



ANNO 18
NUMERO 47
GIUGNO 2012

SpazioTechnico

PERIODICO DI INFORMAZIONE DEL CDU



**SPECIALE CDU:
IL NUOVO
CATALOGO
GENERALE**

SPEDIZIONE IN ABB. POSTALE 70% FILIALE DI MILANO



| 18

Honeywell



| 19



| 19

tellure Rôta



| 20

PRAMET



| 21



| 21 • 22

“ I servizi web di CDU: molto di più con un click ”



CATALOGO WEB

www.cdu.net/catalogo



VIDEO

www.cdu.net/youtube



PUBBLICAZIONI

www.cdu.net/pubblicazioni



NEWS

www.cdu.net/facebook

Il catalogo web CDU contiene approfondimenti tecnici e strumenti per individuare e confrontare agevolmente i prodotti.

Sul Canale CDU di YouTube troverete un'ampia selezione di video di presentazione e di tutorial, organizzati per marchio e campo di applicazione.

Il sito CDU contiene l'archivio completo delle pubblicazioni del Consorzio, tutte liberamente scaricabili in formato PDF.

Sulla pagina Facebook di CDU troverete tutte le news del Consorzio, aggiornate in modo costante.

SOMMARIO

ZOOM

IN USCITA IL NUOVO CATALOGO GENERALE CDU

Oltre 1.500 pagine e 30 mila codici prodotto, in una veste grafica totalmente rinnovata, in linea con la nuova immagine del Consorzio.

PAG. 04

MEETING

FIERE & EVENTI

LAMIERA 2012: una edizione che porta il segno "più" - AUTOMATICA: automazione protagonista a Monaco - laser: le ultime innovazioni a LASYS 2012

PAG. 08

REPORT

LA MECCANICA CAMPIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Da una recente indagine di Prometeia-Mediobanca, il settore si conferma estremamente vitale, nonostante la crisi.

PAG. 11

L'INTERVISTA

LUNGIMIRANZA E DEDIZIONE: IL SUCCESSO DELLE AZIENDE FAMILIARI

Intervista a Guido Corbetta, Professore ordinario di Strategia aziendale presso l'Università Bocconi di Milano.

PAG. 14

NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

Informazioni in diretta sulle novità e le proposte dai marchi fornitori convenzionati con il Consorzio Distributori Utensili CDU.

PAG. 18

TREND

LA FORMULA DEL DISTRETTO È ANCORA VINCENTE

Le PMI delle aree territoriali specializzate sono quelle ad aver registrato le migliori performance.

PAG. 23

FOCUS

L'ITALIA PERDE APPEAL VERSO GLI STRANIERI

Diminuiscono gli investimenti esteri verso il nostro Paese. Il motivo? Gli ostacoli che si frappongono a chi vuole fare business in Italia.

PAG. 26

UTILITÀ

PER LE IMPRESE CACCIA AI FONDI DI BRUXELLES

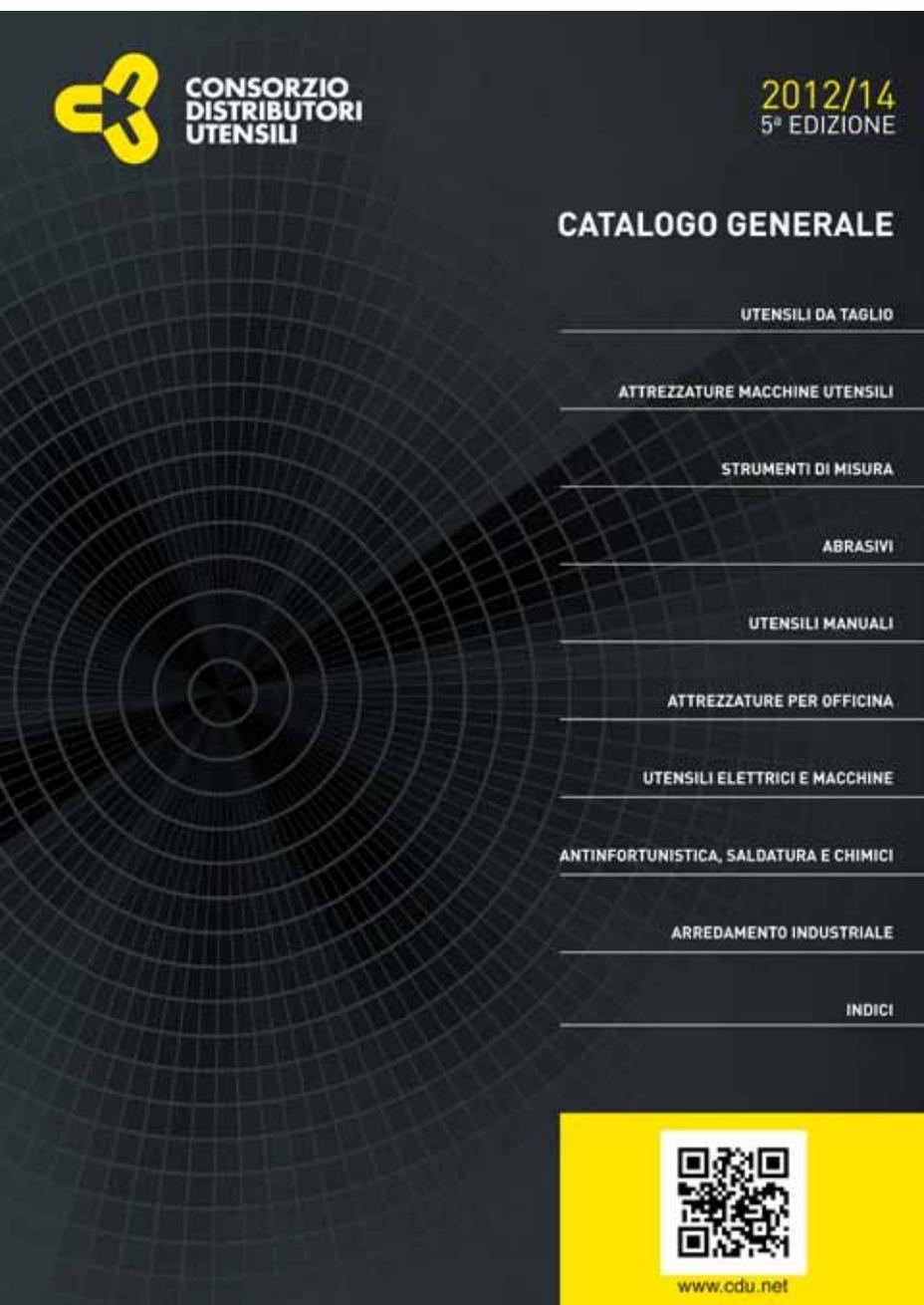
Partecipiamo per il 13,4% al bilancio complessivo dell'UE in ricerca, ma utilizziamo solo l'8,43% dei fondi messi a disposizione. Come investire la tendenza.

PAG. 28

SpazioTecnico

IN USCITA IL NUOVO CATALOGO GENERALE CDU

Oltre 1.500 pagine e 30 mila codici prodotto, in una veste grafica totalmente rinnovata, in linea con la nuova immagine del Consorzio.



QUINTA EDIZIONE PER UNO STRUMENTO INDISPENSABILE.

Tutto è pronto per il lancio del nuovo Catalogo generale CDU, pronto per essere distribuito ai clienti delle utensilerie associate.

Totalmente rinnovato nella grafica, in perfetta linea con la nuova immagine istituzionale che il Consorzio Distributori Utensili si è data in occasione del suo ventesimo anniversario di fondazione, il nuovo Catalogo generale - giunto ormai alla sua quinta edizione - si conferma un ricchissimo ed unico compendio del settore della distribuzione industriale, che si sviluppa per oltre 1.500 pagine e ospita al suo interno ben 30 mila prodotti, accuratamente selezionati tra quelli a marchio privato e quelli dei migliori marchi presenti sul mercato con cui il Consorzio ha stretto partnership ed accordi commerciali.

NOVE SEZIONI.

Nove sono le sezioni in cui il catalogo è strutturato:

- utensili da taglio
- attrezzature macchine utensili
- strumenti di misura, abrasivi
- utensili manuali
- attrezzature per officina
- utensili elettrici e macchine
- antinfortunistica saldatura e chimici
- arredamento industriale.

Un'ultima sezione è interamente dedicata agli approfondimenti e alle informazioni

“GRAZIE ALLA SUA STRUTTURA, CDU RAPPRESENTA UN OSSERVATORIO PRIVILEGIATO SU DUE FRONTI: DA UN LATO QUELLO DEGLI UTILIZZATORI, I CIRCA 60 MILA CLIENTI DELLE UTENSILIERIE; DALL'ALTRO QUELLO DEI PRODUTTORI, CON MOLTI DEI QUALI HA RAPPORTI DI COLLABORAZIONE CONSOLIDATI” (ALDO FERRO, COORDINATORE CONSORZIO DISTRIBUTORI UTENSILI).

1 UTENSILI DA TAGLIO													PAGINA	1 UTENSILI DA TAGLIO
	pag 22	pag 25	pag 34	pag 38	pag 40	pag 43	pag 45	Punte HSS/HSS-E/M42	22-47					
	pag 44	pag 47	pag 52	pag 54	pag 56	pag 58	pag 59	Punte Metallo duro Affilatrice per punte	44-59 59					
	pag 71	pag 77	pag 86	pag 105	pag 107	pag 117	pag 122	Serie di maschi Maschi macchina Frese a filettare Maschi ed Helicoll Filire	71-76 77-106 107-109 112-119 122-127					
	pag 132	pag 139	pag 147	pag 149	pag 152	pag 154	pag 157	Alesatori HSS/HSS-E Alesatori Metallo duro Svasatori HSS/Metallo duro Punte per lamiera	132-137 139-140 147-153 154-159					
	pag 180	pag 186	pag 192	pag 194	pag 196	pag 200	pag 203	Frese HSS/HSS-Co	180-204					
	pag 218	pag 227	pag 228	pag 233	pag 236	pag 244	pag 251	Frese in Metallo duro	218-251					
	pag 253	pag 253	pag 257	pag 258	pag 261	pag 268	pag 272	Sega circolare Sega a tazza Lame Barrette	253-255 257-261 261-270 272-273					
	pag 278	pag 287	pag 297	pag 300	pag 312	pag 315	pag 321	Fresatura Tornitura	278-291 297-322					
	pag 330	pag 335	pag 338	pag 343	pag 348	pag 350	pag 353	Godronatura Apparecchio per broccatura Utensili saldobrasati Lubrorefrigeranti	330-334 335-337 338-341 343-355					

tecniche, mentre tabelle tecniche di comparazione e con specifiche di utilizzo caratterizzano in particolare la sezione degli utensili da taglio.

“Abbiamo lavorato intensamente al nostro interno e in stretta collaborazione con i marchi dei nostri fornitori per individuare, fra le molteplici proposte, la gamma di prodotti e soluzioni più idonee per

i nostri clienti finali. – spiega il coordinatore del Consorzio Distributori Utensili, Aldo Ferro – Grazie alla nostra struttura, infatti, possiamo rappresentare un osservatorio privilegiato su due fronti: da un lato quello degli utilizzatori, i circa 60 mila clienti delle nostre utensilerie; dall'altro quello dei produttori, con molti dei quali abbiamo rapporti di collaborazione con-

LAMIERA 2012: UNA EDIZIONE CHE PORTA IL SEGNO "PIU"



Oltre 18 mila visitatori per l'appuntamento di BolognaFiere. Segnali positivi per il mercato.

441 ESPOSITORI, DI CUI IL 30% PROVENIENTI DALL'ESTERO.

Sono buone notizie quelle che chiudono la quindicesima edizione di LAMIERA, evento di riferimento del settore, concluso lo scorso 15 maggio.

I padiglioni di BolognaFiere dove LAMIERA ha avuto luogo hanno infatti ospitato più di 18.000 visitatori, molti dei quali interessati a contatti mirati con gli espositori presenti. Non solo un buon numero di presenze, quindi, ma anche un effettivo orientamento all'acquisto dei visitatori hanno confermato le aspettative positive per l'edizione 2012, legate peraltro ad un graduale miglioramento della situazione di mercato.

"SEBBENE IL CONFRONTO CON L'EDIZIONE PRECEDENTE NON POS-

SA EVIDENZIARE INCREMENTI CUI ERAVAMO ORMAI ABITUATI - HA AFFERMATO GIANCARLO LOSMA, PRESIDENTE DI UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE - LA MOSTRA SI CONFERMA APPUNTAMENTO IRRINUNCIABILE PER GLI OPERATORI DEL SEGMENTO, INDIPENDENTEMENTE DAL CONTESTO ECONOMICO NON ANCORA DEL TUTTO FAVOREVOLE".

Promossa dalla associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot, automazione e tecnologie ausiliarie, la manifestazione si è distinta per il carattere internazionale delle aziende presenti: dei 441 espositori, il 30% proveniva infatti dall'estero, e in particolare da Germania, Svizzera, Gran Bretagna, USA, Francia, Olanda, Turchia, Giappone e Spagna.

Per la seconda volta, dopo il successo riscontrato nella scorsa edizione, è stata proposta RTDI-IN-FORMING, un'area dedicata al dibattito sui temi di maggior interesse e attualità per il settore, nata con l'obiettivo di favorire l'incontro tra centri di ricerca e imprese del comparto.

Come di consueto, LAMIERA ha affiancato alla parte espositiva anche un fitto programma convegnistico e una serie di incontri mirati tra espositori italiani e operatori stranieri, provenienti da aree di particolare interesse commerciale, quali Brasile, Polonia, Russia e Vietnam. Organizzati da UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE in collaborazione con ICE, i 1176 incontri bilaterali hanno coinvolto circa 70 imprese italiane.



AUTOMATICA: AUTOMAZIONE PROTAGONISTA A MONACO

Oltre 700 gli espositori, provenienti da 40 diversi Paesi. L'Italia al secondo posto dopo la Germania per aziende presenti.



LA BIENNALE DELLA MECCATRONICA.

Quinta edizione per AUTOMATICA, la biennale internazionale dedicata a robot e automazione con sede nel nuovo quartiere fieristico di Monaco di Baviera. Nata con l'obiettivo di presentare al pubblico l'intera catena del valore del comparto, AUTOMATICA riunisce in un unico appuntamento le industrie leader dei settori automazione e meccatronica e i rappresentanti del mondo della ricerca. L'edizione 2012, conclusa il 25 maggio, ha previsto quattro giornate di fiera e cinque padiglioni dedicati all'esposizione, uno in più rispetto al 2010.

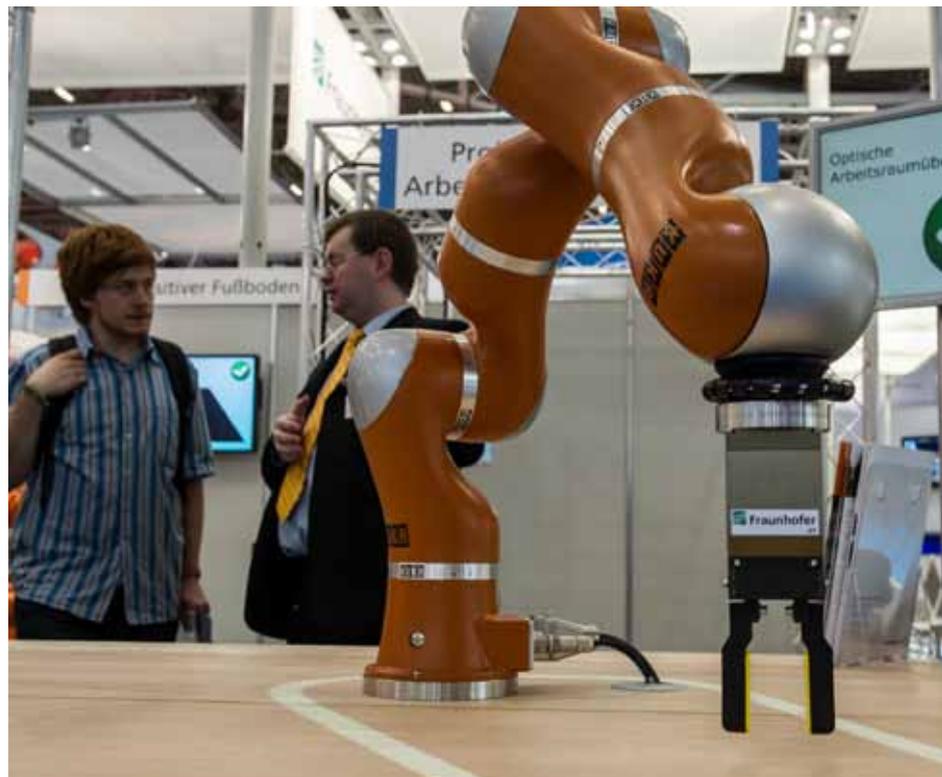
Oltre 700 gli espositori presenti, provenienti da quaranta diversi Paesi. Si è registrata una grande presenza di aziende italiane, il secondo Paese per provenienza degli espositori dopo la Germania, seguito da Svizzera, Austria, Stati Uniti e Francia.

FOCUS PRINCIPALE DELL'EVENTO È STATA L'INTERA GAMMA DELLE SOLUZIONI DI AUTOMAZIONE PRESENTI SUL MERCATO, CON PARTICOLARE ATTENZIONE PER LA ROBOTICA, LA VISIONE ARTIFICIALE E LE TECNOLOGIE DI MONTAGGIO E MOVIMENTAZIONE.

Nell'ambito di AUTOMATICA sono stati anche organizzati appuntamenti di informazione e aggiornamento sui mega-trend, tra i quali uno stato dell'arte

sui sistemi di stoccaggio dell'energia, la presentazione di metodi di ottimizzazione della produzione e di materiali per la costruzione leggera. Uno speciale forum dedicato ai visitatori ha presentato gli ultimi trend dell'industria manifatturiera e le soluzioni fornite dalle tecnologie di automazione.

La piattaforma dedicata all'innovazione nella robotica di servizio, realizzata in collaborazione con aziende di produzione e istituti di ricerca, ha presentato le ultime novità del settore, sia per utilizzi industriali che per applicazioni volte a migliorare la vita quotidiana delle persone.





LASER: LE ULTIME INNOVAZIONI A LASYS 2012

Stoccarda ospita dal 12 al 14 giugno la biennale dedicata alle applicazioni industriali della tecnologia laser.



L'EVOLUZIONE DI UNA SETTORE IN CONTINUA CRESCITA.

Per comprendere tutte le potenzialità delle lavorazioni laser dei materiali, il luogo giusto è LASYS 2012, la biennale in programma a Stoccarda tra il 12 e il 14 giugno.

LASYS si rivolge a tutti i settori dove siano applicabili le lavorazioni laser e si pone l'obiettivo di mostrare le potenzialità di miglioramento dei processi industriali attraverso l'utilizzo del laser su differenti materiali, mostrando le ultime innovazioni e le loro applicazioni concrete.

Il range di settori potenzialmente interessati è particolarmente ampio, e va dall'ingegneria meccanica, all'automotive, fino alla lavorazione dei metalli e alla costruzione di macchine, passando per l'industria elettrica ed elettronica, la tec-

nologia medica e ottica, l'ingegneria di precisione, la lavorazione di materie plastiche e di semiconduttori.

MODULARITÀ E MULTIFUNZIONALITÀ SONO LE PAROLE CHIAVE DELLE TECNOLOGIE LASER DI ULTIMA GENERAZIONE, CHE SI DISTINGUONO PER QUALITÀ DEL FASCIO LASER E PER BREVITÀ DEGLI IMPULSI E SONO APPLICABILI ANCHE A PICCOLI LOTTI DI PRODUZIONE.

Una delle prospettive più interessanti riguarda la marcatura laser a scopo anti-contraffazione, presentata per la prima volta a LASYS 2012, basata su un processo laser olografico utilizzabile anche su superfici in metallo e silicone. Ancora, tra le novità, sistemi laser multifunzionali che occupano spazi ridotti e soluzioni modulari per la saldatura e il taglio laser 3D, in grado di apportare cambiamenti nel processo in tempi rapidissimi, grazie ad un efficiente software di gestione.

Tra gli eventi collaterali organizzati nell'ambito di LASYS 2012, il forum "Lasers in Action" presenta, attraverso la voce di esperti del settore, una serie di case-study che mostrano applicazioni concrete delle tecnologie laser in diversi ambiti. Sono in programma 25 presentazioni nell'arco dei tre giorni di durata della mostra. La partecipazione al forum, organizzato da Europa Science con la rivista di settore "Laser System Europe" e il supporto del Laser Institute of America e di Messe Stuttgart, è gratuita.

LA MECCANICA CAMPIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Da una recente indagine di Prometeia-Mediobanca, il settore si conferma estremamente vitale, nonostante la crisi.



IL MADE IN ITALY CHE FUNZIONA ABITA QUI.

Lo scenario economico offre lo stesso panorama poco incoraggiante, sui fronti del credito, della fiscalità, della burocrazia, dell'occupazione e della competizione internazionale, a tutte le industrie italiane. Eppure, a parità di condizioni, la meccanica sta dimostrando di essere un passo avanti rispetto al resto della produzione manifatturiera nazionale.

A raccontarlo sono prima di tutto i numeri, come testimonia una recente indagine di Prometeia-Mediobanca. La meccanica vince il confronto su tre parametri particolarmente significativi: la produzione a prezzi correnti, che nel 2011, in aumento dell'8,4% sull'anno precedente, supera di un punto e mezzo la media del manifatturiero; le esportazioni, in crescita del 3,7% per la meccanica e del 2,5% per la manifattura nel 2012, con previsioni di crescita per il 2013 rispettivamente del 4,6% e del

REPORT

MECCANICA E MACCHINE UTENSILI



3,7%; la redditività del capitale investito, 6,1% per la meccanica e 5% per la manifattura nel 2012, e una stima del 6,4% e 5,4% per il prossimo anno.

L'IDENTIKIT DELL'IMPRESA VINCENTE.

Le imprese meccaniche, quindi, trainano l'economia del settore secondario in Italia, e lo fanno da qualche anno in maniera costante, come dimostrano le serie storiche analizzate nello stesso studio. Ma quali sono le carte vincenti di questo settore?

SECONDO L'UFFICIO STUDI DI MEDIABANCA A FARE MEGLIO SONO LE MEDIE IMPRESE, QUELLE CON UN FATTURATO TRA I 15 E I 330 MILIONI DI EURO, UN NUMERO DI ADDETTI COMPRESO TRA I 40 E I 499 E ASSETTO PROPRIETARIO AUTONOMO. SONO QUESTE LE AZIENDE CHE MEGLIO HANNO RISPOSTO ALLA CRISI, DIMOSTRANDO CAPACITÀ DI ADATTAMENTO AL MERCATO, MAGGIORE INTEGRITÀ FINANZIARIA E UN BUON ORIENTAMENTO ALLA INTERNAZIONALIZZAZIONE.

Un aspetto, quest'ultimo, che emerge con forza anche dai dati raccolti da Federmacchine: nel settore della meccanica strumentale, il 70% dei ricavi viene realizzato sui mercati esteri; dato che sale fino a punte dell'88% in alcuni comparti, quale quello dei macchinari per il packaging.

Dai dati rilevati da Anima, emerge come la meccanica varia italiana abbia esportato nel 2011 macchine per un valore di 23,5 miliardi, con una crescita sull'anno precedente del 3,9% e una previsione di crescita del 2,7% per il 2012.

IL MERCATO INTERNO ALLA RESA DEI CONTI.

L'altra faccia della medaglia è però un mercato interno particolarmente statico, che oltre a non rappresentare uno sbocco utile per la produzione di macchine italiane, corre un secondo rischio, come ha spiegato il direttore generale di Federmacchine, Alfredo Mariotti, intervistato dal Sole 24 Ore: "L'intero sistema manifatturiero italiano [non inserendo] nuova tecnologia perde progressivamente terreno rispetto ai Paesi emergenti. Quando vedo la corsa agli acquisti di Russia, Brasile o Turchia penso senz'altro ai buoni ordini per i nostri imprenditori, ma anche alla dotazione tecnologica che questi Paesi si stanno portando in casa mentre noi siamo fermi".

Il mancato aggiornamento tecnologico costituisce una cattiva premessa per il rilancio della manifattura italiana, con prevedibili conseguenze sul fronte della competitività e, a cascata, dell'occupazione.

CONTINUA IL TREND POSITIVO PER LE MACCHINE UTENSILI.

Tra i comparti della meccanica a far segnare i migliori risultati, quello delle macchine utensili si conferma ai pri-



“L'AUTOMAZIONE HA INVESTITO MOLTO NELLO SVILUPPO DI PRODOTTI CHE GARANTISCONO EFFICIENZA ENERGETICA E SOSTENIBILITÀ” (GIULIANO BUSETTO, PRESIDENTE DI ASSOAUTOMAZIONE-ANIE).

mi posti. Dopo una chiusura del 2011 con qualche difficoltà, il 2012 vede infatti le macchine utensili tornare a crescere, proseguendo il trend positivo inaugurato due anni fa.

L'INDICE DEGLI ORDINI MISURATO DA CENTRO STUDI DI UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE FA REGISTRARE UN INCREMENTO DEL 10,5% RISPETTO AL PRIMO TRIMESTRE 2011, CON UNA CRESCITA DEGLI ORDINI ESTERI PARI AL 12%. GLI ORDINATIVI DALL'ESTERO, OLTRETUTTO, RAGGIUNGONO IN QUESTO TRIMESTRE IL RECORD IN VALORE ASSOLUTO PARI A 158,9 (2005=100).

Anche in questo comparto si conferma la debolezza del mercato interno, con un indice sostanzialmente piatto rispetto al 2011 (+0,1%) e un valore assoluto pari a 69,3, che fornisce la misura della effettiva difficoltà ad operare sul fronte nazionale. Per tutelare le imprese che, per struttura e dimensione, non riescono ad operare all'estero, serve, secondo il presidente di UCIMU-Sistemi per produrre Giancarlo Losma, un sostegno anche da parte del Governo: “Senza un preciso disegno di sviluppo industriale, l'attuale ridimensionamento del tessuto manifatturiero diverrà processo irreparabile portando con sé conseguenze disastrose per l'apparato economico e sociale del paese. Per questo occorre che le autorità di governo diano un segnale forte di sostegno alle imprese, soprattutto a quelle medio

piccole che, considerate nel complesso, rappresentano la maggiore fonte di occupazione”.

L' AUTOMAZIONE COMPETE INNOVANDO.

Legata per mercati di destinazione e possibilità di applicazione con il comparto delle macchine utensili, anche la filiera dell'automazione si attende buoni risultati per l'anno in corso.

La robotica ha chiuso il 2011 con un incremento della produzione del 25,8%, pari a 512 milioni di Euro, con tassi di crescita positivi non solo all'estero, dove ha totalizzato una crescita del 33,8%, ma anche in Italia (+21,5%). Tra i mercati esteri di destinazione il principale resta l'Europa, ma è stato il Nord America ad avere la crescita maggiore, un +40% che origina dalla ripresa degli investimenti in beni strumentali sia pubblici che privati.

Il settore automazione e misura ha visto crescere il proprio fatturato del 18% nel 2011, tornando ai numeri pre-crisi. Un risultato che Giuliano Busetto, presidente di AssoAutomazione-Anie, spiega così: “Le aziende italiane, in particolare i costruttori di macchine che rappresentano un'importante fetta del mercato di sbocco per l'automazione, hanno reagito, cercando competitività e innovazione, e riuscendo a trovare nuovi campi di applicazione per i loro prodotti. L'automazione ha investito molto nello sviluppo di prodotti che garantiscono efficienza energetica e sostenibilità”.



NEL PRIMO TRIMESTRE 2012, IL COMPARTO DELLE MACCHINE UTENSILI TEDESCHES HA FATTO REGISTRARE UN CALO DEL FATTURATO DEL 7%. DUE GLI OSTACOLI IDENTIFICATI DA THOMAS LINDNER, PRESIDENTE DELLA VDMA, L'ASSOCIAZIONE DEI COSTRUTTORI TEDESCHI DI MACCHINE E IMPIANTI: IL PRIMO È LA CRISI DEL MERCATO DELL'EUROZONA, DESTINATARIO DI UN QUARTO DELL'EXPORT DEL SETTORE; L'ALTRO È LEGATO AL RALLENTAMENTO DELL'EXPORT VERSO LA CINA.



GUIDO CORBETTA

GUIDO CORBETTA, CLASSE 1959, SI È LAUREATO IN ECONOMIA AZIENDALE PRESSO L'UNIVERSITÀ BOCCONI, DOVE HA CONSEGUITO ANCHE UN PHD IN MANAGEMENT.

PRESSO L'UNIVERSITÀ BOCCONI È PROFESSORE ORDINARIO DI STRATEGIA AZIENDALE, TITOLARE DELLA CATTEDRA AIDAF - ALBERTO FALCK DI STRATEGIA DELLE AZIENDE FAMILIARI E DOCENTE SENIOR DELL'AREA STRATEGIA DELLA SDA BOCCONI. È MEMBRO DEL COMITATO EDITORIALE DI ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE, FAMILY BUSINESS REVIEW, E DELL'IFERA (INTERNATIONAL FAMILY ENTERPRISE RESEARCH ACADEMY).

TRA LE PUBBLICAZIONI PIÙ RECENTI: "L'IMPRENDITORE. IL VALORE DEI FATTI" (CON F. VISCONTI), EGEA, MILANO, 2011; "LE AZIENDE FAMILIARI. STRATEGIE PER IL LUNGO PERIODO", EGEA, MILANO, 2010.

LUNGIMIRANZA E DEDIZIONE LE CHIAVI DEL SUCCESSO DELLE AZIENDE FAMILIARI

Intervista a Guido Corbetta, Professore ordinario di Strategia aziendale e titolare della cattedra AldAF - Alberto Falck di Strategia delle aziende familiari presso l'Università Bocconi di Milano.

Le imprese familiari rappresentano una delle componenti più importanti del sistema imprenditoriale italiano. Come stanno vivendo questo momento di crisi?

Innanzitutto va specificato che le imprese familiari rappresentano la gran parte delle imprese italiane. Tra le PMI, che notoriamente costituiscono la maggioranza del nostro tessuto imprenditoriale, il 90% sono aziende familiari. Non solo: la crisi ha conseguenze in questo momento su tutte le tipologie di azienda, quelle familiari e non.

Le imprese familiari, comunque, questo momento lo stanno vivendo male, per due ragioni in partico-

lare. La prima è una ragione finanziaria, la seconda è connessa al livello della domanda, estremamente basso per quanto riguarda la domanda interna.

Le imprese familiari sono più o meno predisposte delle aziende a gestione manageriale a reagire a questa situazione?

Distingueresti tra una dinamica di breve e una di medio periodo.

Le imprese a gestione familiare risultano nell'immediato più pronte a reagire, nella misura in cui, proprio per la forte connessione tra ambito privato e professionale che esiste in questa tipologia d'impresa, hanno mediamente una più forte moti-



vazione a resistere. Se proprietà e gestione dell'azienda coincidono, è solitamente molto elevata la volontà di reagire con tempismo, insieme alla disponibilità ad accettare sacrifici anche importanti sui margini, pur di salvaguardare il futuro dell'azienda.

Nel medio periodo, invece, i comportamenti di tutte le tipologie di azienda si somigliano di più, perché è comune a tutte l'obiettivo di raggiungere e mantenere un equilibrio economico.

Quali sono i principali punti di forza e quali gli elementi di debolezza delle aziende familiari?

A mio parere sono tre le carte vincenti delle aziende familiari.

La prima è l'orientamento al lungo termine, che spesso, come dicevo, per-

mette di accettare una riduzione del guadagno immediato a favore della conservazione dell'azienda.

La seconda ha a che vedere con l'impegno e la forte dedizione, anche personale, che caratterizza gli imprenditori di questo tipo di azienda.

Infine, vi è la reputazione: proprio perché dietro ad un'impresa familiare ci sono persone, la buona reputazione delle persone riesce a trasferirsi direttamente all'azienda. In un mercato come l'attuale, questo costituisce un elemento importante.

Tra i punti di debolezza, il principale è sicuramente il nepotismo: purtroppo il legame familiare può portare a cattive scelte per la gestione dell'azienda, quale quella di mettere ai vertici persone incapaci, non adatte, o semplice-

mente svogliate.

Uno dei più grandi problemi che le imprese italiane hanno dovuto affrontare negli ultimi anni riguarda il credit crunch. Rispetto alle aziende quotate in borsa, le imprese familiari si presentano più o meno capitalizzate? E dove possono attingere le risorse necessarie per sopravvivere restando competitive?

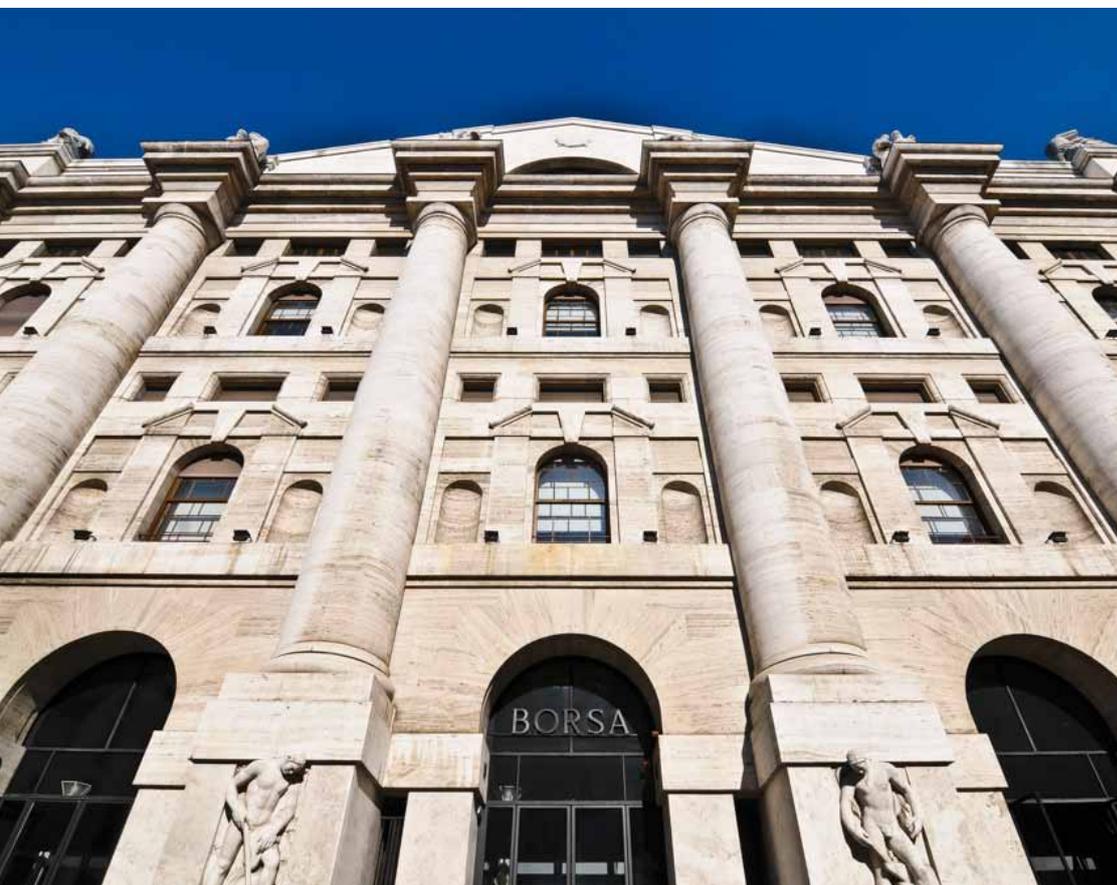
Le imprese familiari si caratterizzano in Italia per la loro bassa capitalizzazione.

Il sistema economico-finanziario nazionale è un sistema bancocentrico, in cui le risorse vengono atinte per la più parte dalle banche.

È un sistema che non può continuare a lungo. Le imprese saranno costrette ad un percorso obbligato alla ricerca di altre forme

L'INTERVISTA

A COLLOQUIO CON...



di finanziamento. Personalmente consiglieri agli imprenditori delle aziende familiari di considerare le possibilità della ricerca di capitale di rischio, del finanziamento attraverso fondi di private equity, della quotazione in borsa, dell'aggregazione quando quest'ultima è utile per rafforzare la sostenibilità economica e la solidità delle aziende che vi prendono parte.

In questo momento, è possibile e utile pensare ad un innesto di managerialità all'interno di un'impresa familiare, con

l'obiettivo di avere un occhio più oggettivo sulle strategie da mettere in atto per affrontare le difficili condizioni del mercato?

Sì, credo che sia utile un passaggio del genere. Oltretutto, complice la crisi, oggi molti dirigenti di aziende anche grandi sono sul mercato, senza più un lavoro. Si sta così generando un incrocio ideale tra la domanda di imprese che intendono avviare un percorso di managerialità al loro interno e l'offerta di professionalità competenti e preparate. Un aspetto importante da

considerare nella scelta di un manager per la propria azienda familiare è sicuramente quello del suo orientamento, che deve essere il più possibile pragmatico e pratico per adattarsi bene alle esigenze di un'azienda di questo tipo.

L'uscita dalla crisi non è dietro l'angolo. Quali linee strategiche le imprese familiari devono perseguire in una visione di medio e lungo periodo?

La ricetta è semplice da dire e forse meno da attuare: la prima strategia da seguire è il consolidamento finanziario, sempre più necessario in un momento di stretta creditizia e di generale incertezza. La seconda la penetrazione dei mercati esteri, unica via possibile per contrastare un calo della domanda interna che si annuncia non facilmente recuperabile.

In un contesto così difficile, come vede il tema del passaggio del testimone? Come può essere preparato?

A prescindere dal contesto, sono convinto che il passaggio generazionale debba essere molto preparato. Ovvero, pianificato per tempo e con estrema attenzione.

Per farlo bisogna, in questo momento più che mai, preparare i propri figli ad operare in un contesto sfi-



dante, far loro comprendere quanto siano necessari impegno, spirito di sacrificio e dedizione, oltre ovviamente alle capacità imprenditoriali. Fare l'imprenditore non può essere considerato un hobby, è un lavoro difficile e faticoso, e ancora più difficile e faticoso oggi rispetto a qualche anno fa.

Tommaso Padoa-Schioppa aveva parlato di "bamboccioni", etichettando una categoria di giovani poco inclini a mettersi in gioco nel mondo del lavoro. Ma dato il particolare contesto, crede sia me-

glio accelerare o posticipare il passaggio generazionale?

Credo in un processo di convivenza positivo. La palestra ideale per un giovane futuro imprenditore è lavorare fianco a fianco con chi oggi è alla guida dell'azienda, per osservarne i comportamenti e imparare facendo, ancora con una rete di sicurezza che impedisca di creare danno all'azienda se si commette un errore. Quello della convivenza di due generazioni è un tema decisivo per garantire continuità ad un'azienda familiare.

Quali altri consigli darebbe a un giovane che deve prepararsi per affrontare questa sfida?

Il mio suggerimento è di puntare molto sull'esperienza internazionale. Girare il mondo non è solamente utile per imparare le lingue, è soprattutto un modo di entrare in contatto con culture e modi di pensare diversi, che si ritroveranno nella propria vita professionale, e di creare relazioni internazionali, potenzialmente utili anche allo sviluppo del proprio business.

COD. 47.01



LITD ALL' AVANGUARDIA NELLA PRODUZIONE DI UTENSILI DIAMANTATI

Il diamante entra nell'industria. Da punto di partenza per una tecnologia d'avanguardia, diventa trampolino di lancio per sessant'anni di successi dell'utensileria diamantata, esportata in tutto il mondo. Alla Litd di Beinasco è proprio così, da tre generazioni. Sin da quando, nel 1947, venne aperto il primo laboratorio artigianale. Era da poco terminata la guerra e negli anni del boom economico, i fratelli Lanzavecchia iniziavano a sperimentare nuove tecnologie.

Oggi, alla guida della Litd c'è Andrea Lanzavecchia. Rappresenta la terza generazione della famiglia. È in azienda da quasi 25 anni e sa perfettamente che alla base di una storia aziendale di oltre mezzo secolo, ci sono la grande qualità, la competitività, la rapidità della consegna, l'assistenza.

Vastissima la gamma di applicazioni offerte dalla Litd, misurate e costruite sulle esigenze del cliente. In prima fila, le mole diamantate per affilatura, taglio, rettifica di acciai, metalli duri, vetro, ceramica, resina e pietre; poi ci sono gli utensili elettrolitici e quelli in diamante naturale, le paste diamantate (la Plus-Litd), e le polveri di diamanti. Tutto realizzato nei quattro reparti aziendali: divisione mole diamantate, divisione galvanica, divisio-

ne utensili per diamanti e divisione lavorazioni meccaniche. L'esperienza, il magazzino costantemente aggiornato, lo staff qualificato, la collaborazione con le aziende produttrici di maggior prestigio del settore e l'importazione diretta sono le caratteristiche che fanno di Litd il partner ideale per le aziende che ricercano un fattivo supporto nelle molteplici esigenze delle lavorazioni meccaniche e diamantate. "Siamo una sartoria - afferma Andrea Lanzavecchia - che crea prodotti su misura per il cliente".

Settore che ha garantito ottimi risultati all'azienda, quello delle lavorazioni metalliche, in tornitura, fresatura e rettifica. "Coprono il 40% del fatturato complessivo - aggiunge il presidente di Litd - che per il 2011 stimiamo raggiunga i 4 milioni di euro". Traguardo possibile anche grazie alle esportazioni di utensili in tutt'Europa, in Cina e oltreoceano, negli Usa e in Sud America. Un mercato vasto, coperto con eccezionale efficacia.

Trenta gli operai, i tecnici e gli impiegati della Litd. Molti uomini, in mezzo secolo, hanno iniziato e concluso la carriera in azienda, vivendo così i grandi investimenti messi in cantiere dalla famiglia Lanzavecchia. L'ultimo, con l'acquisto di nuovi torni e di centri di lavoro a controllo numerico. "Oggi siamo pronti a raccogliere nuove sfide del mercato, a cercare nuovi clienti, a proporre i nostri prodotti esclusivi", spiega Andrea Lanzavecchia. Il reparto produttivo della Litd è composto da artigiani che fanno tesoro della tradizione e raccolgono con entusiasmo le innovazioni della tecnologia. In questa determinazione sta il segreto delle nuove opportunità di crescita, dei nuovi investimenti del 2011. "Ci sono già degli ordini, - fa notare Lanzavecchia -, le sensazioni sono buone. Siamo fiduciosi, perché ci sono risposte positive in un momento non semplice per il mercato. Litd è pronta a costruire una crescita tecnologica e commerciale".

LITD
il diamante nell'industria

www.litd.it
info@litd.it

Marche di Qualità

Mole diamantate e CBN

Utensili in diamante ed elettrodeposti

Lavorazione metalli duri
Lavorazioni meccaniche

10092 BEINASCIO (TO) • Strada delle Lose, 13 • Tel. 011.3499906 • Fax 011.3497623



CUFFIA ANTIRUMORE STEREO SYNC: LAVORARE A SUON DI MUSICA

COD. 47.02

Lavorare piacevolmente in assoluta protezione oggi è possibile con la nuovissima cuffia antirumore stereofonica SYNC che consente, tramite jack fornito in dotazione, di collegarsi ad Ipod, Iphone, nonché radio, walky-talky...

I vantaggi di SYNC sono molteplici.

Per il RSPP vi è la certezza di aver distribuito fra i dipendenti un dpi che facilmente sarà indossato con regolarità, perché è comodo e piacevole, ha una linea estetica assolutamente attuale e aiuta a rimanere concentrati e vigili durante le attività particolarmente monotone. Per il dipendente il primo vantaggio è quello di non diventare sordo: sembra sciocco rammentarlo, ma la sordità è una delle malattie professionali più diffuse perché estremamente graduale (ma irreversibile) pertanto viene percepita come tale quando oramai si è agli ultimi stadi.

Inoltre il suono è comunque filtrato a 82dB,

pur mantenendo una qualità stereofonica ad alta fedeltà. Ciò permette non solo di ascoltare benissimo la musica, ma anche di udire perfettamente messaggi professional via radio o via cellulare.

Infine, per alcuni lavori particolarmente rumorosi ed eseguiti in condizioni difficili (sotto al sole, caldo torrido, etc.) questa cuffia offre il vantaggio di aiutare a rimanere desti e vigili. Il costo? Davvero poco ... per essere una cuffia stereo e antirumore.

Sperian ora è Honeywell.



NUOVA LINEA SIT INDUSTRIAL: L'EVOLUZIONE DELLE SPAZZOLE

COD. 47.03

SIT Società Italiana TecnoSpazzole SpA presenta in anteprima sul mercato italiano la nuova linea di spazzole metalliche per elettrotensili denominata INDUSTRIAL. SIT INDUSTRIAL è l'evoluzione tecnologica delle spazzole prodotte fino ad oggi, che hanno garantito a SIT la posizione di leader del mercato italiano e ai vertice nel mercato mondiale.

Una nuova tecnologia costruttiva e la scelta di nuovi materiali permette maggiore durata e rendimenti costanti nell'utilizzo della spazzola, con migliore asporto di materiale nel trattamento delle superfici. Qualità e sicurezza nel rispetto della normativa EN1083/2 e il processo produttivo certificato EN 9001/2008 sono l'impegno costante della SIT nei confronti del rivenditore e dell'utilizzatore finale. L'imballo della nuova linea di spazzole INDUSTRIAL è in cartone riciclato, a dimo-

strazione della sensibilità dell'azienda al rispetto dell'ambiente.

www.sitecn.com.



NEWS

LA VETRINA DELLE NOVITÀ

COD. 47.04



RUOTE CON CUSCINETTO A SFERA IN POLIURETANO INIETTATO E GOMMA TERMOPLASTICA



Tellure Rôta presenta le nuove ruote in poliuretano iniettato e gomma termoplastica con mozzo con cuscinetto a sfera.

Sono progettate per garantire eccellenti performance nella movimentazione di carrelli e macchinari, anche nel lungo periodo ed in caso di movimentazione continuativa. Rappresentano la scelta ideale per la movimentazione continuativa di carichi leggeri e medi, in ambiente interno, anche con lavaggi frequenti ed in presenza di aggressivi chimici.



Nella versione con rivestimento in poliuretano, sono utilizzabili anche per movimentazione meccanica o mista manuale-meccanica, con velocità fino a 6 km/h.

Sono ruote resistenti, lavabili, performanti, per carrelli che non si fermano mai.

Caratteristiche tecniche:

Ruote serie 60: rivestimento in poliuretano iniettato rosso, durezza 55 Shore D e nucleo in poliammide 6

Ruote serie 61: rivestimento in poliuretano iniettato blu, durezza 85 Shore A e nucleo in poliammide 6

Ruote serie 71: rivestimento in gomma termoplastica grigia e nucleo in polipropilene

Mozzo con cuscinetto a sfere a doppia schermatura (2Z); disponibile anche con cuscinetto a sfera in acciaio inox. Dotato di protezione del cuscinetto a sfera contro sporcizia, residui di lavorazione, agenti aggressivi, per preservarne le prestazioni nel tempo.

Diametri: 80-100-125 mm

Abbinare ai **supporti** Tellure Rôta NL (Leggero) e NLX (Leggero Inox)

A tutta scorrevolezza!
Maneggevoli e veloci con il minimo sforzo



 **tellure Rôta**
MOVING SOLUTION
www.tellurerota.com 



HNGX 09: FRESA PER SPANARE A 12 TAGLIENTI

COD. 47.05

Pramet, produttore di utensili frese ed inserti in metallo duro, presenta una fresa per spanare ad elevata produttività con inserti a 12 taglienti. L'angolo di registrazione di queste frese è di 45°, montano inserti HNGX09 con 12 taglienti. Usando queste frese il cliente avrà la possibilità di eseguire operazioni di spianatura ad alta produttività e basso costo. Queste nuove frese possono essere impiegate per spianatura, cave o smussi. Sono anche possibili lavorazioni in rampa e a tuffo progressivo.

La gamma diametri è compresa fra 50 mm e 160 mm ed è completata da frese a passo fitto, per fresatura di materiali a truciolo corto (tipiche le ghise). La particolare finitura superficiale dei corpi fresa riduce l'effetto abrasivo, aumenta la resistenza alla corrosione e diminuisce l'attrito. Le singole sedi della fresa sono numerate per un migliore rifimento durante il montaggio.

Gli inserti sono disponibili in tre geometrie (F, M, R ed inserti raschianti), permettendone l'uso

in sgrossature e finiture. Sono disponibili anche inserti raschianti. Impiegando queste nuove frese si potrà ottenere un'eccellente qualità delle superfici lavorate. La progettazione del tagliente permette la rotazione dell'inserto sia verso destra che verso sinistra.

Con queste frese è possibile lavorare un'ampia gamma di materiali con massima profondità $a_p = 5$ mm.

Gamma avanzamenti $f_z = 0.1$ to 0.5 mm / dente e si possono ottenere facilmente rugosità (Ra ca. $1 \mu\text{m}$). Qualità rivestite PVD e CVD.



PISTOLA DI GONFIAGGIO PNEUMATICI CON MANOMETRO DIGITALE 26/GR-D

COD. 47.06

Corpo in alluminio nichelato

Rivestimento in gomma antiolio per protezione da urti accidentali

Manometro (0-12 bar / 0-170 psi) DIGITALE Ø80

Precisione centesimale della pressione indicata

Accensione del manometro a sfioramento e spegnimento automatico al termine dell'utilizzo

Sistema di taratura automatico in fase di accensione e durante le operazioni di gonfiaggio e scarico

Protezione contro le sovrappressioni

Leva a due posizioni scarico/gonfiaggio

Testina di gonfiaggio 25/W mm

Lunghezza tubo gomma 500 mm

Possibilità di intercambiabilità con manometri tradizionali a lancetta diam. 80 mm





LA PERFEZIONE ITALIANA...



**NUOVE PISTOLE DI SOFFIAGGIO E GONFIAGGIO
CON IMPUGNATURA RIVESTITA IN GOMMA ANTISCIVOLO**

PISTOLA 25/B1-RB

Nuova pistola di soffiaggio modello 25/B1-RB in alluminio nichelato con impugnatura rivestita in gomma antiscivolo. Dotata di valvola ad apertura progressiva per un perfetto dosaggio dell'aria in uscita.

PISTOLA 25/D-RB

Nuova pistola di gonfiaggio modello 25/D-RB in alluminio nichelato con impugnatura rivestita in gomma antiscivolo, manometro diam. 60 mm. 0-10 bar e pulsante di scarico.



... I DETTAGLI

SPIRIT OF INNOVATION
www.ani.it



Officine meccaniche A.N.I. S.p.a
Via Arzignano, 190 • 36072 CHIAMPO (VI)
Tel. +39 0444 420888
Fax +39 0444 420620
mail: ani@ani.it

LA FORMULA DEL DISTRETTO È ANCORA VINCENTE

Le PMI delle aree territoriali specializzate sono quelle ad aver registrato le migliori performance.

L'EXPORT PREMIA I DISTRETTI ITALIANI.

Nonostante le molte Cassandre, il modello di sviluppo distrettuale sembra avere ancora lunga vita nel nostro Paese. Sono infatti proprio le aree territoriali specializzate del made in Italy a far registrare nel panorama economico nazionale alcune tra le migliori performance, in particolare in quell'attitudine all'esportazione che fin dagli anni Settanta differenzia le PMI inserite in una filiera distrettuale dalle altre imprese di piccole dimensioni, maggiormente orientate al mercato locale.

I DISTRETTI INDUSTRIALI ITALIANI HANNO RAGGIUNTO NEL 2011, PER IL SECONDO ANNO CONSECUTIVO, UN TASSO DI CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI DOUBLE DIGIT, PARI AL 10,3%. UN RISULTATO ANCORA PIÙ SIGNIFICATIVO SE PARAGONATO A QUANTO ACCADE NEL RESTO D'EUROPA: L'EXPORT DEI DISTRETTI UGUAGLIA L'ANDAMENTO DELLE ESPORTAZIONI DI MANUFATTI TEDESCHE (IN AUMENTO DEL 10,4%) E SUPERA ABBONDANTEMENTE LE VENDITE ESTERE FRANCESI (FERME AL +6,9%).

METALMECCANICA E MODA SUL PODIO, BENE L'HI-TECH.

La performance positiva è in gran parte merito dei brillanti risultati totalizza-



ti dai distretti della metalmeccanica e dei beni di consumo del sistema moda, che hanno nel 2011 più che compensato le difficoltà incontrate dalle aree specializzate in produzioni legate al sistema casa. Il 37° Monitor dei Distretti curato dal Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, pubblicato lo scorso aprile, ha misurato in 77,5 miliardi di euro il valore delle esportazioni dei 142 distretti industriali monitorati. L'avanzo commerciale dei distretti ha sfiorato i 50 miliardi di euro, of-



frendo quindi un contributo determinante al surplus commerciale dell'intero manifatturiero italiano (pari a 56,4 miliardi). Nel 2011 hanno fatto registrare risultati positivi in materia di export anche i 20 poli tecnologici monitorati, che progrediscono di un ulteriore 6,7% dopo la notevole performance del 2010 (+17,7%).

TUTTI E QUATTRO I SETTORI HI-TECH MONITORATI - ICT, FARMACEUTICO, BIOMEDICALE E AERONAUTICO - HANNO CHIUSO L'ANNO IN CRESCITA, ANCHE SE CON TASSI INFERIORI RISPETTO ALLA MEDIA DEI DISTRETTI: A CRESCERE MAGGIORMENTE SONO I 9 POLI ICT (+8,8%), SEGUITI DAI 4 POLI DELLA FARMACEUTICA (+7,8%) E DAI 2 DEL BIOMEDICALE (+7,6%); CRESCITA CONTENUTA, INVECE, PER I 5 DELL'AERONAUTICA (+0,5%).

I MERCATI PIÙ PERFORMANTI.

Crescono a doppia cifra per il secondo anno consecutivo le esportazioni di molte regioni italiane ad alta intensità

distrettuale: in particolare la Lombardia, il Piemonte, il Trentino Alto Adige, la Toscana. L'Umbria, tra le regioni meno attive sul fronte distrettuale, ha però sperimentato una grande crescita relativa dell'export, con un aumento del 20,9% sul 2011. Sfiorano il 10% anche Veneto ed Emilia Romagna.

Le difficoltà maggiori riguardano i distretti del Sud, che complessivamente hanno chiuso il 2011 su valori solo di poco superiori a quelli del 2010, con regioni in discesa (l'Abruzzo con -2,7% e la Sicilia con -5,8%).

Nelle aree di destinazione delle esportazioni distrettuali, non si sperimentano grandi differenze tra i mercati maturi (+9,2%) e i mercati emergenti (+12,5%). Tra i principali mercati di sbocco per contributo alla crescita i primi quattro sono Paesi avanzati (Germania, Francia, Svizzera e Stati Uniti), i successivi otto sono nuovi mercati.

La Germania si conferma così principale partner commerciale dell'Italia anche per le esportazioni distrettuali, grazie a una crescita di 1.227 milioni di euro, che fa salire nel 2011 a 11.164 milioni di euro il valore dell'export verso questo Paese. Tra i nuovi mercati, si evidenziano la ripartenza della Russia, che ha attivato una quota crescente di flussi italiani della meccanica e di beni di consumo del sistema moda, e la crescita del Brasile, sempre più raggiunto dai distretti della meccanica.

GRAZIE A QUESTE STRAORDINARIE PERFORMANCE, LE ESPORTAZIONI DEI DISTRETTI ITALIANI NEI NUOVI MERCATI HANNO TOCCATO I 26,9 MILIARDI DI EURO NEL 2011, BATTENDO IL PRECEDENTE RECORD RAGGIUNTO NEL 2008. IL PESO DEI NUOVI MERCATI SULLE ESPORTAZIONI COMPLESSIVE DEI DISTRETTI È COSÌ SALITO ULTERIORMENTE, TOCCANDO QUOTA 34,7% NEL 2011 (DAL 26,3% DEL 2002).



LA GERMANIA SI CONFERMA PRINCIPALE PARTNER COMMERCIALE DELL'ITALIA ANCHE PER LE ESPORTAZIONI DISTRETTUALI, GRAZIE A UNA CRESCITA DI 1.227 MILIONI DI EURO, CHE FA SALIRE NEL 2011 A 11.164 MILIONI DI EURO L'EXPORT VERSO QUESTO PAESE.

LE CARTE VINCENTI.

I numeri confermano quindi i distretti tra i principali driver della crescita del tessuto produttivo italiano. Forse perché, fino ad oggi, la soluzione del distretto ha saputo rappresentare la più riuscita mediazione tra la flessibilità e la capacità di risposta rapida al cambiamento tipica delle imprese di piccole dimensioni e la propensione all'internazionalizzazione e all'innovazione, più tipica di realtà maggiormente strutturate.

Essere inseriti in una filiera distrettuale aiuta così le piccole imprese a fare massa critica, portando a casa alcune delle leve strategiche più efficaci per competere sui mercati globali: secondo le rilevazioni di Intesa Sanpaolo, ogni 100 imprese distrettuali sono 25 le partecipate estere, contro una media di 16 nelle aree non distrettuali, e i brevetti registrati dalle imprese appartenenti a un distretto superano del 25% il numero di brevetti registrati dalle altre imprese.

MARCIA PIÙ LENTA NEGLI ULTIMI MESI.

Al fronte di uno scenario comunque positivo, le rilevazioni riferite agli ultimi mesi lasciano però intravedere un rallentamento delle performance delle esportazioni dei distretti.

Nell'ultimo trimestre del 2011 la variazione tendenziale misura +4,8%, sia nei mercati maturi, sia nei mercati emergenti. A contribuire maggiormente alla fre-

nata dell'export italiano sono Germania e Francia, insieme a Spagna e Grecia, dove la crisi dei debiti sovrani ha bloccato le decisioni di acquisto e di investimento di famiglie e imprese. Buone notizie invece sul fronte degli Stati Uniti e del Giappone, grazie all'accelerazione delle esportazioni distrettuali legate al sistema moda. Crescono bene anche le vendite in Russia, Cina, Brasile, Repubblica Ceca, Corea del Sud. Il rallentamento ha riguardato gran parte dei settori distrettuali: mobili ed elettrodomestici hanno chiuso il quarto trimestre in territorio negativo. Sottotono anche i distretti della meccanica, che si sono fermati al +4,1% tendenziale. Meglio sono andati i settori della filiera dei metalli, l'agro-alimentare e i beni di consumo del sistema moda.

IL QUADRO PER IL 2012 RICHIEDE ATTENZIONE.

La stima di Intesa San Paolo sull'andamento dei primi mesi del 2012 prevede una prosecuzione della fase di rallentamento osservata nell'ultima parte dello scorso anno.

In un contesto di domanda interna debole, i mercati esteri continueranno ad essere la carta su cui puntare per sostenere la crescita delle imprese distrettuali italiane. Ancora una volta, quindi, supereranno più facilmente le difficoltà le imprese italiane con una propensione a esportare più elevata, soprattutto nei nuovi mercati ad alto potenziale.

L'ITALIA PERDE APPEAL VERSO GLI STRANIERI

Diminuiscono gli investimenti esteri verso il nostro Paese. Il motivo? Gli ostacoli che si frappongono a chi vuole fare business in Italia.



SEMPRE MENO INVESTIMENTI VERSO IL NOSTRO PAESE.

L'Italia è un Paese poco affascinante per gli investitori stranieri. A dare concretezza a un'affermazione intuitiva è la classifica stilata dall'Istituto per il Commercio Estero nel 2010, che misura il rapporto tra investimenti diretti esteri in entrata e PIL tra il 2001 e il 2010, e assegna all'Italia il penultimo posto in Europa, seguita solo dalla Grecia.

Misurati in valore, gli investimenti stranieri in Italia nel 2010, sempre secondo l'ICE, hanno raggiunto quota 20 miliardi di euro, quasi un terzo rispetto ai 57 miliardi della Francia. Il dato assume contorni preoccupanti se confrontato con la media degli investimenti esteri in Italia tra il 2000 e il

2007, rispetto alla quale risulta in calo di 2 miliardi di euro. Stiamo quindi diventando sempre meno attraenti?

UN CONTESTO DIFFICILE PER IL BUSINESS.

Evidentemente il tessuto economico italiano non convince i capitali esteri. Le cause vanno probabilmente ricercate nel contesto in cui le nostre imprese operano. Aiuta a comprendere la situazione italiana rispetto a quella degli altri Paesi un'altra classifica, quella redatta ogni anno dalla Banca Mondiale nel rapporto "Doing Business", che ci vede all'ottantasettesimo posto sui 183 Paesi analizzati per facilità nel fare business, in discesa di quattro posizioni rispetto al 2011 e dietro a Georgia,

IN BASE AL RAPPORTO "DOING BUSINESS" DELLA BANCA MONDIALE L'ITALIA È ALL'OTTANTASETTESIMO POSTO SUI 183 PAESI ANALIZZATI PER FACILITÀ NEL FARE BUSINESS, IN DISCESA DI QUATTRO POSIZIONI RISPETTO AL 2011 E DIETRO, PER ESEMPIO, A GEORGIA, RWANDA, GHANA, ALBANIA E MONGOLIA.

Rwanda, Ghana, Albania e Mongolia.

Il ranking è il risultato di una serie di parametri che indagano la facilità ad avviare un'attività, ad ottenere i permessi di costruzione, l'energia elettrica e il credito, a registrare la proprietà dell'impresa, oltre che la protezione degli investitori, l'incidenza delle tasse, il commercio con l'estero, i tempi della giustizia. Parametri nei quali l'Italia, oltre a non godere di un buon posizionamento, risulta in costante peggioramento.

BUROCRAZIA E TEMPI DELLA GIUSTIZIA TRA LE CAUSE.

La voce che vede l'Italia crollare di ben dieci posizioni rispetto all'ultimo anno riguarda proprio l'avvio di un'impresa: secondo la Banca Mondiale servono mediamente 6 procedure e 6 giorni di tempo, che non sono nemmeno molti a confronto con gli altri Paesi; ad eccedere sono i costi richiesti, che superano il 18% del PIL pro capite, oltre il 13% in più rispetto alla media delle altre economie avanzate.

Va peggio nei tempi richiesti per ottenere il permesso a costruire: 258 giorni di tempo, oltre 8 mesi, per mettere a punto undici procedure, che ci portano al novantaseiesimo posto a livello mondiale. Costi alle stelle e tempi biblici anche per ottenere l'elettricità: 192 giorni e un costo pari al 327% del PIL pro capite, quasi il quadruplo della media delle economie avanzate. La maglia nera va ai tempi necessari per far rispettare un contratto: siamo centocinquantottesimi, con ben

1.210 giorni, di cui 900 richiesti dal solo processo. Un tempo che appare ancora più inaccettabile nel confronto con i 394 giorni della Germania, i 331 giorni della Francia, i 190 della Danimarca. Anche il peso delle tasse vede l'Italia tra i Paesi più svantaggiati: siamo nell'ultimo quarto della classifica, con un'incidenza della tassazione sul profitto del 68,5%. La media dei Paesi avanzati supera di poco il 40%.

INFRASTRUTTURE E TEMPI DI PAGAMENTO DELLA PA.

Come se non bastasse, ci sono almeno altri due elementi che pesano sulle spalle degli aspiranti investitori.

La prima criticità è legata alla rete infrastrutturale italiana. Se negli anni Settanta eravamo terzi in Europa per dotazione autostradale in rapporto agli abitanti, negli ultimi quarant'anni siamo scivolati al quattordicesimo. Anche per quanto riguarda l'Alta Velocità ferroviaria la vicenda è simile: primi in Europa a sperimentarla negli anni Settanta, oggi arranchiamo. Con l'ulteriore beffa dei costi di realizzazione, che sfiorano i 49 milioni.

Non va meglio con le infrastrutture informatiche: in attesa della diffusione della banda larga, siamo settantacinquesimi nel mondo per velocità media delle connessioni internet, secondo la classifica di Net Index.

L'altro elemento condizionante sono i tempi di pagamento della Pubblica Amministrazione, che raggiungono la media di ben 186 giorni.

SONO STATI BEN 43.697 I SOGGETTI ITALIANI, TRA IMPRESE E CENTRI DI RICERCA, A FARE UNA RICHIESTA DI FINANZIAMENTO, DISTRIBUITI IN 24.760 PROPOSTE DI PROGETTI DI RICERCA. MA IL NUMERO DI PROPOSTE EFFETTIVAMENTE FINANZIATE SI ABBASSA DRASTICAMENTE A 3.943, CON IL COINVOLGIMENTO DI 7.122 SOGGETTI.

via bandi sull'innovazione per un valore di 9 miliardi, la call più ricca fino ad oggi nell'ambito del settimo programma quadro; il nuovo programma quadro "Horizon 2020", che partirà nel 2014 aumenterà poi ulteriormente i fondi destinati all'innovazione, mettendo in palio 80 miliardi ripartiti tra sostegno alla ricerca d'eccellenza (24,6 miliardi), sviluppo dell'innovazione industriale (18 miliardi) e ricerca in alcuni settori di punta, quali salute, sicurezza alimentare, trasporti, clima, materie prime (32 miliardi).

MOLTE RICHIESTE, POCHE ACCOLTE.

Guardando i numeri nel dettaglio, ci si accorge subito che il problema dell'Italia in tema di accesso ai fondi non sta nella mancanza di domande. Sono stati infatti ben 43.697 i soggetti italiani, tra imprese e centri di ricerca, a fare una richiesta di finanziamento, distribuiti in 24.760 proposte di progetti di ricerca. Il fattore critico sta invece nel numero di proposte effettivamente finanziate, che



IL NUOVO PROGRAMMA QUADRO "HORIZON 2020", CHE PARTIRÀ NEL 2014 AUMENTERÀ POI ULTERIORMENTE I FONDI DESTINATI ALL'INNOVAZIONE, METTENDO IN PALIO 80 MILIARDI RIPARTITI TRA SOSTEGNO ALLA RICERCA D'ECCELLENZA (24,6 MILIARDI), SVILUPPO DELL'INNOVAZIONE INDUSTRIALE (18 MILIARDI) E RICERCA IN ALCUNI SETTORI DI PUNTA (32 MILIARDI).



si abbassa drasticamente a 3.943, con il coinvolgimento di 7.122 soggetti. Non va meglio per le richieste dove a essere capofila del progetto è un italiano: siamo primi in Europa per numero di richieste, con 5,434 progetti presentati, ma sono stati solo il 12,3% quelli finanziati, rispetto ad una media europea del 16%. Una situazione analoga riguarda i progetti presentati dalle PMI italiane all'agenzia europea che gestisce i finanziamenti per la ricerca e l'innovazione.

NEL QUARTO BANDO "RICERCA PER LE PMI", IN CUI VENIVANO MESSI A DISPOSIZIONE 204 MILIONI DI EURO I PROGETTI PRESENTATI SONO STATI BEN 784 (SIAMO QUARTI IN CLASSIFICA PER NUMERO DI RICHIESTE, DOPO SPAGNA, GERMANIA E REGNO UNITO), QUELLI APPROVATI 111, CON UN TASSO DI SUCCESSO DEL 14,16% CONTRO UNA MEDIA EUROPEA DEL 18,48% E PICCHI CHE ARRIVANO, NEL CASO DELLA SVEZIA, AL 26,38%.

SERVE UN APPROCCIO PIÙ SISTEMATICO.

Quali sono, allora, gli elementi che scatenano l'insuccesso di molte richieste? Per quanto riguarda le PMI, secondo il project officer della Research Executive Agency (REA) **Ciro Maddaloni**, gli ostacoli all'accesso ai finanziamenti europei sono sostanzialmente due.

Primo aspetto, che potrebbe sembrare banale perché riguarda la forma di presentazione dei progetti, ma rappresenta un effettivo punto debole, è la barriera linguistica. Basterebbe, secondo **Maddaloni**, investire "poche centinaia di euro per pagare un madrelingua inglese" che controlli il testo del progetto prima della sua presentazione, ma evidentemente questa non è ancora prassi comune.

Il secondo aspetto è di meno immediata risoluzione, e riguarda la qualità sostanziale dei progetti presentati. Principale punto debole è la mancanza di dialogo con i centri di ricerca universitari: in pochissimi casi le proposte italiane nascono da una collaborazione tra imprese e università.

UNA PALESTRA ITALIANA.

Per allenare le imprese italiane al corretto impiego di bandi e finanziamenti, la proposta del Ministro dell'Istruzione, Università e Ricerca **Francesco Profumo** è quella di utilizzare i bandi nazionali come "una palestra nazionale" dove sperimentare una maggiore collaborazione tra imprese e centri di ricerca.

Una prima occasione di confronto in questi termini è quella offerta dai due bandi per la creazione di nuovi distretti tecnologici al Centro-Nord, per un valore di 400 milioni di euro, e per la diffusione delle "smart cities", aree urbane dove la qualità della vita degli abitanti sia migliorata attraverso l'incremento dell'efficienza energetica (per un valore di 700 milioni).

Proprio con la pubblicazione di questi bandi, per la prima volta viene imposto il limite massimo di 120 giorni tra la pubblicazione del bando e la stesura del contratto, nell'ambito dell'obiettivo strategico di accorciare i tempi per la distribuzione dei fondi e semplificarne le procedure di accesso. "Sono tempi europei – ha spiegato Profumo – la cui sperimentazione intende essere un segnale forte

per tutti i soggetti coinvolti".

Un altro banco di prova per le imprese italiane è rappresentato dalle numerosissime iniziative promosse delle Regioni per sostenere ricerca e innovazione tra le PMI: l'ammontare complessivo di bandi, strumenti di finanziamento e altre agevolazioni dedicate alle PMI raggiunge la considerevole cifra complessiva di 2,7 miliardi di euro.

Le opportunità di finanziamento per le PMI in Europa

L'Unione Europea riserva alle piccole e medie imprese un ventaglio articolato di strumenti, con l'obiettivo di sostenerne la competitività sul mercato. Accanto ai bandi dedicati per stimolare le attività di ricerca, esistono numerose altre opportunità per le PMI, spesso non adeguatamente conosciute.

Sono previste quattro tipologie di finanziamento principali:

➤ **Gli strumenti tematici**

Programmi dedicati alle PMI con obiettivi specifici (la ricerca ne è un esempio, ma ne esistono per l'ambiente, la formazione, l'innovazione); sono attuati da diverse Direzioni Generali della Commissione Europea. Nella maggior parte dei casi sono basati sul principio del co-finanziamento, ovvero della copertura parziale dei costi, ed è spesso richiesto un partenariato transnazionale.

➤ **I fondi strutturali**

Riservati alle aree meno sviluppate, rappresentano una fonte diretta di finanziamento. Il più noto è il Fondo Sociale Europeo (FSE). La gestione dei programmi e la selezione dei progetti avviene a livello regionale e nazionale.

➤ **Gli strumenti finanziari**

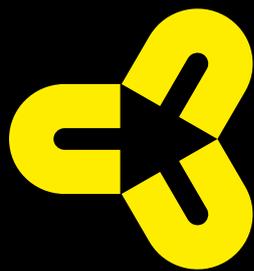
Hanno l'obiettivo di incrementare il livello di credito concesso alle PMI da parte di banche, istituzioni finanziarie e fondi di investimento. Sono quindi fonti di finanziamento indiretto, gestite dal Fondo Europeo per gli Investimenti.

➤ **Il sostegno per l'internazionalizzazione**

Si tratta di fondi nati per incrementare lo sviluppo dei mercati di alcune aree geografiche, che in alcuni casi prevedono un sostegno all'accesso delle PMI europee. Anche in questo caso sono per la maggior parte accessibili non direttamente dalle istituzioni dell'Unione Europea, ma attraverso organizzazioni intermedie nell'ambito dell'internazionalizzazione.

Un importante riferimento per le piccole imprese è l'Enterprise Europe Network (www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu, disponibile anche in italiano), una rete coordinata dalla Commissione Europea e fondata sulla collaborazione con organizzazioni imprenditoriali, camere di commercio, poli tecnologici, università e agenzie di sviluppo, il cui obiettivo è dare un aiuto concreto nel cogliere le opportunità offerte dal mercato europeo.

Diversi gli ambiti in cui il Network opera, che includono: internazionalizzazione, trasferimento tecnologico, accesso ai finanziamenti, consulenza legale e servizi di informazione su brevetti e diritti di proprietà intellettuale.



**CONSORZIO
DISTRIBUTORI
UTENSILI**