

settembre-ottobre 2011

L'Imprenditore



CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

18
INCHIESTA
Più merito e meno
quote

32
FOCUS
L'industria
dell'aerospazio
della difesa
e sicurezza

56
ENERGIA
Efficienza volano
di crescita

LIBERALIZZAZIONI

Abbatte barriere e privilegi



PASSAT 1.6 TDI BLUEMOTION. IL VALORE RESIDUO PIÙ ALTO E I CONSUMI PIÙ BASSI DELLA CATEGORIA*.

www.volkswagen.it

Perché anche nel business è importante guardare al futuro.

Prima della classe. Con il valore residuo più alto e il Motore BlueMotion più efficiente della categoria, fino a 23 km/l*.

Esclusiva. Business Pack con dotazioni ancora più ricche e un risparmio di euro 919.**

All'avanguardia. Disponibili il rilevatore elettronico della stanchezza del guidatore e il Light Assist per guidare con gli abbaglianti accesi senza disturbare.

Passat Variant 1.6 TDI BlueMotion da 486 euro al mese senza anticipo inclusi:***

- **assicurazione**
- **manutenzione**
- **un cambio gomme**
- **soccorso stradale**



Das Auto.

* Valore residuo dopo 3 anni (fonte Eurotax Glass e Quattroruote Maggio 2011). Dato di consumo riferito a Passat Variant 1.6 TDI BlueMotion 77 kW/105 CV nel ciclo combinato.

** Business pack (NAVI RNS 315, Bluetooth, ingresso USB, display premium, controllo pressione pneumatici, cruise control, volante multifunzionale) a 1.550 euro. Costo a listino 2.469 euro meno 919 euro di contributo Volkswagen.

*** I prezzi sono IVA esclusa. L'offerta è riservata ai possessori di partita IVA e vincolata ad un noleggio a 48 mesi 80.000 km con riconsegna del veicolo, salvo approvazione Volkswagen Leasing GmbH. Fogli informativi su www.volkswagenleasing.it. Offerta valida fino al 31/12/2011.

Per informazioni su SOLUTION applicata ad altri modelli: Numero Verde 800.06.00.00 o www.volkswagenleasing.it.

La vettura raffigurata include dotazioni disponibili con sovrapprezzo.

Valori Passat 1.6 TDI BlueMotion: consumo di carburante, ciclo comb. 4,3 l/100 km - CO₂ 113 g/km.

L'

mprenditore


CONFINDUSTRIA
Piccola Industria

SOMMARIO

Direttore responsabile

Giovanni Paolo Ciravegna

Direttore editoriale

Giuseppe Magri

Direttore

Fausto Aquino

Vice direttori

Andrea Milano

Delio Napoleone

Comitato di direzione

Franco Bocchini, Marco Carlini,
Renato Cifarelli, Romano dalla Chiesa,
Michele De Sio, Mauro Gola, Cosimo Romano,
Giuseppe Seminara

Coordinamento redazionale

Paola Centi

imprenditore@confindustria.it
www.confindustria.it

Editore

Servizio Italiano Pubblicazioni
Internazionali SIPI spa

Presidente

Daniel Kraus

Amministratore Delegato

Luigi Paparoni

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma
tel. 065920509 - fax 065924819

Concessionaria di pubblicità

Il Sole 24 ore Spa - System
Milano - Via Monte Rosa, 91 - tel. 0230223770
Agente nazionale
H.P. 10 Srl
Milano - Via A. Verga 12 - tel. 0248003799



ASSOCIATO A
A.N.E.S.



Aut. Tribunale di Roma n.138
del 29 gennaio 1949

Progetto grafico e impaginazione

Crea Identity srl

Stampa

Amadeus Industria Poligrafica Europea
S.S. Nettunense, Km 7,347 - 00040 Ariccia (Rm)

Foto

Agenzia Sintesi, Contrasto, Studio
Franceschin, Tips Images

Finito di stampare

20 ottobre 2011

EDITORIALE

5 Uno, tre, quasi sei
di Delio Napoleone

PRIMO PIANO



7 Liberalizzazioni
Italia avanti piano
di Vincenzo Boccia

10 Passi avanti e ritorni indietro
Intervista ad Antonio Catricalà
di Ronano dalla Chiesa

14 Una coraggiosa strategia
di crescita
di Francesco Rutelli



INCHIESTA

18 Più merito e meno quote
di Alessandro De Nicola

20 Molta strada da fare
di Maria Cristina Bertellini



22 Una risorsa per il paese
di Giorgio Ambrogioni

24 No, sì, a patto che...
di Francesca De Silvestri



28 L'oro ha scelto una donna
A colloquio con Licia Mattioli
di Giulia Avallone

ABBONAMENTI

Nome

Cognome

Indirizzo

Cap

Città

Provincia

Stato

Data

Firma

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Assegno non trasferibile Versamento sul c/c postale

Consento al trattamento dei dati personali in base alla legge 675/96 art.13 per fini strettamente commerciali

SI NO

Firma

Gli inserzionisti di questo numero:

Abe, Altran, Bbwa, Bmw, Cabur, Cima
Citroen, Comark, Ecor.research
Emerson, Enersolar, Filas, Gifi, Hanwha,
Intecs, Istituto credito sportivo, Ldk service,
Leasys, Mapei, Mps, Northrop grumman,
Passat, Progetto lavoro, Provex, Sedna,
Solon, Solar world, Yokoama

ABBONAMENTI

PER 10 NUMERI Euro 37,00
PER L'ESTERO Euro 47,00

Gli abbonamenti decorrono dal gennaio di ciascun anno. All'atto della sottoscrizione è comunque facoltà dell'abbonato richiedere una diversa data di decorrenza o l'invio dei fascicoli arretrati. I fascicoli non pervenuti devono essere reclamati dall'abbonato non appena ricevuto il fascicolo successivo. Dopo tale termine l'ufficio abbonamenti provvede alla spedizione solo contro rimessa dell'importo. Per cambio di indirizzo si prega di allegare alla comunicazione di variazione la targhetta del fascicolo pervenuto.

Per abbonarvi inviate la cedola a:
LICOSA S.P.A.
VIA DUCA DI CALABRIA 1/1
50125 FIRENZE
FAX 055.641257 - TEL. 055.64831



FOCUS

32 Non solo attività militari

Intervista a Carlo Festucci



41 Torino capitale dell'aerospazio

44 Un settore che ci tiene in orbita

A colloquio con Enrico Saggese



100 ANNI DI MADE IN ITALY

50 Spartiti, distillati e coltivazioni

di Valerio Castronovo



ENERGIA

56 Efficienza, uguale opportunità

di Sara Rosati

63 Cadute di tensione e interruzioni elettriche

di Pietro Pastorelli

71 Il cuore del solare batte in Umbria

ATTUALITÀ

76 Consorzi a confronto

78 Il valore dell'aggregazione

Intervista a Gianfredo Comazzi

di Silvia Tartamella



81 Auto - Non è solo colpa della crisi

L'UFFICIO PIÙ PRESTIGIOSO DI TUTTA L'AZIENDA.



CITROËN preferisce **TOTAL**

Citroën C5 Tourer 2.0 HDi 160 FAP c.a.6. Consumo su percorso misto: 6,9 l/100 Km. Emissioni di CO₂ su percorso misto: 179 g/Km. La foto è inserita a titolo informativo.

CITROËN C5 TOURER 2.0 HDi 160 FAP c.a.6. BUSINESS.

- Navigatore satellitare My Way
- Sospensione Idrattiva III +
- Chiamate di emergenza ed assistenza localizzata con il sistema Citroën eTouch
- Sensori di parcheggio posteriori
- Intelligent Traction Control
- Citroën LED anteriori

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

Il **silenzio**, per farti sentire
il vero benessere



Mapesilent e Mapesonic CR

Soluzioni per l'isolamento acustico da calpestio.

Da Mapei **Mapesilent System** e **Mapesonic CR**, gli eccellenti sistemi di **isolamento acustico** per pavimentazioni in ceramica e pietre naturali, **contro il rumore da calpestio**, facili da progettare.

Mapei. Dalla nostra esperienza tutte le soluzioni per voi.

approfondiamo insieme su: www.mapei.it



Uno, tre, QUASI SEI

di Delio Napoleone



È buona abitudine cominciare dai dati. Noi italiani rappresentiamo l'1% della popolazione mondiale, contribuiamo per il 3% all'export globale e deteniamo una quota pari al 6% della ricchezza complessiva.

Sono valori importanti, ma se rimettessimo indietro le lancette dell'orologio di una ventina d'anni, potremmo constatare che all'epoca questi dati erano migliori: eravamo l'1,3% della popolazione, contribuivamo per il 5% all'export e detenevamo quasi l'8% della ricchezza.

Siamo andati indietro: e l'aspetto più preoccupante è che queste cifre potrebbero anche peggiorare. Come possiamo invertire la rotta?

Si sovrappongono ricette, opinioni, proposte: tutte con un unico obiettivo, la crescita.

Parlando, ad esempio, del trend demografico, il nostro paese ha uno dei tassi di natalità più bassi al mondo, 1,4 figli per donna quando il valore ottimale indicato dai demografi sarebbe di 2,1. Largo dunque a politiche di sostegno alla famiglia, a cominciare dal welfare.

Altro esempio. Si sente discutere molto di liberalizzazioni, ma l'enfasi del dibattito è inversamente proporzionale ai risultati. Eppure, il presupposto di una società liberale è l'esercizio della libertà d'impresa, dove la società civile non si scontra, bensì incontra le persone e le imprese. È interesse della stessa società che i valori delle persone e delle imprese non siano ostacolati, ma esaltati. E non parliamo di una libertà fine a se stessa - sia chiaro - piuttosto di una libertà da coniugare con l'autorità e le regole.

Autorità e regole non possono pensarsi separatamente. Con una precisazione: lo Stato è il centro della politica, lo statalismo invece è la negazione del mercato e della libertà d'impresa ed è anche la misura di una società chiusa alla competizione e priva di futuro.



PRIMO PIANO

Un paese che si muove con il passo di un gambero: indietro, quando invece servirebbe andare avanti. Questa è l'immagine che l'Italia dà alle sue imprese e agli investitori internazionali sul delicato fronte delle liberalizzazioni. Non si comprende che aprire alla concorrenza le attività economiche potrebbe rappresentare una straordinaria opportunità di crescita per l'intero sistema-paese. Siamo andati a scoprire perché è così difficile abbattere barriere e privilegi

Liberalizzazioni

ITALIA AVANTI PIANO

di Vincenzo Boccia, Presidente Piccola Industria Confindustria

Se un imprenditore potesse scegliere il paese che offre le migliori condizioni nel campo delle liberalizzazioni, si trasferirebbe in Gran Bretagna. È lì, infatti, che secondo il recente studio dell'Istituto Bruno Leoni, "Indice delle liberalizzazioni 2011", si trova il maggior numero di casi di successo, a cominciare dai settori dell'elettricità, telecomunicazioni, servizi idrici, trasporto pubblico locale e ordini professionali – giusto per citarne alcuni – i quali vengono per l'appunto adottati come benchmark per l'Italia.

La nostra situazione è meno rosea perché pur ottenendo, ad esempio, un buon punteggio nel settore elettrico, nello specifico 72, da rapportare al 100 della Gran Bretagna, però, l'indice complessivo elaborato dagli esperti posiziona il nostro paese a 49. Questo risultato è ovviamente una media degli indici dei diversi settori, ma in buona sostanza dimostra che in Italia le liberalizzazioni godono ancora di poca fortuna.

Classifiche a parte, la questione forse è un'altra. Non si comprende, prima di tutto da un punto di vista culturale, che liberalizzare le attività economiche rappresenta una straordinaria opportunità di crescita per il paese, ancora più preziosa nell'attuale momento di crisi. Rimuovere gli ostacoli



Vincenzo Boccia

li all'ingresso in un mercato aumenta la concorrenza e stimola i produttori di beni e servizi a migliorare l'offerta. Ne beneficerà il consumatore che pagherà un prezzo inferiore, ne beneficerà tutto il sistema grazie all'avvio di nuove attività economiche. In Italia una delle barriere più alte è rappresentata dall'eccesso di regolamentazione, che rende il quadro normativo incerto e instabile. Ciò ha due conseguenze principali: da un lato aumentano i costi per le imprese, specialmente per le piccole e medie che devono assegnare delle risorse al disbrigo degli adempimenti amministrativi; dall'altro il paese nel suo complesso diventa meno attrattivo per nuovi investitori, sia italiani che stranieri.

Se dunque liberalizzare significa innanzitutto deregolamentare, occorre partire da qui e, infatti, la "battaglia" per le semplificazioni rappresenta uno dei punti fondamentali del Progetto delle Imprese per l'Italia, il documento di proposte che Confindustria ha presentato al governo insieme ad Abi, Ania, Alleanza per le Cooperative e Rete Imprese Italia (la cui sintesi trovata al centro della rivista, ndr). Semplificazioni e trasparenza sui procedimenti amministrativi, razionalizzazione e riduzione dei controlli, nonché applicazione del principio "one in, one out" in base al quale si introduce un onere a patto che se ne cancelli uno esistente, sono solo alcune delle azioni da promuovere con maggior urgenza. Analizzando in dettaglio alcuni settori le imprese chiedono, ad esempio, un maggiore sforzo nella liberalizzazione dei trasporti e dei servizi pubblici locali. La proliferazione delle cosiddette società in house non ha condotto infatti a buoni risultati, ma ha semplicemente accresciuto la presenza del pubblico. All'Autorità garante della Concorrenza e del Mercato si dovrebbe quindi attribuire non solo un compito di monitoraggio, bensì poteri di verifica dei meccanismi di concorrenza in atto nella gestione dei servizi pubblici locali da parte degli enti locali stessi. ▶

Tuttoconto, una buona notizia per la tua azienda.

MONTE DEI PASCHI
DI SIENA BANCA DAL 1472



Tutto
CONTO

Concentrati sul tuo lavoro: al resto ci pensa Tuttoconto.

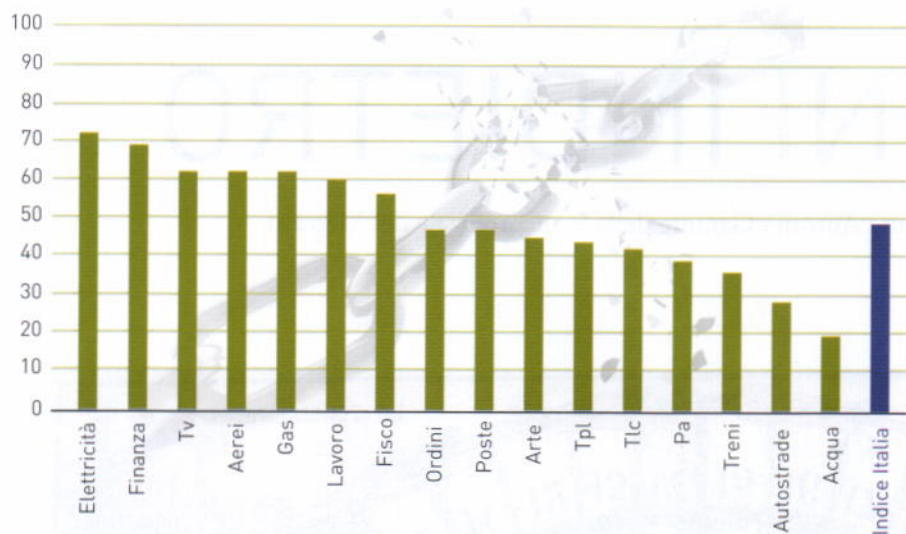
Dentro Tuttoconto c'è tutto quello che ti serve per il tuo lavoro: conto corrente, servizio di multicanalità integrata e utenze domiciliate si possono integrare in ogni momento e in maniera flessibile con tutto ciò di cui hai bisogno per facilitare le tue operazioni bancarie. Scopri in filiale i prodotti e i servizi facoltativi che ti permettono di avere uno sconto sul canone complessivo del conto corrente.



**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472

www.mps.it

Indice di liberalizzazioni in Italia (2011)



Fonte: Istituto Bruno Leoni "Indice delle liberalizzazioni 2011"

Nel caso dei trasporti manca, invece, un'Autorità specifica ed è interessante notare come l'esistenza di un'autorità indipendente possa considerarsi come uno dei fattori comuni nei casi positivi di liberalizzazione, che pure esistono nel nostro paese a partire da quello del mercato elettrico e del gas naturale.

Per lo stesso motivo sarebbe auspicabile trasformare l'attuale Agenzia delle risorse idriche in un'Autorità indipendente, cominciando così a porre mano a uno dei settore più arretrati

dal punto di vista del processo di liberalizzazione. Ciò nella consapevolezza di dover affrontare un'opinione pubblica molto sensibile al tema, come si è visto in occasione del referendum del giugno scorso.

Un capitolo a parte sono i servizi professionali. Come segnalato più volte dalla Commissione europea e dall'Antitrust, la scarsa apertura alla concorrenza di questo settore è una del-

le cause strutturali di debolezza del nostro sistema economico. Partiamo, ad esempio, dalla questione delle tariffe – fisse o minime – che di fatto tutelano una categoria a prescindere dalla qualità della prestazione erogata. Una parziale inversione di tendenza si era avuta qualche anno fa con il decreto Bersani, che aveva introdotto alcune misure di liberalizzazione sia su questo versante che in tema di pubblicità delle prestazioni; la sua applicazione, tuttavia, è stata nel tempo svuotata di contenuto a favore di una prassi basata sul minimo garantito.

Sempre nell'ambito dei servizi professionali un altro elemento di debolezza è costituito dal sistema delle riserve legali di attività, una restrizione tale per cui determinati servizi possono essere resi soltanto da determinati professionisti. Se ciò è pienamente giustificato laddove l'esercizio di alcune funzioni non potrebbe essere assicurato altrimenti, risulta meno comprensibile per servizi che invece potrebbero essere prestati da altre figure rispetto a quelle indicate per legge, sviluppando quindi un sano meccanismo di concorrenza a beneficio del cittadino-utente.

Come si diceva prima il problema è soprattutto culturale, il nostro paese tende a perpetrare logiche e comportamenti corporativi, ma questi non fanno certo il bene dell'Italia. Le stime sull'incidenza delle liberalizzazioni sulla nostra economia fatte negli ultimi anni sono tutte positive, a cominciare da quelle dell'Ocse e della Banca d'Italia. Sarebbe il caso di prenderle in considerazione. ■

Passi avanti E RITORNI INDIETRO

Intervista ad Antonio Catricalà, Presidente Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

di Romano dalla Chiesa



L'Italia continua a scivolare negli indici che misurano l'apertura dell'economia

Correva l'anno 2006 quando l'Europa si dava strumenti per creare un vero mercato interno dei servizi, assicurandone nel contempo un elevato livello di qualità. Siamo al 2011. Sono passati cinque anni e la situazione nel nostro paese non è cambiata in maniera significativa. Anzi. Eppure, i richiami sulla necessità di intervenire sono proseguiti numerosi, di recente anche quello del mondo produttivo con il Progetto delle Imprese per l'Italia. Lo stesso presidente dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato, Antonio Catricalà, nella sua ultima relazione annuale al Parlamento ha sottolineato che il processo riformatore si è arrestato e le liberalizzazioni sono scivolte via dalle priorità dell'agenda politica. I ritardi che andiamo accumulando sul fronte concorrenza sono gravi e rischiano di rallentare il processo di ammodernamento del paese. Non solo, sempre secondo Catricalà, questo stallo fa perdere fiducia agli imprenditori che vogliono sfidare i monopolisti e agli stessi organi di controllo. Insomma, senza concorrenza, è in pericolo la vitalità del nostro sistema economico. Ne abbiamo parlato proprio con Antonio Catricalà.

Anche in occasione della cosiddetta manovra bis, si è tornati a parlare di liberalizzazioni e concorrenza. Un ritorno "ciclico": ogni tanto si riaffaccia nel dibattito la necessità di andare avanti con il processo, mai compiuto, di una vera apertura al mercato. Qual è il bilancio della situazione?

Purtroppo non è un bilancio positivo: nonostante gli organismi internazionali e le agenzie di rating insistano sulla necessità di spingere sulla crescita, non si sono viste le misure sperate. L'Italia continua a perdere posizione negli indici che misurano l'apertura della nostra economia. C'è qualche segnale qua e là, discontinuo, passi avanti e ritorni indietro. È come se mancasse un disegno complessivo. Personalmente, non ho mai amato i grandi programmi, ma credo che questa volta occorra una cornice generale: il Parlamento sta esaminando la riforma dell'articolo 41 della Costituzione, una riforma di bandiera che può tuttavia dare il segnale dell'inversione di tendenza. Nel frattempo dobbiamo riempire di contenuti immediati quella cornice: se ogni categoria, ogni casta, ogni gruppo di pressione sarà chiamato a perdere qualche privilegio, sarà più facile per la politica fronteggiare le proteste. A oggi registro che la riforma dei servizi

pubblici locali, riproposta dal governo dopo il referendum e approvata dal Parlamento, rischia di essere depotenziata da una norma che 'salva' dalle gare tutti i servizi di valore inferiore ai 900mila euro; le tariffe dei professionisti sono tornate ad essere tariffe legali di riferimento; la liberalizzazione degli orari dei negozi è stata circoscritta di nuovo alle città d'arte. Mi viene in mente il libro di Tomasi di Lampedusa, il Gattopardo: "Se vogliamo che tutto rimanga come è, bisogna che tutto cambi". Io però sono un'ottimista: il governo sta lavorando alle misure dello sviluppo e voglio credere che a breve verrà recuperato il tempo perduto.

Qualche mese fa Lei ha ribadito che la nostra burocrazia è ancora una zavorra pesante e ha ricordato dati significativi: per aprire una srl negli Usa bastano 50 dollari, in Gran Bretagna 25 sterline, da noi servono 10mila euro di capitale sociale. Riusciremo mai a demolire il molosso Pa?

Non abbiamo alternative: il peso dello Stato sulle attività economiche deve diminuire. I nostri imprenditori devono dedicare il loro tempo a cer-

care nuovi mercati, migliorare i prodotti, non a gestire i rapporti con la Pubblica amministrazione. Semplificare è possibile: le strutture statali, regionali e comunali devono essere un supporto, non un ostacolo, per chi fa impresa. Sarebbe un segnale importante anche per i giovani: l'epoca del posto fisso, pubblico o privato, è finita. I nostri ragazzi dovranno avere il coraggio e la creatività di inventarsi il lavoro, ideare attività, rischiare in proprio: ma se lo Stato rema contro anziché supportarli non diamo loro speranze. Credo che anche sulla fuga dei cervelli pesi un sistema-paese bloccato, soffocato dalla burocrazia.

Banche, assicurazioni, professioni, servizi pubblici locali, energia: restano questi i settori ancora "caldi" sui quali intervenire. Cosa sarebbe opportuno fare per aprirli finalmente al mercato, creando una giusta concorrenza a favore di imprese e cittadini?

Non perdo occasione per ricordare al governo e al Parlamento la ricetta essenziale. Per le banche e per le assicurazioni una legge di principio che eviti il fenomeno dei conflitti di ruolo: amministratori e manager che siedono contemporaneamente anche negli organi decisionali di società concorrenti. Senza spezzare questa ragnatela di rapporti è impossibile ▶



Antonio Catricalà

Gli imprenditori devono dedicare il loro tempo a cercare nuovi mercati, a migliorare i prodotti, non a gestire i rapporti con la Pubblica amministrazione

science. no fiction.

Superior Solar Solutions. Abbiamo la soluzione ideale per ogni vostra esigenza. Sempre. Perseguiamo un obiettivo preciso: migliorare continuamente i nostri prodotti per garantirvi la massima soddisfazione, perché solo la perfezione è degna del nome SOLON.

Utilizziamo esclusivamente i materiali migliori e controlliamo costantemente i nostri prodotti con i più evoluti test di qualità del settore. Un impegno che negli ultimi anni ci ha permesso di installare oltre un gigawatt di sistemi fotovoltaici in tutto il mondo. **E per voi cosa possiamo fare?**

www.solon.com

SOLON 

sperare in un sistema più concorrenziale: l'Antitrust ha pungolato in ogni modo gli operatori di questo settore, ma se non si scioglie questo nodo non può fare altro.

Sulle professioni non chiediamo rivoluzioni, ma una maggiore apertura alla società civile: gli Ordini devono innanzitutto garantire la clientela e allora è giusto che i consumatori siano presenti nella loro governance. Le tariffe non possono costituire il riferimento legale in caso di contenzioso e, soprattutto, il tirocinio dei giovani deve essere agevolato: deve essere svolto durante gli anni universitari in modo di dare agli studenti la possibilità di sostenere l'esame di Stato lo stesso giorno della laurea.

Per i servizi pubblici locali occorre uscire dalla logica della proroga delle concessioni e far partire le gare: in questo modo si rimettono in circolo importanti potenzialità imprenditoriali e si lascia il mercato libero di fare il suo mestiere, ma va eliminata la soglia dei 900mila euro. I consumatori non devono temere: si tratta di settori dove esistono valide Autorità di regolazione e, laddove mancano, l'ente locale che mette a gara il servizio è chiamato a vigilare sulla sua qualità e sui costi. Quanto all'energia, le riforme sono state fatte e i mercati sono stati liberalizzati: negli ultimi anni siamo comunque dovuti intervenire per evitare che gli ex monopolisti ostacolassero l'ingresso dei nuovi concorrenti. È un tema che monitoriamo anche per quanto riguarda il trasporto ferroviario, aereo e autostradale: con l'aggravante che, in questo caso, manca un'Autorità indipendente di regolazione che può dare il necessario impulso liberalizzatore.



Secondo alcuni dati le liberalizzazioni compiute consentirebbero un aumento del Pil di oltre l'1,5% annuo, perché risulta così difficile intervenire? Non può essere solo un problema di difesa di caste e privilegi...

La stima è della Banca d'Italia, confermata da studi internazionali. Probabilmente, le difficoltà di intervento sono da individuare nella mancanza di un disegno complessivo: mentre si continua a parlare di liberalizzazioni, in Parlamento discutono dell'istituzione di nuovi ordini professionali! È evidente che, davanti a un quadro frammentato, ciascuno cercherà di difendere il suo orticello. L'Italia però è un grande paese: sono convinto che di fronte a una 'chiamata generale' a una politica di sacrifici, ogni categoria saprebbe rispondere, mettendo da parte egoismi e privilegi.

Con lo Statuto delle imprese le competenze dell'Antitrust potrebbero riguardare anche le pmi. Ci può chiarire le modalità di attuazione?

Una volta confermata la competenza dell'Antitrust sui ritardi dei pagamenti delle grandi imprese e della Pubblica amministrazione nei confronti delle imprese più piccole, potremmo prevedere un procedimen-

to snello, della durata massima di 80 giorni, attivabile su richiesta dell'impresa interessata, senza assistenza di difensore o altri oneri, che abbia come esito l'adozione di una diffida ad adempiere in un termine breve e l'irrogazione di una sanzione pecuniaria, non superiore all'importo del credito in questione. Se l'opposizione del debitore si dovesse rivelare pretestuosa si dovrà prevedere una sanzione molto grave. Inoltre, ogni 6 mesi di ritardo pagamento, si potrebbe fissare una maggiorazione del 10% della multa. Se il debitore adempie prima della decisione dell'Antitrust occorrerebbe invece stabilire un'esenzione dalla multa.

Le sanzioni incassate potrebbero affluire a un fondo presso il ministero per lo Sviluppo Economico, finalizzato al sostegno delle pmi. È inoltre necessario attribuire all'Autorità che presiede la competenza in materia di accertamento dell'abusività di clausole o prassi contrattuali: in questo modo si potrebbe agire a monte, a tutela delle piccole e medie imprese. ■

Una coraggiosa STRATEGIA DI CRESCITA

di Francesco Rutelli, Presidente Alleanza per l'Italia



Alla domanda su quali siano le tre priorità per consentire al nostro paese di uscire dall'emergenza rispondo senza esitazioni: la crescita, la crescita e, infine, la crescita.

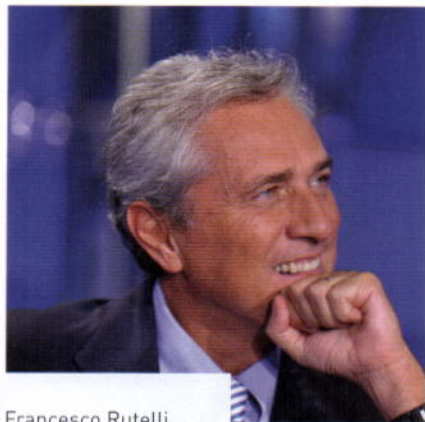
Il passaggio violento da una condizione di accesso facile agli strumenti finanziari a una restrizione drammatica si riflette sugli Stati indebitati, mettendo a rischio la loro solvibilità, e sulle imprese, mettendo a rischio la loro stessa esistenza.

L'Italia deve cercare di uscire, con scelte coraggiose e immediate, da una

stagnazione che deprime da troppi anni la capacità competitiva del paese. Se ancora siamo in grado di presidiare importanti mercati, se il nostro brand è ancora appetibile e se riusciamo a riscuotere simpatia e apprezzamento per i nostri prodotti lo dobbiamo esclusivamente alle capacità delle nostre micro, piccole e medie imprese e a quella combinazione irripetibile tra qualità e innovazione che ci distingue. Non basta, però.

In un Occidente sommerso dalla crisi del debito e con il rischio che uno o più Stati vadano in default occorre liberarsi dai macigni che ostacolano la crescita economica; definire contemporaneamente un cammino certo e sostenibile di riduzione del debito pubblico nazionale e di riduzione del peso di un settore pubblico troppo ingombrante.

Non esiste una ricetta alternativa a quella della crescita per ridurre il fardello del debito e per aiutare le nostre imprese a crescere sui mercati: in questi ultimi anni ha fallito rovi-



Francesco Rutelli

Non esistono ricette universali. Ma alcuni elementi sono chiari: le liberalizzazioni, per esempio, sono uno degli assi su cui si deve muovere il progetto di rilancio

nosamente la tecnica dei “tagli lineari” di bilancio (non selettivi, hanno colpito troppo i settori indispensabili, soprattutto nel comparto conoscenza e innovazione, e troppo poco la spesa corrente, che ha continuato a crescere); e ha fallito altrettanto rovinosamente il contenimento della pressione fiscale, con risultati negativi incredibili per un governo che aveva promesso innanzitutto il taglio delle tasse, a partire dal sistema delle imprese.

È evidente che non esistono ricette universali per stimolare la crescita economica, né formule magiche per rimettere in marcia il nostro paese. Ma alcuni elementi sono estremamente chiari.

Il tema delle liberalizzazioni è uno dei principali assi su cui può e deve muovere un progetto di rilancio e di crescita. Qui l'Italia è ferma, anzi ha compiuto significativi passi indietro. Il nostro paese si è aperto alla concorrenza negli ultimi anni in modo del tutto marginale: resta liberalizzato a metà, e continua a perdere terreno rispetto al resto d'Europa, con un impatto negativo per la crescita economica, ma anche per l'occupazione e per la qualità dei servizi erogati al cittadino.

Ecco perché occorre tornare sui servizi pubblici locali, secondo le proposte rilanciate da Linda Lanzillotta. Ecco perché l'apertura dei mercati e della concorrenza è necessaria per porre le basi di una crescita economica più robusta e duratura, per creare maggiore dinamismo, per sbloccare l'ascensore sociale. Se il paese continuasse a crescere di un zero virgola all'anno, la spirale recessiva ci avvolgerebbe molto presto.

Come ha ricordato il governatore della Banca d'Italia Mario Draghi, la piena liberalizzazione dei servizi accrescerebbe il Pil di 11 punti in 20 anni. Parliamo di un potenziale teorico di 170 miliardi di euro, derivanti solo da maggiore concorrenza in mercati oggi chiusi.

Continueremo quindi a condurre la nostra battaglia perché l'Italia non rimanga imbrigliata. Al Senato, qualche settimana fa, stava per concludersi l'esame del disegno di legge 1142 con oggetto “Istituzione degli ordini e albi delle professioni sanitario-infermieristiche, ostetriche, tecnico-sanitarie e della riabilitazione”. Cinque surreali nuovi ordini professionali,

insomma, in un contesto nel quale la direzione di marcia dovrebbe essere esattamente opposta: qualità della formazione; essenziale certificazione dei titoli professionali e garanzie deontologiche; controlli e sanzioni verso l'abusivismo; efficacia delle tutele ai consumatori-utenti.

Sono riuscito a fermare questa follia. Evidentemente, molti hanno ancora nostalgie per i monopoli (o al massimo i duopoli); non vogliono la libera concorrenza; non si assumono la responsabilità di rendere l'Italia un paese più dinamico e all'altezza delle sfide di questo XXI secolo.

La durezza della crisi economica impone di superare visioni parziali e contingenti, legate a incrostazioni e rendite di posizione, che, nella politica, garantiscono qualche poltrona o qualche tessera di partito in più, ma fanno molto male all'Italia e alle speranze delle giovani generazioni.

Oggi, una coraggiosa strategia orientata alla crescita non è soltanto una priorità ma una cruciale necessità. Questo meriterebbe una speciale sessione parlamentare in cui tutte le forze siano obbligate a dare le proprie risposte.

Per parte mia, spero di trovare il consenso del sistema delle piccole e medie imprese italiane sui seguenti ▶

CI SONO COSE
ESSENZIALI
DI CUI *PUOI*
FARE A MENO



ORGANIZZARE I PROCESSI È ESSENZIALE. GESTIRLI IN OUTSOURCING È MEGLIO.

Pensare in outsourcing per ridurre la complessità organizzativa, liberare risorse per rafforzare le proprie competenze distintive, aggiungendo valore al proprio business. Da più di 20 anni progettiamo e realizziamo servizi in outsourcing per aiutare le imprese a gestire in modo più efficiente e dinamico ogni tipologia di processo aziendale: dalla relazione con i clienti, ai flussi amministrativi e documentali, ai rapporti con i dipendenti. Ogni giorno al fianco dei nostri clienti con competenze, tecnologie e oltre 400 professionisti.

Administration & Finance | Human Resources | Customer Management & Sales | Operations



Una società del GRUPPO DePASQUALE

www.progettolavoro.com



Progettolavoro

THE OUTSOURCING COMPANY



punti, che già abbiamo presentato alle Camere:

1. Una strategia per la crescita dovrebbe vedere la convergenza più ampia possibile, sia delle forze parlamentari che di quelle produttive e sociali.

2. Occorre ridurre l'impatto della spesa pubblica sul Pil, anche attraverso una efficiente spending review; ridurre il perimetro delle istituzioni pubbliche (anche accorpando le Regioni in aggregati più grandi, trasformando le Province in organi di secondo livello, unendo i Comuni più piccoli); ridurre le spese nel campo sanitario, particolarmente per acquisto di beni e servizi, enormemente cresciuti negli ultimi anni; ridimensionare subito i costi della politica (noi abbiamo proposto di tagliare del 30% il finanziamento ai partiti).

3. Riprogettare le priorità e i meccanismi di intervento per il Mezzogiorno sulle linee del documento della Banca d'Italia del novembre 2009; rilanciare le zone franche economiche per attirare investimenti; puntare sulla destagionalizzazione del turismo e la riorganizzazione del settore agro-alimentare.

4. Rafforzare la cooperazione europea, e l'integrazione nei vari settori del mercato unico indicati nel Rapporto Monti del maggio 2010. Procedere con un programma di liberalizzazioni, a partire dalle proposte contenute nella segnalazione del febbraio 2010 da parte dell'Antitrust riguardante i servizi pubblici, energetici e degli affidamenti pubblici.

5. Uscire dalla stagione assurda di leggi strumentali e ad personam in materia di giustizia, varando invece le misure organizzative, di ammodernamento, certezza ed efficienza della giustizia civile, penale, amministrativa.

6. La semplificazione ha un Ministero, ma non ha risultati effettivi. Dev'essere posta al centro di una vera e propria campagna di liberazione del paese dalla burocrazia e dalla corruzione.

7. Il ministro dello Sviluppo economico, di un rango politico più elevato, deve essere anche il ministro per il made in Italy; il ministro della cultura deve promuovere anche le produzioni culturali e l'organizzazione del turismo culturale.

8. Ricerca, innovazione energetica e delle tecnologie, agenda del digitale per internet e i servizi di e-government, con l'immediata realizzazione della rete di nuova generazione per le comunicazioni elettroniche. Gli obiettivi europei per la riduzione delle emissioni inquinanti debbono diventare driver di nuove produzioni, di una nuova generazione di edilizia sostenibile, di programmi di trasformazione urbana. Entro tre mesi va indetta la Conferenza energetica nazionale, e va varato dalla Conferenza Stato-Regioni-Autonomie il programma preciso delle piccole, medie, grandi infrastrutture ed opere pubbliche da realizzare nei prossimi anni.

9. Le nuove relazioni industriali hanno bisogno di contrattazione decentrata. I risparmi della spesa, oltre che al riequilibrio del disavanzo pubblico, vanno indirizzati al taglio delle imposte per le imprese e nelle buste paga dei lavoratori, come abbiamo indicato nella nostra contro-proposta di manovra alternativa a quella del governo.

È tempo di scelte coraggiose. Anche quelle impopolari, di fronte alla gravità della crisi – se saranno sorrette da una larga maggioranza parlamentare – potranno essere accettate dagli italiani. ■



INCHIESTA

Arrivare al vertice di un'azienda perché si è brave o solo perché si è donne?

Sembra questa la domanda che negli ultimi mesi ha tenuto banco attorno alla legge sulle quote rosa tra chi si è schierato pro o contro. Ne abbiamo parlato con gli addetti ai lavori e le dirette interessate per scoprire che le posizioni sono molto più complesse di un semplice sì o no

Più merito E MENO QUOTE

di Alessandro De Nicola, Presidente The Adam Smith Society

Dal 28 luglio 2011 è in vigore la legge che introduce le quote rosa nei Consigli di amministrazione delle aziende quotate in Borsa e delle società a partecipazione pubblica. In base alle nuove previsioni, i Cda dovranno essere composti da un quinto di donne a partire dal 2012 (20% nel primo mandato) e da un terzo dal 2015 (il 33,3% nel secondo mandato). In Germania le quote rosa vengono chiamate Frauenquote: il suono è magnifico perché alle orecchie di un italiano dà quel senso d'imperatività, inflessibilità e indocilità che sono le caratteristiche, per l'appunto, delle riserve indiane destinate alle signore. Le Frauenquote sono, purtroppo, un attentato alla libertà personale e d'impresa (e ledono il principio costituzionale di eguaglianza, ma non voglio farne una questione giuridica), cerchiamo di riassumere le ragioni ad esse contrarie.

In primis, le aziende sono proprietà degli azionisti i quali scelgono per governarle chi pare a loro. Sono prigionieri di pregiudizi? Peccato: la performance delle loro società sarà peggiore delle altre.

Non è questione di poco conto: la libertà viene intaccata poco per volta sempre per i più nobili motivi, finché, pezzetto per pezzetto, non ne rimane più. Inoltre, l'essere delle raccomandate farà emergere una piccola casta di super-gettonate "gonne dorate" (come in Norvegia) o di parenti e amiche che avranno effetti devastanti verso le veramente brave: quando all'interno di un gruppo mi è difficile distinguere tra chi è capace e chi no, per andare sul sicuro considero tutti inaffidabili (George Akerlof ci ha vinto un Nobel applicando la teoria ai venditori di macchine usate). D'altronde, accade anche per gli uomini, si ribatte. Quindi per rimediare a un male ne creiamo un altro?

Giustamente, i benpensanti s'infuriano quando la Lega vuole quote di padani nella Pubblica amministrazione o nell'assegnazione di case popolari. Eppure, ci crediate o meno, anche loro si sentono discriminati. Così come pensano di esserlo (a volte a ragione) minoranze etniche (neri o asiatici o nordafricani o slavi), gay, lesbiche, transessuali, minoranze religiose (musulmani, buddisti, testimoni di



Alessandro De Nicola

Geova), obesi, nani, brutti eccetera. Che si fa, alle minoranze niente e alle donne che sono maggioranza, la quota?

E se un legislatore pazzo prescrive se consigli-arcicchino (con situazioni assurde visto che molti individui appartengono a varie categorie), questo aumenterebbe o diminuirebbe la ricchezza del paese e la possibilità di far fiorire il merito?

Un ragionamento più sofisticato è che eguaglianza nei posti di lavoro vuol dire anche eguale rappresentanza e che senza l'autorità della legge il mondo maschile non fa spazio alle donne. E comunque, si sottolinea, le società con più rappresentanti del

gentil sesso in consiglio hanno migliori performance. È vero che un maggior numero di signore aumenta l'efficienza? In Norvegia non sembra proprio.

Nel primo semestre del 2010 gli indici della Borsa di Oslo sono stati negativi, con una performance peggiore di tutti i paesi scandinavi, piazzandosi 46^a sulle prime 56 Borse mondiali. Gli studi che cercano di correlare presenza di donne nel board e qualità della prestazione della società non danno risultati univoci, ma anche quando la correlazione è positiva si tratta di scelte volontarie degli azionisti, non di imposizioni del governo. Potendo scegliere, gli stessi consigli norvegesi a forte presenza femminile nominano come amministratori delegati nel 98% dei casi degli uomini. Insomma, è ozioso discutere se le donne fanno bene al bilancio della società; le manager brave sì, quelle scadenti o inadatte no.

Sicuramente non sarà una qualunque burocrazia in grado di determinarlo. Avete mai visto la politica premiare il merito piuttosto che la convenienza elettorale?

C'è un solo motivo, oltre la popolarità politically correct, per il quale si vuole forzare ciò che semmai sarà il frutto naturale dell'evoluzione dei costumi e della società. Quarant'anni fa le donne non potevano fare i magistrati, eppure oggi costituiscono più di metà degli ingressi. Anche avvocati e medici sono sempre più in rosa e stiamo parlando di professioni sofisticate e remunerative per le quali, evidentemente, l'esclusivismo maschilista non ha funzionato.

Un conto è togliere le barriere legali e sociali che impediscono alle donne di scegliere una determinata carriera (e quindi aumentarne la libertà di scelta), un altro è che un qualche Leviatano stabilisca come, in che tempi e quale carriera esse debbano fare. ■

Un conto è togliere le barriere che impediscono alle donne di scegliere una determinata carriera, un altro è stabilire come, in che tempi e quale carriera debbano fare

MOLTA STRADA DA FARE

di Maria Cristina Bertellini, Vice Presidente Piccola Industria Confindustria



Il ruolo delle donne nella società italiana è cambiato. È cresciuta la loro presenza nel mondo del lavoro e aumentato il loro peso nei processi decisionali. Molta strada, tuttavia, resta ancora da fare.

I dati sull'occupazione femminile infatti, pur mostrando un costante miglioramento da almeno due decenni, ci vedono ancora lontani dalla media Ue. In Italia meno di una donna su due lavora. Il dato poi risente di forti differenze territoriali legate al divario di sviluppo del Mezzogiorno dove è occupata solo una donna su tre.

Le ragioni sono molteplici e chiamano in causa le difficoltà che il nostro paese incontra nell'agevolare l'accesso dei giovani nel mondo delle imprese e nelle professioni, ma anche la carenza di politiche di sostegno alla famiglia in grado di favorire non solo l'ingresso delle donne nel mercato del lavoro, ma anche la loro crescita professionale e la loro partecipazione ai ruoli di responsabilità.

Relativamente a questo aspetto, la legge che a partire dal prossimo anno introduce le quote rosa nei Consigli di amministrazione e nei Collegi sindacali delle aziende quotate in Borsa e delle società a partecipazione pubblica potrà aiutare a migliorare la cultura di genere e l'attenzione sul tema della presenza delle donne ai vertici della vita economica. Ma è evidente che per innalzare il livello e la qualità della partecipazione femminile è necessario un quadro di interventi più ampio e soprattutto un

cambio di prospettiva che veda nelle politiche di genere e di pari opportunità uno strumento fondamentale per la crescita e lo sviluppo. Promuovere la presenza delle donne nell'economia infatti non è soltanto una questione di equità: nei paesi in cui l'occupazione femminile è più e meglio impiegata il Pil pro capite è più alto e la competitività è maggiore.

Questo significa che occorre mettere in campo una strategia complessiva che agevoli l'offerta di lavoro femminile. È necessario quindi rafforzare e rendere più fruibili i servizi di cura e custodia per l'infanzia e per i non autosufficienti. E poi intervenire sui tempi delle città, a partire dagli orari dei negozi, degli asili nido, delle scuole e degli ospedali e più in generale di tutti i servizi pubblici necessari alle persone e alle famiglie. È questo un aspetto sul quale porre particolare attenzione perché la conciliazione non può riguardare soltanto l'ambito del lavoro aziendale che peraltro già può contare su un'ampia gamma di strumenti legislativi che vanno incontro alle diverse esigenze legate alla vita familiare e che le disposizioni dei contratti collettivi, nel corso degli anni, hanno ulteriormente ampliato e consolidato. La conciliazione va affrontata con piani articolati e azioni coordinate che vedano l'impegno delle istituzioni pubbliche e dei privati. L'aumento dell'occupazione femminile e soprattutto l'accesso a ruoli di responsabilità dipende anche dalle capacità professionali possedute, perché alla fine è il merito a risultare la vera



Maria Cristina Bertellini

I dati sull'occupazione femminile, pur mostrando un costante miglioramento da almeno due decenni, ci vedono ancora lontani dalla media Ue

arma vincente. Le nuove sfide competitive aperte dalla globalizzazione dei mercati, si giocheranno sempre di più sulla capacità di sviluppare innovazione e conoscenza e questo richiederà livelli di preparazione molto elevati e la necessità di guardare ai percorsi formativi, come quelli scientifici e tecnologici, che già oggi offrono maggiori opportunità di occupazione e di crescita professionale. Favorire e valorizzare la presenza della donna nel mercato del lavoro è una scelta che va nella direzione dello sviluppo e che dovrebbe trovare spazio nell'ambito delle azioni da mettere in campo per uscire dalla crisi e tornare finalmente a crescere. ■

UNA RISORSA PER IL PAESE

di Giorgio Ambrogioni, Presidente Federmanager

L'interesse e l'attenzione di Federmanager per le donne che ricoprono ruoli dirigenziali non nasce oggi. Seppure le pari opportunità per legge e per contratto sono ormai indiscusse, i dati concreti sulla realtà occupazionale manageriale in Italia evidenziano che di fatto le donne manager sono ancora un terzo degli uomini: è un dato pressoché analogo sia per il settore pubblico che per quello privato, mentre nel settore industriale, purtroppo, la concentrazione di donne dirigenti rimane ancora piuttosto bassa (rapporto da 1 a 6), in particolare nelle pmi. Da queste premesse la Federazione ha avviato una serie di ricerche sulla situazione lavorativa, sulla motivazione al lavoro, sulle pari opportunità, sul benessere e sullo stile di vita, cercando di cogliere negli anni i possibili trend sul segmento del-

le donne con ruoli dirigenziali, partendo dalla considerazione che era ormai tempo di dare risposte vere al problema della sottoutilizzazione di una parte fondamentale del nostro capitale umano.

Le indagini – che in alcuni casi hanno coinvolto anche i colleghi uomini – hanno rilevato che le manager delle industrie italiane hanno finalmente iniziato a far sentire la loro voce. Sono più giovani, più istruite e con un'anzianità aziendale inferiore a quella dei colleghi uomini. In termini di retribuzione, anche se guadagnano ancora un 12% in meno dei colleghi, a volte, in alcuni settori, quali il commerciale e il marketing strategico, li eguagliano o addirittura li superano. Si riscontra invece una leggera differenza tra

uomini e donne, a favore di queste ultime, per ciò che concerne i benefit, in particolare polizze assicurative (70% contro 65,3%), stock options (16,7% contro 13,2%) e borse di studio (3,6% contro 1,5%) (Tab. 2). In merito alle dinamiche interne all'ambito aziendale, il rapporto tra dirigenti donna e dirigenti uomo è ancora di 1 a 6, ma fra i quadri la proporzione cresce in favore delle donne, che arrivano a ricoprire la metà delle posizioni. Il tabù della "donna dirigente" sembra ormai superato, anche se alcuni fattori frenano ancora la possibilità di carriera delle donne: tra i principali, la maternità, reale e potenziale – anche se le donne dirigenti non rinunciano a sposarsi (64,4% del campione) né ad essere madri (65,9%) – e le dimensioni dell'azienda. È infatti nelle pmi che per le donne è ancora più difficile raggiungere posizioni apicali.

Ci sono poi altre difficoltà fortemente sentite dalle donne, cui i colleghi uomini danno invece minor peso. Esse sono convinte che debbano "risultare molto più preparate e dedite al lavoro" per poter diventare dirigenti (la pensa così l'86,6% delle donne rispetto al 40,8% degli uomini); che dopo la nomina, sia molto più difficile andare oltre un certo livello (80% contro 37,7%); che le probabilità di subire mobbing au-





Giorgio Ambrogioni

Da indagini Federmanager emerge che solo il 52,7% del campione femminile si schiera a favore dell'introduzione pro-tempore di una legge sulle quote rosa

mentino notevolmente (41,9% contro 9,4%). Infine, le donne dimostrano maggiore attenzione alla promozione di forme di telelavoro e di formazione per l'aggiornamento e la crescita professionale.

Molto interessanti sono i risultati emersi sull'attualissima questione delle cosiddette quote rosa, in particolare dopo l'approvazione del disegno di legge bipartisan (Mosca-Golfo) sul quale Federmanager Minerva si è battuta sin dalla sua presentazione, non alla ricerca di percorsi preferenziali, ma come opportunità concreta di generare valore per il tessuto industriale italiano senza preclusioni di genere.

Dalle indagini emerge che solo il 52,7% del campione femminile si schiera a favore dell'introduzione pro-tempore di una simile legge nei Consigli di amministrazione. Più forte si rivela invece il sostegno alla promozione di accordi volontari tra le parti (azienda e organizzazioni di rappresentanza) per incrementare gradualmente la presenza delle donne dirigenti (59,7%) e, soprat-

tutto, l'introduzione di una forma di certificazione delle pari opportunità applicate in azienda (71,2%).

Ormai sappiamo tutto. Sappiamo che nelle nostre imprese ci sono modelli organizzativi e gestionali che troppo spesso impediscono alle donne di conciliare il lavoro con la famiglia, gli affetti e i figli in particolare. Sappiamo bene che le politiche retributive risultino ancora penalizzanti e discriminanti per le donne. Sappiamo bene come il valore della meritocrazia, quando si tratta di donne, deve fare i conti con visioni e modelli culturali ancora troppo conservatori.

Ma sappiamo anche che le donne manager, proprio perché sottoposte a selezioni quanto mai severe sono spesso migliori dei colleghi uomini.

Sono molto più attente ai valori della meritocrazia, della responsabilità sociale e dell'etica.

Federmanager rappresenta una parte importante della classe dirigente del paese ed è chiamata quindi a spendersi su questo tema con azioni e proposte. La nascita di Federmanager Minerva ha voluto proprio rappresentare la nostra determinazione nel dar voce e capacità operativa a questo grande obiettivo di modernizzazione della società e delle imprese, basandosi sul presupposto che l'impegno della donna nelle professioni – specialmente nei posti di più elevata responsabilità – sia un volano di sviluppo e un moltiplicatore di reddito, che produce a sua volta altra occupazione e aumenta i consumi. E l'attuale crisi economica e valoriale, può essere un'occasione in più per "fare mutazione" anche in questo ambito, aprendo un ciclo che ormai deve essere pensato non solo per l'emergenza, ma anche per la fase del dopo che verrà. ■

NO, SÌ, A PATTO CHE...

di Francesca De Silvestri



Quote rosa sì, quote rosa no. A fine giugno è stata approvata la legge che prevede nei prossimi anni una riserva di posti alle donne nei CdA delle aziende quotate in Borsa e delle società a partecipazione pubblica. Ma il dibattito, soprattutto fra le donne manager, è ancora aperto sull'utilità e l'opportunità

di questo strumento, allargando le riflessioni anche ad un confronto con gli altri paesi europei e al ruolo delle donne nel mondo del lavoro. Abbiamo affrontato l'argomento con due donne manager che la pensano in modo diverso: la presidente del Comitato Esecutivo del Gruppo Federmanager Minerva Elena Vecchio, e la presidente di Federmanager Verona Helga Fazion.

Quote rosa: opportunità o limite? E perché?

Fazion - Personalmente non sono una grande fautrice delle "quote", e devo dire non perché le considero un limite, semplicemente credo non sia il modo giusto per affrontare la questione. Penso che "forzare la mano" sarà fonte di ulteriori recriminazioni nei confronti delle donne che dovranno in molti casi scendere ad ulteriori compromessi, magari di impegno, oppure ancora peggio, di salario. Quando sento parlare di quote rosa, mi vengono in mente le modalità elettorali di qualche anno fa, dove c'era l'obbligo di inserire tra le liste una percentuale, se non ricordo male almeno del 30%, di candidature femminili: risulta a qualcuno che il 30% dei nostri politici o di coloro che hanno incarichi amministrativi siano di sesso femminile? Le statistiche sembra dicano proprio di no, eppure parliamo di una legge elettorale in vigore fino a qualche anno fa. In realtà credo che ci sia bisogno di "cultura di genere" e "cambi generazionali". Alle donne della mia generazione, quella delle quarantenni, è stato insegnato sin da piccole che per fare carriera bisognava avere un comportamento, una grinta, una disponibilità del tutto al pari di quella degli uomini, altrimenti si sarebbe rimaste fuori. Sono convinta che le generazioni più giovani siano più abituate delle precedenti ad un confronto paritario tra maschi e femmine, perché cresciute ed educate a que-



Helga Fazion

sto rapporto. Queste generazioni più della nostra si misureranno sul merito, sulle capacità e non sul genere.

Vecchio - Una grande opportunità. Federmanager ritiene che l'utilizzo di un criterio che assicuri l'equilibrio tra i generi nei CdA delle società quotate in Borsa sia un'azione utile a incrementare sensibilmente anche in Italia i risultati finanziari e organizzativi delle aziende, effetto reale ampiamente descritto da numerosi studi nazionali ed internazionali inerenti la presenza delle donne in posti direttivi e all'interno dei CdA. Il cambiamento vero si realizzerà solo se crescerà, in modo significativo, per merito e per competenze professionali, il numero delle donne in posizioni manageriali e se si riuscirà a mettere in atto politiche e comportamenti sociali, aziendali ed individuali funzionali a tale obiettivo. Una legge cioè che non premi solo la presenza di genere. Federmanager è impegnata infatti nella promozione della figura del manager come risorsa di valore per la crescita delle aziende, indipendentemente dall'essere uomo o donna.

Secondo un'indagine realizzata a livello europeo dal Professional Women Network l'Italia è all'ultimo posto nella classifica della percentuale di aziende con donne nei CdA (43%). A suo avviso cosa significa?

Fazion - Essere nei CdA delle aziende significa, in qualche modo, far parte del mondo dell'imprenditoria e/o della politica, frequentare il bel mondo, quello del potere e delle decisioni. Le grandi aziende italiane rientrano maggiormente in questa casistica. Le medio piccole, la gran parte, non hanno neanche dei CdA, sono condotte dagli imprenditori in persona, da amministratori o da presidenti con ampi poteri di delega. Siamo all'ultimo posto perché siamo "italiani": amiamo la famiglia, la casa, i figli, aspiriamo a grandi cose, ma poi alla fine ci sappiamo anche accontentare; amiamo tutto e tutti, siamo generosi, è nel nostro dna nazionale. In Francia e Germania le donne sono considerate "lavoratrici" ad ogni livello sociale parimenti agli uomini da diverse generazioni, così come nei paesi del nord Europa, dove la scarsa popolazione richiede che per produrre "prodotto interno lordo" tutti diano il loro contributo e tutti siano messi in condizione di raggiungere questo obiettivo. In questi paesi, in particolare, le donne rappresentano un importante fattore produttivo, supportato e tutelato al meglio per garantirne la tranquillità; inoltre in queste nazioni, dove la gran parte della produttività nazionale si basa sul terziario e quaternario, l'istruzione è fondamentale, ma il tutto ha uno scopo non solo sociale, ma economico e di politica nazionale.

Vecchio - Che siamo ancora indietro... Vorrei però fornire qualche dato: la legge stabilisce che gli statuti delle società quotate e a partecipazione pubblica dovranno prevedere, entro il 2012, la presenza di almeno il 20

per cento di donne per poi arrivare ad una quota del 30 per cento a partire dal 2015. Attualmente le donne presenti sono solo il 7,2 per cento nei board e il 6,9 nei collegi sindacali; per coprire le posizioni mancanti nei prossimi tre anni ne servirebbero 700 come membri del CdA e quasi 200 come sindaci. Registriamo che i primi a muoversi nella direzione dell'inserimento delle donne sono stati alcuni istituti di credito, come Mediobanca ed Unicredit, e gli enti locali. La nostra Federazione sta varando un progetto di "curricula eccellenti" da mettere a disposizione delle aziende e degli Enti che volessero avvalersene.

Quali effetti culturali produrrà l'introduzione per legge delle quote rosa nei CdA delle aziende quotate in Borsa e delle società a partecipazione pubblica?

Fazion - Non ritengo darà un significativo contributo. Le società quotate in Borsa sono pochissime: quante delle donne che saranno scelte lo saranno per curriculum, esperienza, capacità e merito, e quante perché frequentano l'ambiente giusto, conoscono le persone giuste, sono componenti di altri CdA di aziende con quote societarie di peso?

Mi piacerebbe che oltre al numero di donne che siedono nei CdA, nelle statistiche che andremo a produrre nei prossimi anni, vengano anche indicati in quanti CdA staranno contemporaneamente, se sono manager/tecnici o consulenti, o se sono figlie, madri, mogli, nipoti di qualcuno di "peso". Inoltre rappresentano il "nulla" nel contesto di un paese dove le PMI sono il 99% delle imprese e dove il 95% delle stesse ha meno di 10 dipendenti: pensiamo che in queste aziende ci siano CdA? ▶



 RETINDUSTRIA

CONVENZIONI CONFINDUSTRIA!
 Sei un'azienda associata al Sistema Confindustria?
 Vuoi ottenere vantaggi e risparmi per il tuo business?
 Contatta la tua associazione o collegati al sito
www.confindustria.it e scopri **RetIndustria:**
 una rete di vantaggi al servizio della tua impresa!

Vecchio - Il primo effetto è costituito dal fatto che si dovrebbe ristabilire un minimo di equa rappresentanza tra i generi: dare spazio alle donne contribuisce ad avere, sul lavoro così come ai "piani alti", una duplice visione della realtà, quella maschile e quella femminile, comportando un importante processo di "civilizzazione" del nostro paese.

Inoltre, la legge sulle "quote rosa" - che rappresenta uno strumento per arrivare a consolidare la presenza di parità di genere laddove si decide - ci condurrebbe ad una maggiore sintonia con la dimensione europea.

La questione più ampia dell'occupazione femminile come rientra nella questione quote rosa?

Fazion - Questa è la domanda che più mi sta a cuore. Da manager, da donna che ogni giorno vive la dimensione femminile in azienda, devo dire che sono orgogliosa del fatto che se ne parli e che le colleghe di Minerva stiano lavorando a progetti e a proposte di legge concrete, ma dobbiamo ricordarci che stiamo comunque parlando di un ambiente e di un movimento che vede coinvolte donne importanti, impegnate, professionalmente realizzate e che vivono una dimensione di vita, lavorativamente ed economicamente parlando, "fortunata". Quello che mi sento di suggerire al gruppo Minerva è di portare avanti, con forza e convinzione, iniziative e progetti per lo sviluppo di una coscienza di "genere" attraverso e "per" le nuove generazioni, per costruire

un domani più tranquillo per quelle donne che vorrebbero anche lavorare e mettere i figli all'asilo, ma il servizio costa talmente tanto che è meglio perdere il lavoro; per coloro che, spesso "figlie", non possono lasciare soli i propri genitori nel momento del bisogno perché non trovano strutture idonee alle loro esigenze. In altri Paesi europei esistono politiche ad hoc a sostegno dell'infanzia e degli anziani già da decenni, forse è ora che qualcosa si faccia anche in Italia: i ragazzini crescerebbero in ambienti culturalmente stimolanti ed adeguati, gli anziani vivrebbero in modo sereno, magari liberi di non sentirsi un peso per figli e nipoti. Le mamme e le figlie potrebbero essere impiegate anche in strutture di questo tipo, rimettendo in moto, insieme a tutto il conseguente indotto, una piccola percentuale del PIL italiano. Una volta tanto non tagliando ma creando occupazione e lavoro. Questi potrebbero essere dei grandi fondamenti per una non tanto nuova, quanto "innovativa" imprenditoria femminile, che andrebbe opportunamente sostenuta snellendo la burocrazia ed incentivata, non con sgravi o contributi a fondo perduto a carico della collettività, ma con agevolazioni nell'acces-



Elena Vecchio

so al credito e alla forme di finanziamento all'impresa. A questo punto le "pari opportunità" saranno un vivere quotidiano condiviso da tutti gli stakeholder perché tutti avranno fatto la loro parte ed assolto, ognuno, al proprio compito.

Vecchio - Federmanager ritiene che attraverso questa norma venga data l'opportunità concreta di generare valore per il tessuto industriale italiano, permettendo ai talenti nascosti di emergere, a tutti i livelli, senza preclusioni di genere.

La legge potrebbe infatti anche aiutare a fare fronte al rischio di stagnazione o, peggio di diminuzione, della presenza delle donne in tutte le posizioni, oltre che nelle posizioni di vertice, fenomeno che viene sottolineato da più parti e confermato anche dai dati in nostro possesso. ■

L'ORO HA SCELTO UNA DONNA

A colloquio con Licia Mattioli, Presidente Federorafi

di Giulia Avallone



È stata eletta lo scorso maggio presidente di Confindustria Federorafi.

Quarantenne, amministratore delegato della Antica Ditta Marchisio, Mattioli Gioielli, è la prima donna a guidare gli industriali orafi italiani dalla costituzione della Federazione nel lontano 1946. Nella relazione programmatica ha sottolineato le priorità del suo mandato: salvaguardia e rilancio del prodotto e delle aziende orafe, argentiere, gioielliere sul mercato interno e su quello internazionale e maggiore attenzione del governo verso le politiche di sostegno del settore. Di questo e delle chance di una donna di salire ai vertici del mondo del lavoro, abbiamo parlato direttamente con lei.

Che significato ha per il settore aver scelto un'imprenditrice come guida? Bisognerebbe chiederlo ai colleghi che mi hanno eletta. Scherzi a parte, credo che abbiano scelto, indipendentemente dal sesso, la persona che potesse meglio soddisfare le esigenze di Federorafi. In questo senso, penso di poter rispondere alle attese avendo già un'importante esperienza associativa con oltre due anni di vicepresidenza presso l'Unione industriali di Torino. Inoltre, rappresento un'azienda di famiglia con una radicata tradizione, che possiede "1 TO", il primo marchio orafico di Torino.

Produciamo gioielli made in Italy e abbiamo una forte propensione all'export, caratteristiche che mi permettono di avere una visione internazionale, conoscere e cogliere le opportunità del nostro manifatturiero nel mercato globale. Oltre al mio curriculum da imprenditrice, immagino che le mie caratteristiche più spiccatamente femminili quali la sensibilità, l'entusiasmo e la concretezza possano rappresentare un plus utile nell'impegnativo incarico che mi è stato affidato. Queste le premesse, ma sarà solo il lavoro sul campo a dimostrare se la scelta fatta dai miei colleghi sia stata azzeccata.

In che modo la sensibilità e l'intuito femminile possono costituire un valore aggiunto in un comparto come quello orafa?

Il settore orafa, forse più di altri, è *women tailored*. Oggi fortunatamente il gioiello è un prodotto apprezzato anche dagli uomini, ma è indubbio che la percezione estetica, l'intuito e il buon gusto siano patrimonio consolidato del mondo femminile. Le donne più facilmente riescono a trasferire questo valore aggiunto nell'ideazione, nella progettazione e nella realizzazione di un monile. Nel settore, infatti, si registra una preponderante presenza femminile tra collaboratori e dipendenti. Tuttavia, osservando i vertici delle imprese, non solo orafe, la situazione cambia e gli uomini rappresentano ancora la maggioranza. Non vorrei, comunque, schierarmi troppo e sicuramente non voglio rivendicare quote rosa, perché credo che capacità e competenze si trovino in tutte le metà del cielo.

Ha incontrato difficoltà in questi primi mesi di presidenza?

Sapevo di andare incontro a grandi responsabilità e a grandi sfide. Il settore è in difficoltà da diversi anni e la crisi economica mondiale, che ha colpito il manifatturiero italiano, ha fatto sentire in modo particolare i suoi effetti nel nostro comparto a causa dell'escalation delle quotazioni dell'oro, dell'argento e del platino che, in molti prodotti, impattano per oltre il 90% dei costi. Queste tensioni si ripercuotono pesantemente sul credito bancario per gli affidamenti sulla materia prima acquisita attraverso questo canale. Inoltre, l'eccessiva frammentazione, l'esagerato individualismo e la scarsa visibilità complicano il quadro di riferimento.

E dal punto di vista associativo?

Innanzitutto, serve un maggior coinvolgimento degli associati nelle scelte della Federazione. Con oltre 500 aziende iscritte non è semplice man-



Licia Mattioli

tenere un canale diretto. In questi mesi ho già fatto diversi incontri sul territorio, ho scritto due lettere aperte a tutti i colleghi e newsletter informative. Abbiamo anche cercato, con buoni risultati, di avere maggiore visibilità: un settore che è ancora tra i primi per il saldo nella bilancia commerciale italiana deve contare di più ed essere ascoltato con maggiore attenzione in tutte le sedi. Ho trovato grande collaborazione da parte dei colleghi del direttivo Federorafi che stanno lavorando sui principali distretti orafi-argentieri-gioiellieri di Arezzo, Macerata, Milano, Napoli, Valenza e Vicenza. Stiamo, inoltre, cercando di far capire ai tanti imprenditori ancora fuori dal sistema associativo l'importanza di partecipare alle scelte dei propri rappresentanti, perché, come cito spesso, "da soli si arriva prima, ma assieme si va più lontano".

Quali sono le leve su cui ha scelto di puntare per rilanciare il prodotto e le aziende orafe?

Stiamo lavorando per potenziare le iniziative volte alla riduzione dei dazi e delle barriere non tariffarie che ▶

Il settore, forse più di altri, è *women tailored* e registra una preponderante presenza femminile. Non voglio però schierarmi troppo e sicuramente non voglio rivendicare quote rosa. Capacità e competenze si trovano in tutte le metà del cielo

impediscono la vendita dei nostri prodotti ad oltre il 60% dei consumatori mondiali. Un dazio relativamente basso, ad esempio il 6% negli Usa, impatta sul valore aggiunto di un gioiello otto volte di più rispetto a quello di una calzatura dello stesso prezzo.

Solo per citare i famosi Bric: in Brasile i dazi sono del 18%, in Russia del 20%, in India del 10% e in Cina del 35%. Tutti paesi che esportano in Europa a dazio zero. È inutile fare promozione se non ci sono le condizioni competitive di base, so-

prattutto per un settore, come quello orafa, che ha una quota di export pari al 70%. Occorre reciprocità.

Altra leva fondamentale è quella della libera circolazione all'interno della Ue. Ancora oggi un gioiello legalmente prodotto in Italia può essere commercializzato solo dopo aver superato ulteriori controlli in molti dei 27 Paesi Ue. Stiamo inoltre dedicando grande attenzione al tema del credito e della tutela dei prodotti made in Italy sostenendo l'aggiornamento della legge italiana per i prodotti in metalli preziosi. Sulla promozione stiamo cercando di far capire anche al sistema "dopato" delle fiere di settore (16 in Italia e 150 nel mondo in un anno) l'im-

portanza di condividere con le associazioni una comune politica industriale. Sono le prime azioni di una lista di 23 iniziative a costo zero che abbiamo messo a punto e presentato recentemente anche a Palazzo Chigi. Tanti problemi e tante sfide. Tuttavia sono e resto fiduciosa. Le risposte e l'attenzione dei colleghi sono incoraggianti. Come piemontese, torinese, nell'anno dei festeggiamenti dell'Unità d'Italia, non posso che augurarmi di poter dare l'avvio, in piccolo, all'unità degli orafi italiani e alla risoluzione di alcuni dei principali problemi che affliggono il settore. ■

le aziende informano

Nuova BMW Serie 1 un'auto elegante e dinamica

Giunta alla sua seconda generazione la Nuova BMW Serie 1 si presenta ancora più attraente e dinamica nel segmento delle automobili compatte premium e come modello entry level per le flotte aziendali.

Il design elegante, la migliore abitabilità dovuta ad un aumento delle dimensioni (maggiore spazio per i sedili posteriori e un bagagliaio cresciuto di 30 litri), il consumo limitato di carburante e gli intervalli di manutenzione lunghi permettono di ridurre le spese di gestione delle flotte aziendali.

La BMW 118d ad esempio, registra un consumo medio di carburante di 4,4 l/100 km ed emissioni di CO2 pari a 115 g/km.

La Nuova BMW Serie 1 si contraddistingue anche per le tecnologie innovative che migliorano la mobilità, come la funzione Real-Time Traffic Information che fornisce al guidatore indicazioni aggiornate al minuto sul traffico e i sistemi di assistenza al guidatore con il BMW ConnectedDrive.



La versione di serie prevede inoltre una ricca dotazione con il pacchetto di tecnologia BMW EfficientDynamics e la funzione Eco Pro Mode, una modalità che consente una taratura personalizzata della vettura per ottimizzare l'efficienza del proprio stile di guida.

NON SOLO SPORT PER IL CREDITO SPORTIVO

L'ICS A DNA ITALIA PRESENTA I RISULTATI DELLA RICERCA
FINANZA E CULTURA: INDAGINE SUL FABBISOGNO E L'ACCESSO AL CREDITO DEGLI OPERATORI.



L'Istituto per il Credito Sportivo (ICS) ha rappresentato un significativo strumento di sostegno in ambito sportivo, sin dalla sua istituzione nel 1957. Con la Legge Finanziaria del 2004 è stato introdotto un radicale cambiamento nell'assetto statutario dell'Istituto che, pur mantenendo inalterato il suo impegno in favore dello sport, ha disciplinato l'ampliamento della sua sfera di competenza ai beni ed alle attività culturali.

Questi importanti cambiamenti hanno indotto l'ICS ad affrontare un processo di riorganizzazione che per la natura stessa del settore culturale si presenta particolarmente complesso e articolato: la vastità e la delicatezza della materia cultura, infatti, richiedono strumenti di analisi specifici.

Da questa istanza è nata l'esigenza di intraprendere un lavoro di ricerca che, attraverso la scomposizione della filiera culturale, l'individuazione delle sue singole componenti e l'analisi dei soggetti e delle funzioni culturali, facesse emergere aspetti interessanti da tradurre in opportunità commerciali per l'ICS, rispetto ai quali rimodulare e ripensare risorse ed interventi.

La ricerca, nata in partnership con CITTA (Centro Interdisciplinare Turismo, Territorio Ambiente) dell'Università La Sapienza di Roma, ha avuto come obiettivo quello di effettuare un'indagine di scenario che descrivesse la domanda potenziale di finanza da parte degli operatori culturali, che fornisse dati "robusti", sia a livello qualitativo (tipologie di beneficiari, criteri di ammissibilità, chiavi interpretative dei business plan e della solvibilità del beneficiario etc.) che quantitativo (numerosità dei soggetti, caratteristiche, distribuzione sul territorio, fisionomia e generi di appartenenza, stato giuridico, etc.). Tale analisi è volta all'individuazione dei segmenti del settore, di ambito sia pubblico che privato, interessati ad un fabbisogno finanziario. Oltre ad una prima misura dimensionale e alla definizione di genere, è stato necessario anche individuare quei segmenti tra i quali una maggiore facilità di accesso al credito è in grado di determinare un incremento dell'imprenditorialità privata che comporta impatti rilevanti sull'occupazione, in particolare giovanile e femminile, in ogni regione d'Italia.

L'analisi qualitativa della ricerca ha poi individuato le categorie del settore culturale a maggiore crescita nel prossimo triennio, selezionando le caratteristiche aziendali in grado di far evincere all'ICS le competenze (e quindi le garanzie) in possesso degli operatori impegnati sia nel recupero del patrimonio (tanto materiale che immateriale) che nella valorizzazione e nelle attività.

Il lavoro di analisi si è concluso con un ranking di priorità per l'ICS che incroci le opportunità di contribuzione alla crescita e allo sviluppo sociale che può offrire l'Istituto con il fabbisogno finanziario medio e la complessità dell'istruttoria.

Tale conoscenza di base è funzionale alla successiva definizione e promozione dell'offerta di facilitazione al credito, secondo le modalità e le tipologie rispondenti alle esigenze del settore in questione.

Il Credito Sportivo ha scelto di illustrare tale lavoro di ricerca, che ha prodotto interessanti risultati soprattutto durante le indagini qualitative effettuate tramite interviste a più di 700 operatori del settore culturale, a DNA ITALIA, il primo *market-place per la valorizzazione e gestione del patrimonio*.

Come l'anno scorso l'Istituto sarà presente al salone dedicato alle tecniche (tecnologie e metodologie) per la conoscenza, conservazione, fruizione e gestione del Patrimonio Culturale, sia con un proprio stand istituzionale che con un Workshop tematico dal titolo Finanza e Cultura: Indagine sul fabbisogno e l'accesso al credito degli operatori.

Durante il Workshop, illustri esponenti del mondo della Cultura discuteranno i risultati della ricerca e si confronteranno sulle azioni future da intraprendere per la valorizzazione del patrimonio di un Paese che ha proprio la cultura come risorsa strategica. La valorizzazione del patrimonio artistico-culturale infatti ha l'obiettivo di mettere in moto un circolo virtuoso in grado di contribuire alla crescita economica e socio-culturale. La valorizzazione dei beni culturali da un lato stimola il turismo e con effetto moltiplicatore (attraverso industria, commercio, occupazione ecc.) supporta la crescita economica; dall'altro, attivando dinamiche sociali e culturali non strettamente monetarie, stimola la crescita culturale della popolazione e il rafforzamento e la diffusione dell'identità storica e culturale del territorio.



Non solo attività MILITARI

Intervista a Carlo Festucci, Segretario Generale AIAD

Difesa e sicurezza richiamano spesso alla mente dei più esclusivamente le attività militari, invece questi due concetti sono strettamente legati anche a molto altro: missioni di pace, prevenzione antiterroristica, sviluppo industriale e soprattutto un forte impegno in ricerca e innovazione.

La nostra industria per l'aerospazio, la difesa e la sicurezza si colloca al quarto posto in Europa e al settimo nel mondo: abbiamo deciso di approfondire la conoscenza di questo settore con Carlo Festucci, Segretario Generale dell'Aiad



Ci spiega in quali ambiti operano le vostre aziende e quali sono gli scopi che la Federazione si prefigge?

L'Aiad nasce come associazione delle industrie aeronautiche nel 1946. Con il passare degli anni e l'avvento delle attività spaziali assume la denominazione di associazione delle industrie aerospaziali. Infine, nel 1997, dopo aver assorbito il gruppo delle industrie a tecnologia avanzata per la difesa e la divisione spazio dell'Anie, acquisisce anche tutte le mag-

giori imprese operanti nell'ambito delle attività per la difesa nei settori navale e terrestre e, al proprio acronimo, aggiunge la "d", appunto di difesa. Ad oggi l'associazione, che dal 2009 ha assunto il ruolo di Federazione, conta oltre 130 imprese. Per rappresentare gli interessi delle nostre associate manteniamo stretti e costanti rapporti con gli organi e le istituzioni che in campo nazionale e internazionale svolgono attività d'interesse per l'industria del settore. Presentiamo rapporti e posizioni industriali ai vari dicasteri governativi e



Carlo Festucci

Il saldo della bilancia dei pagamenti del settore, costantemente superiore a 4 miliardi di euro, apporta un concreto beneficio all'economia nazionale

alle altre organizzazioni istituzionali estere su temi e attività di interesse e di potenziale riflesso sulle nostre imprese. Coordiniamo le attività di ben tre piattaforme tecnologiche nazionali (Acare-Italia per l'aeronautica, Serit per la security e, da ultimo, Spin-I per lo spazio).

In campo normativo, procedurale, tecnico e contrattuale forniamo un consistente e fattivo contributo allo sviluppo di piani di settore elaborati da organi della Difesa e da altre amministrazioni dello Stato. Con l'amministrazione e il Segretariato generale della Difesa è ormai consolidato uno stretto rapporto di comunicazione e collaborazione, così come con gli altri dicasteri come Affari Esteri, Sviluppo Economico, Università e Ricerca Scientifica o enti e istituzioni quali Enac, Asi, Cnr.

Proprio la nostra capacità di monitoraggio, coordinamento e promozione ci ha permesso di consolidare un'immagine di autorevolezza, affidabilità e rispetto.

Nel 2010 il fatturato dell'industria della difesa, dell'aerospazio e della sicurezza ha ottenuto una crescita del 3,7%. Come avete fatto a superare il guado della crisi e ad avere bilanci in positivo?

La presenza di programmi pluriennali, spesso multinazionali, unita a una accurata concentrazione delle spese a bilancio sui programmi di forte interesse operativo e industriale, ci ha permesso di ottenere – anche in un contesto generale di crisi – questa crescita del 3,7%. È peraltro da notare che il saldo della bilancia dei pagamenti del settore ha continuato ad essere, pure nel 2010, costantemente superiore a 4 miliardi di euro e, quindi, ad apportare un concreto beneficio all'economia nazionale, che soffre invece di un deficit commerciale di circa 27 miliardi di euro.

Il 12% dei ricavi complessivi delle vostre imprese viene investito in ricerca e sviluppo. Quanto conta l'attenzione all'innovazione in un distretto ad alta vocazione tecnologica?

Si parla di prodotti ad alto contenuto tecnologico ed elevata complessità il cui sviluppo richiede significativi capitali per l'intero ciclo di vita che,

rispetto ad altri settori, risulta essere estremamente più lungo. L'attenzione e il costante ricorso ad attività di ricerca e sviluppo tecnologico è essenziale per mantenere viva la capacità di competere delle nostre imprese.

Anche nel vostro settore i finanziamenti in R&S rischiano di essere insufficienti. Quale strategie potrebbero essere adottate per mantenere elevati i livelli di eccellenza?

Occorre mirare e sostenere gli investimenti su aree tecnologiche alle quali è già riconosciuta a livello globale una posizione di eccellenza ed evitare di perdersi in mille attività senza futuro. Il finanziamento a pioggia non ha più ragione di esistere. Anche per questo la nostra Federazione ha riposto da sempre molta attenzione al ruolo delle piattaforme tecnologiche che hanno sostanzialmente il compito, con il concorso di tutti gli stakeholder nazionali, di fare un quadro sullo stato delle attività di ricerca (competenze ed eccellenze) in ambito nazionale e redigere, per una maggiore competitività a livello europeo e internazionale, una roadmap delle tecnologie abilitanti. ▶

IN CRESCITA IL DISTRETTO TECNOLOGICO AEROSPAZIALE DEL LAZIO

Filas presenta i nuovi bandi POR FESR Lazio da 58ML di Euro per lo sviluppo del settore

Primo piano sulle aziende del Distretto Tecnologico Aerospaziale (DTA) del Lazio all'Aerospace & Defense Meetings, la business convention dedicata all'aerospazio in programma dal 26 al 27 ottobre a Torino.

Un evento dove la Regione attraverso la partecipazione di Filas - la finanziaria per lo sviluppo e l'innovazione delle imprese laziali - conferma il suo impegno per la crescita del proprio comparto aerospaziale.

Un tessuto produttivo che rappresenta nel Lazio un'area di eccellenza internazionale con 250 imprese di elevato profilo e capacità tecniche, 30mila addetti che operano nella progettazione, produzione e manutenzione di sistemi, strutture e componenti per l'Aeronautica civile, lo Spazio, la Sicurezza e le Tecnologie Satellitari per l'osservazione, la navigazione e le telecomunicazioni.

Un comparto solido, in grado di crescere anche a fronte della crisi congiunturale che ha influito negativamente sul settore industriale italiano negli ultimi anni. Il DTA ha infatti mostrato una crescita media annua del fatturato pari al 6.5% nel periodo 2004 - 2009.

A fare da propulsore alla crescita del DTA contribuiranno anche gli strumenti messi a disposizione da Regione Lazio e Filas. Tra questi, 4 nuovi bandi POR FESR dedicati anche alle pmi aerospaziali per un totale di 58 milioni di euro, disponibili fino al 2013 e finalizzati a realizzare iniziative ad alto contenuto innovativo e di

ricerca industriale per progetti di spin-off, co-research, microinnovazione e voucher dedicati all'innovazione. Oltre a questi, anche i fondi dedicati dal POR Lazio per il capitale di rischio, con una dotazione di 20 mln di euro ai quali vanno aggiunti altrettanti da parte di investitori indipendenti e privati.

Inoltre, per rendere ancora più forte la sinergia tra pubblico e privato e la rete tra i soggetti coinvolti, gli investitori e il sistema della Ricerca, è nata la nuova piattaforma collaborativa tecnico-giuridica Lazio Connect, istituita in collaborazione con le associazioni di categoria e le aziende più rappresentative delle realtà industriali dell'Aerospazio. Lazio Connect ha lo scopo di ridurre i fattori che impediscono la collaborazione tra gli attori del DTA e di coordinare i processi di aggregazione tra le imprese supportando il sistema della ricerca nella compagine industriale laziale e la creazione di business addizionale.

Filas spa
+39 06 328851
info@filas.it
www.filas.it
dta@filas.it
www.lazio-aerospazio.it



REGIONE
LAZIO



Finanziaria laziale
di sviluppo



Nel 2010 il VII Programma Quadro di Ricerca è entrato nel suo quarto anno di operatività cominciando a produrre i primi risultati. Quali attività di ricerca hanno avuto maggiore rilievo a livello europeo?

Possiamo dire che il ritorno in termini di finanziamenti è buono e in linea con quanto atteso. I risultati non sono ancora visibili poiché l'applicazione sui prodotti richiede tempi molto più lunghi della finestra temporale del Programma quadro. Il Trl (Technology readiness level) raggiungibile in questi programmi, infatti, è generalmente basso, mentre per inserire una tecnologia in un prodotto occorre raggiungere un livello più alto. Tra le attività di ricerca europee

che si sono confermate particolarmente rilevanti per la validazione di tecnologie nei sistemi per il trasporto della prossima generazione c'è la joint technology iniziative di Clean Sky, finalizzata alla dimostrazione di tecnologie aeronautiche green per la riduzione dell'impatto ambientale e la validazione di configurazioni innovative e strutture intelligenti. Alenia Aeronautica e Agusta Westland detengono il ruolo di co-leader rispettivamente nel Green regional aircraft e nel Green rotorcraft, che comprende studi per elicotteri e convertiplani. Da evidenziare, inoltre, la significativa partecipazione delle imprese

elettroniche e aeronautiche al programma europeo Sesar (Single european sky ATM research) mirato alla validazione, sviluppo e realizzazione di sistemi per la gestione del traffico aereo di nuova generazione, che vedono il coinvolgimento anche degli enti nazionali di navigazione e delle aerolinee.

L'attività di ricerca in difesa e sicurezza ha spesso un alto potenziale applicativo in ambito civile: come si fa a trasformare un progetto in una risorsa fondamentale per il progresso della società?

Se si punta su sviluppi di tecnologie duali, il potenziale applicativo è implicito e significativamente grande. ▶

Distretto tecnologico aerospaziale del Lazio

un centro Europeo di eccellenza

Dal **26-27** ottobre 2011
Il Distretto Tecnologico Aerospaziale del Lazio sarà presente all'**Aerospace & Defense Meetings**, di Torino.

Presso lo stand Filas sarà possibile incontrare le aziende del DTA, scoprire l'iniziativa Lazio Connect e conoscere i nuovi bandi POR FESR da 58 milioni di euro che la Regione Lazio mette a disposizione delle imprese.

per info
Filas spa • +39 06 328851 • info@filas.it
www.filas.it • dta@filas.it • www.lazio-aerospazio.it



Soluzioni integrate ed efficienti

Con circa 2.500 specialisti nel settore Space & Defence a livello worldwide e una lunga e consolidata presenza e competenza, il Gruppo Altran è un key player nel settore dell'Aeronautica, Spazio e Difesa a livello mondiale.



Le principali aree di intervento in ambito ASD sono: Program Management, Ingegneria di Sistema, Verifica, Validazione, Integrazione e Test, Progettazione Elettronica, Progettazione Meccanica, Ingegneria e sviluppo SW, Analisi e simulazione, RAM, Safety e Supporto Logistico Integrato, Sicurezza Logica e Fisica, IT Networking, Architecture.

Alcune referenze nel settore sono ad esempio relative all'Ingegneria & Integrazione di Sistemi in ambito difesa (sia navale che terrestre) secondo lo standard MILSTD-490, Program Management e IT Security su programmi di rilevanza multinazionale per Sistemi di Sicurezza e Sorveglianza, fino alla progettazione e sviluppo di Sistemi Embedded safety critical secondo gli standard RTCA-DO-254 RTCA-DO-178B.

Le soluzioni proposte da ASD sono sempre più rivolte nella direzione di progetti "chiavi in mano", ovvero Task nei quali Altran si assume la piena responsabilità del progetto in termini di deliverable, tempi di consegna e qualità dei risultati.

Altro fattore di rilevanza è la capacità di Altran di accompagnare i clienti nel cambiamento tecnologico attraverso un'offerta formativa specialistica erogata dalla scuola di formazione EAS, nonché la capacità di seguire direttamente sul campo l'implementazione del cambiamento, in modo da assicurare al cliente una soluzione integrata con il resto dei suoi sistemi e processi.

Gruppo Altran & Altran Italia

Il Gruppo Altran è nato in Francia nel 1982 ed è quotato alla Borsa di Parigi. Offre consulenza su innovazione

tecnologica e di processo, sviluppo e gestione dei sistemi informativi, strategie e management.

In questi anni ha maturato esperienze in Europa, in America, Brasile e Asia occupando stabilmente in 21 paesi oltre 17.000 professionisti.

La struttura del Gruppo Altran si esplica tramite Industries e Solutions, entrambe replicate nei diversi paesi in cui Altran è presente tramite un coordinamento tra le stesse tipologie di Industries e Solutions a livello mondiale. Questa organizzazione a matrice è la forza di Altran in quanto permette alle aziende del Gruppo di offrire ai propri clienti offerte trasversali sfruttando sinergie a livello mondiale e riuscendo quindi a fare efficienza.

Altran Italia nasce nel 1996 ed occupa stabilmente oltre 2.100 persone essendo presente a Trieste, Milano, Torino, Ivrea, Genova, Bologna, Pisa, Firenze, Roma, Napoli, Brindisi, Catanzaro e Palermo.

Ciascuna delle 5 Industries di Altran Italia si occupa di uno specifico mercato di riferimento e ognuna delle 9 Solutions si occupa di una specifica competenza e dello sviluppo dei progetti "chiavi in mano", agendo quindi trasversalmente alle diverse Industries.

Industries: Aerospace Defence and Railway, Telecoms and Media, Automotive Infrastructure & Transportation, Financial Services and Government, Energy Industry and Life Sciences.

Solution: RAMS & ILS, Electronic Factory, Software Embedded, Analysis & Simulation, Mechanical Engineering, Security, System Engineering, Supply Chain Management, Business Intelligence.

Vi sono potenzialità anche su sviluppi prettamente basati su tecnologie per la difesa, ma i vincoli di proprietà intellettuale e di sicurezza sono ancora molto stretti e il percorso per la sua trasformazione in utilizzo civile è abbastanza difficile. Fortunatamente oggi, sempre più spesso, è richiesto lo sviluppo di tecnologie duali e, al riguardo, basti pensare alle attività legate alla security, allo sviluppo delle attività e delle applicazioni spaziali o all'impiego degli Uav (velivoli senza pilota).

Difesa e sicurezza vengono associate in modo esclusivo all'attività militare, invece vogliono dire anche missioni di pace, prevenzione, sviluppo industriale...?

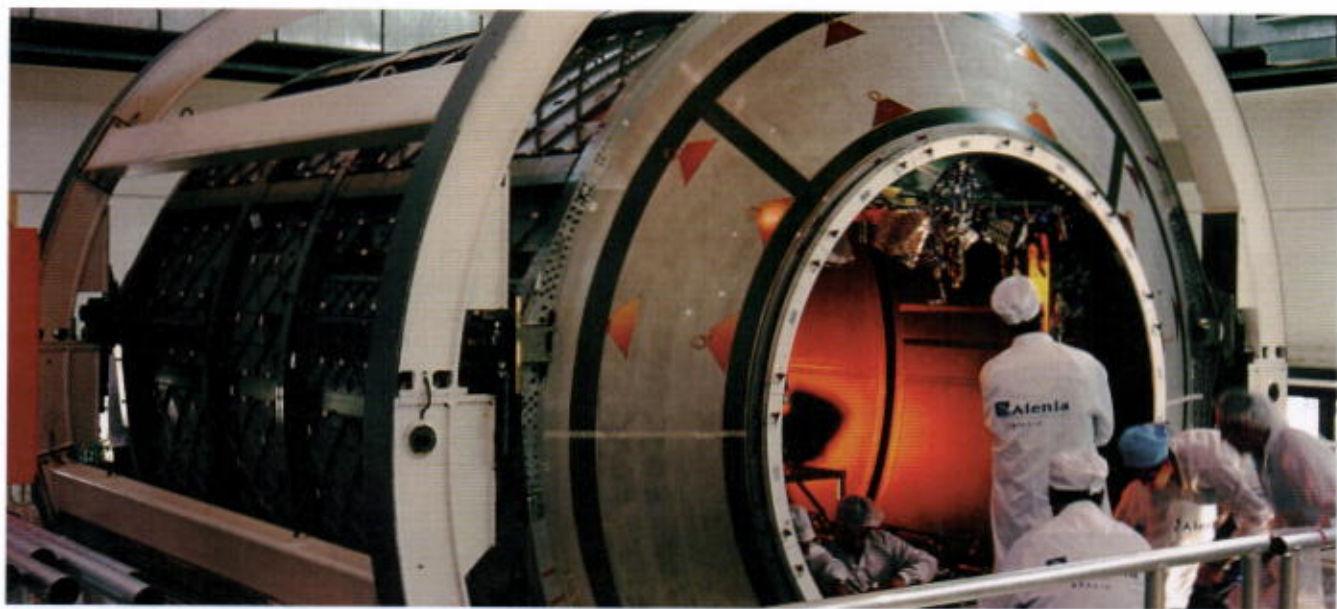
Basta pensare a come l'Unione europea definisce la propria politica di sicurezza e difesa comune: strumento finalizzato al mantenimento della pace, alla prevenzione dei conflitti e

al rafforzamento della sicurezza internazionale. Oggi tra le attività della così detta homeland security c'è lo sviluppo di capacità e tecnologie volte a individuare, prevenire, contrastare e gestire l'impatto di atti criminali e dolosi, inclusi quelli terroristici, che possano nuocere ai cittadini, alle organizzazioni, alle infrastrutture, ai beni materiali e immateriali. Si considerano inoltre tutte le attività di ricerca e sviluppo rivolte alla mitigazione dei rischi, alla gestione delle crisi e all'assicurazione della continuità operativa, a valle di eventuali attacchi/incidenti, in un'ottica all hazards approach, che tenga conto anche di disastri naturali, antropici e industriali e rischi emergenti.

Quanto pesano le pmi nel vostro settore? La dimensione ridotta è un valore aggiunto o un limite?

Pesano moltissimo: tra i fattori che hanno consentito al comparto di raggiungere gli obiettivi previsti, c'è senz'altro la presenza in aree di eccel-

lenza che coinvolgono tutta la "supply chain". Dobbiamo riconoscere alle pmi la rapidità e la flessibilità delle quali sono interpreti in ragione proprio della contenuta dimensione che le caratterizza. Allo stesso tempo, in una sorta di contrappasso, dobbiamo invece constatare come troppo spesso questa loro capacità è inibita dai lunghissimi tempi necessari tra la fase in cui viene sottoposta a un organo pubblico la richiesta di finanziamento, quella di effettiva approvazione e, ancor di più, l'effettiva erogazione e certezza del finanziamento stesso. L'accesso alle diverse forme di finanziamento della ricerca è uno dei problemi di più difficile soluzione per le nostre pmi. ▶



ECOR RESEARCH UN 2011 PIENO DI SUCCESSI



ECOR Research Spa è una realtà di riferimento a livello internazionale specializzata nella progettazione, produzione e assemblaggio di componenti e moduli per le Industrie del Riempimento Alimentare Asettico, Farmaceutico e Medicale. In virtù della sua esperienza trentennale nei settori e grazie a know-how in continua evoluzione soprattutto per i processi speciali, lo sviluppo commerciale strategico si è orientato ai mercati della Ricerca Scientifica e dell'Industria Aerospaziale. Nello specifico, le 'core competences' dell'azienda sono i processi di saldatura, saldobrasatura e trattamento termico su acciai inossidabili, titanio, alluminio e leghe speciali.

Ecco le principali tecnologie disponibili: saldatura TIG, MIG, Micro Plasma, manuale, semiautomatica, automatica; saldatura Laser YAG su impianto automatico; saldobrasatura in ultra alto vuoto; trattamento termico di invecchiamento, distensione, solubilizzazione e degasaggio.

Con un fatturato di 38 milioni di euro, rivolto all'Europa per il 60% e per il 40% al nostro Paese, l'azienda si prefigge di consolidare i mercati di riferimento, mirando l'espansione nei settori della Ricerca Scientifica e Aerospaziale per i quali è in grado di fornire prodotti verticalizzati quali componenti saldati e tubazioni, con i principi 'design-to-built'.

Il 2011 sarà ricordato come un anno di grande crescita, il migliore degli ultimi dieci. Abbiamo chiesto a Sergio Lucietto, Presidente di ECOR Research, il segreto di questo successo: "Più di 140 collaboratori che lavorano con l'obiettivo di ottimizzare ogni processo aziendale

- la sua risposta - con particolare attenzione alla valorizzazione della persona nel rispetto dell'ambiente e del territorio".

La strategia dell'azienda si esprime nella ricerca del miglioramento continuo credendo nel modello organizzativo 'Lean manufacturing' e nello sviluppo della capacità di supportare i clienti, non solo nella fase produttiva, ma anche in quella progettuale.

ECOR Research, a supporto delle strategie di mercato, ha conseguito le seguenti certificazioni di sistema di gestione qualità: ISO 9001, ISO 14001, nello specifico per l'industria Aerospaziale AS/EN 9100 e NADCAP (saldatura e trattamenti termici).

Nel piano di sviluppo certificativo sono pianificate inoltre le Certificazioni OHSAS 18001 per il sistema di gestione della sicurezza e della salute dei lavoratori e la SA8000 per la responsabilità etico-sociale; mentre nel piano di sviluppo tecnologico sono previsti investimenti nella tecnologia di saldatura ad Electron Beam.



Come si colloca l'industria aerospaziale italiana a livello europeo e mondiale? Quali sono i suoi punti di eccellenza?

L'industria italiana per l'aerospazio, la difesa e la sicurezza, per la propria dimensione, si posiziona nel suo complesso al quarto posto in Europa e al settimo nel mondo. L'industria nazionale ha saputo focalizzare le proprie capacità su specifiche aree tecnologiche dove è ben posizionata e dove esiste una concreta domanda in-

ternazionale, consentendo in tal modo di valorizzare le capacità sia delle grandi imprese sia di numerose pmi, presentandosi sul mercato nazionale come un sistema integrato. Finmeccanica, che rappresenta l'80% dell'industria italiana del comparto, dopo le recenti operazioni di acquisizione ha assunto una dimensione adeguata per posizionarsi come il terzo player continentale. A completare il quadro delle più importanti capacità espresse dall'industria nazionale c'è inoltre Avio – partecipata da Finmeccanica – alla quale sono riconosciute a livello mondiale specializzazioni nel settore della propulsione aeronautica e dei lanciatori spaziali. Da evidenziare, inoltre, i ruoli di primo piano di cui sono espressione Fincantieri,

nell'ambito di importanti programmi cooperativi nell'area navale e Iveco nel settore militare terrestre. A seguito di questa strategia di rafforzamento, le imprese nazionali hanno oggi la concreta potenzialità di consolidare le proprie eccellenze tecnologiche, ma anche di acquisire posizionamenti competitivi con ruoli di leadership. Questo è già avvenuto per l'area elicotteristica con AgustaWestland che è il primo player industriale al mondo, o con ruoli comunque di primo piano, come nel caso di Fincantieri, nell'ambito di importanti programmi cooperativi europei nell'area navale. (g.a.) ■

Gear transmissions and power trains for high performance applications.



www.cimaingranaggi.it

Da 70 anni Cima si propone come partner per clienti alla ricerca di soluzioni avanzate nel settore degli ingranaggi e delle trasmissioni ad alte prestazioni attraverso attività di codesign, calcolo, ottimizzazione e industrializzazione. Da sempre siamo all'avanguardia nell'utilizzo dei materiali e dei trattamenti termici che rendono gli ingranaggi più performanti, nelle lavorazioni meccaniche che permettono di ottenere le geometrie, le precisioni e le finiture richieste dal progetto.

Nel nostro stabilimento, costruito all'avanguardia sotto il profilo del risparmio energetico, operano 130 tecnici specializzati nell'industrializzazione e produzione di ingranaggi, alla costante ricerca dell'eccellenza.

I flussi produttivi sono divisi in funzione delle caratteristiche e delle quantità:

RACING: per la produzione di piccoli volumi di ingranaggi per i quali sono richieste consegne rapide ed elevati gradi di complessità;

AEROSPACE: per il coordinamento di tutte le fasi, dalla pianificazione del progetto ai cicli produttivi, alla certificazione finale. Il conseguimento di diverse Qualifiche di importanti Clienti, in aggiunta alle Certificazioni UNI EN ISO 9001:2000, UNI EN ISO 9100:2005, ci permette di essere considerati fornitori e partner affidabili nel settore Aerospace;

INDUSTRIALE: per la realizzazione di varie tipologie di ingranaggi con grande flessibilità produttiva, utilizzando impianti a caricamento manuale o tramite celle robotizzate.

CIMA

BCI AEROSPACE

GLOBAL LEADER OF AEROSPACE & DEFENSE BUSINESS TO BUSINESS EVENTS



Aerospace, Defense & Industry events

Calendar 2011 - 2012

Aeronautics - Space - Defense

CHINA HELICOPTER EXPOSITION	International exhibition and B to B meetings dedicated to helicopter industries - Tianjin, China	September	15 - 18	2011
AEROSPACE MEETINGS CASABLANCA	Business Convention for aerospace industries - Casablanca, Morocco (1 st edition)	September	19 - 22	
MRO EXPO CHINA	International exhibition for MRO activities - Xiamen, China	October	12 - 14	
AEROSPACE & DEFENSE MEETINGS TORINO	Business Convention for aerospace and defense industries - Torino, Italy (3 rd edition)	October	26 - 27	
AEROSPACE & DEFENSE SUPPLIER SUMMIT SEATTLE	Business Convention for aerospace & defense industries - Seattle, USA (1 st edition)	March	12 - 15	2012
AEROSPACE & DEFENSE MEETINGS SEVILLA	Business Convention for aerospace industries - Sevilla, Spain (1 st edition)	May	14 - 17	
AEROMART TIANJIN	Business Convention for aerospace and defense industries - Tianjin China (3 rd edition)	June	25 - 29	
AEROSPACE MEETINGS TUNISIA	Business Convention for aerospace industries - Tunis, Tunisia (3 rd edition)	September	24 - 27	
AEROSPACE MEETINGS GUADALAJARA	Business Convention for aerospace and defense industries - Guadalajara, Mexico (2 nd edition)	October	1 - 3	2013
AEROSPACE MEETINGS JAPAN	Business Convention for aerospace and defense industries - Nagoya, Japan (1 st edition)	October	9 - 14	
AEROMART TOULOUSE	Business Convention for aerospace and defense industries - Toulouse, France (9 th edition)	December	4 - 6	
AEROMART MONTREAL	Business Convention for aerospace and defense industries - Montreal, Canada (3 rd edition)	April	23 - 25	
AEROSPACE MEETINGS KUALA LUMPUR	Business Convention for aerospace and defense industries - Kuala Lumpur, Malaysia (1 st edition)	May	20 - 24	

Security - Defense

EUROPEAN DEFENCE MEETINGS	Business Convention for defence subcontracting (air, land, naval) - Bordeaux, France	November	23 - 24	2011
B to B MEETINGS EUROSATORY	Business meetings service within the international exhibition for land and land-air defense Paris, France	June	11 - 15	2012

Industry - Technology

COMPOSITES MEETINGS	Composites materials business convention (3 rd edition) - Nantes, France	October	19 - 20	2011
ERTS²	Congress, Exhibition and business convention for embedded real time software and systems - Toulouse, France	February	1 - 3	2012
RAIL INDUSTRY MEETINGS	Business convention for the railway industry (1 st edition) - Lille, France	March	7 - 8	
PLASTICS MEETINGS	Business convention for the plastics industry - Lyon, France	April	4 - 5	
CITEXT	Business Convention for technical textiles (12 th edition) - Troyes, France	June	13 - 14	
CIAMED	European business meetings for the medical industry (3 rd edition) - Lyon, France	October	23 - 24	

www.bciaerospace.com



advanced business events - Viale Regina Margherita, 216 - 00198 Roma - ITALIA - T.06 88 64 49 49 - www.advbe.com

Torino capitale DELL'AEROSPAZIO



Con delegazioni da Messico, Russia, Cina, Stati Uniti, Canada e Brasile e complessivamente più di 450 imprese provenienti da 23 paesi, il 26 e 27 ottobre Torino è stata capitale mondiale dell'aerospazio con "Aerospace and Defense Meetings", l'unica business convention internazionale del settore in Italia.

Lanciato per la prima volta nel 2008, l'evento nasce dalla volontà della Camera di commercio di Torino di sostenere lo sviluppo internazionale di un comparto di grande rilevanza per il sistema economico locale e dell'intero paese. L'organizzazione è affidata a ABE-BCI Aerospace, partner francese esperto nella gestione di questo tipo di eventi, in collaborazione con ALPS Enterprise Europe Network, Centro estero per l'internazionalizzazione, punto di riferimento regionale per tutte le attività di promozione internazionale, e con il supporto del Comitato distretto aerospaziale Piemonte e di Aiad.

"È un appuntamento unico nel suo genere, una piattaforma di visibilità per le imprese del settore, italiane ed estere, focalizzata sul business – spiega Alessandro Barberis presidente della Camera di commercio di Torino – ed è stata l'occasione per portare all'attenzione del mercato internazionale il bacino piemontese, quale cluster di eccellenze. Saranno presenti importanti aziende provenienti da tutto il mondo. Un lavoro di contatti portato avanti grazie al team di progetto di internazionalizzazione della Camera di commercio che negli ultimi anni ha valorizzato le numerose eccellenze delle aziende piemontesi del settore. Il Piemonte, infatti, vanta circa 300 pmi e 5 grandi industrie (Alenia Aeronautica, Avio, Microtecnica, Selen Galileo e Thales Alenia Space), 12.500 impiegati nel settore e circa 2,6 miliardi di euro di fatturato annuo".

"La convention è stata anche l'occasione per affrontare il tema dei velivoli senza pilota, che hanno un potenziale significativo nelle applicazioni in campo civile, con la conferenza "The future of Aerospace-Unmanned vehicles & systems", organizzata in collaborazione con SAE International – aggiunge Giuseppe Donato, presidente di Ceipiemonte – tra le altre novità, il tema dell'impatto ambientale che trova la sua dimensione nel Green aviation Village, uno spazio dove sono state presentate le innovazioni eco-sostenibili".

Aerospace and Defense Meetings, inoltre, ha celebrato i 150 anni dell'Unità d'Italia con una mostra di fotografie sulla storia dell'aviazione e dello spazio italiano e le riproduzioni dei disegni dei prototipi delle prime macchine volanti di Leonardo da Vinci. ■



Alessandro Barberis

QUALITY
INNOVATION
RELIABILITY
HARD-REAL-TIME
MISSION-CRITICAL
SAFETY-CRITICAL



the Brainware company

AEROSPACE DIVISION

SYSTEM ENGINEERING

EMBEDDED SOFTWARE DESIGN

INDEPENDENT
VALIDATION & VERIFICATION

PROCESS AND RAMS CONSULTING



www.intecs.it

© INTECS S.P.A. ROMA - PISA - NAPOLI - MILANO - TORINO - CAGLIARI - GENOVA - L'AQUILA - PARIS - TOULOUSE



Progetto delle imprese per l'Italia

(SINTESI)

Roma 30 settembre 2011

Hanno fatto fronte comune e avvertito il Governo della necessità di agire, immediatamente, perché il tempo è scaduto. L'idea è "salvare il paese", non lanciando l'ennesimo slogan, ma rinnovando concretamente l'impegno a fare ciascuno la propria parte: industriali, banche, pmi, cooperative e assicurazioni hanno lavorato insieme sul Progetto delle Imprese per l'Italia.

Cinque capitoli per indicare al Governo le proposte operative su cui si può intervenire subito. Non semplici idee, dunque, ma misure dettagliate - pronte per essere adottate, magari in un decreto - a servizio della priorità crescita.

Fisco (con una patrimoniale da 6 miliardi per tagliare in pari misura le tasse sui lavoratori e sulle imprese, ridistribuendo con più equità sacrifici e vantaggi; oltre a incentivi allo sviluppo come il credito d'imposta per ricerca e innovazione e la lotta all'evasione), spesa pubblica e riforma delle pensioni, cessioni del patrimonio pubblico, liberalizzazioni (dei trasporti, con un'Authority per il settore e un rafforzamento dell'Antitrust, dei servizi pubblici locali, delle attività economiche, anche riformando l'art.41 della Costituzione, dei servizi professionali, con lo stop a tariffe fisse o minime e la riforma degli ordini) semplificazioni, infrastrutture ed energia. Ecco i punti cardine del documento, di cui qui pubblichiamo una sintesi, sottoscritto da Confindustria, Abi, Rete Imprese Italia, Alleanza delle Cooperative e Ania.

L'Italia si trova davanti ad un bivio. Può scegliere tra la strada delle riforme e della crescita in un contesto di stabilità dei conti pubblici o, viceversa, scivolare ineluttabilmente verso un declino economico e sociale.

Per questo le imprese hanno deciso di lanciare una proposta che indichi a tutti - Governo, Parlamento, forze politiche di maggioranza e opposizione, parti sociali, tutti gli italiani - pochi punti essenziali di forte discontinuità. È necessaria la maggiore coesione possibile, di tutte le risorse e di tutte le intelligenze.

Da troppo tempo l'Italia non cresce.

Da troppo tempo le nostre imprese perdono competitività.

Da troppo tempo i giovani italiani vedono ridursi opportunità e speranze.

Da troppo tempo il 95% dei contribuenti dichiara redditi inferiori a 50.000 euro.

Le ragioni di tutto questo sono molteplici e nessuno può ritenersi esente da responsabilità.

Per l'ingente ammontare del suo debito pubblico, per la sua bassa crescita oramai quindicennale, per i suoi alti tassi di spesa pubblica e di prelievo fiscale, il nostro Paese da due mesi ha visto accrescere in maniera intollerabile il premio al rischio sui titoli di stato. Il deprezzamento dei listini erode il valore degli asset nazionali e del risparmio delle famiglie. Oggi il tempo si è fatto brevissimo.

Ciò impone scelte immediate e coraggiose.

Diversamente, ben al di là dei nostri demeriti, il mercato continuerà a penalizzare i nostri titoli pubblici con inevitabili conseguenze sia sulla tenuta dei conti dello Stato che sul costo della raccolta delle banche e, di conseguenza, sui tassi applicati ai finanziamenti alle imprese e alle famiglie.

Non si può assistere inerti a questa spirale. È in gioco più della credibilità del Governo e della politica. Sono a rischio anni e anni di sacrifici. È a rischio la possibilità di garantire ai nostri figli un Paese con diritti, benessere e possibilità pari a quelli che abbiamo avuto fino ad oggi.

Parte delle cause dell'attuale, difficile, fase economica dipendono da fattori esterni.

Evidenti ritardi e incertezze della governance europea nel suo complesso hanno contribuito a deteriorare uno scenario economico già particolarmente avverso.

Nello stesso tempo siamo fermamente convinti che tocchi all'Italia fare, sin da subito, le scelte necessarie per riguadagnare il rispetto e il prestigio che il Paese merita.

Occorre quindi produrre un immediato e profondo cambiamento, capace di generare più equità, maggiore ricchezza e riduzione dello stock del debito. La buona tenuta dei conti pubblici è il punto di partenza sul quale costruire le prime e non rinviabili misure per favorire e incentivare la crescita.

Le forze del lavoro e dell'impresa del nostro Paese, il risparmio delle famiglie, come il successo dell'export italiano sui mercati mondiali anche in questi anni difficili, rappresentano altrettanti punti di forza su cui costruire.

Siamo chiamati a cambiare passo e ad esprimere uno sforzo comune in grado di far sì che l'Italia continui ad essere uno tra i primi Paesi manifatturieri del mondo e possa far conto su un forte e dinamico sistema dei servizi. Tutte le imprese sono pronte a fare la loro parte.

È questa la ricetta vincente in un mondo scosso da un cambio di fase economica senza precedenti.

Salvare l'Italia non è uno slogan retorico.

Deve essere chiaro. Non intendiamo minimamente sostituirci ai compiti che spettano al Governo, alla politica, a chi rappresenta la sovranità popolare. Avvertiamo però l'esigenza di non limitarci alle critiche, ma di indicare all'attenzione di tutti alcuni punti assolutamente prioritari. Chiediamo quindi di agire senza indugi.

La discussione sui temi da noi proposti è da tempo ormai matura e non necessita di ulteriori approfondimenti.

La nostra è una proposta che non vuole guardare indietro. Guardiamo avanti con un'ottica di "sistema". Insieme si può rimettere in moto il Paese.

Le imprese lanciano questo progetto ben sapendo di non rappresentare che una parte della società italiana.

È l'Italia intera che deve trovare la convinzione e l'energia per fare sin da subito le scelte necessarie.

Per salvare oggi l'Italia e per rilanciare la crescita occorre affrontare cinque questioni prioritarie:

- Spesa pubblica e riforma delle pensioni
- Riforma fiscale
- Cessioni del patrimonio pubblico
- Liberalizzazioni e semplificazioni
- Infrastrutture ed energia

Le cose da fare subito

Riforma pensionistica

1. Elevare l'età pensionabile (*)

- Come nel pubblico impiego, elevare a 65 anni dal 2012 l'età per il pensionamento di vecchiaia delle donne del settore privato.
- Anticipare al 2012 l'avvio del previsto meccanismo di aggancio automatico dell'età pensionabile all'aumento della speranza di vita.
- Portare a 62-68 anni la forcella di età di pensionamento flessibile prevista nel regime contributivo.

() Dal 2013, compatibilmente con l'andamento dei conti pubblici, dovrà essere eliminato il sistema delle finestre mobili.*

2. Riforma delle pensioni di anzianità

- Abolire l'attuale sistema delle pensioni di anzianità.
- Consentire il pensionamento anticipato rispetto all'età di vecchiaia (65 anni per tutti e gradualmente incrementata in base all'aumento della speranza di vita), ma solo con una correzione attuariale della prestazione commisurata agli anni di anticipo.
- Prevedere un regime transitorio per il calcolo della pensione ovvero della valorizzazione dei versamenti contributivi di coloro che matureranno il requisito dei 40 anni di anzianità contributiva entro i prossimi 4 anni.
- In ogni caso, la pensione non può essere erogata prima dei 62 anni di età.

3. Abrogare tutti i regimi speciali

- Eliminare dal 1.1.2012 tutti i regimi speciali previsti dall'INPS e dai diversi Enti previdenziali. In questo modo, si eliminerebbero privilegi che non trovano alcuna giustificazione.

Riforma fiscale

1. Recuperare competitività riducendo il costo del lavoro

- Incrementare – almeno raddoppiando – gli importi forfetari attualmente previsti della deduzione per cuneo fiscale. Si può stimare che la misura abbia un effetto di minor gettito per l'erario di circa 1,8 miliardi di euro.
- Prolungare la deduzione dalla base imponibile IRAP delle spese relative agli apprendisti anche successivamente alla trasformazione del loro contratto di lavoro. Si tratterebbe di rendere permanentemente deducibile il costo del lavoro dei lavoratori assunti con contratto di apprendistato, sia per i nuovi contratti che per quelli già in essere. Tale provvedimento costituirebbe un forte incentivo per l'occupazione dei giovani. L'effetto di minor gettito per l'erario è stimabile in circa 140 milioni di euro.

2. Stimolare produttività, ricerca e innovazione

- Prevedere uno strumento fiscale automatico, con orizzonte temporale lungo (almeno 10 anni) che incentivi gli investimenti in R&I delle imprese, sia quelli in house, sia quelli realizzati in collaborazione con il sistema pubblico di ricerca e organismi di ricerca. Va prevista una quantificazione preventiva dell'ammontare complessivo richiesto come credito d'imposta, in modo da facilitarne la gestione finanziaria e permettere all'amministrazione pubblica un controllo puntuale dell'utilizzo. La misura richiede uno stanziamento di almeno 1 miliardo di euro l'anno.
- Introdurre forme di incentivazione stabili, fiscali e contributive, come previsto nella delega fiscale, a sostegno delle quote di salario correlate ad incrementi di produttività, redditività ed efficienza. Si può stimare che gli effetti di minor gettito per l'erario dovuti allo sgravio contributivo siano pari a circa 900 milioni di euro, che si aggiungono alla detassazione già prevista (che ha un costo stimato per l'erario pari a 1,48 miliardi).

3. Rafforzamento patrimoniale e dimensionale delle imprese, internazionalizzazione

- Prevedere da subito "l'aiuto alla crescita economica (ACE)" previsto dalla bozza di legge delega per la riforma fiscale e assistenziale, che consente una riduzione del prelievo Ires commisurata al nuovo capitale immesso nell'impresa sotto forma di conferimenti in denaro da parte dei soci o di destinazione di utili a riserva. Misure analoghe andrebbero previste per le imprese individuali e le società di persone. Si può stimare un minor gettito per l'erario pari a circa 150 milioni di euro per il 2012, 234 milioni di euro per il 2013 e 309 milioni di euro per il 2014.

- Mantenere i regimi fiscali che favoriscono le reti di imprese anche a favore dei processi di innovazione e prevedere misure a favore dell'internazionalizzazione delle imprese.

4. Certezza del diritto

- Riformulare integralmente la normativa che definisce gli elementi essenziali dell'abuso del diritto in ambito fiscale, precisando il confine tra elusione e legittimo risparmio di imposta; in particolare occorre stabilire che le operazioni che derivano da atti giuridici anche negoziali o meri fatti possono essere censurate come elusive solo in quanto conseguano vantaggi fiscali "indebiti", per tali intendendo quelli che derivano dall'aggiramento di norme o principi.
- Individuare legislativamente i soggetti esonerati all'Irap in quanto privi di organizzazione.

5. Contrasto all'evasione e prelievo patrimoniale ordinario

- Fissare a 500 euro il limite per l'utilizzo del contante e contestualmente incentivare la diffusione della moneta elettronica
- Incentivare l'emersione di fatturato prevedendo per i contribuenti soggetti agli studi di settore un "premio" fiscale legato all'aumento del reddito e fatturato rispetto alla soglia di congruità.
- Introdurre l'obbligo, per le persone fisiche, di indicare il proprio "stato patrimoniale" nella dichiarazione annuale dei redditi. (*)

() Gli immobili già si devono indicare (ma non le quote in società immobiliari), ma oggi rimangono fuori tutti gli asset mobiliari (azioni, quote, fondi, finanziamenti, depositi bancari e postali, obbligazioni, ecc.). È ricchezza in grandissima parte già oggi "tracciata" dagli intermediari finanziari, per cui il controllo non sarebbe difficile.*

- Applicare, sul patrimonio netto delle persone fisiche, una imposta patrimoniale annuale, ad aliquote contenute e con le necessarie esenzioni, per dare concretezza all'obbligo dichiarativo e ottenere un gettito annuale certo stabile. Si può stimare che la misura comporti un maggior gettito per l'erario di circa 6 miliardi di euro annui.

6. Revisione IRPEF

- Avviare la revisione dell'Irpef sui redditi più bassi.

Quantificazione degli effetti delle misure fiscali proposte nel 2012 (mln euro)

	Minor gettito per l'erario	Maggior gettito per l'erario
IRAP deduzioni forfetarie	1.800	
IRAP apprendisti	140	
Credito d'imposta R&I	1.000	
Decontribuzione premi prod.	900	
ACE	150	
Avvio revisione IRPEF	2.010	
Imposta patrimoniale		6.000
TOTALE	6.000	6.000

NB. Gli effetti riportati nella tabella non tengono conto della minore spesa per la riforma delle pensioni indicata nel capitolo precedente. Tale minore spesa (da 2,9 miliardi di euro nel 2013 a 18 miliardi di euro nel 2019) potrà essere utilizzata per la riduzione del prelievo fiscale su lavoro e imprese.

Cessioni del patrimonio pubblico

Dismettere gli immobili pubblici e privatizzare le partecipazioni societarie degli enti locali

- Cedere il patrimonio immobiliare di enti statali e locali.
- Dismettere le partecipazioni societarie degli enti locali nei servizi pubblici locali.
- Prevedere che gli enti locali possano utilizzare i proventi derivanti dalle dismissioni di immobili e partecipazioni al di fuori dei limiti del Patto di stabilità interno, per opere pubbliche, manutenzione straordinaria e ristrutturazione del patrimonio esistente, anche a fini di efficienza energetica.
- Prevedere che l'attività di dismissione sia svolta unicamente secondo le procedure dell'evidenza pubblica.

Liberalizzazioni e semplificazioni

1. Liberalizzare trasporti e servizi pubblici locali

- Istituire l'Autorità dei trasporti e accorpare le competenze regolatorie in materia di risorse idriche e rifiuti in capo ad un'unica Autorità.
- Rafforzare il ruolo dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, attribuendole poteri vincolanti di verifica degli orientamenti di liberalizzazione definiti dagli enti locali.

2. Liberalizzare le attività economiche

- Affermare il principio di libera concorrenza nell'art. 41 Cost.
- Indicare espressamente le restrizioni – statali e regionali – oggetto di abrogazione ed eliminare le eccezioni al principio della libera iniziativa economica, fatti salvi i motivi imperativi di interesse generale previsti dall'ordinamento comunitario.

3. Liberalizzare i servizi professionali

- Vietare la fissazione di tariffe (fisse o minime) e prevedere l'obbligo di presentare un preventivo scritto al cliente.
- Sottrarre i controlli sulla pubblicità agli ordini e affermare la competenza esclusiva dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.
- Prevedere espressamente la possibilità di costituire società di capitali, anche con soci di mero investimento, ferma restando la personalità della prestazione intellettuale.
- Attribuire al Governo una delega legislativa a riformare gli ordini professionali per:
 - ridurre il numero e rafforzarne i compiti di garanzia di qualità dell'offerta, evitando qualsiasi influenza sui comportamenti economici degli iscritti;
 - consentire limiti al numero di persone titolate a esercitare una professione solo per motivi di ordine pubblico, pubblica incolumità, sanità pubblica, pubblica sicurezza;
 - ridurre le riserve legali di attività, limitandole ai soli casi in cui siano strettamente necessarie per la tutela di interessi costituzionalmente garantiti.

4. Assicurare regole omogenee per le attività di impresa su tutto il territorio nazionale

- Riformare l'art. 117 Cost. per riportare alla competenza esclusiva dello Stato che richiedono una disciplina unitaria, tra le quali l'energia, le grandi reti e infrastrutture.

5. Puntare su poteri e meccanismi sostitutivi per superare veti e inerzie

- Consentire a soggetti diversi da quelli delegati per legge di adottare atti normativi o amministrativi generali in caso di mancata attuazione di misure previste a livello normativo.
- Consentire a uffici diversi o a livelli di governo superiori di sostituirsi alle amministrazioni inerti e portare a termine i procedimenti amministrativi.

6. Implementare le misure già adottate

- Attribuire a un Ministro o altra autorità il compito di verificare lo stato di attuazione delle semplificazioni, intervenire per accelerare l'approvazione dei provvedimenti necessari e proporre, quando serva, integrazioni e correttivi.
- Approvare rapidamente tutti i provvedimenti attuativi delle semplificazioni già adottate.

7. Completare le semplificazioni amministrative e normative

- Rafforzare la trasparenza dei procedimenti amministrativi, prevedendo l'obbligo per tutte le PA di pubblicare sul sito Internet l'elenco dei propri procedimenti, indicando termini e documenti previsti (anche se richiesti da provvedimenti pubblicati in GU) e "sanzionare" le PA inadempienti.
- Rafforzare le semplificazioni amministrative su permessi di costruire, razionalizzazione e riduzione dei controlli; autorizzazione paesaggistica; SCIA.
- Migliorare il processo di produzione normativa attraverso la previsione del divieto di introdurre oneri non compensati dalla cancellazione di quelli esistenti (cd. one in one out) e di gold plating nell'attuazione delle direttive UE.
- Proseguire con le semplificazioni normative per ridurre gli oneri previsti dalle norme vigenti (es. ambiente, fisco, edilizia, urbanistica).
- Favorire rapidamente l'operatività delle Agenzie delle imprese e rafforzarne il ruolo.

8. Semplificare il dialogo tra imprese e PA

- Favorire il ricorso alle nuove tecnologie, incentivando l'utilizzo degli strumenti diversi da quelli cartacei, che andranno gradualmente sostituiti con flussi elettronici strutturati ed elaborabili basati su uno standard comune per la rappresentazione delle informazioni.

9. Accelerare i tempi della giustizia civile

- Dare rapida attuazione alla delega per la revisione delle circoscrizioni giudiziarie per migliorare l'efficienza degli uffici e consentire la specializzazione dei magistrati.
- Puntare sulla mediazione quale strumento di deflazione del contenzioso.

Infrastrutture, efficienza energetica

1. Investimenti pubblici e infrastrutture

- Utilizzare la spending review per contenere la spesa corrente e tutelare la spesa per investimenti, garantendone la stabilità nel tempo.
- Rivedere la normativa per eliminare le incertezze che generano contenzioso.
- Riforma del titolo V della Costituzione per chiarire le competenze in materia di infrastrutture di interesse nazionale.
- Incentivare il coinvolgimento della finanza privata: sviluppo dei Project Bond e attivazione di un più efficace sistema di garanzie (pubbliche e private).
- Effettuare una ricognizione delle opere in itinere e individuare precise responsabilità e poteri sostitutivi per la buona riuscita delle stesse.
- Concentrare le risorse sulle grandi priorità infrastrutturali, d'interesse europeo e nazionale, e su pacchetti di piccole opere, riprogrammando le risorse disponibili, in particolare quelle nel Mezzogiorno finanziate da Fondi strutturali e FAS.

2. Efficienza energetica

- Prorogare l'attuale livello di incentivazione fiscale strutturalmente fino al 2020.
- Introdurre una normativa orientata a promuovere l'uso di standard tecnologici più efficienti in tutti i nuovi investimenti nel settore residenziale, terziario industriale e dei trasporti.
- Promuovere con campagne informative diffuse comportamenti di consumo energetico responsabile.

NORTHROP GRUMMAN

UN'AZIENDA PROIETTATA VERSO IL FUTURO



Sotto le vesti a stelle e strisce, l'innovazione in tricolore ha la sostanza del made in Pomezia, dove si trova, nel cuore del distretto aerospaziale del Lazio, Northrop Grumman Italia: dai sistemi elettronici integrati di navigazione per i caccia, gli elicotteri e i veicoli militari ai sistemi di controllo di volo dei droni, presente e futuro delle applicazioni aeree militari, passando per i sistemi di stabilizzazione di sensori e missili a guida intelligente.

A dire il vero, Northrop Grumman Italia è piuttosto giovane, visto che è entrata a far parte della Corporate americana soltanto nel 2001, ma se vogliamo citare un po' di dati storici e raccontare come nasce questa realtà che così bene si inserisce nel quadro delle industrie avioniche e aerospaziali basterà ricordare, ad esempio, la sua fondazione come Litton Italia avvenuta nel 1961, ormai mezzo secolo fa, per la costruzione del sistema di navigazione inerziale del velivolo F-104 Starfighter dell'Aeronautica Militare Italiana. O i successi dei primi Anni Settanta quando, a riprova della competenza riconosciuta, alla Litton Italia fu offerta l'opportunità di progettare e sviluppare il sistema di assetto e riferimento (AHRS) del Tornado.

Negli anni l'Azienda è cresciuta e maturata fino a sviluppare una grande capacità e un know-how che sono oggi all'avanguardia nel settore e che le hanno consentito di realizzare la gran parte dei sistemi di navigazione inerziale per i principali velivoli ed elicotteri militari italiani.

Giusto per dare un cenno tecnico, un sistema di navigazione inerziale è un apparato che serve ad una qualsiasi piattaforma - aerea o terrestre che sia - per avere in ogni momento informazioni sulla propria posizione. Un sistema di navigazione è composto da tre componenti: giroscopi, accelerometri ed elettronica;

il tutto controllato da algoritmi e software altamente sofisticati.

Northrop Grumman Italia sviluppa e realizza ciascuna di queste componenti e le assembla poi nel sistema finale. Oppure può realizzare il sistema completo assemblando sia componenti non realizzate direttamente nello stabilimento di Pomezia, ovvero da altre realtà del gruppo Northrop Grumman, sia componenti prodotte da aziende diverse. In questo la sua vocazione sistemistica è estremamente accentuata, come altrettanto lo è la sua flessibilità e la capacità di adattarsi alle esigenze del cliente.

In effetti, come spiega l'Ingegnere Marco Clochiatti, Direttore Generale della società che fornisce, tra gli altri, i sistemi di navigazione di nuova generazione per gli Eurofighter e l'apparato con giroscopi a fibre ottiche per l'avionica degli UH-60 Blackhawk in forza all'esercito Usa: "L'ambito di applicazione dei nostri prodotti è esclusivamente militare; e per la maggior parte si tratta di soluzioni di navigazione, guida



Marco Clochiatti, Direttore Generale

e controllo per aeromobili".

Parte dell'omonimo gruppo multinazionale, una realtà da 20 miliardi di dollari, Northrop Grumman Italia vanta una riconosciuta specializzazione nel campo dei sistemi di navigazione inerziale ad alta precisione. "Con soluzioni capaci in particolare - aggiunge l'ing. Clochiatti - di agire nei cosiddetti GPS "denied environment", laddove cioè il segnale satellitare non si riceve per ragioni geografiche o perché bloccato. Nostra ulteriore specialità è l'integrazione di sensori di vario tipo, tra i quali anche i GPS, all'interno di sistemi in grado di migliorare la sicurezza del volo e la situation awareness", offrendo cioè al pilota una visione accurata e unificata, istante per istante, del contesto in cui si trova.

L'impegno del team di Ricerca e Sviluppo della società di Pomezia e i relativi investimenti si concentrano primariamente "nello sviluppo avanzato della tecnologia a fibre ottiche (alla base dei giroscopi ad alta precisione) perché costituisce un fattore competitivo e discriminante, e in una linea sempre più ampia di prodotti modulari, componenti hardware e software che permettono di confezionare soluzioni a misura delle esigenze di ciascun cliente riducendo tempi e costi di sviluppo".

E se il business principale riguarda i sistemi di navigazione avionica, Northrop Grumman Italia è presente anche nel settore navale e nel settore terrestre -- quest'ultimo sempre più in crescita in piena epoca di "network centric warfare" -- e nel settore relativo ai sistemi di stabilizzazione e guida missili.

Tra le novità in sviluppo, un sistema di navigazione i cui "ingressi" non giungono solo dai componenti inerziali e GPS, ma anche tramite altri sensori di bordo, dalle sonde alle videocamere: capace così, grazie a nuovi algoritmi, di avvantaggiare la guida e il controllo dell'aeromobile, come pure la precisione delle armi sui bersagli.

Forte di un giro di affari generato almeno per metà sul mercato domestico, Northrop Grumman Italia sta ampliando il proprio fronte internazionale. Tra le ulteriori opportunità si colloca anche l'integrazione futura del sistema di posizionamento satellitare Galileo, destinato ad affiancare l'attuale sistema americano GPS.

Northrop Grumman Italia: un'Azienda proiettata verso un futuro che la vede impegnata in nuove soluzioni, in una costante ricerca, cioè, di sviluppo e progresso tecnologico con sistemi di navigazione altamente sofisticati.

Un futuro in cui, sempre di più, l'industria di Pomezia potrà essere identificata come "eccellenza made in Italy".

NORTHROP GRUMMAN

In "FOG" we Trust.

Fiber Optics Gyro solutions
for the toughest military requirements.

Northrop Grumman Italia s.p.a.

Via Pontina Km 27,500 Pomezia (Rome - Italy)
tel: +39 06 911 921 e-mail: marketing@northropgrumman.it
www.northropgrumman.it

Un settore CHE CI TIENE IN ORBITA

A colloquio con Enrico Saggese, Presidente dell'Agenzia Spaziale Italiana



Lo spazio è un'enorme opportunità economica: per ogni euro speso, il ritorno sul Pil è notevole

Dalla base aerea di Wallops negli Stati Uniti, il 15 luglio del 1964 fu lanciato il primo satellite italiano: San Marco 1. Grazie a quel successo l'Italia è stato il terzo paese, dopo Unione Sovietica e Stati Uniti, a progettare, costruire e mettere in orbita un satellite. Lo ricorda con orgoglio, in questa intervista, l'ingegnere Enrico Saggese, presidente dell'Agenzia spaziale italiana (Asi).

Uno dei comparti in cui l'Italia ha mostrato di eccellere a livello mondiale è proprio quello spaziale: ci descrive il lavoro e le attività dell'Agenzia?

L'Agenzia è un ente pubblico nazionale, assimilato agli enti pubblici di ricerca, soggetto alla vigilanza da parte del ministero dell'Università e della Ricerca, che opera in collaborazione con diversi altri dicasteri, tra cui oggi prevalentemente il ministero dell'Economia e quello dello Sviluppo economico. L'Agenzia indirizza il flusso di investimenti pubblici nella ricerca per il comparto spaziale nazionale. Tutti questi fondi garantiscono la copertura fi-

nanziaria per i programmi spaziali nazionali, per la partecipazione italiana ai programmi dell'Agenzia spaziale europea (Esa), siano obbligatori che facoltativi, e per quelli a livello mondiale. Uno dei progetti più affascinanti è la costruzione e l'attività della Stazione spaziale internazionale Iss, dove gli astronauti italiani sono ormai di casa, e di cui gran parte dei moduli abitati sono stati costruiti in Italia. Grazie all'attività dell'Asi poi la comunità scientifica italiana ha ottenuto, negli ultimi decenni, successi senza precedenti nel campo dell'astrofisica e

della cosmologia, contribuendo tra l'altro a ricostruire i primi istanti di vita dell'universo. Siamo tra i primi al mondo anche nel campo dell'osservazione della Terra con i satelliti radar CosmoSky-Med, che fotografano e controllano il nostro pianeta con un'elevata risoluzione. L'Asi è, inoltre, fortemente impegnata anche nei mezzi di trasporto spaziale, e l'industria italiana è leader del programma europeo Vega, il piccolo lanciatore di progettazione italiana.

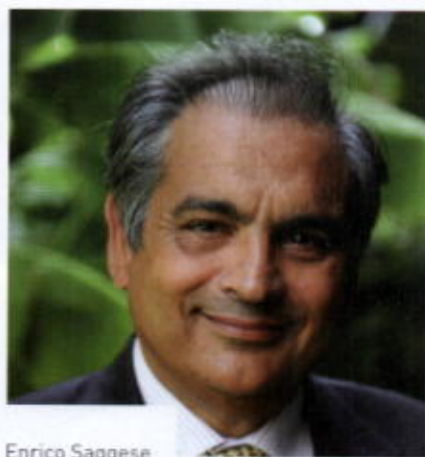
Perché investire nello spazio?

Non è facile riuscire a far comprendere perché occorre sviluppare programmi in campo spaziale al cittadino che ha, giustamente, orizzonti spazio-temporali focalizzati sui propri bisogni primari. Ma in realtà l'uso dei satelliti è diventato un aspetto quotidiano nella nostra vita, di cui spesso non ci si rende pienamente conto. L'osservazione della Terra dallo spazio, per esempio: le fotografie inviate in tempo reale dai satelliti sono ormai strumenti fondamentali per le previsioni meteorologiche, per la gestione delle risorse naturali e per il controllo dell'ambiente. Le telecomunicazioni via satellite: oltre

a essere un importante volano per lo sviluppo commerciale di un significativo mercato globale, rappresentano in tantissime realtà geografiche del nostro pianeta l'unica reale infrastruttura di comunicazione in grado di colmare il cosiddetto digital divide, ovvero la distanza, misurata sulla base delle possibilità di accesso alle tecnologie digitali, che separa i cittadini. O ancora, la navigazione assistita via satellite: non è esagerato affermare che con l'uso delle costellazioni satellitari è stato definitivamente risolto uno dei più antichi problemi dell'umanità, cioè il potersi orientare correttamente negli spostamenti su terra o su mare. Ma queste pur importantissime applicazioni non devono oscurare un altro fondamentale motivo per il quale l'uomo ha intrapreso e continuerà a intraprendere viaggi nello spazio, siano essi con sonde automatiche o con astronavi abitate da uomini e donne. Il genere umano esplora e amplia la propria conoscenza, perché conoscendo meglio l'universo potrà sempre più capire l'essenza del nostro fragile pianeta.

Quali sono la presenza e il ruolo delle imprese italiane nel settore spaziale a livello europeo e internazionale?

Il comparto aerospaziale è sempre stato un fiore all'occhiello dell'Italia produttiva e nei suoi venti anni di vita l'Agenzia ha messo a disposizione delle industrie e delle pmi italiane del settore un notevole supporto che ha permesso al comparto di restare ai primi posti nel mondo. Il

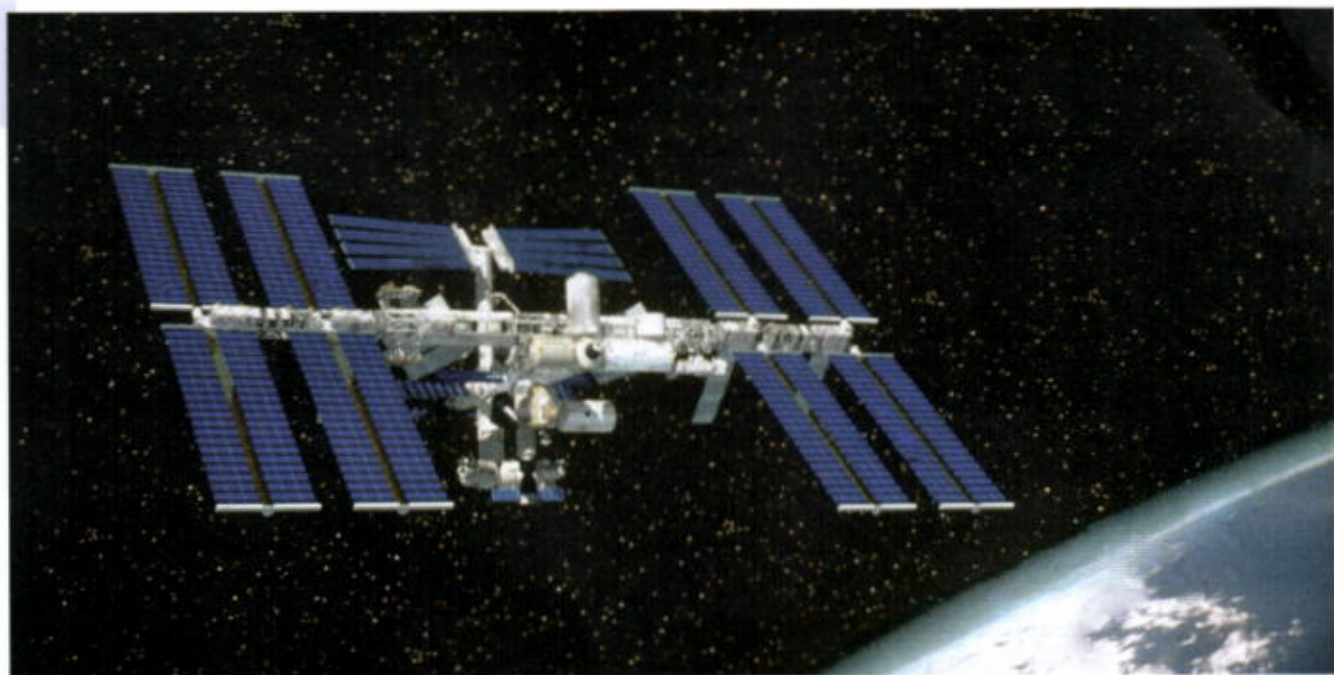


Enrico Saggese

nostro paese ha avuto nomi prestigiosi e centri di eccellenza. Negli anni '60 il nostro è stato il terzo paese dopo Unione Sovietica e Stati Uniti a inviare un proprio satellite nello spazio. Oggi le nostre imprese sono protagoniste nelle più grandi avventure spaziali. Bisogna ricordare che a Torino sono stati realizzati circa la metà dei moduli abitativi della sezione occidentale della Stazione spaziale internazionale. Partecipiamo alle più importanti missioni scientifiche europee e internazionali con strumenti di indiscusso valore tecnologico. Nel campo dell'osservazione della Terra la nostra industria ha realizzato la "costellazione" di 4 satelliti Cosmo-Skymed per il monitoraggio radar del suolo terrestre a utilizzo duale, civile e militare. Un sistema satellitare unico al mondo per la precisione e la qualità del radar di bordo. L'industria nazionale è in grado di realizzare satelliti di telecomunicazione avanzati, quali i due satelliti Sicral per le nostre Forze Armate (realizzati con fondi del ministero della Difesa), così come veicoli di lanci e propulsori spaziali. Insomma, un comparto vitale e da conservare. ▶



Paolo Nespoli, a sinistra, all'interno delle Stazione Spaziale Internazionale



Lo spazio è un settore ad alta tecnologia dove è fondamentale la ricerca. In che modo i risultati ottenuti favoriscono lo sviluppo economico?

Oggi lo spazio non è solo più uno straordinario settore della ricerca, è anche un'importante opportunità economica. Il mercato delle telecomunicazioni e della navigazione satellitare – solo per citare un campo applicativo – è in continua espansione e l'Asi, con la sua esperienza nella costruzione e messa in orbita di satelliti, opera perché l'Italia sia pronta a coglierne le occasioni.

Le ricadute sono naturalmente molteplici, industriali e occupazionali in primo luogo. Se si spende un euro in attività spaziali, normalmente il ritorno a livello di prodotto interno lordo è notevole. Un esempio sono le telecomunicazioni, qui abbiamo ritorni in termini di canali

televisivi, attività connesse ai canali di tipo Sky: per ogni euro investito c'è un ritorno fino a 30 euro. Diversa la situazione nel settore dell'osservazione dove abbiamo un ordine di grandezza di uno a tre.

Quali sono i settori dove le tecnologie spaziali contribuiscono a dare ai cittadini servizi sempre più pronti ed efficienti?

La maggior parte dei cittadini ignora che le tecnologie spaziali e quelle di derivazione spaziale influenzano, agevolano e migliorano la vita di tutti i giorni. Le ricadute concrete ci sono nei più svariati ambiti: dalla mobilità sostenibile, alle previsioni meteorologiche, al monitoraggio dei cambiamenti ambientali, alle applicazioni per la sicurezza e il controllo del territorio, fino alla medicina. Sono molti gli esempi che possiamo fare di materiali e prodotti sviluppati per le attività spaziali e che poi sono entrati nel quotidiano. Si pensi solamente alla realizzazione di arti artificiali altamente tecnologici e perfetti. Lo sviluppo di tutta l'informatica con la realizzazione

dei primi microchip miniaturizzati per le missioni Apollo. Il trapano senza fili e poi ancora tessuti leggerissimi, resistenti e impermeabili che tutti noi indossiamo soprattutto d'inverno. Il joystick del computer e le leve per comandare sofisticati sistemi di pilotaggio. I cibi liofilizzati e a lunga conservazione. L'elenco sarebbe lungo, ma ci tengo a ricordare che è la medicina e le applicazioni chirurgiche ad aver 'guadagnato' molto dalla ricerca spaziale.

Come in altri settori anche nel vostro sono molti i cervelli italiani che lavorano all'estero. Come è possibile riportarli a casa?

Ribaltiamo il concetto: molti cervelli italiani vanno all'estero perché sono dotati di grande preparazione di base. Questo non significa minimizzare le limitazioni di efficacia ed economiche del settore della ricerca in Italia. Ma credo che bisogna guardare al lato positivo della questione. Un ingegnere italiano all'e-

stero porta la nostra cultura e il nostro patrimonio in un'altra nazione, si arricchisce lui e fa arricchire il nostro paese quando ritorna in patria. La sfida è proprio questa: non tanto trattenere, ma intercettare le possibilità di 'rientro' del grande patrimonio scientifico di nostri cervelli che lavorano all'estero.

Infine, quali sono le priorità nei programmi dell'ASI per il prossimo futuro?

Il documento di visione strategica 2010-2020 che abbiamo varato lo scorso anno illustra le linee guida dell'ente e i criteri di distribuzione delle risorse economiche. Nell'arco degli anni, il totale delle risorse sarà di 7,2 miliardi di euro. Un valore che, se pure in assoluto è rilevante, in realtà è appena sufficiente se



si considera natura e vastità dei programmi spaziali italiani.

Nei prossimi anni l'Asi sarà chiamata a portare avanti i progetti bandiera, definiti nel Piano nazionale della ricerca, che sostanziano le grandi infrastrutture spaziali nazionali di prossima realizzazione: il sistema

CosmoSkyMed di seconda generazione, il satellite ottico ad alta risoluzione, i satelliti di telecomunicazioni per usi istituzionali Sigma. Si tratta di programmi rilevanti e impegnativi che se vogliamo realizzare con la necessaria efficienza ed efficacia è indispensabile incrementare il livello delle risorse complessivamente disponibili. Risorse che, inoltre, dovranno essere disponibili in tempi compatibili con i bisogni. Una soluzione è senz'altro quella dei modelli di partenariato pubblico privato che, specie per i sistemi economicamente maturi, in grado di sostenere business plan "bancabili", quali sono quelli di telecomunicazioni satellitari, consente di incrementare il livello di capitali a disposizione, coniugando al tempo stesso l'interesse pubblico con quello privato. (rdc) ■

R&D, INNOVATION AND EXECUTION: THE KEY TO OUR SUCCESS

distretto
aerospaziale
lombardo

185 companies and 15,000 employees operating in the various areas of the aerospace industry

4 billion Euros the turnover produced by the industry in Lombardy

38% of the Italian Export in this sector comes from Lombardy



Trainers
Helicopters and Vertical Flight
Satellites and Scientific Payloads
Avionics and System Integration
Systems and Equipment
Structures



Mechanical Components and Subsystems
Tools and Systems for Production, Testing and Maintenance Special Materials
Services: Research & Development, Design & Engineering

**Aerospace &
Defence Meetings**

Torino, 26/27 October 2011

Workshop on 26th October 2011 2:35 p.m.



Il mondo delle banche dati per la ricerca di clienti e distributori all'estero

Come negarlo? Le migliori performance delle aziende manifatturiere che stanno uscendo dalla crisi sono legate all'incremento dell'export.

E' di questi giorni un articolo del Sole 24 Ore che si esprime in questo senso citando importanti dati pubblicati dall'Osservatorio congiunturale di Fondazione Impresa. Le aziende italiane stanno imparando a conquistarsi i mercati esteri, passo dopo passo, anche utilizzando con sempre maggiore competenza e cognizione di causa le banche dati, strumenti che possono avere elevatissime potenzialità, sia per l'analisi dei nuovi mercati da avvicinare, sia per la ricerca di nuovi partner oltre confine.

Dell'individuazione di nuovi mercati, grazie all'ausilio di database di pubblico dominio, abbiamo già trattato in uno dei nostri precedenti articoli.

Vogliamo soffermarci oggi su quelle banche dati che consentono di effettuare ricerche, con diverso grado di approfondimento, sui potenziali clienti che possano far incrementare il fatturato dell'impresa.

L'export manager aziendale sviluppa le sue azioni di mar-



keting mirato partendo proprio da queste fonti di informazioni.

Siano esse banche dati generiche o comunicazionali, in madre lingua o tradotte in inglese, queste sono la fonte di informazione dalla quale partire per effettuare una prima indagine relativa ai potenziali partner esteri; informazioni che, una volta sgrossate e confermate da contatti diretti, vanno incrociate con quelle provenienti dalle agenzie di rating per avere una prima assicurazione della solidità ed affidabilità del partner.

Alcune di queste banche dati sono note a tutti, sono redatte da multinazionali dell'informazione e forniscono indicazioni per lo più generiche ma sufficienti ad un primo inquadramento del nostro potenziale interlocutore commerciale.

Oltre, ovviamente, che per settore merceologico, possiamo effettuare interrogazioni per classe di fatturato e per mercati di sbocco serviti, così da individuare in maniera la più adeguata possibile il nostro potenziale partner.

Esistono poi banche dati maggiormente dettagliate che ci consentono indagini commerciali, di marketing e di



Le aziende italiane stanno imparando a conquistarsi i mercati esteri utilizzando con sempre maggiore competenza le banche dati

Attraverso i database possiamo valutare la forza e la capacità commerciale dei nostri distributori, la capillarità della loro rete distributiva e il loro potenziale di vendita



Nasce a Bergamo nel 1998 come studio di consulenza professionale nel campo dei servizi di temporary management per la ricerca di clienti e la creazione di reti commerciali all'estero, applicando un modello basato sulla condivisione con l'azienda cliente dei risultati ottenuti.

Leader tra le società di consulenza nel settore delle PMI, oggi ha una squadra di oltre 50 Export Specialist capillarmente presenti su tutto il territorio nazionale e un portafoglio clienti attivi di circa 400 aziende appartenenti a diversi settori merceologici.

Per info www.comarkspa.it
e www.aziendedisuccesso.it

benchmarking assolutamente più spinte.

Oltre alla compagine aziendale, individuando così in maniera chiara le persone con le quali andremo a confrontarci, possiamo verificare i marchi e le aziende servite da un nostro potenziale distributore; inoltre, in maniera ancora più approfondita, e per alcuni paesi, è possibile conoscere il valore delle merci collocate sul mercato dai nostri potenziali distributori.

In questo caso saremo in grado, prima di compiere qualsiasi altra azione, di valutarne la forza e la capacità commerciale nei confronti del nostro prodotto o servizio, la capillarità della loro rete distributiva, il loro potenziale di vendita.

Stiamo parlando in questo caso di banche dati professionali, impiegate dagli esperti del marketing aziendale, degli export manager che hanno il compito di aprire nuove frontiere su mercati ancora vergini per la propria impresa.

Un simile patrimonio informativo, rafforzato poi dalle informazioni che oggi siamo in grado di reperire in rete, possono fornire un quadro estremamente chiaro, e relativamente veritiero, di quello che potenzialmente potrà essere il nostro interlocutore sul mercato che andremo ad apprezzare.

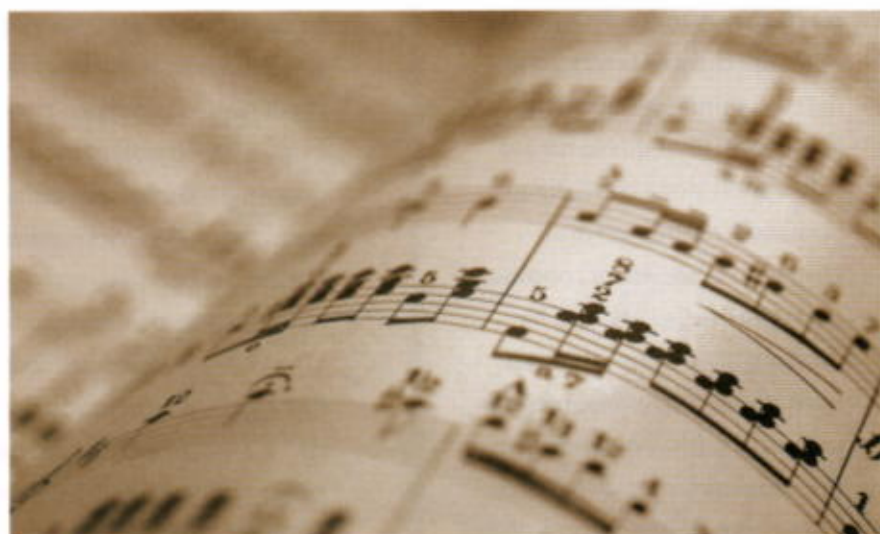


100 ANNI
DI MADE IN ITALY

SPARTITI, DISTILLATI E COLTIVAZIONI

di Valerio Castronovo

Prosegue la pubblicazione di alcuni interventi di Valerio Castronovo che ripercorrono la storia del made in Italy, argomento sul quale lo stesso autore ha scritto un volume che sarà pubblicato da Sipi



Se si è conservata gran parte della tradizione musicale italiana, lo si deve a un'impresa milanese sorta nel 1808. Il suo fondatore, Giovanni Ricordi, era stato un suggeritore dell'avanpalco al teatro alla Scala, ma aveva appreso a Lipsia le tecniche della calcografia musicale. E ciò l'aveva portato, appunto, ad avviare un'attività in proprio, con una copisteria musicale e annessa tipografia, lavorando da allora per conto dei vari teatri della città ambrosiana.

Sei anni dopo, nel 1814, Ricordi aveva pubblicato il primo catalogo delle sue edizioni e ottenuto in tal modo l'incarico di riprodurre i materiali d'orchestra e di canto del Teatro alla Scala. A quel tempo, dopo la Restaurazione, col ritorno degli Asburgo, Milano era tornata sotto la dominazione austriaca e ci sarebbe rimasta sino al 1859, alla seconda guerra d'indipendenza. Intanto, la Ricordi stava divenendo la principale casa editrice musicale italiana, in quanto proprietaria di centinaia di partiture.



D'altronde, i suoi intensi rapporti con l'ambiente artistico meneghino e l'edizione delle opere originali di Gioacchino Rossini le avevano consentito di accrescere le sue credenziali: tanto da acquisire gli spartiti musicali degli "Imperiali Regi teatri", e, dal 1825, dell'intero archivio musicale del Teatro alla Scala.

Dopo aver fondato nel 1842 la prestigiosa "Gazzetta Musicale di Milano" (che da allora durerà in vita per sessant'anni), la casa Ricordi provvide ad aprire, all'indomani dell'Unità nazionale, proprie succursali a Napoli nel 1864, a Firenze l'anno successivo e, infine, a Roma nel 1871.

Sette anni dopo approdò a Londra e nel 1888 a Parigi. Frattanto a Giovanni era subentrato il figlio Tito e, poi, il nipote Giulio; mentre il catalogo della casa editrice s'era arricchito delle opere di altri insigni musicisti, fra i quali anche quelle di Giacomo Puccini.

Del resto, la Ricordi seguiva a essere coinvolta direttamente nelle vicende della lirica italiana, che sovente contribuiva essa stessa ad alimentare con la promozione di nuove opere e di nuovi compositori.

Dal 1919 la Casa milanese passerà dalle mani di Tito junior a quelle di Renzo Valcarengi, già direttore commerciale dell'azienda, e di Carlo Clausetti, appartenente a una nota famiglia di editori napoletani. Da allora, anche l'indirizzo editoriale verrà rinnovandosi con l'edizione di opere teatrali e di musiche di carattere strumentale e sinfonico, senza tuttavia tralasciare il fiorente settore della didattica musicale.

La Ricordi svolse un ruolo importante nel tener viva la nostra tradizione musicale: se se n'è conservata gran parte, lo si deve proprio a questa impresa milanese

La Ricordi guiderà così il passaggio dal periodo tardoromantico del melodramma all'affermazione di una nuova scuola italiana nel corso della prima metà del Novecento, grazie a una collezione di partiture sinfoniche, di piccolo formato, creata apposta per diffondere il gusto per le opere musicali più in voga. Nel frattempo s'era consolidata la sua presenza all'estero, tanto che nel 1923 era sorta a Parigi la Société Anonyme des Editions Ricordi, cui faranno poi seguito una succursale a Buenos Aires e un'altra a Londra.

Se la Ricordi svolse un ruolo importante nel tener viva la tradizione musicale italiana (quella cresciuta in passato nell'ambito delle corti principesche e delle cattedrali), altre imprese comparse nel periodo antecedente l'Unità nazionale hanno contribuito a valorizzare un ▶



patrimonio di cognizioni e di esperienze tipiche, a loro volta, della nostra cultura materiale. Come quella consistente, in primo luogo, in alcuni prodotti vitivinicoli. Esempio a questo riguardo risulta la vicenda di una ditta come la Branca.

Nel 1845 Bernardino Branca e la moglie Carolina Erba, nativi di Pallanza, si erano trovati a ospitare, nella loro elegante casa milanese di Corso di Porta Nuova, un personaggio singolare, un certo dottor Fernet, di nazionalità svedese, che divideva con il suo anfitrione la stessa passione di speciale autodidatta. Nella dependance di casa Branca venne così installato un laboratorio chimico, e qui venne messa a punto una ricetta per la distillazione di un elisir.

Fu questo l'antenato del Fernet Branca, che prese dunque nome da entrambi i suoi sperimentatori. Dopo che una campionatura di questa bevanda venne apprezzata dal direttore dell'Ospedale Fatebenefratelli, in quanto giudicata eccellente come liquore medicamentoso, i due soci decisero di avviarne la produzione.

I figli di Bernardino (Giuseppe, Luigi e Stefano Branca) si impegnarono, dal canto loro, a trasformare il laboratorio paterno in una vera e propria azienda, i cui prodotti riscossero un crescente successo commerciale, a partire dal 1893, quando si affidarono al genio cartellonistico di Leopoldo Metlicovitz, che propose quale simbolo della ditta milanese l'immagine di un'aquila in volo ad ali spiegate con i suoi artigli ad afferrare il globo terrestre.

Sino ad allora non si sapeva cosa fosse il Fernet, se una bevanda alcolica o un elisir medicamentoso ("febrifugo, vermifugo, tonico, corroborante, calefacente e anti-colerico", come recitavano i primi annunci comparsi sui giornali). Fatto sta che le grandi esposizioni di fine secolo e d'inizio Novecento offrirono lo spunto per reclamizzare, insieme al Fernet, altri prodotti dell'impresa milanese, come amari, digestivi e vari liquori tipicamente italiani.

Grazie a un'efficace strategia commerciale, la Fratelli Branca ottenne importanti riconoscimenti, per poi trasformarsi nel 1918, in una società anonima, i cui quattro azionisti appartenevano comunque alla famiglia del fondatore. Fra le due guerre vennero aperti nuovi stabilimenti e uffici di rappresentanza all'estero, da Buenos Aires a Saint Louis, a New York.

Nel comparto delle bevande alcoliche, risale al 1847 la nascita dell'impresa torinese che avrebbe preso il nome di Martini & Rossi, per la produzione di aperitivi e spumanti. Comparsa in origine col nome di "Distilleria nazionale di spirito di vino all'uso di Francia", dove i suoi natali all'iniziativa di quattro commercianti: Clemente Michel, Carlo Re, Carlo Agnelli ed Eligio Baudino.

Trasformatasi nel 1863 (dopo la scomparsa di Re e l'ingresso dei nuovi soci Alessandro Martini e Teofilo Sola) in una società per azioni, questa azienda aveva dato sempre più impulso alle sue produzioni in uno stabilimento a Pessione, una frazione di Chieri, nei sobborghi di Torino, sulla linea ferroviaria col porto di Genova. In un secondo momento era entrato nella società anche un tecnico vinicolo particolarmente esperto, Luigi Rossi, i cui figli sarebbero divenuti successivamente i principali azionisti dell'azienda.

Le esportazioni ebbero inizio ancor prima della fine del secolo, quando fra il 1883 e il 1884 vennero fondate le prime tre succursali commerciali, rispettivamente a

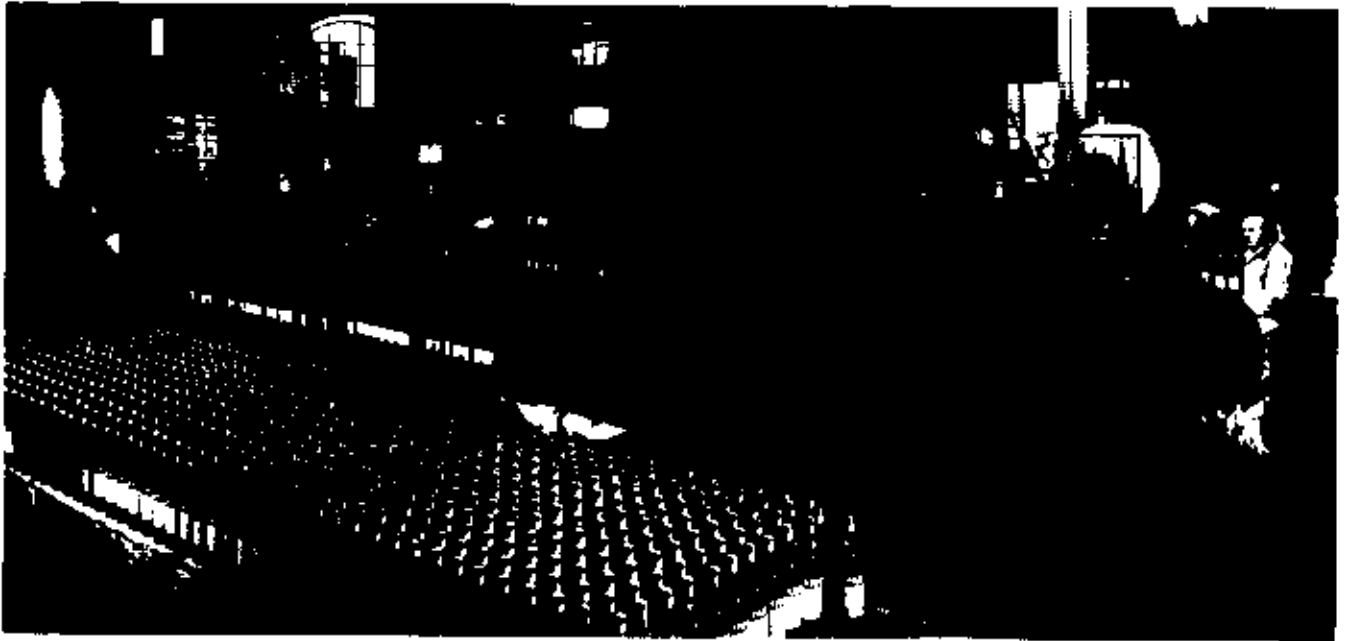
Buenos Aires, Ginevra e Barcellona, cui si aggiunsero fra il 1900 e il 1907 quelle di Londra, Parigi e Bruxelles. La Martini & Rossi divenne così la prima impresa italiana che assunse connotazioni internazionali a largo raggio.

Alla capacità di trattare le uve dei vigneti piemontesi, per trarne bevande da dessert, doveva il suo successo un'altra impresa subalpina, sorta nel 1850 per iniziativa di Carlo Gancia. Di ritorno da un viaggio d'istruzione a Reims, si era proposto di realizzare uno spumante, il primo in Italia, adottando le stesse tecniche della produzione francese dello champagne, ma con un diverso uvaaggio di base.

Vide così la luce a Chivasso la casa Fratelli Gancia, che annoverava appositi reparti per i procedimenti di la-

A sua volta, la Casa reale l'autorizzò a usare la formula "Bianco Gancia, vermouth dell'Aristocrazia e della Regalità", cui venne apposta pure l'effigie di Garibaldi come "testimonial" dell'azienda. Intorno alla fine dell'Ottocento i prodotti della Gancia iniziarono a scalare importanti posizioni, oltre che sul mercato interno, in varie piazze estere (dalla Francia alla Germania, alla Svizzera), dove erano particolarmente apprezzate alcune sue bevande, come i vermouth profumati e il barolo chinato.

Altri marchi avevano cominciato ad affermarsi nei primi tornanti dell'Ottocento per poi valicare i confini della Penisola. Uno dei più antichi, quello della Mantovani, risale al principio del secolo quando Cesare Mantovani aveva impiantato a Fratta Polesine, in pro-



vorazione. Da abile imprenditore, il primo dei Gancia aveva stabilito stretti rapporti di fiducia con i vignaioli del Monferrato quali suoi diretti fornitori, riuscendo in tal modo a creare anche una rete di agenti di vendita locali e ad accrescere la sua clientela tra le caffetterie e le liquorerie di varie città in Piemonte e altrove.

Nel 1866 la società s'era trasferita in un opificio a Cannelli, accorciando la sua filiera produttiva. Da allora, in un breve giro di tempo, aveva cominciato a collezionare importanti riconoscimenti all'estero, finché all'Esposizione universale di Parigi del 1889 ottenne il titolo ambito di unica "produttrice italiana dello champagne".

vicinia di Rovigo, un piccolo laboratorio per la preparazione di distillati e liquori. Tramandatasi da padre in figlio, quest'impresa conobbe man mano una larga notorietà per l'alta qualità dei suoi prodotti, dovuta alla costante ricerca delle miscele migliori sulla base di particolari essenze e inedite ricette. E ciò valse a creare le premesse per l'esportazione di alcuni suoi liquori dai sapori intensi e raffinati.

Interessante è la vicenda di un'altra distilleria veneta, la Carlotto, in quanto fornitrice della corte austriaca e poi di quella italiana. Intorno alla metà dell'Ottocento Antonio Potepan, di origine ungherese, aveva intrapreso a Valdagno la produzione di un rosolio apprezzato anche a Vienna, tant'è che l'imperatore Francesco »

Giuseppe ne aveva donato una bottiglia a Vittorio Emanuele II durante la sua visita in Italia nell'aprile 1875. Successivamente era stato un nipote del fondatore, Beppe Carlotto, a smerciare questo liquore anche in un locale aperto al centro del paese vicentino, che gestiva insieme alla moglie e alla figlia, confezionandolo con le stesse ricette del nonno.

Dalla fine dell'Ottocento, una trentina di liquori (alcuni di chiara matrice austro-ungarica, altri di tradizione prettamente italiana), vennero costituendo altrettante specialità di quest'impresa (la cui antica bottega, di proprietà dal 1919 della famiglia, era ospitata a Palazzo Mastini), assurgendo a "status symbol" dell'alta liquoreria nostrana, con riscontri commerciali di rilievo nell'area mitteleuropea.

Un'altra importante casa vinicola veneta era comparsa in scena dal 1857, per opera di due fratelli, Giovan Battista e Gaetano Bertani. Quest'ultimo aveva appreso in Francia nuove tecniche agronomiche applicandole nella tenuta familiare di Quinto di Valpantena, vicino a Verona. Grazie a una serie di investimenti nelle proprie vigne e cantine, per migliorare la qualità e lo stato di conservazione dei vini imbottigliati dall'azienda an-



nessa alla propria fattoria, la Bertani giunse, ancor prima della fine del secolo, a esportare i suoi prodotti pure negli Stati Uniti.

D'altronde, fin dal 1870 la sua tenuta agricola s'era segnalata per l'introduzione di vigneti monocoltura che producevano una particolare specialità di "Soave".

Sempre nella zona di Valpolicella, dove aveva innestato propri vitigni in una tenuta acquistata alla fine del Settecento, s'era messa a produrre vini pregiati la famiglia Boscaini, titolare della ditta Agricola Masi (dal nome del luogo da dove traeva le proprie uve) postasi in luce dai primi decenni del secolo successivo. Gestita oggi dai discendenti degli antichi fondatori, è presente, con propri vigneti, non solo nel veronese, ma anche in Trentino e Toscana. Di recente è sbarcata in Argentina.

Dalle vigne ai campi, un posto di rilievo avevano cominciato ad assumere fin dall'Ottocento alcune imprese agro-alimentari. Fra quelle distintesi presto per le loro proiezioni internazionali, era emersa la Buitoni, nata nel 1827 ad opera di Gio. Batta Buitoni, che aveva aperto con la moglie Giulia Boninsegni un piccolo negozio di pasta a Sansepolcro. Nel 1856 i figli del fondatore Giuseppe e Giovanni Buitoni avevano impiantato un laboratorio a Città di Castello che s'occupava pure della confezione di pastina glutinata, un nuovo prodotto dietetico destinato all'infanzia e all'alimentazione dei degenti negli ospedali.

Alla produzione di questo articolo e di altri generi di pasta si era affiancata mezzo secolo dopo, dal 1907, quella dei confetti e dei cioccolatini, per iniziativa di Francesco Buitoni, figlio di Giovanni, che diede vita a un'apposita società, la Perugina: come dire, dal primo piatto al dessert. Fu questo l'esordio di un'intensa at-



tività che diede vita, nel 1923, a una società anonima, con un indirizzo industriale unitario e l'apertura della prima filiale all'estero, in Francia (con annesso pastificio a Saint Maur des Fossés).

Al 1846 risalgono le origini di un altro pastificio tuttora operante, quello della ditta Rummo, con sede a Benevento. Le terre del Sannio erano ricche di acque, vi scorrevano i fiumi Sabato e Calore, e perciò risultavano altrettanto fertili per la coltura del frumento nonché per la sua macinazione grazie alla disponibilità di energia motrice idraulica. E Antonio Rummo aveva saputo mettere a frutto convenientemente queste due risorse per produrre, dal 1860, un tipo di pasta con le migliori semole di grano duro. Da allora l'azienda beneventana era andata man mano ingrandendosi, così da porre le basi della sua trasformazione in una società per azioni (come avvenne nel 1935) e da attuare le sue prime esportazioni.

Da sempre la conserva di pomodoro è il principale condimento della pasta. Insieme alla Cirio, sono così spuntate nella prima metà dell'Ottocento altre imprese specializzate nella produzione di passati e sughi di pomodoro. Una di esse, la ditta Mutti, sorse intorno al 1850, per iniziativa di Giovanni Mutti, a Vicofertile nelle vicinanze di Parma. Dedita dapprima a lavorazioni agricole, in quanto il suo fondatore non solo discendeva da un'antica famiglia di agricoltori, ma era anche un appassionato agronomo (tanto da essere fra i primi ad applicare il sistema dell'alternanza delle coltivazioni, e quindi delle rotazioni, nel suo circondario), questa impresa pose nel contempo anche le basi di una propria attività manifatturiera. Ciò si tradusse, sul finire dell'Ottocento, nell'attivazione di uno stabilimento a Traversetolo, specializzato nella confezione di pelati, conserve e concentrati di pomodoro, che cominciarono fin da allora ad essere esportati.

A suo tempo era un'impresa commerciale olearia quella oggi conosciuta, secondo la sua ultima denominazione, come la "Costa Crociere". Faceva capo alla famiglia Costa, che nel 1854 aveva creato a Genova, con la ragione sociale di "Giacomo Costa fu Andrea", un'azienda per l'importazione di olio grezzo, in vari paesi del Mediterraneo, e la sua lavorazione. Alla fine del secolo i suoi prodotti erano giunti anche su lidi assai lontani come quelli americani e australiani, dove la presenza di consistenti comunità di nostri emigranti aveva favorito



una crescente domanda di prodotti alimentari italiani, fra cui soprattutto quella di olio per condire i cibi più svariati. È proprio in seguito al notevole incremento assunto man mano dal commercio con l'estero, la Costa decise poi nel 1924 di costruire un proprio naviglio, iniziando con un piccolo piroscafo utilizzato per gli approvvigionamenti di alcune materie prime dai mercati del Levante.

Fu questo il prologo della creazione negli anni Trenta di una flotta di grosse imbarcazioni, ognuna delle quali recante il nome di un componente della famiglia. Tant'è che alla vigilia della guerra essa giunse a contare in complesso oltre di 27 mila tonnellate di stazza. ■

Efficienza, uguale OPPORTUNITÀ

di Sara Rosati, Energia Confindustria

L'energia è sempre più la parola chiave di questi anni e lo sarà ancora di più nei prossimi. Dibattiti, convegni, proposte, ma anche proteste, tutto per riportare al centro dell'agenda politica le grandi scelte di politica energetica. In questo numero, abbiamo deciso di tornare sulla questione dell'efficienza, un campo nel quale è possibile ottenere significativi risultati, con ritorni degli investimenti e notevoli ricadute sul tessuto economico, occupazionale e produttivo. A patto che la politica faccia la sua parte: gli imprenditori, come raccontiamo, ci sono.

Con l'accordo europeo 20-20-20 l'Italia dovrà raggiungere importanti e onerosi obiettivi di sostenibilità ambientale:

- riduzione delle emissioni di gas serra del 20%, rispetto ai valori del 1990;
- consumi finali di energia rinnovabile pari al 17%;
- risparmio di energia primaria del 20% rispetto al consumo tendenziale al 2020.

In questo scenario assume un ruolo fondamentale l'efficienza energetica, quale principale leva strategica in grado di trasformare i vincoli europei in volano di crescita.

Solo attuando una forte azione di riduzione dei consumi, infatti, è possibile contenere lo sforzo che l'Italia dovrà compiere per centrare il target su tutti e tre gli obiettivi del pacchetto clima-energia al 2020.

Promuovere l'efficienza deve essere prioritario nella politica energetica, in quanto permette di ridurre la dipendenza italiana dai paesi esportatori di fonti energetiche primarie; consente di migliorare l'impatto ambientale delle attività umane, senza diminu-



ire gli standard di vita e rappresenta un'importante occasione di crescita industriale e occupazionale per il paese, grazie allo sviluppo di nuove tecnologie e all'applicazione di quelle esistenti su vasta scala.

Dal punto di vista dell'assetto industriale, infatti, l'Italia può contare su un comparto manifatturiero significativo e tecnologicamente efficiente e innovativo.

L'efficienza è il pilastro portante della green economy italiana. È un settore in cui la nostra industria manifatturiera è già all'avanguardia e presenta una dimensione importante: il comparto associato all'efficienza energetica, infatti, conta oggi oltre 400mila aziende, con oltre 3 milioni di occupati, indotto incluso.

Trattenere il valore degli investimenti nell'industria italiana e favorire al massimo l'occupazione nazionale dipenderà da quanto il nostro tessuto industriale sarà in grado di rispondere alle esigenze della domanda interna e di sostenere la sfida tecnologica e concorrenziale da parte dei produttori internazionali.

Per sfruttare questa leva è indispensabile trasformare gli obiettivi comunitari di sostenibilità (che comporteranno costi rilevanti) in investimenti strutturali per la crescita di importanti comparti del nostro sistema industriale.

Promuovere l'efficienza energetica è una forte misura di rilancio di quelle rilevanti competenze manifatturiere per le quali il nostro paese è leader internazionale: trasporti, illuminazione, edilizia residenziale, caldaie a condensazione, cogenerazione, elettrodomestici, tecnologie per il calore,



Sara Rosati

È necessaria una politica industriale che sappia trasformare il “costo” dello sviluppo sostenibile in un “investimento strutturale”

elettromeccanica, motori ed inverter. Per cogliere queste opportunità, però, occorre una seria politica industriale che sappia:


- individuare le tecnologie prioritarie sulla base di una precisa mappatura dei punti di forza del comparto manifatturiero italiano;
- predisporre un sistema di obiettivi quantitativi e incentivi economici strutturali (non approcci congiunturali, incerti che spiazzano gli investimenti e lo sviluppo tecnologico);
- sostenere il posizionamento strategico delle competenze tecnologiche dell'industria italiana sia rispetto alla crescente domanda europea (per effetto della politica 20-20-20) che extra europea (Cina e India in particolare).

Il nostro paese deve affrontare la tematica energetica secondo un approccio integrato e strutturale di medio

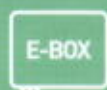
e lungo periodo, che è essenziale per avere un quadro di riferimento normativo stabile nel tempo, fattore determinante per assicurare la necessaria continuità sia ai soggetti che investono, sia all'industria fornitrice di prodotti ad alta efficienza.

In questi anni, l'efficienza energetica ha ricevuto scarsa attenzione, nonostante abbia un potenziale di sviluppo socio economico molto più elevato delle rinnovabili.

Prendendo a riferimento le proposte di Confindustria per l'efficienza energetica elaborate in collaborazione con Enea e Rse, si ottengono importanti risultati economici, industriali, occupazionali e ambientali. ▶



E-BOX:
I TUOI OCCHI SUL
TUO IMPIANTO.
24 ORE SU 24



**CON E-BOX IL CONTROLLO DEL TUO IMPIANTO È
GARANTITO. SEMPRE**

E-Box è un sistema in grado di monitorare le correnti che circolano all'interno delle stringhe fotovoltaiche, il loro livello di tensione, e di rilevare lo stato di funzionamento dell'impianto. Questo vuol dire un sistema più efficiente, un maggior controllo su eventuali segnalazioni o allarmi e la massima sicurezza per tutto l'impianto.

www.cabur.it - info@cabur.it

 **cabur**
CONNECTING ENERGY
SINCE 1952

Un incremento degli investimenti in tecnologia efficiente produce una consistente crescita del Pil, con positivi impatti anche sul saldo occupazionale: la riduzione dei consumi energetici incide in modo meno rilevante sull'occupazione, poiché interessa produzioni a minor intensità di lavoro.

Da questa situazione può originarsi un ciclo virtuoso consistente nell'incremento della competitività delle aziende, che si traduce anche in maggiori esportazioni di prodotti/tecnologie, con conseguente ulteriore aumento dell'occupazione e benefici economici per il paese.

Come conseguenza della riduzione della bolletta energetica il singolo cittadino vedrà aumentare il proprio potere d'acquisto e avrà a disposizione maggior denaro da spendere per comprare beni e servizi che altrimenti non avrebbe acquistato.

Prorogando l'attuale livello di incentivazione strutturalmente fino al 2020, e con una normativa orientata a promuovere l'uso delle tecnologie più efficienti, infatti, si possono ottenere effetti che, cumulati in un decennio, porterebbero a:

- risparmi potenziali di energia fossile di oltre 86 Mtep;
- risparmi potenziali di CO₂ di oltre 207 Mt;
- risparmi per la bolletta energetica italiana di oltre 25 miliardi di euro;
- risparmi in termini di costi associati alle quote di CO₂ di oltre 5 miliardi di euro;



- aumento della produzione industriale diretta e indiretta di 238 miliardi di euro;

- aumento investimenti pari a 130 miliardi di euro;

- crescita occupazionale di circa 1,6 milioni di unità di lavoro standard;

- incremento del Pil medio dello 0,4% annuo;

- impatto economico complessivo per il sistema paese pari a 15 miliardi di euro.

Il costo netto per gli incentivi in termini di esborso per lo Stato sarebbe di circa 15 miliardi di euro in dieci anni, una lieve entità se si considera

l'impatto socio-economico e il raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità del pacchetto clima-energia. La recente fase congiunturale e l'enorme debito pubblico del nostro paese non consentono certo misure di sviluppo realizzate con incrementi di spesa pubblica.

Gli interventi per l'efficienza energetica devono essere sottoposti a una attenta analisi costi-efficacia-benefici, ben consapevoli che, in ogni caso, la sostenibilità ambientale per effetto degli accordi sottoscritti dal nostro paese richiederà ingenti costi di mitigazione. Per questa ragione è necessaria una politica industriale che sappia trasformare il "costo" dello sviluppo sostenibile in un "investimento strutturale" per la crescita economica e sociale, valorizzando il potenziale manifatturiero italiano. ■

GRANDI NOVITÀ A ENERSOLAR+ 2011

Dopo il successo delle edizioni precedenti la manifestazione ritorna a Milano con un programma ricco di novità.



Quattro padiglioni per 68.000 metri quadrati complessivi, 1.000 espositori e circa 50mila visitatori attesi. Sono numeri importanti quelli della grande kermesse in programma dal 16 al 19 novembre a fieramilano-Rho, che comprende: EnerSolar+, l'evento dedicato all'energia solare fotovoltaica e termica, alle tecnologie fotovoltaiche (PV Tech), agli inverter (Invex) e ad altre energie rinnovabili quali cogenerazione, biogas, idroelettrico, legno e biomasse, geotermia, biocarburanti (Greenery Expo).

Inoltre, in contemporanea si svolgeranno anche HTE-hi.tech.expo, il salone dedicato alle tecnologie innovative; E.Tech, la biennale internazionale dell'energia, dell'impiantistica elettrica e dell'illuminazione organizzata da Fiera Milano; Bimec, la biennale per la mecatronica e l'automazione di Efim.

A questi numeri si aggiungono quelli, altrettanto significativi, delle conferenze: oltre 50 sessioni congressuali, a cui interverranno circa 350 qualificati relatori; un'interessante opportunità per fare il punto della situazione sui settori di riferimento e analizzarne le possibilità di sviluppo insieme ai massimi esperti. Molti sono gli eventi in programma. A partire da Electric Cars, un'area dedicata alla mobilità sostenibile e, in particolare, ai veicoli elettrici e alle centraline di ricarica. Offrirà ai visitatori anche la possibilità di effettuare dei test drive in un'apposita area esterna, per consentire di provare la guida dei veicoli che rappresentano il futuro dei trasporti

Un'altra novità sarà MyPartnering, un efficace strumento

per il business one-to-one che, tramite un apposito software creato da Artenergy Publishing, consentirà di individuare gli operatori più indicati per fissare incontri mirati durante i giorni di fiera.

Da non perdere anche il Green Village, un grande spazio in cui sarà possibile: acquistare riviste e libri di settore grazie al Green Bookshop, dedicato a fonti energetiche rinnovabili, sviluppo sostenibile ed efficienza energetica; partecipare a workshop aziendali; visitare la mostra sulle eccellenze realizzata dal Politecnico di Milano Dipartimento Best; navigare gratuitamente in Internet nella Wi-Fi & Meeting Area.

Un ulteriore evento, che nasce dalle sinergie tra EnerSolar+ ed E.Tech, è il progetto itinerante RottamAzione degli impianti elettrici, un percorso di formazione e approfondimento sull'efficienza energetica che, con una serie di tappe lungo il territorio italiano, si propone di coinvolgere e sensibilizzare tutti gli attori della filiera sulla necessità di rinnovare gli impianti per ottenere maggiore sicurezza, efficienza energetica e un uso più razionale delle risorse.

www.enersolar.biz

fieramilano

16-19 NOVEMBRE 2011

Fiera Milano - Rho

2011
Ener
Solar+

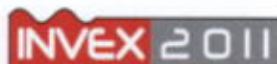


Produce Energia
Risparmiando il Pianeta

INSIEME A:



Salone Internazionale dei Macchinari
e delle Tecnologie Produttive
per l'Industria Fotovoltaica



The Inverter Days



Salone Internazionale dell'Energia Solare

In collaborazione con



a Milano un grande evento per la filiera dell'energia:

68.000 metri quadrati

4 padiglioni

100 workshop e seminari

700 espositori

50.000 visitatori attesi

IN CONTEMPORANEA CON:

HTE
hi.tech.expo



ORGANIZZATO DA: ARTENERGY PUBLISHING - Via Antonio Gramsci, 57 - 20032 Cormano - Milano - Tel.: +39-02-66306866 - Fax: +39-02-66305510 - info@enersolar.biz

www.enersolar.biz

Il fotovoltaico italiano e il 4° Conto Energia



Il mercato fotovoltaico italiano, nonostante le difficoltà legate all'attuale crisi finanziaria, sta registrando volumi di installazioni inaspettati. Secondo i dati forniti dal GSE, la potenza fotovoltaica connessa alla rete elettrica nazionale ha superato gli 11 GW ed entro la fine dell'anno potremmo addirittura superare i 12 GW.

Il 2011, seppur difficile per l'industria a causa del passaggio dal 3° al 4° Conto Energia, si appresta a diventare l'anno del sorpasso del mercato italiano su quello tedesco. Ad oggi, ammonta ad oltre 4 GW la nuova potenza fotovoltaica connessa alla rete e ho buone ragioni per sostenere che il valore finale supererà i 5 GW.

Questo, in termini di generazione elettrica, significa che il fotovoltaico, con le installazioni del 2011, potrebbe contribuire a soddisfare oltre il 6% della domanda nazionale con effetti positivi sulla bolletta energetica italiana. Inoltre, come recentemente evidenziato da Terna, nel mese di Agosto 2011, la maggiore richiesta

di energia elettrica (+1.108 GWh rispetto ad Agosto 2010) è stata completamente soddisfatta dal fotovoltaico (+1.110 GWh rispetto ad Agosto 2010).

Seppure con molte difficoltà, l'industria fotovoltaica italiana sta rispondendo positivamente alla contrazione dei margini operativi

indotti dalla riduzione delle tariffe incentivanti del 4° Conto Energia riuscendo a mantenere gli oltre 100.000 posti di lavoro creati negli ultimi 3 anni in tutta la filiera: nella parte downstream (distribuzione, vendita, servizi ed integrazione di componenti e sistemi fotovoltaici) ma anche nella parte upstream per la produzione di inverter, moduli e componentistica varia (trasformatori, cabine, quadri ecc.).

Le sfide da affrontare nei prossimi mesi riguardano da un lato le dimensioni che le aziende dovranno raggiungere in termini di volumi e dall'altro l'innovazione tecnologica, che le stesse sapranno introdurre nel mercato grazie agli investimenti in ricerca e sviluppo: elementi, quest'ultimi, fondamentali per poter competere nel medio lungo periodo in un mercato fotovoltaico ormai globale e che non consente più di focalizzarsi su un singolo paese. Il contributo di ANIE/GIFI a questo processo comprende le seguenti azioni:

- favorire la trasparenza e la coerenza delle informazioni inerenti il;
- collaborare con gli istituti creditizi per consolidare ulteriormente la fiducia nell'industria;
- contribuire alla stabilità della normativa e alla sostenibilità del mercato;
- contribuire allo sviluppo e alla diffusione delle smart grid e delle tecnologie per la gestione intelligente dell'energia
- collaborare con le istituzioni allo sviluppo di una strategia energetica nazionale lungimirante.



Valerio Natalizia, Presidente ANIE - GIFI

Cadute di tensione E INTERRUZIONI ELETTRICHE

di Pietro Pastorelli, Delegato alle Politiche Energetiche - Confindustria Abruzzo



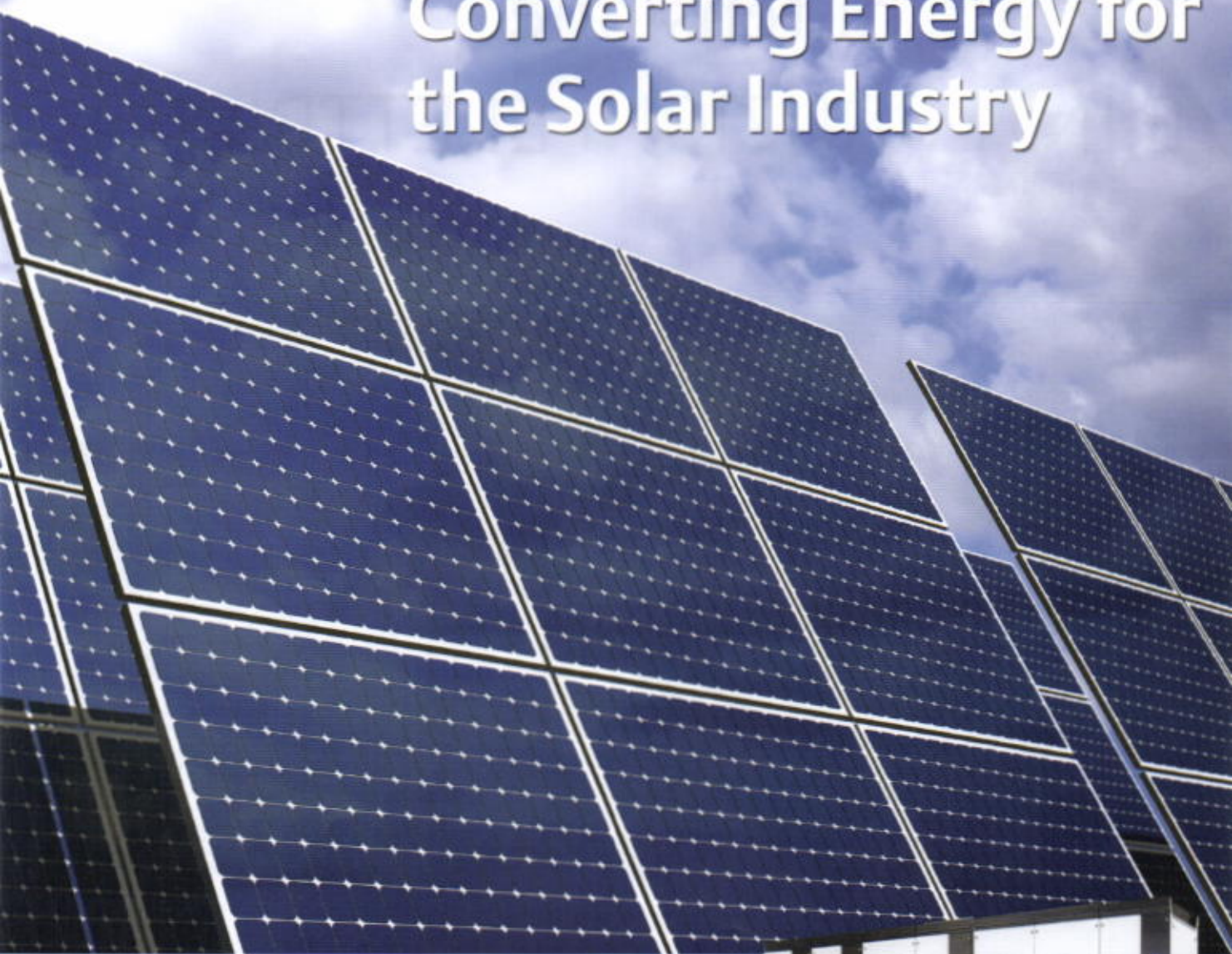
La qualità dell'energia elettrica, intesa come stabilità nel tempo delle due grandezze fondamentali di Tensione e Frequenza, è un parametro che incide profondamente sulle attività industriali. In Italia la carenza di qualità è un problema che si manifesta diversamente nelle varie Regioni: il Centro-Sud è particolarmente penalizzato. Per anni in questi territori gli utenti hanno lamentato scarsa qualità nel servizio di erogazione dell'energia elettrica, denunciando interruzioni di corrente, sbalzi o buchi di tensione, con relative ripercussioni sulle at-

tività aziendali. Con un denominatore comune: "dopo ogni disturbo siamo costretti a fare l'inventario dei danni".

Dirigere un'impresa in un territorio interessato da disturbi è come guidare un'auto cui, senza alcun preavviso, mentre si viaggia in autostrada, si spegne il motore. In questa situazione subentra, nel responsabile dell'impresa, uno stato d'ansia continuo: non ha la sicurezza di poter rispettare le consegne, di avere costi certi di produzione e non sa mai se le sue macchine o il suo personale usciranno indenni dal prossimo disturbo. A volte l'esasperazione porta a valutare la possibilità di spostare l'attività in un luogo con una migliore qualità del servizio.

In Abruzzo, dove il problema è particolarmente sentito, nel 2005 ci fu, presso l'Università dell'Aquila, un primo incontro con l'Autorità per l'energia elettrica e il gas per esaminare la situazione e studiare meccanismi adatti a rilevare l'entità dei disservizi in modo da poter intervenire per ridurne l'impatto sul territorio. Negli anni successivi, in Confindustria Abruzzo, si è deciso di avviare ▶

Converting Energy for the Solar Industry



Produzione Intelligente di energia

Emerson è azienda leader nel mercato della tecnologia e dei servizi per la conversione di potenza ad alto rendimento e per le soluzioni di controllo di impianti fotovoltaici.

La nostra tecnologia di inverter grid connected assicura il rendimento ottimale per il massimo ritorno dell'investimento

Per maggiori informazioni visita
www.emersonpv.com




EMERSON

CONSIDER IT SOLVED™

Network Power • Process Management • Climate Technologies • Storage Solutions • Industrial Automation • Motor Technologies • Appliance Solutions • Professional Tools

uno studio dei disservizi basandosi su tre osservazioni:

- i disturbi non sono quasi mai un problema limitato a una sola utenza;
- possono essere causati sia dalla rete di distribuzione che dall'utenza;
- il miglioramento della qualità nasce dall'azione di tutti gli interessati.

Come strumento di indagine si è impiegato un sistema di rilevazione semplice da utilizzare e altrettanto semplice da elaborare: "La scheda per la rilevazione dei danni e dei disturbi sulla rete elettrica".

Attraverso il link <http://www.trovaenergia.it/joomla/segnalazione-guasti-sistema-distribuzione-energia-elettrica.html>, previa registrazione, è possibile notificare un nuovo evento e visualizzare lo stato dei disservizi sul territorio. Dai dati raccolti risulta che, nonostante l'impegno dell'Autorità e il conseguente miglioramento avvenuto negli ultimi anni, la qualità dell'energia non è ancora accettabile: alcune zone appaiono particolarmente "sfortunate", soprattutto quelle alimentate in bassa tensione. Si nota inoltre che i danni sono consistenti e molto poco dipendenti dal tipo di disturbo: le interruzioni brevi, che sono le più numerose, sono dannose come e forse più delle lunghe, che godono degli indennizzi automatici.

L'obiettivo fondamentale è stato raggiunto: le segnalazioni, anche se non confrontabili con un sistema professionale di registrazione cronologica degli eventi, danno l'indicazione dei punti caldi della rete. Basta uno sguardo alla concentrazione delle "bandie-



Pietro Pastorelli

Dirigere un'impresa in un territorio interessato da disturbi è come guidare un'auto cui, senza alcun preavviso, si spegne il motore

rine" sulla carta della Regione, per capire dove sono necessari gli interventi strutturali, di manutenzione o di riorganizzazione della rete. Ciò consente un confronto fattuale tra tutti gli attori per migliorare la qualità del servizio. Si parte da un'analisi dettagliata delle infrastrutture per verificare se:

- i componenti delle reti sono adeguatamente dimensionati;
- la manutenzione è eseguita regolarmente;
- la potenza di corto circuito è sufficiente per reagire ai disservizi;
- la rete MT è magliata (l'utenza può essere alimentata da più punti della rete) o in antenna (esiste un'unica linea, con una sola alimentazione, alla quale sono appese tutte le utenze);
- la lunghezza delle linee può essere ridotta per diminuire la probabilità di guasto a terra (è dimostrato che la probabilità di guasto aumenta con il quadrato

della dimensione del territorio su cui insiste);

- la possibilità di riservare le barre alle sole attività industriali. Gli interventi che spesso hanno migliorato la situazione sono consistiti: nell'aumento della potenza di corto circuito con la semplice sostituzione del trasformatore AT/MT con uno di potenza maggiore; nella magliatura della rete di alimentazione che consente una più veloce eliminazione del guasto; nello spostamento su altra linea delle utenze meno sensibili ai guasti o dotate di sistemi di protezione non adeguati.

Anche la manutenzione della rete ha la sua importanza: una linea che attraversa zone boschive richiede il taglio sistematico degli alberi lungo il percorso in modo da evitare che, con la crescita, vi siano guasti per contatti a terra. ▶

Solo il 20% dell'energia deriva da fonti rinnovabili.

Vieni a trovarci

EnerSolar+
2011

Milano 16-19 novembre
Stand L72/M71 Padiglione 1

L'uomo e l'ambiente ne meritano molto di più.



Sedna Power Plants si impegna, ogni giorno, a rinnovare l'energia nel rispetto dell'ambiente, progettando e realizzando impianti fotovoltaici con soluzioni innovative e personalizzate, per una migliore qualità della vita.

Contattaci per saperne di più:

Numero Verde
800-82 12 95

soluzioni@sednagroup.it
www.sednagroup.it

**RINNOVIAMO
L'ENERGIA**


sedna
power plants

Anche nelle linee in prossimità del mare il lavaggio periodico degli isolatori, per eliminare la salsedine, riduce notevolmente la probabilità di guasto.

A questo punto sembrerebbe che le colpe siano tutte dei produttori e distributori d'energia. Non è così.

Una parte importante delle colpe dei disservizi può essere tranquillamente attribuita agli utenti. Per questo, nel loro interesse, dovrebbero controllare se:

- hanno verificato periodicamente gli impianti;
- li hanno messi a norma come da delibera dell'Aeeg n.333/07, art.33 (utenti MT);
- hanno redatto e inviato la dichiarazione di adeguatezza (utenti MT).

Purtroppo nella media tensione solo circa il 30% si è adeguato alle norme. Dall'analisi dei dati raccolti risulta che la peggiore qualità si riscontra dove minore è il numero degli utenti adeguati.

Si è notato inoltre che un'azione formativa svolta dalle organizzazioni territoriali ha contribuito notevolmente ad aumentare il livello di qualità degli impianti: nella nostra Regione, dove si sono svolti numerosi incontri e corsi formativi, il Gestore della rete constatava che la maggior parte delle strutture adeguate alla normativa appartenevano agli associati a Confindustria.

Per migliorare la qualità, perciò, è necessario l'azione e l'impegno di tutti i diretti interessati. Insieme, si può. ■

PRINCIPALI DISTURBI NELL'EROGAZIONE DI ENERGIA ELETTRICA

Interruzioni :

1. Di brevissima durata (20 ÷ 30 msec).

Sono conseguenti ad operazioni di apertura di interruttori di linea, seguite da immediata richiusure, nel tentativo, spesso riuscito, di eliminare archi accidentali tra fase e terra su una linea elettrica aerea (fenomeno abbastanza frequente in presenza di condizioni atmosferiche avverse).

2. Di breve durata (2 ÷ 3sec per intervento automatico, 2 ÷ 3 min per intervento manuale).

Sono conseguenti alla riconfigurazione del sistema dopo l'identificazione della tratta guasta (sostituzione di una o più linee guaste con altre funzionanti).

3. Di lunga durata (superiori a 3 min).

Sono conseguenti a guasti, per i quali sono necessari ripetuti tentativi, con comandi a distanza o sopralluoghi e riparazioni in loco, come nel caso di un cavo tranciato durante un'operazione di scavo.

Cadute di tensione

Le cadute di tensione di breve durata si possono verificare in seguito ad improvvisi aumenti di carico, avviamenti ripetuti di grandi motori elettrici, inserzioni di forni ad arco e di saldatrici. In genere tali fenomeni sono dovuti sia allo scarso dimensionamento dei conduttori, sia ai ritardi negli interventi dei regolatori automatici di tensione, nelle centrali di produzione e nei

trasformatori AAT/AT. Altre cause possono essere l'inserzione di trasformatori o di lunghe linee in cavo a vuoto, oppure corti circuiti con alti valori di corrente.

Dissimmetria nelle tensioni

Un alto grado di dissimmetria nelle tensioni può portare a surriscaldamenti nei motori asincroni trifasi. La situazione peggiore si ha in caso di interruzione di una delle fasi.

Sovratensioni

Le sovratensioni possono essere di origine interna ed esterna e sono causate da eventi quali le improvvise diminuzioni del carico, le oscillazioni per guasti franchi a terra, i fenomeni oscillatori dovuti alla presenza di armoniche, ecc..

Hanwha scommette sull'Italia

La multinazionale coreana ha recentemente aggiunto al proprio portafoglio il suo primo impianto fotovoltaico italiano con sede a Ferrara.



Il Gruppo Hanwha ha iniziato la sua avventura nel FV con la lavorazione del backsheet/EVA, passando alla produzione di moduli FV grazie all'acquisizione della già nota SolarFun, divenendo da Dicembre 2010 Hanwha SolarOne. Il passo successivo è stato il raggiungimento "dell'integrazione verticale" ottenuta anche grazie alle opportunità finanziarie messe a disposizione della società del Gruppo "Hanwha Europe". Come primo risultato dell'integrazione verticale raggiunta, è stato appunto collegato nel mese di Agosto 2011, il primo impianto fotovoltaico di proprietà, costruito interamente con propri moduli per una potenza totale di 6MW in provincia di Ferrara.

Nella medesima area Hanwha ha anche fornito 12 MWp suddivisi in diversi parchi fotovoltaici collocati all'interno di una complessa rete avente una capacità totale di oltre 70 MWp, collaborando così alla costruzione di quella che è divenuta una delle più grandi installazioni FV della regione.


Oltre ai servizi forniti alle più grandi società EPC/IPP italiane, nel 2011 Hanwha ha intensificato la propria azione marketing nell'ambito della distribuzione, raggiungendo un accordo con il Gruppo Righi per la vendita e l'assistenza After Sales dei propri moduli in ambito commerciale e retail. Questo progetto si concluderà entro Dicembre 2011 con la stipula di altri due

accordi di distribuzione, il fine è quello di diversificare la propria azione sul territorio nazionale concludendo accordi con altrettanti distributori di prima fascia.

"Questa serie di progetti e servizi sono un buon esempio delle sinergie che il gruppo Hanwha può generare all'interno del contesto italiano", dice Claudio Giorta, Direttore Italia di Hanwha SolarOne, "Il nostro Gruppo ha grandi ambizioni nel settore fotovoltaico, ed è in continua crescita sia nella capacità produttiva che nella disponibilità a rendere servizi sempre in linea con le aspettative del mercato."

In Corea Hanwha Group è una delle prime dieci multinazionali coreane. Sei delle affiliate al Gruppo sono quotate in borsa, tra cui Hanwha Chemical Corporation e Life Insurance Coreia, la seconda più grande compagnia di assicurazioni in Corea. Nel 2010 Hanwha Group ha raggiunto un valore complessivo dei propri asset per circa 83 miliardi USD ed un fatturato di circa 27 miliardi di USD.

"Il supporto di una struttura internazionale organizzata in asset così diversi, inserito nel 2010 nel ranking Fortune500 e con 60 anni di storia, il Gruppo Hanwha ha la stabilità e l'affidabilità per fornire ai nostri clienti garanzie a lungo termine, dice il Responsabile Italia, e questo è un grande vantaggio strategico per entrambi".

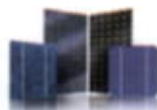


Il nostro futuro
è ovunque splenda il sole

Hanwha Solar vede un futuro più luminoso.

Dal silicio grezzo alla produzione di moduli, fino alla gestione ed al finanziamento di progetti, Hanwha Solar offre soluzioni fotovoltaiche totalmente integrate ai settori industriali verdi in tutto il mondo. Hanwha possiede la tecnologia, l'esperienza e la determinazione per avere successo. Unisciti a noi!

Ridefiniamo l'Integrazione Verticale



Silicio Cristallino
Produzione di Lingotti e Wafer
Manufactura di Celle
Assemblaggio di Moduli,
Sviluppo di Progetti



Una nuova strada verso il sole
Hanwha Solar



CONFINDUSTRIA

Efficienza Energetica

Tutela dell'Ambiente, Opportunità di Crescita



L'energia più preziosa è quella che non si consuma. L'uso efficiente di gas, biomasse, energia elettrica e petrolio garantisce sostenibilità ambientale, contenimento dei costi, sicurezza degli approvvigionamenti e rappresenta un importante volano di crescita economica ed occupazionale del Paese. Per coinvolgere e sensibilizzare istituzioni e imprese, Confindustria presenta le proposte per l'Efficienza Energetica con un ciclo di seminari sul territorio nazionale.

Verona, Firenze, Parma, Potenza, Palermo, Milano, Udine, Torino, L'Aquila

Per informazioni energia@confindustria.it

con il patrocinio di



Ministero dello Sviluppo Economico



MINISTERO DELL'AMBIENTE
E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE

in collaborazione con



LEADING THE ENERGY CHANGE



L'ENERGIA CHE TI ASCOLTA.



L'ENERGIA SENSIBILE

con il contributo scientifico di



Il cuore del solare BATTE IN UMBRIA



Nel cuore dell'Umbria batte il cuore dell'innovazione nel campo dell'energia solare. Per scoprire esattamente dove, basta andare a Massa Martana, in provincia di Perugia, luogo in cui lo scorso settembre è stato inaugurato alla presenza della presidente di Confindustria Emma Marcegaglia e del Premio Nobel Carlo Rubbia il nuovo stabilimento di Archimede Solar Energy, la joint venture tra Siemens (45%) e Angelantoni Industrie (55%). La prima è una delle maggiori multinazionali operanti nei settori dell'energia, industria e sanità; la seconda

è un'importante azienda italiana che, partita negli anni '30 dal settore della refrigerazione, grazie a una costante attività di ricerca e innovazione ha esteso il proprio raggio d'azione nei settori aerospaziale, medicale e delle energie rinnovabili.

Archimede Solar Energy è il frutto del lavoro svolto in quest'ultima direzione; l'azienda produce infatti tubi ricevitori per centrali solari i quali usano sale fuso come fluido termovettore. I tubi vengono installati nel fuoco di grandi specchi parabolici che, riflettendo i raggi solari, riscaldano i sali fusi presenti al loro interno (una miscela di nitrati di sodio e potassio, non inquinante e disponibile in grandi quantità) portandoli fino alla tem-

peratura di 550°C. Il fluido vaporizza l'acqua contenuta all'interno di uno scambiatore e il vapore immesso in una turbina genera energia elettrica. Rispetto ad altri sistemi, inoltre, questo offre la possibilità di accumulare l'energia termica prodotta in serbatoi di stoccaggio, il che significa essere in grado di fornire energia anche durante la notte o quando il cielo è nuvoloso.

Per la messa a punto di questa tecnologia ci sono voluti 10 anni e l'amministratore delegato Gianluigi Angelantoni non nasconde la propria soddisfazione: "Abbiamo dimostrato coraggio e lungimiranza, volontà di valorizzare il territorio e la ▶

tecnologia sviluppata insieme con l'Enea, guidata all'epoca dal Professore Carlo Rubbia. Lo stesso che oggi si dichiara molto ottimista sul futuro delle rinnovabili: "Stanno avanzando rapidamente, dell'ordine del 30% ogni anno – afferma il Premio Nobel – e nel "sun belt" l'energia prodotta con la tecnologia CSP (concentrating solar power) potrà competere con l'energia prodotta dal petrolio nel Medio Oriente".

Quella della Angelantoni è una tecnologia tutta italiana che vede, una volta tanto, un'azienda del nostro paese primeggiare nel mondo lasciando i competitor stranieri a fare i follower. "L'investimento per il nuovo stabilimento di Villa San Faustino – prosegue Gianluigi Angelantoni – si aggira intorno ai 50 milioni di euro, ai quali vanno aggiunti altri 5 milioni che verranno spesi per la costruzione di una centrale dimostrativa che sorgerà a fianco della fabbrica".

All'inizio i tubi prodotti saranno 75mila all'anno, ma la capacità massima stimata è di 140mila. Una buona notizia sotto il profilo occupazionale dal momento che alle cento persone già previste entro fine anno



Gianluigi Angelantoni con la figlia Federica

potrebbero aggiungersene altre cento in poco tempo. Si tratta come è ovvio di figure molto specializzate per reperire le quali è stato molto importante il rapporto con l'università. "Archimede Solar Energy – spiega Federica Angelantoni, anche lei Ad dell'azienda – è il risultato del successo della collaborazione tra pubblico e privato. È un vero esempio di ricerca applicata, in cui fondamentale è stato il trasferimento di know-how da un centro di ricerca all'azienda e la capacità di quest'ultima di industrializzare e ottimizzare il prodotto".

Per la giovane imprenditrice, classe 1977, la collaborazione tra il mondo accademico e il mondo industriale è la chiave di volta per gestire la crescita dell'economia contemporanea. "Abbiamo un rapporto costante con l'Università degli studi di Perugia, specie con la facoltà di Ingegneria – aggiunge – i nuovi assunti, tutti molto giovani, si sono specializzati nella gran parte dei casi in ingegneria dei materiali, ambientale, meccanica e chimica". (s.t.) ■



Archimede Solar Energy è una tecnologia tutta italiana che vede un'azienda del nostro paese primeggiare nel mondo lasciando i competitor stranieri a fare i follower

Shine baby shine!

» L'energia solare è il petrolio del 21esimo secolo – però pulito. Io produco la mia energia con SolarWorld.* «



Power controlled



Larry Hagman, conosciuto come barone del petrolio dalla serie televisiva "Dallas", ha sempre avuto intuito per buoni investimenti. Lui punta sulla corrente pulita come energia del futuro ottenuta dal Sole e dalla sabbia con moduli fotovoltaici più volte premiati.

Tecnologia tedesca, efficiente e innovativa. Trovate ulteriori soluzioni vincenti su www.solarworld-italia.com



Con noi il sole diventa energia.

*L'attore Larry Hagman, barone del petrolio dalla serie tv mondiale famosa in tutto il mondo degli anni 80 "Dallas", possiede uno dei più grandi impianti solari privati degli Stati Uniti, con una potenza totale di 100 kWp.

Un leader globale



LDK Solar Co. Ltd. è l'azienda leader mondiale nella produzione di tecnologia fotovoltaica. La sua crescita è stata folgorante: fondata in Cina nel 2005 e quotata alla Borsa di New York NYSE dal 2007, oggi LDK Solar vanta la più grande produzione verticale integrata al mondo, organizzata per ridurre al minimo la dispersione dei costi in ogni fase della filiera produttiva.

Dalla produzione di silicio di grado elettronico ai wafer mono e policristallini, dalle celle fotovoltaiche ad alta efficienza alla fabbricazione di un'ampia gamma di moduli fotovoltaici, fino all'offerta di sistemi fotovoltaici integrati, LDK Solar produce volumi che superano in tutte le fasi della filiera i 2 GWp di capacità annuale. L'azienda ha recentemente raggiunto il traguardo di 6.6 GWp di fornitura di prodotti fotovoltaici, e ad oggi può vantare costi di produzione che per i moduli si aggirano attorno ad 1 USD/Wp.

La massima integrazione verticale per ottenere la leadership di costo

Il polo produttivo di polysilicon, con la sua capacità annuale di 18.000 tonnellate, rappresenta il più grande sito al mondo concentrato in un'unica area di produzione della preziosa materia prima utilizzata per la tecnologia fotovoltaica. I volumi prodotti di wafer, che per la fine del 2011 supereranno i 4 GWp all'anno, rappresentano il core-business di LDK Solar, nonché il segmento di mercato in cui LDK Solar è leader mondiale. I più recenti investimenti in linee di ultima generazione per la produzione di celle solari e la messa in opera del polo produttivo di moduli fotovoltaici per volumi di circa 2 GWp all'anno, fanno di LDK Solar uno dei veri protagonisti del mercato fotovoltaico globale e l'azienda n. 1 del settore dal punto di vista degli assets totali.

L'ultimo gradino dell'integrazione verticale dell'azienda è rappresentato dall'attività nel settore dei sistemi fotovoltaici: oltre a fornire moduli fotovoltaici, inverter e accessori per la realizzazione di impianti connessi a

Leading US listed Solar company - Total Assets

#1 by Asset, 1H 2011



rete, assicurandone qualità e tecnologia avanzata, LDK Solar può fornire impianti chiavi in mano realizzati con componenti di alta qualità, includendo tra i servizi offerti il monitoraggio continuo della loro efficienza e del loro corretto funzionamento.

Infine, LDK può vantare un accordo finanziario con China Development Bank pari a 8,9 Mld di dollari di risorse dedicate ad espandere la capacità produttiva nei prossimi 5 anni ed a supportare finanziariamente l'attività di sviluppo e costruzione di impianti solari in partnership con i principali attori energetici.

La struttura produttiva mirante alla massima efficienza dei costi collocano LDK Solar fra i pochi produttori al mondo capaci di affrontare la sfida della grid-parity. Gli enormi investimenti sostenuti permetteranno a LDK Solar di poter offrire ai propri partner il prezzo più competitivo in assoluto nel mercato. E' questa strategia a lungo termine il vero valore aggiunto di LDK Solar ed è per questa ragione che i grandi player del settore guardano a LDK Solar come un partner credibile e affidabile nel tempo.



Un'azienda globale, un servizio locale

Il quartier generale di LDK Solar si trova a Xinyu, nella provincia di Jiangxi, in Cina, e nella Repubblica Popolare Cinese hanno sede anche gli impianti produttivi dell'azienda. Tuttavia, LDK Solar è presente con numerosi uffici anche negli Stati Uniti e nei Paesi Europei. In particolare, una delle sedi più importanti d'Europa si trova proprio in Italia, a S. Zenone degli Ezzelini (TV). Il rapporto privilegiato con l'Italia è inoltre evidenziato dalla recente creazione da parte di LDK Solar Italia di una propria rete commerciale: è la prima azienda cinese ad investire in quest'ambito nel nostro Paese. Ciò ha permesso all'azienda di ottenere una copertura totale del territorio italiano, avvicinandosi all'utente finale attraverso agenti ben inseriti nel mercato del materiale elettrico, sempre al servizio della clientela. La rete commerciale è ad oggi composta da 10 agenzie, capillarmente distribuite su tutto il territorio italiano, e coinvolge attualmente circa un centinaio di operatori. L'azienda si avvale inoltre di circa 15 distributori, per un totale di oltre 300 punti vendita. Infine, LDK Solar Italia dispone sul territorio italiano di due centri logistici strategicamente collocati a La Spezia e Taranto, nei quali ha in stock moduli in pronta consegna.



Recentemente, LDK Solar Italia ha notevolmente investito in human resources, rafforzando il proprio team ed annoverando all'interno del proprio organico uno staff di ingegneri e professionisti altamente qualificati, dalla comprovata e decennale esperienza nel settore fotovoltaico, che contribuiscono a supportare il cliente

sia nelle fasi pre-vendita (ad esempio nella valutazione dei progetti e nel dimensionamento degli impianti) che post vendita, fornendo assistenza tecnico-commerciale, assicurando la massima reperibilità, competenza, efficienza e rapidità nell'evasione delle richieste.

"Vola in Cina con LDK"

In esclusiva per il mercato italiano, in questi giorni LDK Solar sta lanciando la promozione "Vola in Cina con LDK": agli installatori italiani che acquisteranno i moduli LDK attraverso i maggiori distributori di materiale elettrico nazionali aderenti all'iniziativa, sarà offerta l'opportunità unica di un viaggio in Cina per visitare l'imponente polo produttivo della più grande azienda di tecnologia fotovoltaica, tecnologicamente all'avanguardia, impegnato costantemente nella ricerca e nell'innovazione dei propri prodotti (condizioni dell'offerta e regolamento completo consultabili al sito www.ldksolar.com).



Per ottenere maggiori informazioni, l'azienda vi invita a visitare il proprio stand in tutte le principali fiere di settore italiane ed europee. In particolare, alla fiera Enersolar+ di Milano, dal 16 al 19 Novembre, il lancio della promozione sarà celebrato con un "Happy Spritz Party" per tutti i visitatori.

Per maggiori informazioni:
info.it@ldksolar.com
www.ldksolar.com

Consorzi A CONFRONTO

Si è svolto a Firenze, all'inizio di ottobre, il V Forum dei Consorzi Export, appuntamento che tradizionalmente diventa occasione, da un lato, per riflettere su uno strumento che resta prezioso per le nostre piccole e medie imprese. E, dall'altro, capire come modernizzarlo per reggere il passo con le nuove esigenze della competizione globale



“**C**onosce lo SBA?”. A questa domanda pochi imprenditori sanno rispondere. E se anche sciolgono l'acronimo, difficilmente riescono a indicare le misure e i principi cui fa riferimento lo Small Business Act, la prima legge dell'Unione europea per sostenere il mondo delle piccole e medie imprese. Il problema non è soltanto italiano come dimostra l'indagine condotta dalla Commissione europea nel 2009 per valutare il grado di internazionalizzazione delle pmi. Dai dati emerge che solo un'impresa su cinque, fra quelle internazionalizza-

te, e una su dieci, fra quelle che non lo sono, conosce gli strumenti europei a favore dell'internazionalizzazione, alcuni dei quali sono compresi per l'appunto all'interno dello SBA.

Il deficit informativo, però, si traduce in una perdita di opportunità come ha evidenziato l'indagine “Le pmi e l'Europa: gli strumenti per l'internazionalizzazione”, svolta su un campione di aziende esportatrici e presentata da Federexport, in collaborazione con Confindustria, lo scorso 4 ottobre a Firenze al V Forum dei Consorzi Export.

Ecco un esempio per tutte le “occasioni perse”: i bandi europei, che



le imprese sfruttano pochissimo, preferendo ricorrere, tra le forme di finanziamento, agli istituti di credito oppure a risorse proprie. È un atteggiamento senza dubbio da modificare, anche perché l'Unione europea ogni anno destina risorse cospicue alla propria politica estera: circa dieci miliardi di euro, attraverso fondi per finanziare progetti non solo in paesi in via di sviluppo, ma anche in paesi industrializzati o in quelli candidati all'ingresso nell'Unione.

L'uso degli strumenti europei per l'internazionalizzazione è stato al centro del dibattito pomeridiano del convegno. Con una conclusione forse inaspettata: i risultati migliori, secondo Giorgia Giovannetti, docente di economia all'Università di Firenze, provengono da partnership pubblico-private che hanno investito su beni nuovi e si sono rivolte ai nuovi mercati.

Il successivo confronto con i vertici di alcuni consorzi export, differenti per settore e provenienza geografica, ha invece dimostrato ancora una volta che il valore dell'aggregazione resta imprescindibile, soprattutto per imprese molto piccole che, specie nel marketing e in tutte le attività lega-

te alla promozione dei prodotti sui mercati esteri, dispongono di poche risorse sia umane che finanziarie.

Certo, i tempi chiedono una modernizzazione anche ai consorzi. Come ha sottolineato Paolo Preti, direttore del Master pmi all'Università Bicconi di Milano, esistono aziende che pur essendo piccole e pur operando in settori maturi, riescono ad andare all'estero senza troppi problemi. Non hanno bisogno, allora, dei consorzi? Errore, perché a queste realtà la struttura deve proporsi in modo diverso, offrendo servizi ancora più mirati, anche per accrescere il fatturato. E in fondo è già questa la via imboccata con la proposta di legge sui consorzi per l'internazionalizzazione. Approfondisce il tema Gian Domenico Mosco, professore di diritto commerciale alla Luiss di Roma, che parla del superamento del concetto di export inteso come mero trasferimento del prodotto e sottolinea i benefici di questo passaggio: l'azienda è portata a modificare i processi produttivi, a migliorare il capitale umano, in una sola parola, a innovare.

I consorzi restano uno strumento prezioso per le piccole e medie imprese, al quale oggi si aggiungono anche le reti di impresa. Lo stesso Mosco libera il campo da possibili antitesi, distinguendo la matrice contrattuale delle reti d'impresa dalla costituzione di una vera e propria struttura, qual è invece il consorzio. A prescindere dagli strumenti, tuttavia, l'obiettivo è crescere. "Piccolo è ancora bello solo se aggregato con altri" concludono i consorzi, ma come afferma il presidente Gianfredo Comazzi il problema principale è convincere le imprese a lavorare insieme. E in un paese di "battitori liberi" è la battaglia culturale più difficile. (s.t.) ■

Il valore DELL'AGGREGAZIONE

Intervista a Gianfredo Comazzi, Presidente Federexport

di Silvia Tartamella

“**S**e l'Italia vuole prosperare deve esportare. Vendere fuori dai propri confini non è facile, occorre aguzzare continuamente l'ingegno. Si possono perdere preziosi mercati in tempo breve, soprattutto se l'esportazione ha un basso contenuto tecnologico o non si caratterizza per un'originalità accentuata. Siamo un popolo che non può permettersi di fermarsi, di accontentarsi di facili successi. Dobbiamo sempre inventare cose nuove che piacciono”. Con queste parole l'economista Carlo Maria Cipolla sintetizzò anni fa il destino del nostro paese. A queste stesse parole ha fatto ricorso Gianfredo Comazzi, presidente di Federexport, aprendo a Firenze i lavori del V Forum sui Consorzi export “Il valore dell'aggregazione”. Export come vocazione, dunque, export come risorsa fondamentale per un paese povero di materie prime.



Cominciamo con uno sguardo d'insieme: su quattro milioni e mezzo di pmi quelle che esportano sono circa 190mila. Poche o tante? Quali ostacoli frenano l'export?

La valutazione dei numeri non è mai univoca e questo dato, a mio parere, non sfugge alla regola. Da un lato, infatti, le imprese esportatrici sono molte, se calcolate in rapporto a come si affronta l'export in Italia: vi sono pochi strumenti di sostegno, poche risorse e la mentalità imprenditoriale per certi aspetti è ancora acerba, a causa anche di una sensibilizzazione che – al di là delle buone intenzioni – spes-

so è affidata solo alle associazioni di categoria. Da un punto di vista generale, quindi, il sistema-paese sembra non pensare al fatto che grazie all'export molte piccole e medie imprese potrebbero accrescere i propri margini e, in alcuni casi, risolvere del tutto i problemi di sopravvivenza. Dall'altro lato, oggettivamente, le imprese esportatrici sono poche, circa il 20% del totale. I motivi? Mi limiterò al più importante. Con la riforma del titolo V della Costituzione abbiamo permesso nel corso di questi anni la proliferazione di enti e strutture ai quali “è concesso” occuparsi di export. E sottolineo il termi-



Gianfredo Comazzi

ne perché nel momento in cui si assegnano nuove responsabilità, occorrerebbe anche essere in grado di verificare i risultati: ciò non è accaduto.

La riforma ha prodotto uno spezzettamento tale per cui ogni Regione legifera in maniera autonoma e agisce difendendo il proprio particolare. Una logica del genere si rivela perdente sul lungo termine e per questo motivo, a costo di sembrare impopolare, sostengo che la competenza in materia di internazionalizzazione debba tornare allo Stato, l'unico soggetto in grado di promuovere una politica nell'interesse di tutto il paese.

Nel frattempo è stata presentata in Parlamento una proposta di legge per ampliare le competenze dei consorzi export. Di cosa si tratta?

Si tratta di una riforma delle leggi che fino ad oggi hanno disciplinato i consorzi export. Con questa proposta chiediamo di introdurre il concetto di "consorzio per l'internazionalizzazione" in base al quale il nuovo istituto giuridico potrà operare in tutte le attività legate all'internazionalizzazione. Una particolare attenzione è riservata alle imprese

giovanili, femminili ed eco-innovative e si introduce la possibilità di stipulare contratti di rete fra consorzi e pmi non associate.

Approfitto, per fare chiarezza fra il contratto di rete e il consorzio. Si tratta infatti di due strumenti non in antitesi, ma complementari.

Il contratto di rete riguarda una collaborazione più leggera tra imprese con vincolo contrattuale non rilevante per i terzi, mentre il consorzio export disciplina una collaborazione più strutturata (è un soggetto di diritto). Condivido in pieno il pensiero del vicepresidente Bonomi (vicepresidente di Confindustria per le politiche territoriali e distretti industriali e presidente di RetImpresa, ndr) quando invita a non attardarsi su distinzioni effimere per stabilire se il consorzio sia la prima forma di rete o se la rete sia la prosecuzione del consorzio. Sono strumenti per favorire la collaborazione tra imprese che rispondono ad esigenze differenti.

D'obbligo una domanda sull'Ice: fino a un anno fa veniva descritto come un "carrozzone" pubblico, oggi se ne lamenta la chiusura. C'è qualcosa che non va...

Molte volte si parla senza conoscere e non sempre chi si è espresso sull'Ice aveva i titoli per farlo. L'Istituto per il commercio estero è nato per sostenere le piccole e medie imprese; se abbia svolto tale compito è un'altra questione ed è quella che occorre verificare.

L'efficienza di un'organizzazione, infatti, dipende in larga parte dalle persone che vi lavorano; i giudizi severi sull'Ice sono maturati constatando che non sempre vi erano le risorse giuste al posto giusto e che era prevalsa, al contrario, una logica di appartenenza politica.

Questo non deve più accadere, il nuovo soggetto – agenzia governativa o altra forma – funzionerà bene solo a patto di scegliere sulla base della professionalità. Nel caso dell'Ice significa in primo luogo dotarsi di una squadra pronta ad andare in giro per il mondo. E senza tema di smentita dico che in Federexport vi sono molto profili adatti a incarichi di questo tipo, non puramente consultivi.

In virtù dello stesso discorso auspico che la nuova agenzia non diventi in alcun modo né un "cimitero degli elefanti", né un terreno di sperimentazione. Al contempo, non possiamo pretendere che tutto funzioni al primo colpo; dobbiamo armarci di pazienza accettando di procedere per aggiustamenti successivi.

Al Forum è emerso come molti dei beni italiani destinati all'export sono rimasti competitivi grazie all'aumento delle importazioni di beni intermedi. Secondo alcuni questo è un segnale di impoverimento della nostra industria. Condividi?

Vent'anni fa realizzavamo prodotti con cui oggi saremmo nettamente fuori mercato. Molte aziende, sia oggi che in passato, si sono trovate di fronte alla seguente scelta: chiudere o restare competitive cercando altre soluzioni. Non vedo nulla di male nel fatto che un bene intermedio venga da noi "nobilitato". Il problema piuttosto è un altro: cosa abbiamo fatto in questi anni per sostenere il knowhow del manifatturiero? Non molto, mi pare, né in termini di agevolazioni alle piccole e medie imprese, né di sostegno alla formazione professionale. E ancora, è vero che all'estero le imprese investono e innovano, ma godono anche di una tassazione di venti punti inferiore alla nostra. Siamo sicuri che questo non abbia il suo peso? ■

BBVA AutoRenting

BBVA Renting

Ovunque ti porti il business, puoi sempre contare su noi.



Il noleggio a lungo termine con soluzioni personalizzate per soddisfare ogni esigenza di mobilità.

*A te il piacere della guida, a tutto il resto ci pensiamo noi. Le nostre soluzioni di mobilità personalizzate per imprese, liberi professionisti e privati ti liberano da tutti gli oneri gestionali, amministrativi ed economici legati all'auto. **BBVA AutoRenting** e **BBVA Renting**, la semplicità del noleggio a lungo termine e la solidità del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, un grande gruppo finanziario internazionale.*

numero verde 800 909 199 www.bbvaautorenting.it - www.bbvarenting.it

Gruppo **BBVA**

AUTO

NON È SOLO COLPA DELLA CRISI

di Pier Luigi del Visco, Direttore Centro Studi Fleet & Mobility



Non c'è vita su Marte. Ma se ci fosse, anche lì saprebbero che il mercato delle auto nuove va male. Dopo un decennio da record, nel quale gli italiani hanno acquistato ogni anno una media di 2.300.000 auto nuove, il mercato sembra destinato a stare intorno a 1.900.000 auto l'anno. Negli anni '90 le immatricolazioni erano in media 2.100.000 l'anno, mentre negli anni '80 della "Milano da bere" stavamo intorno a 1.800.000 l'anno.

Per comprendere le ragioni del calo è utile ricordare le motivazioni che hanno spinto gli italiani ad acquistare, tra il 2000 e il 2009, ben 23 milioni di auto.

Uno, il prodotto. Come sempre, una spinta forte all'acquisto è venuta dall'attrattiva che il prodotto auto ha saputo esercitare sui clienti. Quella necessità di distinguersi anche attraverso l'auto – che prima poteva ricorrere solo alla versione station wagon e poco altro, a livello di massa – trovava soddisfazione in una pluralità di modelli e versioni, a tutti i livelli di spesa: Suv grandi e medi, auto premium anche piccole. E poi

optional determinanti, aria condizionata in testa.

Due, i soldi facili. L'accesso alle nuove auto veniva reso facile per tutti, grazie alle banche che – pur di accaparrarsi nuovi debitori – investivano uno o due punti di spread per incentivare il finanziamento dell'auto. Anche le finanziarie delle case automobilistiche, pur di assecondare la fame di quote di mercato – imposta dalle fabbriche – investivano buona parte dei margini per rendere le proposte al cliente "non rifiutabili". Insomma, il prezzo di un'auto era passato da ▶

SERVIZIO E PASSIONE: CDG-ONE

CDG-ONE è il nuovo network per i due brand Yokohama e GT Radial. Un progetto con molti contenuti e tanta passione, all'insegna del servizio all'utente finale nel montaggio e nella manutenzione dei pneumatici.



Il Gruppo Yokohama Italia Spa/Magri Gomme Spa scommette su CDG-ONE, il neonato network dual brand Yokohama e GT Radial. Un'iniziativa con molti servizi, contenuti e passione, che nasce dall'esperienza dei CDG Yokohama (i Consulenti di Guida, network dei rivenditori specialisti) per portare ad una realtà multi-brand e di servizio sia per Yokohama, sia per GT Radial (brand indonesiano commercializzato in Italia da Magri Gomme). CDG-One, quindi, attraverso i propri rivenditori professionali, ha la missione di aggiungere valore a un prodotto altamente tecnologico attraverso la capacità di assistenza di strutture specializzate distribuite su tutto il territorio e dotate di strumenti di supporto sempre più efficaci. In sintesi, la visione del Gruppo Yokohama/Magri è quella di presidiare il territorio distinguendosi per affidabilità e personalizzazione delle soluzioni offerte, nonché per un livello di assistenza sempre più elevato. L'obiettivo è rafforzare un'immagine già elevata attraverso un'organizzazione di vendita, logistica e tecnica molto ben coordinata. Professionalità, passione ed efficienza sono considerate fondamentali per il network CDG-One, che unisce così in un'offerta

esclusiva un marchio premium (Yokohama) e un second brand (GT Radial), per permettere a ciascun gommista di proporre agli utenti finali una gamma il più possibile completa di modelli e misure. Tutto questo nel rispetto dell'indipendenza dei rivenditori specializzati che decidono di accostarsi a questo format, liberi anche di continuare a trattare altri brand in accordo con le proprie politiche commerciali. I rivenditori appartenenti alla rete CDG-One sono quindi soggetti esperti e preparati, che hanno scelto di entrare in un network che offre di più all'utente finale, anche grazie a condizioni e servizi dedicati del Gruppo Yokohama/Magri. Infatti i Consulenti di Guida possono disporre di strumenti e servizi aggiuntivi, come la formazione e l'aggiornamento continui e le iniziative di marketing a sostegno dei punti vendita, per aiutare il cliente a identificarli e a farne percepire la qualità e la professionalità. Tra i principali valori aggiunti di CDG-One ci sono inoltre: convenzioni con le principali Società di noleggio a lungo termine, servizio di auto di cortesia, corsi di formazione e di aggiornamento tecnico/commerciale, prove tecniche di prodotto, supporto per iniziative promo-pubblicitarie, accordi quadro con partner di primaria importanza. Nelle iniziative promo-pubblicitarie è inclusa l'identificazione del punto vendita, un'azione che crea valore aggiunto e influisce sull'affluenza nei negozi. L'immagine è essenziale per far percepire la qualità e la professionalità dell'operatore: trasmettere tali valori aiuta infatti a differenziarsi da competitor meno qualificati, a difendere la professionalità e a valorizzare il costo delle prestazioni. Il rivenditore si trova così a lavorare meglio, con maggiori garanzie e servizi, e con la consapevolezza di far parte di un progetto serio, strutturato e dedicato, asset competitivo molto importante oggi sul mercato. La bontà del progetto CDG-One ha già fatto vedere i propri frutti: ad oggi infatti i rivenditori aderenti sono già oltre 400, a neanche un anno dalla nascita. Se appartenere alla rete CDG-One significa più business e lavoro per il gommista, contemporaneamente esso rappresenta un progetto strategico per Yokohama Italia e Magri Gomme, per diventare sempre di più player importanti e di prestigio in un mercato assai competitivo quale quello dei pneumatici.

migliaia a centinaia di euro, al mese. Facevano quasi tenerezza quei clienti che pensavano di aver diritto a uno sconto se pagavano in contanti: era vero il contrario.

Tre, la tranquillità. Piuttosto che rischiare di restare per strada e spendere in riparazioni, meglio un'auto nuova.

Quattro, l'ambiente. Gli italiani, in genere poco ambientalisti, preferivano scoprirsi tali, spesso in cerca di un alibi per il "consumismo" di un'auto nuova quando la vecchia ancora camminava.

Cinque, gli incentivi. Ogni due anni un contributo pubblico a comprare una nuova macchina. Più o meno vestito di ambientalismo. I cittadini italiani, tutti, hanno aiutato alcuni di loro a cambiare la macchina. Aiutando anche gli operai delle fabbriche che le costruiscono, in Germania, in Francia, in Belgio, in Polonia, in Spagna, nell'Est Europa e anche in Italia. Nell'ultima tornata, 2009-2010, il costo secco per l'Erario è stato superiore a 1,5 miliardi di euro, al netto dell'extra gettito di Iva.

E poi, un non motivo, la sicurezza.



Pier Luigi del Viscovo

Chi ci crede che gli italiani abbiano cambiato l'auto per un airbag in più, quando poi non allacciano le cinture?

Dopo anni di corsa all'auto nuova, ora abbiamo rallentato. Perché?

Certamente la crisi ha depresso gli acquisti di auto nuove. Molti italiani si trovano con meno soldi di prima da spendere.

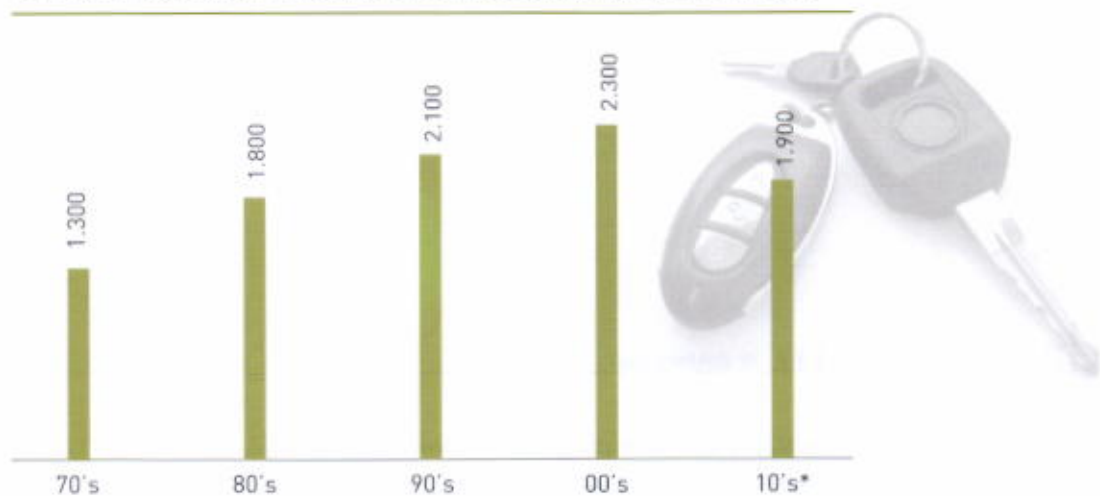
Gli altri – pur avendo esattamente gli stessi soldi – condividono comunque un sentimento di grande incertezza verso il futuro, avendo capito che il paese è esposto a forze esterne (Europa e mercati), che sfuggono al controllo dei cittadini. L'acquisto di

un'auto nuova è un fatto importante, che ha bisogno di una spinta emotiva forte legata all'entusiasmo verso il domani: di cosa, esattamente, gli italiani dovrebbero essere entusiasti? Ma non è solo crisi. Ci sono cambiamenti strutturali della domanda. Innanzitutto, le motivazioni di ieri sono state soddisfatte. L'ambiente, posto che conti. Le auto che circolano oggi sono in buona misura già quelle poco inquinanti. Certo, ce ne sarebbero tante ancora da rottamare, ma sono di persone che non ne vogliono (e non ne possono) sapere di comprare l'auto nuova, anche perché fanno davvero pochi chilometri.

Il prodotto. Molti già guidano un'auto "sfiziosa" o semplicemente più adatta a loro, come un cross-over o un monovolume medio. L'aria condizionata, l'Abs e gli airbag sono presenti ormai su moltissime auto.

Molti trovano nell'usato – che non va male – una valida offerta di auto moderne e poco inquinanti. La manutenzione. Le auto costruite negli anni 2000 sono di gran lunga ▶

Immatricolazioni medie annue di auto nuove in Italia



Fonte: Centro Studi Fleet & Mobility (* stime)

migliori rispetto a quelle che circolavano prima. Durano più a lungo e richiedono una manutenzione ad intervalli impensabili fino a dieci anni fa. Inoltre, seguendo il mantra che "prevenire è meglio che curare", si è diffusa l'abitudine a fare i tagliandi, senza aspettare che l'auto si rompa: questo fa durare di più l'auto, fa spendere meno ed elimina l'incertezza prima associata alla macchina vecchia. I finanziamenti. Non ne vogliamo più tanti. E le banche non sono aggressive come prima, anzi. Gli incentivi. Serve spiegare che ormai abbiamo raschiato il fondo?

Le motivazioni sono importanti, ma da sole non spiegherebbero tutta la flessione degli acquisti.

C'è un nuovo modello dei consumi, meno indulgente. Perché ce ne siamo concessi tanti, troppi, e forse adesso possiamo recuperare una dimensione diversa, fondata su altri valori. E anche perché – diciamolo – ormai

sono tanti i giovani, precari o sottooccupati, che non riescono a prendere impegni importanti, tra cui un'auto nuova. I loro genitori, che dieci anni fa gli hanno regalato l'auto nuova, oggi devono pagargli il mutuo.

Di fronte a questo nuovo scenario, anche l'offerta deve adattarsi. I costruttori l'hanno già fatto e ora sono orientati verso i mercati emergenti, i Bric's, che assorbono produzioni e richiedono nuovi impianti. I concessionari sono invece in difficoltà. Non hanno modificato il loro modello di business e hanno anche esposto le aziende nei confronti delle banche, per seguire strategie che non capiscono o non condividono.

Molti dovrebbero uscire dal business. Se ci riusciranno, magari aiutati dalle case automobilistiche, potranno dedicarsi meglio al post-vendita: assistenza e ricambi. Quelli che resteranno, saranno più grandi e – forse – più forti. Sarebbe il caso che fossero anche capaci di "fare sistema", per modellare il canale distributivo in modo che si vendano le auto che il mercato chiede, al giusto margine. ■



In cauda venenum di doktorfranz

*Quote rosa, tariffe minime, fiscalità di vantaggio, precedenza ai residenti.
E quasi nessuno che denunci la follia di tutti questi vincoli che puniscono le capacità.
Che dichiarari la necessità di far emergere i migliori, anziché premiare le rendite di relazione.
Si direbbe che qualcuno preferisca un paese in corsa verso l'irrilevanza...*

Nasce un nuovo modo di noleggiare a lungo termine.
QuasiNuovo di Leasys. Trovate un difetto, se ci riuscite.



Nel caso non l'aveste notato, sulla sinistra del volante un piccolo graffio c'è e a noi basta per farvi **risparmiare fino al 20%** del canone tradizionale*. Infatti, le auto di **QuasiNuovo** noleggiate a lungo termine hanno massimo 18 mesi di vita, 45mila km e vengono completamente riportate a nuovo prima del noleggio. Leasys è la prima azienda a fare una proposta così innovativa per tutte le vostre esigenze di mobilità. Scegliete tra i vari modelli l'auto più adatta a voi, noi penseremo ad ogni dettaglio.

Per maggiori informazioni visitate il sito
www.quasinuovo.leasys.com

Numero Verde
800-334422

* Canone applicato da Leasys sul nuovo con identiche dotazioni.

LEASYS

Il tuo business, muovilo con noi.



IL PIACERE È PORRE I PROPRI TRAGUARDI SEMPRE PIÙ LONTANO.

Per definire la migliore flotta aziendale sono necessarie vetture di categoria superiore. Come la nuova BMW Serie 5 Touring che, con la sua motorizzazione 520d da 184 CV, garantisce bassi consumi (5,1 l/100km) e ridotte emissioni (135 g/CO₂) anche grazie ai dispositivi BMW EfficientDynamics. Inoltre da oggi l'esperienza di guida è amplificata dal sistema integral Active Steering che assicura più stabilità a velocità elevate e più agilità a velocità limitate.

BMW PER LE AZIENDE.

BMW EfficientDynamics

520d

135 g CO₂/km

135 kW (184 CV)

BMW Financial Services; la più avanzata realtà nei servizi finanziari. BMW e Castrol. Incontro al vertice della tecnologia.

Consumi gamma BMW Serie 5 Touring (dalla motorizzazione 520d alla 535i) ciclo urbano/extraurbano/misto (litri/100km): da 6,2 (6,5)/4,5 (4,6)/5,1 (5,3) a 11,9 (11,9)/6,7 (6,5)/8,6 (8,5). Emissioni CO₂ (g/km): da 135 (139) a 201 (197). I valori tra parentesi si riferiscono alle vetture con cambio automatico.