale".

Vista la conoscenza diretta delle aziende Confidi, nelle parole di **Dino Barranu**, Confidi Finsardegna, "Ha il ruolo precipuo di tendere al miglioramento della conoscenza del mercato e fare una sorta di check up per anticipare le esigenze o, eventualmente, modificare le prospettive. Pur se difficile, il cammino chiede alle imprese di sintonizzarsi il più possibile sulle esigenze del mercato, che va anticipato nelle sue esigenze e messo a fuoco. Ciò non toglie che, al momento, bisogna navigare a vista, poiché resta il pericolo di infrangersi sugli scogli. Ma nessuno deve dimenticare il proprio ruolo, altrimenti la barca - mercato affonda travolgendo tutti gli attori coinvolti".

## ARTIGIANCASSA

Nel panorama attualmente delineato, resta prioritario il ruolo di rilevanza strategica di Artigiancassa, quale organo propulsore degli strumenti agevolativi che la Regione mette a disposizione dell'artigianato. La considerazione unanime è quella del valore sostanziale del contributo dell'Istituto, apprezzato e considerato quale elemento trainante per la professionalità manifestata nella gestione dei delicati rapporti tra imprenditoria e mondo artigiano locale, nonché per la conoscenza del territorio.

"A tutt'oggi il ruolo di Artigiancassa è di importanza rilevante nel settore e rappresenta un istituto di credito quasi indispensabile per il comparto arti-

giano. Attualmente, grazie alla convenzione sottoscritta con Casartigiani e il nostro Consorzio Fidi, gli artigiani e i commercianti possono accedere in tempi notevolmente ridotti alla concessione di mutui a breve, medio e lungo termine, indispensabili per lo svolgimento e il proseguimento della propria attività in un momento di grave crisi che investe l'intero settore del comparto", ricorda **Ignazio Schirru**, Segretario Casartigiani.

Diversi suggerimenti si registrano anche in merito a quali contributi Artigiancassa sia chiamata a dare per stimolare il settore. Per **Francesco Porcu**, Segretario Regionale CNA, "Artigiancassa rappresenta da decenni, anche in ragione degli strumenti agevolativi messi a disposizione per il mondo dell'artigianato, un sicuro e insostituibile punto di riferimento. La straordinaria e consolidata pratica di relazione, costruita in tutti questi anni con il mondo della rappresentanza datoriale, costituisce un elemento di valore che ha permesso anche all'artigianato sardo di conseguire importanti risultati. Questo patrimonio di conoscenza, che ha consentito fin qui di incrociare e soddisfare in maniera mirabile i bisogni e le aspettative delle imprese artigiane, può e deve essere messo al servizio di una più rinnovata ed efficiente strumentazione creditizia".

**Dino Barranu**, Confidi Finsardegna sottolinea l'esperienza vissuta nel passato e le grandi aspettative riposte nell'Istituto: "Abbiamo lavorato per anni insieme. Nel passaggio a BNL c'è stato un rallentamento, ma i prodotti specifici Artigiancassa li ha sempre avuti, acquisendo negli anni un ruolo riconosciuto nel settore. Ora gli si chiede di dare risposte certe in tempi ragionevolmente brevi. Le aspettative sono grandi perché si sa che Artigiancassa conosce il mercato: una di queste riguarda il costo del fondo di garanzia per il quale o si modifica la legge istitutiva o rischia di rimanere inutilizzato. E sarebbe un peccato per tutti".

Per **Pierpaolo Spada**, Confidi Fidarti "Il passaggio tra vecchia e nuova Artigiancassa è stato vissuto con un trauma, soprattutto a livello culturale. Tuttavia, la sensibilità sviluppata negli anni nel leggere i dati di impresa per guardare al futuro è un patrimonio che

è rimasto inalterato: ho fede che questa capacità, pur in una situazione di regole mutate, possa portare benefici. Lavorare sulla parte in cui è presente la componente umana può fare la differenza e, da sempre, Artigiancassa è stata una fonte di competenze professionali, sia per la politica che per le associazioni con le quali ha avuto a che fare.

Ripeto: è la sensibilità degli uomini, unita alla consapevolezza di modellare strumenti sulla realtà locale - soprattutto con i contributi a fondo perduto e in conto capitale - che può fare la differenza e diventare una leva per il mercato.

Vorrei sottolineare che si sta lavorando su una riforma delle leggi di incentivazione all'artigianato e Artigiancassa si è spesa per mettere a disposizione una base utilissima. La stessa legge che regola gli incentivi, non deve rimanere generica ma diventare strumento di politica economica, modulata in base alle esigenze delle piccole imprese, per poter dare risorse congrue ed effettivamente disponibili. Inoltre, sarà importante infondere regole certe e tempi ben determinati: questo potrà stimolare soluzioni definite e percorribili, con un costo accettabile dell'investimento".

L'importanza del ruolo di Artigiancassa quale portatrice di una esperienza unica e di una competenza molto particolare, si deduce anche dalle considerazioni di **Filippo Spanu**, Segretario Regionale Confartigianato: "Nel tempo la sua struttura si è qualificata come soggetto d'interesse pubblico (seppure ad organizzazione privata), capace di lavorare sia sul servizio per gli strumenti agevolativi sia nell'attività d'impiego, ma con uno strettissimo rapporto con i Confidi e le Associazioni che ne divengono la porta d'accesso.

La leggerezza della struttura e l'uso integrato della cooperazione con il sistema artigiano caratterizzano la "best practice" di un metodo che l'intero mondo del credito dovrebbe guardare con attenzione. Per Artigiancassa si tratta di approfondire questa strada, in collaborazione con le Associazioni artigiane e con la Regione, sia nella gestione che nella collaborazione per la riforma complessiva del sistema degli incentivi".

# Il segreto di un successo "su misura"



**D**a piccola sognava di fare la psicanalista. Ora si muove tra le pareti del suo atelier di Via Farina 67 a Cagliari, un piccolo regno in legno acciaio e vetro realizzato con i fondi della legge 51. Patricia Camba è stilista da 24 anni: inizio per caso nel 1986, poi la piccola sartoria in Vico Collegio, che le amiche chiamavano affettuosamente "il tugurietto". In seguito il progetto si concretizza nel trasferimento in Piazza Garibaldi e, infine, diviene realtà riconosciuta e apprezzata anche all'estero nell'elegante atelier inaugurato 10 anni fa, che annovera sette ragazze ed una giovane apprendista. Le clienti - tra le quali anche Caterina Murino e altre attrici di fama internazionale - vengono accolte quasi fossero ospiti di casa e sono libere di muoversi tra macchine per cucire, tavoli da taglio, tessuti e bottoni, vivendo così l'essenza e il pregio di un lavoro artigiano che sfida le omologazioni della moda industriale. Tra una stanza e l'altra si arriva al piccolo giardino, dove c'è la possibilità di prendere un tè o partecipare all'ambitissimo rituale del pranzo.

Definita dalle clienti "un pò maga e un pò strega", Camba ha un'innata capacità di cogliere desideri e necessità, intuire con poche domande qual è il vestito dell'occasione, lo stato d'animo e il carattere di chi le sta di fronte. Curiosa, attenta osservatrice di linee e forme, appassionata di cinema ha una mania per i colori che si riflette in ogni collezione. Per lei la moda è "rendere sicura di sé una persona, farla sentire adeguata in ogni situazione": ecco perché ama le linee morbide, semplici, essenziali che accarezzano il corpo ed esaltano la femminilità. E nelle sue parole è facile rintracciare la sua passione per il lavoro e l'entusiasmo che la caratterizza e che finisce immancabilmente per coinvolgere.

## **Come ha deciso di intraprendere la sua carriera di stilista?**

Tutto nasce dall'istinto. Come forma mentale, legata ad un certo tipo di auto-stima, ritengo di essere sempre stata imprenditrice. Avevo iniziato a studiare medicina perché sognavo di fare la psicanalista, poi, per caso, aiutando nella vendita un'amica che gestiva un piccolo laboratorio, ho scoperto di avere una sorta di innata capacità creativa, a cui non avevo mai pensato di dare una forma.

Ho iniziato i primi passi nel 1987, con la sartoria in Vico Collegio, che le amiche chiamavano affettuosamente "il tugurietto", essendo un piccolo spazio, iniziando subito col disegnare vestiti che tagliavo ad occhio. Quello è stato il trampolino di lancio di un progetto che stupiva in primo luogo me stessa; poi, l'esperienza sul campo ha fatto la differenza, fino all'arrivo in Via Farina, dove 10 anni fa abbiamo tenuto a battesimo l'atelier.

## **Quali le esperienze che ritiene abbiano fatto la differenza nella sua crescita?**

Ricordo che proprio all'inizio una cliente piuttosto robusta mi portò della stoffa e pretese una giacca quadrettata che sembrava una tovaglia. La realizzai, ma da quel giorno mi ripromisi di non utilizzare tessuti dei clienti. Magari, non avrei potuto permettermi di perdere un lavoro, ma non volevo abiurare a me stessa. E' il consiglio che darei oggi a chi desidera intraprendere la carriera: se l'idea è valida, troverà la giusta fetta di mercato.

## **Per sopravvivere al mercato è necessario avere passione per ciò che si fa. Quale il suo concetto vincente?**

Il segreto è lavorare per la persona: anche in un abito ognuno deve realizzare la propria individualità e personalità. Oggi ho nell'atelier circa 400 campioni di abiti ma la gente quasi sempre compra il primo che propongo, perché

il mio modo di vedere le cose esalta, faccio da specchio alternativo.

Del resto, sono convinta che non bisogna smettere mai di crederci ed essere propositivi, per trasmettere agli altri la propria idea vincente.

## **Punti di forza delle sue scelte imprenditoriali?**

No jeans, né costumi da bagno e un particolare riguardo alla sposa "tagliata a misura". Perché sia un vestito e non un travestimento a valorizzare.

Nel corso degli anni si è dato vita ad un rapporto intimo con le persone, che gratifica più di ogni altra cosa. Inoltre, lavoriamo ad orario continuato, per venire incontro sia alle clienti che alle lavoranti. Per questo ci si ritrova a pranzare tutti insieme nel cortiletto, tanto che si è creata una vera e propria gara per venire a mangiare con lo staff della sartoria. Del resto, se non si crea un feeling il lavoro ne soffre ("Volevo fare la psicanalista e in qualche modo la sto facendo, no?").

### La crisi si fa sentire anche nel suo lavoro?

È molto forte e quest'anno è ancora più evidente che in passato. Tuttavia, quando fai una cosa che ti piace fai in modo di resistere e le eccellenze che lavorano anche con il cuore sono destinate a superare le difficoltà e a resistere alle avverse congiunture economiche. Ho fiducia negli imprenditori di cuore, che non licenziano il personale se attraversano una fase di recessione, ma preferiscono semmai stringere la cinghia per se stessi. E' una questione d'onore, prima di tutto.

### E per quanto riguarda la Sardegna, quali le sue considerazioni sulla situazione del lavoro?

La crisi è ovunque. Si è investito in maniera dissennata in settori sbagliati per le prospettive che l'isola poteva fornire. Andrebbe implementato il turismo e l'artigianato di qualità che "fa" il turismo stesso, trasmettendo valori e tradizioni che in altri posti non esistono più. Purtroppo, "La Sardegna è quasi un continente", ha scritto Fois, e restiamo un gran numero di individui non amalgamati, mentre ci sarebbe bisogno di una grande coesione per creare iniziative congiunte.

### La sua sartoria è un esempio per la Regione. Cosa può consigliare a chi volesse intraprendere la sua stessa carriera professionale?

Prepararsi. E seguire la propria idea cercando di capire dove trovare spazi per affermarsi e se, esiste un mercato, dove proporsi. Inoltre, è importante guardare agli altri ma non con invidia: semmai con quel sano spirito competitivo per far meglio e contribuire a fare tesoro dell'esperienza di altri.

Certo, non si può competere con una bassa qualità. Bisogna creare eccellenze. Lo spazio c'è se si crede ad un'idea: quando aprii praticamente non esistevano più le sartorie. Volevo vestirmi in modo particolare ed ero convinta che, come me, anche altre persone avessero lo stesso desiderio di esclusività.

È trascinante nel suo raccontare il lavoro. Ci mette l'anima e si percepisce immediatamente. Non è un caso che mi dica di riportare la seguente frase: "Comunque, scriva che se qualcuno avesse un consiglio da chiedere, non esitasse a mandarmi una mail all'indirizzo: patriziacamba@tiscali.it Risponderò con piacere".

### Essere una donna imprenditrice: quali le difficoltà da affrontare?

Come donna, per avere successo nel lavoro, sarebbe di aiuto avere un clone adatto a risolvere contestualmente tutti i problemi domestici... Ma per fortuna noi donne siamo capaci di fare anche tre cose contemporaneamente!

Ciò di cui si avverte la necessità sono delle strutture statali di supporto, che semplifichino la vita: asili nido, doposcuola, centri di aggregazione giovanile oltre a quelli che offrono le parrocchie, centri per anziani, in modo che non tutto ricada sull'imprenditrice madre, moglie e ancora figlia. Certo, in una nazione che è al 173° posto nel mondo per presenze femminili in politica e nei posti di comando nelle aziende più importanti, realizzare programmi del genere è quantomai difficile.

### In quanto donna, ritiene di aver avuto maggiori problemi per l'accesso ai finanziamenti?

Purtroppo, in Italia ancora manca la lungimiranza da parte degli istituti di credito di sostenere un progetto valido. Non a caso, il mio desiderio infantile di non essere femmina aveva un che di premonitorio. Infatti, soprattutto all'inizio della mia vita lavorativa, chiedere un fido in banca creava nell'impiegato un che di allarmante: subito mi chiedevano se un padre, un fratello o un marito fossero disposti ad avallare anche cifre ridicolmente basse. Oggi nessuno mi chiede l'avallo di mio marito; semmai, è a lui che hanno chiesto il mio nullaosta per avere un mutuo!

### Pensa che le agevolazioni di Artigiancassa possano aiutare gli imprenditori a sopravvivere alla crisi o a spingere i giovani ad intraprendere il suo stesso percorso professionale?

Artigiancassa ha avuto un ruolo notevole per lo sviluppo della mia attività. Pensi che l'atelier è stato comprato grazie ai finanziamenti della Legge 51. E' fondamentale, perché rappresenta una boccata di ossigeno soprattutto in realtà come la nostra dove è più difficile accedere al credito rispetto alle grandi metropoli.

### Il suo motto vincente?

Siamo stati peggio di così e ce l'abbiamo fatta, comunque. Mai dimenticare da dove si è partiti, per avere ben chiaro dove si vuole arrivare.

## SARTORIA PATRIZIA CAMBA

La Sartoria di Patrizia Camba è nata nel 1987. Specializzata in abiti di sposa offre bellissimi tessuti e ottime rifiniture. "Concedersi una visita è una gratificazione per se stessi".



Ama autodefinirsi una stilista soltanto per caso, vista la preparazione classica e gli studi universitari in medicina, che mal si legano a questo lavoro. "Semplicemente la mia vocazione imprenditoriale, unita ad un'innata curiosità e alla passione per i colori e le forme si sono uniti in un casuale connubio nel lontano 1986". Da allora le sue creazioni sono diventate sempre più apprezzate in Italia e all'estero e scelte da attrici come Caterina Murino. Famose oppure no le sue clienti scelgono la sua sartoria perchè si sentono capite e valorizzate, ognuna nella sua unicità.

"Più che una sarta, sono una psicologa, e cerco di dare sicurezza ai miei clienti intuendo i loro gusti ed esaltando le loro potenzialità" chiarisce la Camba. Non a caso, l'originalità dei suoi capi nasce da una rara sensibilità che la porta a prevedere ed anticipare le tendenze.

La sede è in Via Farina 67 - Cagliari ed è aperta in orario continuato. Se capitate a pranzo potreste ritrovarvi a mangiare con Patrizia e il suo staff, composto da sette ragazze ed una giovane apprendista.

Per informazioni:  
[www.patriziacamba.com](http://www.patriziacamba.com)

# Helpiù Artigiancassa: conosci la tua impresa

**T**ra i servizi maggiormente richiesti dagli imprenditori alle loro Associazioni di categoria c'è sicuramente la possibilità di avere un check up il più possibile completo ed esauriente della propria azienda, utile a conoscere lo stato di salute dell'impresa e soprattutto ad indicare le eventuali azioni correttive o integrative da intraprendere.

Consapevole di questa esigenza, fortemente avvertita tanto dalle associazioni che dagli associati, Artigiancassa, in collaborazione con Easy Net, partner competente ed esperto nel campo dei sistemi di rating, ha creato il nuovo servizio Helpiù e lo ha messo del tutto gratuitamente a disposizione delle Associazioni convenzionate che lo erogano negli Artigiancassa Point tramite la WAA alle imprese che ne fanno richiesta.

Queste le caratteristiche di Helpiù, uniche sul mercato:

- fornisce un quadro attuale, quanto più preciso, veritiero e completo possibile dell'azienda sotto vari aspetti: organizzazione, sicurezza, personale, mercato, credito, dando all'imprenditore la possibilità di prendere le decisioni più opportune ed efficaci per accrescere e conservare nel tempo valore e competitività;
- inquadra l'azienda in funzione degli obiettivi di crescita dell'imprenditore

in riferimento ad un set di informazioni peculiari al settore e alla dimensione aziendale;

- formula, con utili simulazioni, proposte di intervento specifiche per ogni singolo caso, volte a colmare i gap rilevati nelle aree di analisi con l'obiettivo di massimizzare le potenzialità dell'azienda soprattutto rispetto ai propri obiettivi strategici, indicando al contempo quale struttura associativa è in grado di erogare il servizio necessario.
- fornisce una valutazione in linea con il punto di vista delle banche e, allineando i linguaggi delle aziende e degli istituti di credito, facilita molto il dialogo tra le parti;

Usufruire del servizio è molto semplice: l'artigiano associato dovrà recarsi presso il proprio Artigiancassa Point e, una volta caricati nel sistema i pochi dati richiesti, Helpiù elaborerà un Report statico ed un Report dinamico. Il Report statico permette di conoscere meglio la situazione economico-patrimoniale, la relazione con le banche e l'aspetto organizzativo ed operativo dell'impresa. Definisce inoltre le risorse sottolineando le criticità e individuando le opportunità in considerazione degli ostacoli e dei rischi reali, possibili e potenziali. Il Report dinamico è lo strumento di verifica degli effetti che specifici aggiustamenti o variazioni potrebbero avere sulla situazione economico-patrimoniale, sulla relazione con le banche e sull'aspetto organizzativo e qualitativo dell'azienda. L'impresa, una volta in possesso delle indicazioni strategiche fornite da Helpiù, attraverso i servizi di consulenza offerti dall'Associazione e il basket di prodotti e servizi Artigiancassa, immediatamente accessibili tramite WAA, può scegliere gli interventi più opportuni ed efficaci per la sua azienda.

**Helpiù, uno strumento in più per aiutarti a crescere**

Servizi per l'Azienda Artigiancassa

## Helpiù

Uno strumento in più per aiutarti a crescere.

Più assistenza, meno pensieri.

Helpiù è il nuovo servizio che Artigiancassa ha costruito con le Associazioni di categoria, che ti permette di conoscere la tua impresa, evidenziandone i punti di forza e di debolezza e le strade più efficaci per migliorare la gestione aziendale.

ARTIGIANCASSA GRUPPO BNP PARIBAS | La banca per un mondo che cambia

Helpiù

- Sono uno strumento utile e specifico per la tua realtà aziendale.
- Ti consiglio la miglior opportunità per crescere e per comprendere quello che ti serve.
- Ti offro report semplici sulla redditività e la solidità patrimoniale, orientandoti verso le strategie di successo della tua azienda.
- Ti consiglio l'accesso agli innovati servizi che la tua Associazione può offrirti.

Vieni a conoscermi presso gli Artigiancassa Point.

079 30 20 63  
www.artigiancassa.it

in collaborazione con

# Linea Key Woman, primi risultati

A pochi mesi dal lancio della nuova linea di finanziamenti per le imprenditrici i primi risultati testimoniano la riuscita del prodotto

**Key Woman**, la nuova linea di finanziamenti per le imprenditrici artigiane creata da Artigiancassa insieme a Confartigianato Donne Impresa e CNA Impresa Donna, raccoglie i primi risultati positivi a pochi mesi dal lancio della nuova linea, nel gennaio 2011.

La linea Key Woman, disponibile presso le sedi regionali Artigiancassa e presso gli Artigiancassa Point attivi nelle sedi delle Associazioni e dei Confidi artigiani, comprende quattro tipologie di finanziamenti, due a medio/lungo termine e due a breve termine. A medio/lungo termine sono disponibili il Prestito **Imprenditoria femminile**, che finanzia l'acquisto di impianti e attrezzature per l'avvio o l'acquisizione di attività artigianali, e il Prestito **Maternità** che finanzia l'acquisto di postazioni di telelavoro e di sistemi per l'efficientamento dell'atti-

vità lavorativa ovvero l'assunzione di baby sitter e il pagamento di asili nido dalla nascita del figlio fino ai sette anni di età. Entrambi prevedono, in caso di difficoltà, la possibilità di sospendere la rata (quota capitale e/o interessi) per un periodo da cinque a nove mesi. I prodotti Key Woman a breve termine sono il Prestito **Gestione Gravidanza**, in caso di gravidanza della titolare, e il Prestito **Malattia Grave** in caso di malattia della titolare, del coniuge o dei figli. In entrambi i casi, i prestiti finanziano l'assunzione e la formazione di personale sostitutivo che garantisca la prosecuzione dell'attività.

Nel primo trimestre 2011 sono state presentate circa 200 richieste di finanziamento di cui il 75% dalle regioni del Centro-Sud. In particolare, il 40% delle richieste è arrivato da Toscana, Sicilia, Campania e Puglia. Un trend che si prevede in crescita anche per il secondo trimestre 2011.

Allo stesso modo è in crescita, secondo gli ultimi dati forniti da Unioncamere nel suo *Osservatorio trimestrale sull'imprenditoria femminile 2011*, il numero di imprese femminili: il totale a marzo 2011 è infatti superiore di circa 15 mila unità rispetto a marzo 2010,

un aumento che corrisponde ad una crescita relativa dell'1% su base annua. Se si considera che nello stesso periodo dell'anno la media di crescita delle imprese in generale è stata dello 0,6%, si apprezza ancora di più la performance delle imprese rosa che, in valori assoluti, sono 1.422.605, il 23,4% del totale delle imprese esistenti.

Le crescite più rilevanti si sono registrate in Toscana (+2%), Lazio (+1,9%) e Puglia (+1,7%).

Quanto ai settori di attività, i più attraenti per le neo-imprenditrici - in termini relativi - sembrano quelli dei servizi a persone e imprese, con in primo piano l'Istruzione (+5,9%), la Sanità e assistenza sociale (+4,9%), le Attività artistiche sportive e di intrattenimento (+3,3%) e le Attività professionali scientifiche e tecniche (+3%). In valore assoluto, la crescita maggiore si è registrata nelle Attività dei servizi di alloggio e ristorazione (+2.988 le imprese in dodici mesi) e nelle Altre attività dei servizi (+2.403 unità). Unici settori a registrare un decremento di imprese rosa sono stati l' 'Agricoltura, silvicoltura e pesca' (-5.225 unità) e le 'Attività manifatturiere' (-591).

## RISULTATI DEL BANDO INTERNAZIONALIZZAZIONE GESTITO DA ARTIGIANCASSA

Oltre 800 le imprese artigiane richiedenti

110 progetti presentati che raggruppano 817 imprese artigiane di tutta Italia; 10,7 milioni di euro di contributi a fondo perduto richiesti per un investimento complessivo potenziale in progetti di internazionalizzazione pari a 22,7 milioni di euro. Questa, a chiusura del bando, la sintesi delle richieste pervenute ad Artigiancassa in qualità di Ente gestore del plafond di circa 6/7 mln di euro, per usufruire delle agevolazioni disposte dal Ministero dello Sviluppo Economico in favore dei raggruppamenti interregionali di imprese artigiane che intendono realizzare programmi di espansione commerciale all'estero.

I risultati evidenziano la vocazione all'export delle imprese artigiane venete (18 domande per 124 aziende coinvolte), marchigiane (15 per 101 aziende) e toscane (14 per 100 aziende). A livello provinciale, i numeri più alti si registrano a Firenze (53 aziende coinvolte), Perugia (47), Vicenza (45) e Fermo (40).

Artigiancassa ha provveduto ad effettuare la preistruttoria delle domande pervenute, che sono alla valutazione di un Comitato Paritetico costituito dal Ministero dello Sviluppo Economico e dalle Regioni con la partecipazione di Confartigianato, CNA e Casartigiani e della stessa Artigiancassa per la compilazione delle graduatorie. Una volta compilate le graduatorie, la Banca provvederà all'erogazione dei contributi che può avvenire o in un'unica soluzione mediante la rendicontazione degli investimenti realizzati oppure in due quote con un anticipo di massimo il 50% dietro presentazione di polizza fideiussoria.

# La *vision* comunitaria delle PMI



**Giuseppe Tripoli,**  
Capo Dipartimento Impresa e Internazionalizzazione indica le priorità del Ministero dello Sviluppo Economico

**Dottor Tripoli, Lei è stato nominato Mister PMI. Cosa significa?**

Si tratta della figura di riferimento che l'Unione Europea ha chiesto di nominare, nell'ambito dello *Small Business Act*, ai singoli Paesi membri, per fungere da raccordo tra le esigenze delle micro, piccole e medie imprese, il Governo e la stessa UE, facendosi portavoce delle proposte veicolate dalle associazioni di rappresentanza e dalle imprese stesse. In tal ambito, dovrò poi vigilare e curare il pieno recepimento nel nostro Paese dei principi dettati dallo stesso SBA, insieme agli altri 24 "Mr. Pmi" nel frattempo nominati.

**Quali politiche intendete porre in essere per rivalizzare la competitività del nostro Paese?**

La crescita di questi mesi è stata trainata dalle esportazioni, a fronte di una dinamica della domanda interna che, per vari motivi, rimane statica. La crescita per il Paese passa da una sempre maggiore presenza sui mercati internazionali, soprattutto su quelli in forte espansione. Tuttavia, in uno scenario in cui la competizione si è inasprita per la globalizzazione della sfida produttiva, ci dobbiamo chiedere quante nostre PMI restino tagliate fuori dalle oppor-

tunità che si aprono sui mercati esteri perché da sole non sono in grado di sostenerne i costi "d'accesso". Si tratta quindi di ampliare in misura significativa il numero delle imprese che stabilmente operano con l'estero. Stiamo poi lavorando alla riforma del sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione, nell'ottica di un migliore coordinamento tra gli attori (l'Ice, le nostre Ambasciate, le Regioni ed il sistema delle Camere di commercio), di una riduzione dei costi non promozionali e del concentrare gli sforzi sui nuovi mercati.

**Sono previste misure specifiche per affiancare le piccole imprese e l'artigianato sul mercato interno?**

La prima misura che mi viene in mente è sicuramente l'introduzione del contratto di rete, definito come l'accordo attraverso il quale due o più imprese si obbligano a esercitare in comune una o più attività economiche allo scopo di accrescere la reciproca capacità innovativa e la competitività sul mercato. La rete diventa uno strumento che dà certezza giuridica a forme di collaborazione sviluppatasi spontaneamente conservando, allo stesso tempo, l'individualità economico-produttiva di ciascuna impresa.

Dobbiamo poi spingere molto sulla semplificazione, la riduzione degli oneri amministrativi ed il miglioramento della relazione tra PA ed imprese; secondo un recente studio dell'Unione Europea, l'Italia resta uno dei Paesi più onerosi per l'apertura di un'attività: ai neoimprenditori è richiesto un investimento per l'avvio superiore ai 2.500 Euro, a fronte di meno di 800 in Germania e di cifre ancora inferiori in Francia e Regno Unito.

Infine, contiamo molto nella approvazione dello "Statuto delle Imprese". Con il DdIL Vignali, infatti, si segnerà un passaggio fondamentale nella costruzione di un rapporto più equilibrato e paritetico tra PA ed imprese. Tra i passaggi chiave della norma vorrei evidenziare l'introduzione di una riserva del 60% degli incentivi alle PMI, di cui almeno il 25% è destinata alle micro e piccole imprese.

**Ritiene che nel futuro i rapporti banche - PMI saranno migliori? E quale ruolo può essere svolto da Artigiancassa?**

È la Comunità Europea che, in relazione all'attuazione degli obiettivi dello SBA, ci segnala come si debba lavorare ancora molto a rendere più "fluido" il rapporto delle micro e PMI con il sistema del credito. Si tratta di accompagnare le imprese nell'utilizzo di strumenti finanziari alternativi (*seed capital*, *venture capital*, strumenti di microcredito ecc.) al solo capitale di debito. Sicuramente le PMI italiane continuano a soffrire di un "deficit" di cultura finanziaria.

Il Ministero dello Sviluppo Economico attiverà, nel corso dell'anno, azioni mirate ad una maggiore apertura delle piccole imprese al mercato dei capitali di rischio, sia mediante un accordo con Aifi - Associazione italiana del Private Equity e Venture Capital - per la realizzazione di seminari informativi che vedano coinvolte anche le Camere di commercio, gli Ordini professionali e le associazioni di categoria; sia mediante la creazione di una rete territoriale di intermediari (*Equity Angels*) tra imprese e investitori istituzionali.

Ritengo che in tale scenario, Artigiancassa abbia un ruolo essenziale di affiancamento e consulenza alle imprese, ma anche di punto "diffusore" di cultura finanziaria. State già facendo molto in questo senso e mi auguro possiate fare sempre di più.

Permettetemi di ricordare quel fondamentale "volano" di credito che si è dimostrato essere il Fondo Centrale di Garanzia: di fronte al picco della crisi finanziaria internazionale, è stato allargato nelle dimensioni finanziarie, ne è stata estesa la capacità di garanzia per singola operazione e si è aperto anche a mondi nuovi rispetto al passato, come quello dell'artigianato. Adesso si tratta di garantirne la continuità operativa, rifinanziandolo se necessario, ma soprattutto migliorando i rapporti con il sistema delle Finanziarie regionali per la creazione di un apparato di garanzia pubblico più integrato.

# Ridisegnare la filiera della garanzia



Fabio Petri, Presidente di Fedart Fidi, definisce il modello di funzionamento del sistema di garanzia

La Filiera ottimale della garanzia

Semplificazione e razionalizzazione

**Presidente Petri, quali sono attualmente le difficoltà delle imprese artigiane? Come intendete supportarle?**

Le imprese artigiane risentono in modo amplificato delle difficoltà che tutto il sistema economico sta vivendo nell'attuale contesto di crisi. Le peculiarità di queste imprese richiedono una maggiore attenzione verso gli aspetti qualitativi, aspetti che spesso però il sistema bancario tende a non valorizzare adeguatamente. Il risultato è che

le banche tendono a percepire queste imprese più "opache" e, quindi, meno meritevoli di credito.

In questo quadro i Confidi svolgono un ruolo determinante nel sostenere l'accesso al credito delle imprese artigiane attraverso il vasto patrimonio informativo di natura qualitativa che detengono. Credo che due valori siano sufficienti ad evidenziare i buoni risultati conseguiti fino a oggi: oltre il 20% dei finanziamenti concessi alle imprese artigiane beneficia della garanzia dei Confidi e le imprese garantite dai Confidi generano un tasso di sofferenza pari al 4,2%, contro il 7,4% del totale delle imprese artigiane.

**Quali sono i punti salienti dell'attività di Fedart Fidi per il prossimo futuro?**



FEDART FIDI è stata costituita nel 1994 per volontà delle Confederazioni CNA e CONFARTIGIANATO, per rappresentare il sistema di garanzia dell'artigianato a livello nazionale.

Ha poi esteso la base associativa ai Confidi aderenti alle altre due Confederazioni, CASARTIGIANI e CLAAI. FEDART FIDI costituisce un vero strumento unitario di rappresentanza dell'intera categoria con funzione di coordinamento e indirizzo che registra l'adesione di 168 strutture che garantiscono finanziamenti per oltre 5,9 miliardi di euro.

Due sono i principali obiettivi strategici della Federazione per i mesi a venire: ridisegnare l'architettura della filiera della garanzia e contribuire proattivamente alla revisione della normativa per i Confidi.

Il progetto "Filiera ottimale della garanzia" costituisce la terza pietra miliare di un percorso avviato nel dicembre scorso con la presentazione della 14a edizione della Ricerca Annuale e proseguito in aprile con la presentazione del nuovo progetto di "Riposizionamento strategico del sistema". L'obiettivo è quello di tracciare un nuovo modello di funzionamento del complessivo sistema della garanzia, più efficiente ed efficace e quindi in grado di rispondere sempre meglio alle esigenze delle imprese.

Con il progetto "Revisione normativa" Fedart intende avanzare una proposta di semplificazione e razionalizzazione delle varie disposizioni legislative a carico dei Confidi, al fine di meglio adeguarle alle specificità del nostro mondo e di renderle più correlate all'effettiva attività svolta da queste strutture.

**Quali sono i punti di forza del rapporto con Artigiancassa?**

L'aspetto distintivo di Artigiancassa consiste nel fatto di utilizzare la rete delle Associazioni di categoria e dei Confidi come punti distributivi dei propri prodotti e servizi a favore delle imprese artigiane, valorizzando, con questa particolare modalità di relazione, la conoscenza delle imprese artigiane che i Confidi e le Associazioni detengono. Si tratta di una conoscenza costruita nel tempo attraverso una relazione diretta con l'impresa e privilegiata in quanto afferente a numerosi aspetti della vita aziendale. In questo modo i Confidi e le Associazioni sono in grado di fornire ad Artigiancassa indicazioni preziose per rispondere tempestivamente ed efficacemente alle sempre nuove e rinnovate esigenze delle imprese.

di Giulia Torbidoni

# Le imprenditrici all'appuntamento di CNA Impresa Donna



**Imprenditrici al traguardo.** È questo il titolo scelto per l'XI Meeting nazionale di CNA Impresa Donna. La città che quest'anno, dal 20 al 22 maggio, ha ospitato le oltre 80 delegate provenienti da tutte le regioni italiane è stata Senigallia, in provincia di Ancona.

Un incontro non solo per fare il punto della situazione rispetto alla crisi economica e per registrare lo stato di salute dell'impresa in rosa in Italia, ma anche per studiare le possibilità di superamento delle difficoltà. "È fondamentale avere coscienza di quello che stiamo già facendo – ha detto la Presidente di CNA Impresa Donna, Paola Sansoni, nel dare il saluto iniziale alle partecipanti – e di tutte quelle dinamiche che ci fanno andare oltre, che ci aiutano a sviluppare le nostre potenzialità e ci permettono di progredire".

Dopo i saluti dell'assessore comunale alle Attività economiche e alle Pari opportunità, Paola Curzi, e di quello provinciale a Viabilità, Demanio idrico, Prevenzione e protezione civile e Pari opportunità, Carla Virili, si sono aperti i lavori. A dirigere la mattinata il docente formatore Stefano Carletti. Un romagnolo doc che, tra una battuta e l'altra sulla sua simpatica paura di stare da solo in mezzo a 80 donne, è partito da un'analisi della situazione delle lavoratrici in Italia per poi arrivare, tra il pomeriggio di sabato e la domenica mattina, a suggerire dei consigli per portare avanti la propria attività imprenditoriale, senza paura per quella che viene chiamata "crisi economica".

"Non mi ero mai soffermato sul mondo femminile – ha esordito Carletti – così sono andato sul sito della Cna e ho letto molte cose, soprattutto lo studio dell'Eures L'altra metà dell'economia. E ho capito che siete davvero tante, un'attività su quattro è donna e oltre 3 milioni sono le donne che lavorano nelle imprese. Ma c'è un rischio, e cioè che non riusciate a fare sistema".

Perché non si percepisce la presenza delle donne? È stata, quindi, questa la prima domanda da sciogliere e, fin da subito, si è creata una atmosfera di partecipazione e coinvolgimento della platea presente al meeting. "Il problema è la percezione di se stessi nel sistema – ha continuato Carletti – e quindi bisogna sapere che le donne falliscono meno degli uomini e hanno più resistenza. L'84% delle imprese femminili è composto da imprese individuali (61%) e da società di persone (23%), mentre gli uomini vi superano solo nelle società di capitali (23% contro il 14%). Insomma, gli uomini chiedono prestiti, mentre voi fate da banche alle banche, mantenete le promesse e reggete l'economia".

A tutto questo, però, il sistema risponde negando alle donne garanzie e servizi per la maternità e l'infanzia, obbligandole troppo spesso a scegliere tra vita lavorativa e famiglia. Ecco che, infatti, "il bisogno più sentito è il welfare, uno stato sociale che possa permettere di conciliare i due mondi, famiglia e lavoro". Mentre, come ricordano alcune donne che durante la pausa dei lavori a metà mattinata si sono raccolte in gruppetti a parlare e sorseggiare caffè, "negli anni '90 il problema più grande era l'accesso al credito. Nessuno dava dei finanziamenti a una donna, serviva sempre una firma di garanzia di un marito o un padre". La situazione si è modificata, anche perché "in questi venti anni – dicono alcune – sono cambiate le dinamiche familiari, ci sono più divorzi e quindi le donne sono più sole, sia nella gestione della famiglia e dei figli, ma anche nel mondo del lavoro, dove ora è un poco più normale vedere una donna sola".

Uno dei problemi emersi al meeting, inoltre, è che "il 63% delle imprenditrici dichiara di non avere utilizzato nessuno strumento in particolare per analizzare le opportunità del mercato, mentre il primo strumento è la formazione. Bisogna capire che non si sbaglia mai nulla, ma che bisogna imparare cose nuove. In sostanza, bisogna attuare il "coinema" materno, ovvero essere madre della propria intrapresa commerciale, esercitare un potere per qualcosa piuttosto che contro".

A partire da questo, la formazione è andata avanti nello studio del ciclo di vendita che inizia con l'individuazione di quattro campi: il segmento di mercato; i vantaggi dei prodotti che si vendono; la concorrenza; la giusta promozione, anche attraverso una corretta comunicazione. Procedo con l'approccio al cliente, passaggio in cui serve empatia e capacità di intervento. Arriva alla terza tappa del ciclo: il superamento delle obiezioni e la chiusura del contratto. E si chiude con l'assistenza post vendita.

La due giorni di formazione ha affrontato anche lo studio degli strumenti commerciali più idonei a reggere il mercato: comunicazione, pubblicità, siti web, mailing list e newsletter, telemarketing e volantinaggio.

Un fine settimana, insomma, di analisi e studio degli strumenti che possono aiutare le imprese, e le donne che le dirigono, a farsi conoscere e a cercare nuovi clienti e mercati.

# Assemblea Generale di Confartigianato 2011

**T**agliare le tasse, che si attestano a circa 3,5 punti di patrimonio interno lordo ossia 54 miliardi di maggiori imposte sui cittadini italiani rispetto ai contribuenti europei. Questi i numeri evidenziati dal Presidente Giorgio Guerrini durante l'assemblea annuale di Confartigianato, tenutasi a Roma il 14 giugno u.s.. Tra le soluzioni proposte l'idea di una riforma capace di ridurre la pressione fiscale, riequilibrandola a favore del lavoro e dell'impresa. Secondo Guerrini non si tratta solamente di oneri di pagamento ma anche di tempi, visto che le imprese dedicano alla burocrazia fiscale ben 285 ore l'anno, pari a 36 giorni lavorativi. Un dato che rappresenta il 43% in più della media Ocse. Ciò nonostante, il Presidente di Confartigianato ha ribadito che la nostra nazione è caratterizzata dall'orgoglio delle PMI, visto che ogni giorno nascono 428 artigiani e l'export è aumentato del 18,4% nei primi tre mesi dell'anno, dopo un 2010 in cui i prodotti manifatturieri venduti all'estero per 322 miliardi. Nel corso della relazione annuale, Guerrini ha affrontato numerose questioni: dall'importanza di una nuova legge elettorale che permetta di far scegliere ai cittadini direttamente i propri rappresentanti all'auspicato inserimento di nuove politiche del credito, capaci di ricostruire il rapporto tra banche e imprese all'insegna della fiducia.



## SINTESI DEI PRINCIPALI PUNTI DELLA RELAZIONE DEL PRESIDENTE GIORGIO GUERRINI

### Rete Imprese Italia crede nella crescita

Casartigiani, CNA, Confartigianato, Confcommercio, Confesercenti, hanno dimostrato che, insieme, si possa lavorare uniti in nome del bene comune e difendere le ragioni delle imprese senza perdere di vista l'interesse complessivo del Paese, per far ripartire la crescita economica.

“Noi, e mi riferisco ai 2 milioni 600.000 imprenditori che Rete Imprese Italia rappresenta, crediamo alla crescita e continuiamo a crederci, nonostante tutto. I nostri imprenditori rappresentano il 94,7% del totale delle aziende italiane, impiegano il 58,5% della forza lavoro e contribuiscono al 60% della ricchezza prodotta nel Paese. Siamo la più grande impresa italiana” ha dichiarato Guerrini.

### Giovani, regole e politica gli assi portanti del futuro

Investire sul futuro dei giovani, è il primo dovere di chi ha la responsabilità di guidare il Paese: le statistiche dicono che ci sono 2 milioni di ragazzi che non studiano, non lavorano e non cercano lavoro mentre, dai dati 2010, risulta che il 26,7% delle imprese italiane non è riuscito a trovare personale per le qualifiche richieste. “La crescita si costruisce con regole chiare e, soprattutto, recuperando la politica nel suo significato più nobile e autentico di ricerca del bene comune, con una gestione della cosa pubblica attenta e vicina alla gente, agli imprenditori”.

### Politiche di semplificazione

“Puntiamo ad avere uno Stato ‘leggero’ che liberi gli imprenditori da vincoli e adempimenti che costano 20 miliardi l'anno e fanno perdere 3 mesi di lavoro” ha chiosato Guerrini. Semplificare per risparmiare risorse pubbliche, affidare ai privati la gestione dell'istruttoria amministrativa che certifica la conformità delle imprese alle normative vigenti.

### Politiche del lavoro per sciogliere i nodi che bloccano le potenzialità occupazionali

Rete Imprese Italia è convinta che il lavoro vada rilanciato attraverso la stabilizzazione ed il rafforzamento delle misure di detassazione del salario variabile, che premiano la maggiore produttività, attraverso incentivi fiscali e normativi per chi assume, attraverso la promozione delle forme di partecipazione dei lavoratori come la bilateralità.

### Politiche comunitarie: un ‘patto europeo’ per 23 milioni di Pmi

Le Pmi europee sono circa 23 milioni, rappresentano il 99,8% di tutte le imprese europee ed il 67,1% dei posti di lavoro nel settore privato. PMI ed impresa diffusa costituiscono, quindi, la struttura portante dell'economia reale e dei processi di sviluppo territoriali dell'Unione.

“Siamo convinti che potremo superare la difficile fase congiunturale se verrà sostenuto e valorizzato, nei fatti e in tutti i Paesi dell'Ue, il modello imprenditoriale delle piccole e medie imprese e dell'impresa diffusa. In questo senso l'Italia, che vanta la più alta densità imprenditoriale al mondo e il maggior numero di PMI e di imprese diffuse, può dare una grande lezione”.

### Politiche del credito: ricostruire il rapporto banche-imprese all'insegna della fiducia

Guerrini ha specificato l'importanza della ricostruzione del rapporto tra banche e sistema delle imprese, all'insegna della collaborazione e della fiducia reciproca.

L'imprenditore non può essere considerato soltanto una pratica da ‘misurare’ con gli aridi parametri di Basilea: oltre ad un rafforzamento del Fondo centrale di garanzia per le Pmi, è importante individuare strumenti per favorire la patrimonializzazione dei Confidi, eccezionale strumento di mutualità e di sussidiarietà.

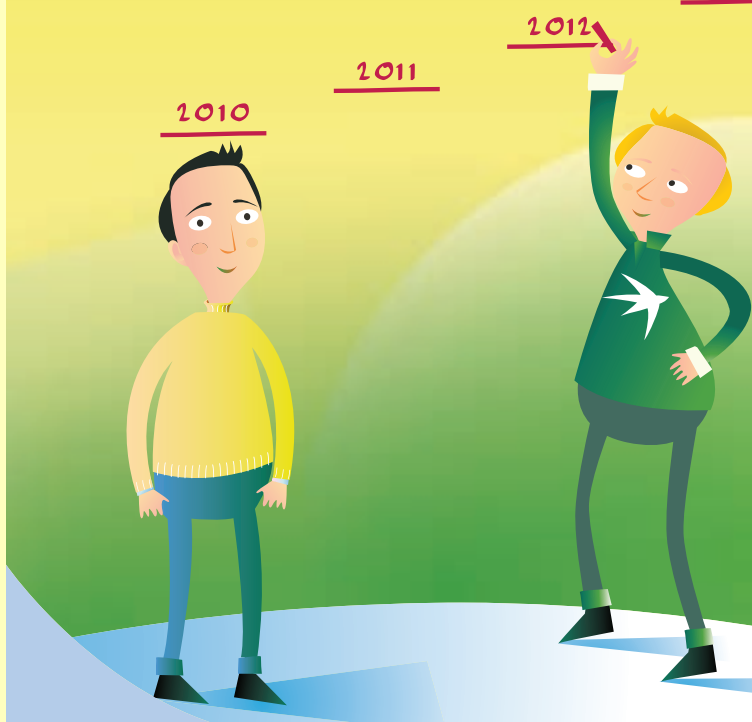
### Politiche del fisco: giù le tasse su lavoro e imprese e semplificare gli adempimenti

Non si cresce senza la riduzione reale e significativa del peso del fisco, in primo luogo in termini di aliquote e in secondo luogo in termini di adempimenti. La diminuzione della pressione fiscale è la priorità del Paese e deve essere accompagnata da una concreta riduzione della spesa pubblica, insieme ad una lotta all'evasione da condurre senza pregiudizi e valorizzando lo strumento degli studi di settore. “Guardiamo con attenzione al federalismo fiscale anche se avvertiamo sempre più forte il rischio che i principi della riforma vengano travolti nella loro attuazione, generando ancora maggiore complessità nella gestione dei tributi e un ulteriore aumento delle tasse. Il rischio esiste. Mi auguro che il federalismo possa concretizzarsi nella sua forma e nei risultati migliori, attraverso una responsabilizzazione di tutti i livelli di governo locali. Il federalismo deve razionalizzare e rendere trasparente l'attività amministrativa, deve favorire il rapporto con i cittadini e gli imprenditori. E' l'ultima possibilità che abbiamo. Non possiamo fallire”, ha detto il Presidente tra le conclusioni della relazione.

Servizi per l'Azienda Artigiancassa

# Helpiù

Uno strumento in più  
per aiutarti a crescere.



**Più assistenza, meno pensieri.**

**Helpiù** è il nuovo servizio che Artigiancassa ha costruito con le Associazioni di categoria, che ti permette di conoscere la tua impresa, evidenziandone i punti di forza e di debolezza e le strade più efficaci per migliorare la gestione aziendale.



**ARTIGIANCASSA**  
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca per un mondo che cambia