

RASSEGNA STAMPA

20 settembre 2010

Aziende, storie
e persone

PICCOLE & MEDIE

Osservatorio Un'analisi sulla capacità di reazione da parte delle economie regionali

Crisi Per le imprese la prima uscita è al Centro

Toscana, Lazio, Umbria le aree più dinamiche. La sorpresa Sardegna Piccini (Unicredit): l'export ha aiutato, ora serve un salto dimensionale

DI ISIDORO TROVATO

Come ogni partita che si rispetti. Si parte dal centro. Anche la partita delle imprese italiane contro la crisi economica riparte dal Centro. Almeno questo è il dato emerso dalla ricerca condotta dall'ufficio studi di Unicredit group: si tratta di una mappa delle regioni che stanno meglio reagendo alla crisi e che si avviano a una risalita sul mercato.

Secondo questa analisi, il Centro è l'area dove risultano più chiari i segnali di ripresa. Inoltre, a Lombardia, Toscana, Lazio, Basilicata, Calabria e Sardegna va la maglia rosa del primato, essendo queste le regioni ormai fuori dal tunnel della crisi. Risultati quantomeno sorprendenti (specie per Calabria e Sardegna) ma che vanno contestualizzati: per Lombardia, Toscana e Basilicata si tratta di una conferma, perché già in occasione di crisi passate avevano anticipato l'uscita dalle fasi recessive. Per le regioni del Sud invece il discorso è diverso.

«La velocità di uscita dalla crisi è proporzionale alla forza d'impatto con cui è arrivata — afferma Gabriele Piccini, country Chairman Italia di Unicredit —. Nel caso delle regioni meridionali, hanno sentito meno forte il contraccolpo della bufera per la minor presenza di aree produttive. Ci sono molte imprese importanti, ma l'economia del Sud è in gran parte affidata al pubblico».

Le esportazioni

È ormai parere unanime tra gli addetti ai lavori che l'export sia la via più rapida e sicura per permettere alle imprese di uscire dalla crisi. A tal proposito l'osservatorio Unicredit ha rilevato che tra le regioni del Centro-Nord, che esportano almeno il 3% del totale nazionale, Lombardia, Veneto, Toscana e Lazio hanno mostrato una maggiore capacità di resistenza allo choc dovuto alla crisi, grazie ad alcuni vantaggi competitivi presenti sui loro territori, mentre le economie di Piemonte, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia e Marche sono risultate più colpite.

Ecco perché non sorprende che Lombardia, Toscana e Lazio abbiano anche mostrato una più solida uscita dell'attività economica regionale dalla fase di recessione. «La leva strategica che accomuna queste zone — spiega Piccini — è la buona capacità di diversificare le esportazioni: in base ai mercati di sbocco oppure per settore merceologico o grazie ai servizi venduti all'estero. Non è verosimile pensare che il consumo interno possa trascinare la ripresa delle nostre imprese. Ecco perché stiamo cercando di supportare e incentivare l'attenzione verso mercati esteri». Un sentimento condiviso visto che l'osservatorio segnala in crescita l'ottimismo degli imprenditori

manfatturieri in merito alla domanda estera. Per sbarcare nei mercati stranieri con successo però, servono capitali che non tutte le imprese hanno a disposizione e qui il tema centrale torna l'accesso al credito.

La crescita

«Se dovessimo basarci sui bilanci, la situazione sarebbe molto complessa. Ormai si guarda soprattutto alle potenzialità del business, ai piani industriali e alle idee imprenditoriali, magari in termini di innovazione, ricerca e sviluppo. Però è indubbio che per utilizzare al meglio la carta dell'export le nostre imprese devono puntare anche a

una crescita dimensionale», continua Piccini.

Un salto sempre complesso per una realtà come quella italiana. Questi dovevano essere gli anni delle fusioni, delle acquisizioni e degli accorpamenti e invece sembra che le forze in campo siano rimaste più o meno le stesse. «Il nostro sistema industriale non dimostra ancora nè la forza nè la cultura per questo tipo di operazioni. Chi cresce lo fa conquistando nuove fette di mercato a scapito di altri competitor e chi cede quasi sempre chiude. La crescita si coltiva con le ripatrimonializzazioni e quelli per dotarsi di un'adeguata rete di vendita e distri-

buzione all'estero», continua Piccini.

L'occupazione

Altro dato confortante della ricerca arriva in tema di occupazione: si riduce ulteriormente il ricorso alla cassa integrazione ordinaria, mentre resta elevato l'uso di quella straordinaria e in deroga, specie nel Nord Est e al Centro. «Gli indicatori sono sicuramente migliori rispetto all'anno scorso — conclude Piccini —. Si tratta di segnali fragili ma costanti che hanno il merito di proiettarci in un clima nuovo». E se il clima migliora, si può anche uscire a prendere una boccata d'ossigeno.

Basilea III un successo solo a metà la finanza ombra resta senza regole

Mancano indicazioni su come risolvere il problema dei gruppi troppo grandi per fallire ("too big to fail") e si teme la migrazione delle attività più rischiose e redditizie verso aree e settori che sfuggono alla sorveglianza delle autorità

LUIGISPAVENTA

segue dalla prima

Mentre una con un rapporto di solo il 2 per cento li dovrà ridurre di 50. Basilea 2 contribuì alla crisi finanziaria favorendo la sotto-capitalizzazione dei sistemi bancari in almeno quattro modi. I coefficienti erano troppo bassi. Si consentì che per soddisfare i requisiti concorressero, insieme al capitale proprio, attività disparate non in grado di assorbire le perdite. Si ammisero criteri generosi e arbitrari di ponderazione per il rischio dei diversi attivi, affidandone la valutazione alle stesse banche interessate. Si lasciarono aperte vaste possibilità di elusione, sfruttate dai regolati mentre i regolatori, se c'erano, dormivano. Le conseguenze le abbiamo pagate e le stiamo pagando.

Basilea 3 si propone di correggere tutti quei difetti. A regime, il capitale che conterà per soddisfare i requisiti patrimoniali è solo quello corrispondente alle azioni ordinarie (*common equity*). Si sono rivisti e resi più stringenti i criteri di ponderazione per il rischio delle poste dell'attivo. Si sono aumentati i coefficienti patrimoniali e se ne sono introdotti di nuovi: a regime il coefficiente minimo di capitale a cui far fronte con azioni ordinarie triplica rispetto a oggi.

Tutto a posto dunque? Non proprio, perché restano motivi di dubbio e questioni irrisolte.

Il processo, graduale, di adeguamento dei coefficienti di ripulitura del patrimonio di vigilanza avrà inizio nel 2013-2014 e si completerà alla fine del 2018 (quanto basta, come ha osservato Martin Wolf, ad avere un altro paio di crisi finanziarie). Con tempi di adeguamento più rapidi, d'altra parte, le banche, non riuscendo a raccogliere il capitale necessario (sul mercato o con accantonamento di utili), minacciavano una riduzione degli impieghi.

Riconoscendo che il problema esiste, non è ovvio che tanta diluizione temporale fosse necessaria (si ricordi che l'istituto internazionale delle banche, per fare un po' di terrorismo, ha sopravvalutato di otto volte, rispetto a stime più rigorose, la perdita di crescita dovuta all'aumento dei coefficienti di capitale).

Molti osservatori, ritenendo inaffidabile la ponderazione delle voci dell'attivo, chiedevano di riportare il capitale di vigilanza al totale dell'attivo non ponderato. Basilea 3 prevede un periodo di osservazione in vista di un coefficiente del 3 per cento, ma rinvia la decisione al lontano 2018. Poiché passività



Le tappe di Basilea III

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Core Tier 1 Ratio	3,50%	4,00%	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%
Riserva cautelativa di capitale				0,63%	1,25%	1,88%	2,50%
Totale Core	3,50%	4,00%	4,50%	5,13%	5,78%	6,28%	7,00%
Progressività delle deduzioni		20,00%	40,00%	60,00%	80,00%	100,00%	100,00%
Tier 1 minimo		4,50%	5,50%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Totale minimo		8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
Totale minimo più riserva cautelativa		8,00%	8,00%	8,63%	9,25%	9,88%	10,50%
Altri strumenti di capitale	IN DIECI ANNI A PARTIRE DAL 2013						
Parametri di liquidità	INTRODOTTO						
Parametri di liquidità a medio termine	INTRODOTTO						

Foto: Sbera Deutsche Bank

Tempi lunghi per l'applicazione dei nuovi parametri

IL COMITATO di Basilea dopo un difficile negoziato ha fissato i nuovi parametri di capitale delle banche, rinviando al 2015 l'indicazione dei parametri di liquidità e al 2018 quelli sul finanziamento degli impieghi a medio termine. Per raggiungere i requisiti di capitale sono state previste delle tappe a partire dal 2013 per raggiungere i livelli previsti entro il 2018. Anche i nuovi criteri per la deduzione dal capitale *Core Tier 1* dei crediti

fiscali, delle partecipazioni nelle assicurazioni e quelle di minoranza nelle società finanziarie avverranno nel corso degli anni, per arrivare alla piena applicazione delle nuove regole entro il 2018. Dieci anni di tempo a partire dal 2013 ci saranno invece per l'applicazione delle nuove e più restrittive regole sugli altri strumenti di capitale. Il lungo periodo fissato per l'applicazione piena di Basilea III è stato fondamentale per raggiungere l'accordo.

troppo liquide con attività troppo illiquide furono ingredienti della crisi, si riteneva opportuno costituire un ammortizzatore calibrato sulla situazione di liquidità: Basilea 3 lo prevede però in prospettiva, senza tuttavia ancora definirlo.

Mancano notizie su come si intenda risolvere il problema dei costi collettivi inerenti all'esistenza di banche troppo grandi perché se ne possa consentire la bancarotta (*too big to fail*): vi sta lavorando il *Financial Stability Board* presieduto da Mario Draghi, ma non si intravedono soluzioni ovvie che non siano anche drastiche. Si teme che le attività più rischiose e più costose in termini di capitale possano migrare nel territorio sconfinato do-

ve prosperano le attività non regolate, vecchie e nuove. Su alcuni di questi fronti gli Stati Uniti, con la legislazione Frank-Dodd, sono andati più avanti degli altri paesi.

Ma alla fine siamo sempre come Alice, nel suo paese delle meraviglie: la regolazione è costretta a correre sempre di più solo per non perdere posizioni. Così Andrew Haldane, della Banca d'Inghilterra: "È nell'interesse dei manager delle banche far apparire i miraggi come miracoli. Si introducono misure regolamentari per far fronte alle strategie di rischio della volta scorsa...Ma il rischio emigra là dove la regolazione è più debole, e perciò vi sono limiti a quanto le strategie della regolazione possono ottenere. Al culmine di un boom sia i regolatori sia i regolati sono inclini a credere ai miracoli." Amen.

Corretti i troppo bassi coefficienti precedenti che avevano contribuito a causare la crisi

Moda & Design



Il mio lavoro dipende completamente dalla mia bellezza e comincio a esserne un po' stufa: non mi controllo più

Bar Raffaelli

top model



È sempre bello venire in Italia: è divertente e si mangia così bene. E poi io ho cominciato a lavorare proprio qui

Diane von Furstenberg stilista

Il primo esperimento in materia di rete d'impresa parte da uno dei più importanti distretti del tessile abbigliamento italiano

MONICA CAMOZZI

Carpi e Modena alleate per conquistare l'estero

Otto aziende premium, complementari per proposta merceologica, insieme in uno showroom a Milano. "Ma questo è soltanto il primo passo della nostra strategia"

Milano. Mentre il ministro dell'economia Giulio Tremonti si apprestava a inserire nella manovra economica 2011-2012 lo strumento delle reti di impresa, ovvero "liberi contratti tra liberi imprenditori che decidono di agire insieme con vantaggio di ognuno", a Carpi le aziende stavano già facendo e brigando da mesi.

Perché agli imprenditori di uno dei maggiori distretti del tessile abbigliamento italiano, il concetto di rete è già chiaro da tempo: fare gruppo mantenendo la propria individualità, ma avviando politiche vantaggiose dal punto di vista commerciale, fiscale, contabile, di forza contrattuale nei confronti delle banche. Tanto che il 14 settembre, a pochi giorni di distanza da quel meeting di Cernobbio in cui Tremonti ribadì che "le reti non può farle il Governo, ma devono funzionare per sforzo dell'economia", la zona di Carpi-Modena è passata alle vie di fatto, varando il suo primo esperimento in materia di rete: otto aziende premium, complementari per proposta merceologica, insieme in uno showroom di Milano. Obiettivo: aggredire meglio i mercati esteri. Un incipit, un "passo cui ne seguiranno altri", come ha affermato Morena Manfredini, responsabile settoriale delle politiche di Cna Federmoda (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola Impresa):



“Le reti di impresa e il fondo di capitalizzazione delle pmi sono strumenti ai quali lavoriamo molto”

Emma Marcegaglia



“Le reti non può farle il Governo, ma devono funzionare per sforzo dell'economia”

Giulio Tremonti



“Nel primo trimestre 2010 la tessitura italiana è cresciuta del 5,1%, nel secondo è salita del 12%”

Pier Luigi Loro Piana

«Nelle zone di Carpi e Modena abbiamo tutta la filiera tessile, le aziende sono in grado di produrre un ottimo made in Italy e di creare marchi propri, oltre a lavorare con terzi. Ma spesso non riescono a promuoverli da sole».

Ecco allora che scatta la rete. Con manager gestionali, qual è Luigi Cadonici della showroom Damasco a Milano, pronta a supportare lo sforzo congiunto delle otto aziende: tra di loro realtà eccellenti come Sea, che produce il marchio di maglieria in filati di pregio Bellwood

(quattro milioni di capi annui e 300 clienti in Italia); o Tes, pelletteria che lavora per le migliori griffe e sta potenziando il proprio brand; o ancora Spruzzi, Campogalliano, che vende al dettaglio medio alto con la linea femminile Donatella de Paoli. E proprio Cesare de Paoli di Tes mette il dito nella piaga: «Dobbiamo fronteggiare costi altissimi di ricerca, che sfociano in prodotti copiati dai competitor stranieri. La difficoltà di farci pubblicità, visti i costi della comunicazione, proibitivi per una azienda medio piccola. E infine

il rischio di veder sparire alcuni fornitori, quelli che costituiscono il vero valore del prodotto italiano, a causa di una concorrenza estera sleale. Ecco perché bisogna superare l'individualismo e mettersi insieme per arrivare al mercato».

Lo stesso tema, l'aveva toccato la presidente di Confindustria Emma Marcegaglia, durante la conferenza stampa di apertura di Milano Unica, la più grande kermesse nazionale del tessuto in scena a Fiera Milano dall'8 al

10 settembre. «Le reti di impresa e il fondo di capitalizzazione delle pmi, per cui Bankitalia ha appena dato l'autorizzazione e che metterà sul piatto due miliardi di euro, sono due strumenti sui quali abbiamo lavorato molto».

“La qualità e la ricerca costano ma l'unità ci fa diventare competitivi”

La qualità e la ricerca costano ma l'unità ci fa diventare competitivi. Promotrice, tra le altre cose, di quella "Tremontina" sui campionari che per l'esercizio 2010 ha consentito la defiscalizzazione delle spese di ricerca per le nuove collezioni, mettendo a disposizione delle

aziende del settore 70 milioni di euro.

Qualcosa si muove e non solo a parole, insomma. La prova arriva anche dai macro indicatori del comparto tessile, cautamente positivi, forniti dal presidente di Milano Unica, Pier Luigi Loro Piana. Nel primo trimestre 2010 la tessitura italiana ha messo a segno un +5,1%, il secondo ha chiuso con una crescita su base annua arrivata al +12%. L'export di tessuti italiani è tornato a salire, con un +4,2%. E il nostro paese, sulla scena mondiale, si classifica al primo posto nell'esportazione di tessuti in lana, con una quota del 39%, surclassando una Cina ferma al 12. Le previsioni di Michele Tronconi, presidente di Sistema Moda Italia (l'associazione che raggruppa gran parte dei produttori di tessile abbigliamento), sono ben più rosee: «Secondo un'indagine svolta per noi dall'Università Liuc di Castellanza, seguendo un modello econometrico che si è rivelato attendibile gli scorsi due anni, il fatturato del tessile abbigliamento quest'anno crescerà del 4». In più, Tronconi ha sottolineato che il saldo commerciale è pari a quello dello scorso anno, anzi, «l'incremento dell'1,3%». Come dire che la moda è erimane la terza voce del Pil. Una buona ragione per agire in favore dei medio piccoli, che costituiscono l'ossatura del sistema. Un'ottima ragione, per promuovere le reti. Un ultimo nodo, resta da sciogliere, ma questa volta nella sede opportuna, ovverossia Bruxelles: quello dell'etichettatura made in e della tracciabilità. Su questo, la presidente di Confindustria ha promesso battaglia, ribadendo che «si tratta di mettere le nostre imprese in grado di competere pariteticamente con quelle di paesi come gli Usa, il Canada, la Cina, dove l'obbligo di etichettatura d'origine è già sancito». E se per l'Italia il manifatturiero è un gran valore, Marcegaglia ha ricordato che in tutta Europa, compresi i servizi ad esso legati, «supera il 50% del Pil».

Paillettes

Ritorno alle radici per fuggire dalla crisi

di ALBERTA MARZOTTO

La parola crisi è definitivamente scomparsa dal vocabolario modaio. Perché abusata o scaduta, probabilmente. O forse per semplice scarsa mania. La crisi, però, ha prodotto effetti duraturi. Sul sistema e le sue strutture, certo, ma anche sulle scelte estetiche delle maison. Le collezioni che occhieggiano dalle vetrine delle boutique in questi giorni ne sono una dimostrazione lampante, e non perché siano prodotte in economia, o con scarsità di mezzi. Per un altro e ben più profondo motivo: nei casi migliori, infatti, esprimono tutte un omaggio alla tradizione della maison stessa. Come dire: ritorno alle origini, al dna autentico del marchio.

E che c'entra la crisi con tutto questo? C'entra parecchio. I momenti duri, infatti, sono proprio quelli in cui le idee balzano vanno alle ortiche e il bisogno di sicurezza (e di rassicurazione) si impone prioritario. Nella moda, nulla equivale a sicurezza più che la formula già testata: la tradizione, anche recente, fatta vestito o borsetta. Domenico Dolce e Stefano Gabbana, ad esempio, sono sulla ribalta da appena 25 anni, ma una loro tradizione già la hanno: è fatta di corsetti e di gessati, di un misto assai sensuale di maschile e femminile, di un gusto spicato per il contrasto dal sapore inequivocabilmente siculo. Ed è proprio a questa formula vincente che i due sono tornati decisi a questo giro, dopo una infilata di stagioni un po' fiacche e surreali.

Le grandi firme scelgono i capi "antichi"

E che dire invece di Moschino? La collezione pare addirittura disegnata dalla buonanima di Franco, con le gonne spagnole che fanno il paio con i cappelli texani e la giacchine bon ton da sicura stravolte dalle borchie punk. Per Miuccia Prada tornare alla tradizione significa rifare, per l'ennesima volta, la signora bon ton col vitino di vespa e le scarpine a punta, mentre per Vuitton vuol dire tirar fuori la Speedy Bag dagli archivi, e proporla in mille e una varianti. Il ritorno ai grandi classici dovrebbe servire a rinverdir gli acquisti: con i prezzi che ci sono in giro, l'idea del pezzo che dura, perché ha una tradizione, è una sicurezza non da poco. A meno, naturalmente, di non annoiare a morte.

Annabel

Il Labour scommette su Oona

Oona King è una giovane figlia di un immigrato giamaicano nero, da sempre impegnata in politica pur avendo trovato il tempo per sposare un napoletano di buona famiglia che le ha rivelato i segreti della nostra cucina. Eletta parlamentare per il collegio londinese, ha poi perduto il seggio, ma è ora tornata di prepotenza alla ribalta. L'establishment del Labour Party la vuole come candidata nelle elezioni per la Grande Londra del 2012 contro il supersindaco Boris Johnson. Oona dovrà vincere prima di tutto le primarie del Labour, compito facilitato dalla rinuncia dell'imprenditore d'assalto Lord Alan Sugar, popolarissimo per la sua trasmissione televisiva "L'Ap-

prendista". Gli iscritti al Labour dovranno, di conseguenza, scegliere tra Oona King e il vecchio Ken Livingstone che i moderati di tutti i partiti chiamano "Ken il rosso" o "la bestia rossa" per le sue scelte politiche marxiste leniniste che gli sono costate la vittoria malgrado la regione londinese sia tradizionalmente di sinistra. Oona è, per questa ragione, la candidata della dirigenza del partito, ma Ken ha dalla sua gli attivisti e un buon numero di sindacalisti. La posta in gioco è molto alta: il partito che conquista Londra è tradizionalmente quello che, nelle politiche, conquista poi l'intero paese.

Paolo Filo della Torre

MicroMega 6/10

IL CINEMA E L'IMPEGNO

parlano gli attori:

Jasmine Trinca
Elio Germano
Alba Rohrwacher
Toni Servillo

È IN EDICOLA E IN LIBRERIA

Innovazione. Il capoluogo emiliano terzo in Italia - Modelli di utilità a +17%

Le Pmi bolognesi trainano la corsa a marchi e brevetti

Nel 2010 le domande di registrazione sono tornate a crescere

BOLOGNA

Nataschia Ronchetti

Cresce l'attenzione ai brevetti tra le imprese emiliano-romagnole. Archiviato l'arretramento del 2009, nei primi sette mesi di quest'anno le domande per tutelare le innovazioni sono nuovamente in ripresa. Se sono stabili quelle relative alle invenzioni (938, dati Uibm, Ufficio italiano brevetti e marchi), crescono però le richieste che riguardano i modelli di utilità (a quota 153, con un aumento del 17%), così come le registrazioni di marchi (3.469, pari a un +8%) e di disegni e modelli (77, +15%). Cartina di tornasole della dinamicità del sistema produttivo, la ripresa riguarda soprattutto il settore della meccanica ma anche, seppure in misura minore, chimica ed elettronica.

Capofila delle brevettazioni si riconferma la provincia di Bologna, con 492 domande relative a invenzioni e 79 per modelli di utilità. Le prime sono in diminuzione del 4,8% ma controbilanciate da un +31% per i modelli di utilità. Dati che secondo la locale Camera di commercio denotano il consolidamento della capacità di innovare delle imprese. «La leggera flessione relativa ai brevetti di invenzioni - precisa il presidente dell'ente bolognese, Bruno Filetti - non va considerata negativamente, tanto più che assistiamo a una forte crescita delle domande per i modelli di utilità. Il sistema imprenditoriale bolognese sta reagendo alla critica fase economica puntando su innovazioni per rafforzare la propria presenza sui mercati. Le nostre imprese sono terze in Italia per attività di brevettazione e noi cerchiamo di sostenerne i progetti di

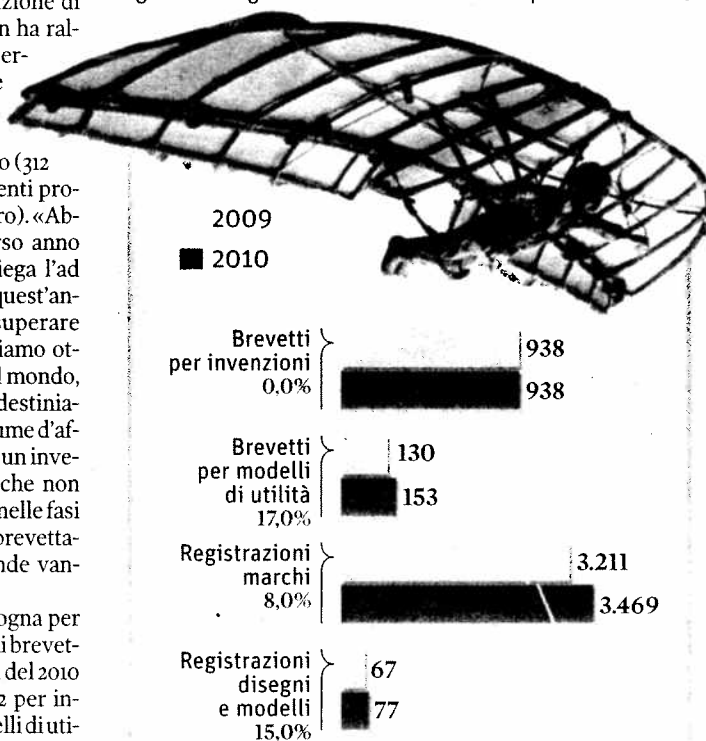
sviluppo attraverso il nostro sportello informativo».

A Bologna ha il proprio quartier generale Datalogic, il gruppo leader nella produzione di codici a barre che non ha rallentato l'attività di ricerca e brevettazione nemmeno in presenza, nel 2009, di un calo del 30% del fatturato (312 milioni nei 7 stabilimenti produttivi, di cui 6 all'estero). «Abbiamo chiuso lo scorso anno con 70 brevetti - spiega l'ad Mauro Sacchetto - e quest'anno prevediamo di superare questo risultato. Abbiamo otto centri di ricerca nel mondo, con 300 ingegneri, e destiniamo a R&S l'8% del volume d'affari. Per noi si tratta di un investimento prioritario, che non riduciamo nemmeno nelle fasi di ristrutturazione: la brevettazione ci offre un grande vantaggio competitivo».

Modena segue Bologna per numero di domande di brevetti: nei primi sette mesi del 2010 ne ha collezionate 222 per invenzioni e 16 per modelli di utilità e ha raggiunto quota 699 di marchi registrati. Proprio Confindustria Modena ha appena aperto uno sportello informativo sulla proprietà industriale che si avvale della collaborazione degli studi di consulenza del settore. «Il nostro supporto agli imprenditori - spiega il direttore dell'associazione, Giovanni Messori - va in due direzioni. La prima è aiutare le aziende a puntare su ricerca e innovazione, e in questo senso va l'accordo con l'Università di Modena e Reggio Emilia per implementare le sinergie. La seconda riguarda l'attività di tutela e valorizzazione della proprietà industriale. Le nostre aziende hanno interesse a entrare in nuovi mer-

Sotto tutela

Depositi di brevetti e registrazioni di marchi e disegni in Emilia-R. tra gennaio e luglio 2010 e var. % sullo stesso periodo del 2009



Fonte: Uibm

cati ma senza le adeguate conoscenze rischiano di perdere commesse, a vantaggio di altri che sfruttano i loro marchi e brevetti, ma anche reputazione, a causa di contraffazioni».

A spingere verso la brevettazione c'è anche la nuova edizione del premio Ipr, iniziativa realizzata dalla Fondazione Casa di risparmio di Imola, in collaborazione con Innovami, centro regionale per l'innovazione. Il premio, con un plafond di 82mila euro, mette a disposizione delle imprese importi fino a 10mila euro per coprire oltre il 50% delle spese ri-

chieste dalla procedura di brevettazione ed è rivolto ad aziende del Bolognese e della bassa Romagna (le domande vanno presentate entro il 30 settembre). «Vogliamo supportare soprattutto le Pmi - spiega la coordinatrice di Innovami, Paola Perini - per i processi di brevettazione europea e internazionale, che sono costosi. E vogliamo contribuire alla diffusione della cultura del brevetto, che consente di tutelare la proprietà intellettuale di prodotti su cui vengono fatti forti investimenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Analisi della società di consulenza Bugnion

Artigiani inventori scoraggiati dai costi per avere l'esclusiva

BOLOGNA

Un'isola felice, con un'intensa attività di brevettazione: «In Emilia-Romagna - spiega Rossella Masetti, membro dello staff legale della Bugnion, società di consulenza in proprietà industriale e intellettuale, coordinatrice delle attività in regione - la cultura del brevetto è molto diffusa, come in larga parte in tutto il Nord del Paese. Ed è presente anche tra le aziende artigiane, dove spesso troviamo fantastici inventori di soluzioni tecniche innovative. Inoltre il collegamento tra atenei e aziende, attraverso i centri di ricerca, funziona». Il cammino da percorrere è però ancora lungo, soprattutto per le piccole imprese, scoraggiate dai costi del procedimento per ottenere l'esclusiva.

«Se da un lato la crisi economica - prosegue Masetti - ha frenato gli investimenti in R&S, dall'altro in alcune imprese manca ancora l'ottica di considerare la brevettazione un investimento strategico per il futuro aziendale: viene concepita come un costo d'esercizio e non come un asset fondamentale. E invece il valore di un'impresa è spesso dato anche dalla capacità di innovare e di predisporre gli strumenti necessari a tutelare una invenzione. Del resto ci sono imprese che nascono proprio per lo sfruttamento di una innovazione».

Gli obblighi di riservatezza che consentono a un'azienda di difendere la proprietà intellettuale di prodotti innovativi, anche attraverso strumenti contrattuali, sono utili ma non completamente efficaci, secondo Bugnion. «Attraverso la brevettazione - aggiunge Masetti - il legislatore ha scel-

to di premiare, insieme al progresso tecnologico, le imprese che investono in ricerca e sviluppo, assicurando per un certo periodo di tempo la possibilità di sfruttare in esclusiva i risultati inventivi. In assenza della tutela assicurata dal brevetto le aziende mettono di fatto l'invenzione a disposizione dei concorrenti, giocandosi fette di mercato. Il brevetto costituisce anche uno strumento di valorizzazione delle invenzioni sotto il profilo finanziario: facilita l'accesso al credito, che in questa fase è un vantaggio in più».

Giuridicamente un brevetto ha effetto per vent'anni, an-



Rossella Masetti

COORDINATRICE REGIONALE BUGNION

A lungo termine. La proprietà intellettuale è un investimento da tutelare sia con la registrazione sia dopo, per evitare contrattazioni

che se in molti settori caratterizzati da un costante e rapido progresso tecnologico, come l'informatica, l'interesse all'esclusiva copre un lasso di tempo inferiore. Alla brevettazione deve poi seguire un'adeguata difesa della proprietà intellettuale, per contrastare la contraffazione. «Spesso - avverte Masetti - riscontriamo tra le imprese un equivoco: tendono a ritenere che una volta depositato il brevetto l'azione di difesa sia completata. Invece va tutelato con tutti gli strumenti che il legislatore mette a disposizione».

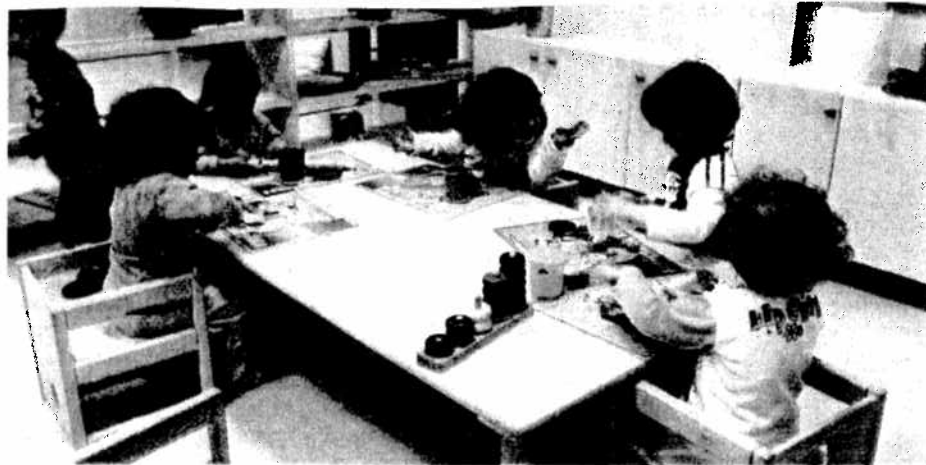
Na. R.

Foto: G. Neri / Epoca



SERVIZI ALL'INFANZIA

I CRITERI DI ACCESSO AI NIDI COMUNALI



1.056

I bimbi non ammessi. Sotto le Due Torri
184 esclusi in più a luglio rispetto al 2009

L'offerta

Nidi e servizi di accoglienza per bambini 3-36 mesi nei comuni capoluogo del Centro-Nord, le domande per il prossimo anno scolastico e le liste d'attesa di inizio estate

Città	Strutture infanzia*	Domande	Domande	Prima lista d'attesa
Bologna	71	49	2.579	1.056
Firenze	70	38	2.678	1.076
Ancona	18	12	560	190
Perugia	21	14	862	379

*Centri giochi, servizi privati e altre strutture esclusi servizi a domicilio come nido-casa e baby sitter accreditate

**Gestione diretta e integrata con il privato sociale

Fonte: Elab. su dati dei comuni

Bologna penalizza il ceto medio

La soglia dei 30mila euro di reddito «punisce» di fatto la donna che lavora

PAGINA A CURA DI
Chiara Pizzimenti

Liste d'attesa sempre più lunghe per i nidi bolognesi e occupazione femminile disincentivata, perché la madre che lavora, alzando il reddito familiare, abbassa la probabilità di ottenere un posto al nido pubblico. A Bologna erano 1.056 i bambini non ammessi a luglio, 184 in più rispetto alla prima graduatoria di un anno fa. A settembre la lista è scesa a 793 nomi e per febbraio il Comune attende un'ulteriore diminuzione (nel 2009 si è arrivati a 390 esclusi). Sono aumentate le domande ma è anche cambiato il profilo degli esclusi.

Entra prima in graduatoria chi ha un valore Isee, Indicatore della situazione economica equivalente, che rientra nel primo dei tre scaglioni, sotto i

30mila euro. La richiesta di chi è nelle fasce successive non viene valutata fino a quando non è esaurito il primo gruppo, quindi anche le domande di nuclei (che rientrano per reddito) in cui uno o entrambi i genitori sono a casa, pure se non sono alla ricerca di un lavoro.

Fino allo scorso anno invece gli scaglioni erano due, la cesura a 42mila euro. Con la divisione in tre livelli resta fuori il ceto medio: una coppia di impiegati difficilmente rientra nel primo gruppo, nel secondo ha poche speranze di vedere il bimbo al nido. Il criterio economico privilegiato rispetto a quello lavorativo? Secondo il settore Istruzione del Comune no, «è un sistema complesso - spiegano - basato su più criteri che complessiva-

mente descrivono la situazione socio-economica del nucleo, con l'obiettivo di dare pari peso a entrambi».

Fatto sta che girando per gli uffici competenti, nei quartieri Porto e Reno si ascoltano le proteste di due famiglie di reddito medio per cui non c'è posto all'asilo per il terzo figlio, mentre c'era stato per i primi due bambini. Ed è «pesantemente in lista d'attesa» (attorno alla ventesima posizione) in cinque strutture in zona Murri-Santo Stefano una neomamma impiegata che non si può permettere una struttura privata da 750-1.000 euro al mese. Se si licenziasse (o lavorasse in nero) e presentasse un nuovo Isee, sicuramente scenderebbe la graduatoria, con l'assurdo di ritrovarsi lei a casa (o di non pagare le tasse) e di ave-

re il bimbo curato nei nidi comunali. Oltre tutto così facendo, il Comune di Bologna ha portato al ribasso anche le tariffe mensili che le famiglie versano per il servizio (il massimo di 361,5 euro, per il tempo pieno, lo pagano i redditi Isee sopra i 26.727 euro).

E la situazione potrebbe peggiorare nei prossimi anni per mancanza di fondi. «Già quest'anno - spiega Vilma Fabiani di Rdb Bologna - c'è un nido in meno, il Rizzoli in ristrutturazione. Altri 5 hanno bisogno di interventi. È diminuito il numero delle educatrici e le precarie hanno contratto solo fino al 20 dicembre. Si peggiora il servizio e si toglie il lavoro».

Eppure i dati Istat sull'offerta comunale di asili nido citano l'Emilia come l'eccellenza

in Italia. Nell'anno scolastico 2008/2009, la regione ha mantenuto il primato per la diffusione degli asili nido pubblici per numerosità degli utenti, il 24% dei bambini tra zero e due anni. Insieme alla Valle d'Aosta ha l'indice più alto nell'indicatore di presa in carico dei bambini: oltre il 28%. Un risultato che porta l'Emilia-Romagna in linea con gli obiettivi dell'Agenda di Lisbona che, dieci anni fa, stabilivano la necessità che i servizi per l'infanzia coprissero almeno il 33% dei bambini sotto i 3 anni entro il 2010.

Bologna, secondo i dati del Comune, fa ancora meglio: «I nidi cittadini (comunali, in concessione, posti privati convenzionati) - aggiungono dal settore Istruzione - accolgono il 35,38% dell'utenza potenzia-

le». «È vero anche - aggiunge Fabiani - che la nostra è la regione italiana con il più alto tasso di occupazione femminile e ha perciò un maggiore bisogno di servizi per l'infanzia».

Bologna ha messo in campo anche un contributo integrativo, in forma di voucher, per la frequenza di nidi privati, se l'Isee della famiglia è sotto i 35mila euro ed entrambi i genitori sono occupati. E le richieste sono in crescita per i voucher, così come per i nidi privati e i "nido-casa": un'educatrice per tre bambini, fra i 6 e i 36 mesi, a casa di una delle famiglie. Il Comune cerca di potenziare il servizio e per quest'anno ha portato il finanziamento a 40mila euro. Anche qui il contributo per coprire i 650 euro della retta viene assegnato in base all'Isee. «Ci sono richieste per 4 o 5 gruppi - spiega Francesca Lenzi di Le Ali, una delle associazioni che ha risposto al bando - ma molti attendono l'aggiornamento delle liste d'attesa, servirebbe un adeguamento ai costi del nido».

L'ALLARME TRISTANO MUSSINI (CNA): «MIGLIAIA DI IMPRESE RISCHIANO DI SALTARE»

«Regole contro i cattivi pagatori»

«Il vizio del pubblico ha contagiato il privato: occorre severità»

«LE PUBBLICHE amministrazioni nelle loro varie articolazioni centrali e locali sono accomunate da una poco invidiabile caratteristica: sono pessimi pagatori!».

Il grido di dolore giunge da Tristano Mussini (foto), presidente della Cna reggiana, che — senza tanti giri di parole — spiega come questo «vizio» tutto italiano ha assunto proporzioni di metastasi nel sistema economico del nostro Paese e come il fenomeno, in tempi di crisi, «rischi di mandare a gambe all'aria migliaia di piccole imprese perché la crisi economica ne ha prosciugato la liquidità».

Mussini rileva inoltre che le pubbliche amministrazioni hanno fatto scuola: «Si è aggiunta la cattiva prassi del mancato pagamento tra privati con buona pace di quel circolo virtuoso che vedeva la banca finanziare l'impresa sulla base del flusso di entrate. Fino a vent'anni fa a Reggio bastava una stretta di



mano per siglare un accordo o contrattare un pagamento e le Riba respinte erano spie di situazioni di emergenza».

Oggi qualcosa è cambiato. Insomma: «C'è bisogno di regole serie ed urgenti».

In Euro, rileva lo stesso Mussini,

PROTESTA

«La politica non si occupa del problema. Ma la Cna non starà in silenzio»

qualcosa si muove: «La Commissione Europea ha raggiunto l'accordo con l'Europarlamento e con il Consiglio dei ministri Ue per il varo della direttiva contro i ritardi nei pagamenti da parte della pubblica amministrazione che prevede tempi di pagamenti massimi e non derogabili per le amministrazioni pubbliche alle impre-

se di 60 giorni, passati i quali gli enti debitori pagheranno una penale dell'8%. Il voto di questo auspicato provvedimento è previsto nel prossimo ottobre, dopo di che i singoli stati avranno due anni per recepirlo. Speriamo che l'Italia sia tra i primi paesi a farlo, dato che peggio dei tempi di pagamento italiani ci sono solo quelli greci e portoghesi».

Resta sul tavolo il ritardo dei privati. «è un tema di cui si parla poco e di cui, sorprendentemente, la politica non si occupa. L'Italia è stata tra i Paesi che si sono opposti all'estensione del provvedimento europeo anche al settore privato: pensiamo sia un'occasione persa perché il corto circuito negli incassi tra privati è devastante. Cna — conclude Mussini — che sul credito ha profuso uno sforzo straordinario, non intende far passare sotto silenzio questo stato di cose e avvierà un'opera di sensibilizzazione coinvolgendo istituzioni, parlamentari, forze politiche e le altre Associazioni».



Cna lancia l'allarme
**'Pagamenti in tilt
a rischio chiusura
molte imprese'**

«PAGAMENTI in tilt, centinaia di imprese a rischio chiusura». A lanciare questo grido d'allarme è **Tristano Mussini**, presidente Cna Reggio Emilia.

Scrivono Mussini: «Le pubbliche amministrazioni sono accomunate da una poco invidiabile caratteristica: sono pessimi pagatori! L'atavico ritardo nei pagamenti, la burocrazia, le incertezze strutturali di qualsiasi appalto pubblico costituiscono una barriera all'ingresso nel mercato pubblico delle Pmi. Questo "vizio" tutto italiano ha assunto proporzioni di metastasi nel sistema economico del nostro paese: e se fino al 2008 questo fenomeno poteva considerarsi la principale causa della mancata crescita di molte aziende, oggi rischia di mandare a gambe all'aria migliaia di piccole imprese perché la crisi economica ne ha prosciugato la liquidità. Tanto più se consideriamo che ai vincoli contraddittori del Patto di Stabilità e alla cronicità dei ritardi con cui paga la Pubblica Amministrazione, si è aggiunta la cattiva prassi del mancato pagamento tra privati».

A Mussini replicano Anci (**Marzio Iotti**) e Legaautonomie (**Cesare Beggi**): «La legittima denuncia della Cna reggiana arriva un po' in ritardo rispetto all'allarme dei sindaci del maggio scorso. Dovrebbe essere chiaro a tutti l'indirizzo cui inviare le proteste per questa situazione, invece sembra non essere così».

Pagamenti in ritardo Imprese al collasso

Le pubbliche amministrazioni, nelle loro varie articolazioni centrali e locali, sono pessimi pagatori. A dirlo è Tristano Mussini, presidente provinciale di Cna. "L'atavico ritardo nei pagamenti, la burocrazia, le incertezze strutturali che accompagnano l'attuazione di qualsiasi appalto pubblico costituiscono una barriera all'ingresso nel mercato pubblico delle Pmi e portano a contraddizioni evidenti sia nelle procedure di acquisto sia nel sistema dei prezzi - spiega Mussini - Questo 'vizio' tutto italiano ha assunto proporzioni di metastasi nel sistema economico del nostro paese, e se fino al 2008 questo fenomeno poteva considerarsi la principale causa della mancata crescita di molte aziende, oggi rischia di mandare a gambe all'aria migliaia di piccole imprese perché la crisi economica ne ha prosciugato la liquidità".

Oltre ai vincoli "contraddittori" del patto di stabilità e alla "cronicità dei ritardi" con cui paga la pubblica amministrazione, Mussini segnala anche "la cattiva prassi del mancato pagamento tra privati, con buona pace di quel circolo virtuoso che vedeva la banca finanziare l'impresa sulla base del flusso di entrate". Si tratta di un fenomeno piuttosto recente, "fino a vent'anni fa, a Reggio bastava una stretta di mano per siglare un accordo o contrattare un pagamento e le Riba respinte erano spie di situazioni di emergenza - sottolinea Mussini - eredità di una congiuntura economica negativa che dura da troppo tempo. Certo è che il rischio è concreto: tante imprese potenzialmente sane rischiano di finire stritolate in questa spirale perversa. C'è bisogno di regole serie ed urgenti!".

Per quanto riguarda la Pubblica Amministrazione, una buona notizia, secondo l'associazione degli artigiani, è però giunta dall'Europa. La Commissione Europea ha raggiunto l'accordo con l'Europarlamento e con il Consiglio dei ministri Ue per il varo della direttiva contro i ritardi nei pagamenti da parte della PA, che prevede tempi di pagamenti massimi e non derogabili per le amministrazioni pubbliche alle imprese di 60 giorni, passati i quali gli enti debitori pagheranno una penale dell'8%. Il voto di questo provvedimento è previsto nel prossimo ottobre, dopo di che i singoli Stati avranno due anni per recepirlo. "Speriamo che l'Italia sia tra i primi paesi a farlo, dato che peggio dei tempi di pagamento italiani ci sono solo quelli greci e portoghesi - scrive Mussini - Per una volta non ci dispiacerebbe correre per la parte alta della classifica, nella speranza di trovare ancora in attività tante piccole imprese oggi agonizzanti".

"Certo resta sul tavolo, ancora irrisolto, il nodo dei pagamenti tra privati, un tema di cui si parla poco e di cui, sorprendentemente, la politica non si occupa. L'Italia è stata tra i Paesi che si sono opposti all'estensione del provvedimento europeo anche al settore privato: pensiamo sia un'occasione persa perché il corto circuito negli incassi tra privati è devastante per le piccole imprese quanto quello tra privati e PA. Se poi non bastasse, sulle piccole imprese in crisi di liquidità causa i mancati incassi incombono un sistema giudiziario dai tempi biblici e i criteri di Basilea 2, pensati per le grandi imprese di modello anglosassone quotate in borsa. Oggi quell'accordo va ripensato radicalmente, altrimenti risulta inutile e dannoso per l'accesso al credito delle piccole imprese" prosegue Mussini.

"Cna, che sul credito ha profuso uno sforzo straordinario, non intende far passare sotto silenzio questo stato di cose e avvierà un'opera di sensibilizzazione coinvolgendo le istituzioni locali, tutti i parlamentari e le forze politiche, nonché avvierà un confronto con le altre associazioni perché si tratta di un tema di interesse generale, che va oltre l'appartenenza a una sigla - conclude il presidente provinciale - A Reggio, dove la forza di volontà di tanti piccoli imprenditori e il buon funzionamento degli ammortizzatori sociali hanno attutito la perdita di posti di lavoro, comincia a profilarsi il rischio di chiusura di centinaia di imprese che, pur lavorando, sono travolte dal black out dei pagamenti. Dobbiamo impedire che ciò accada".

Tristano Mussini (Cna) critica soprattutto le pubbliche amministrazioni

Pagamenti in tilt, centinaia di imprese a rischio chiusura

di **Tristano Mussini**

Le pubbliche amministrazioni nelle loro varie articolazioni centrali e locali sono accomunate da una poco invidiabile caratteristica: sono pessimi pagatori!

Questo "vizio" tutto italiano ha assunto proporzioni di metastasi nel sistema economico del nostro paese, e se fino al 2008 questo fenomeno poteva considerarsi la principale causa della mancata crescita di molte aziende, oggi rischia di mandare a gambe all'aria migliaia di piccole imprese perché la crisi economica ne ha prosciugato la liquidità.

Tanto più se consideriamo che ai vincoli contraddittori del Patto di Stabilità e alla cronicità dei ritardi con cui paga la Pubblica Amministrazione, si è aggiunta la cattiva prassi del mancato pagamento tra privati con buona pace di quel circolo virtuoso che vedeva la banca finanziare l'impresa sulla base del flusso di entrate.

Trattasi di fenomeno piuttosto recente, (fino a vent'anni fa, a Reggio Emilia bastava una stretta di mano per siglare un accordo o contrattare un pagamento e le Riba respinte erano spie di situazioni di emergenza!), eredità di una congiuntura economica negativa che dura da troppo tempo. Certo è che il rischio è concreto: tante imprese potenzialmente sane rischiano di finire stritolate in questa spirale perversa.

Per quanto riguarda la Pubblica Amministrazione, una buona notizia è giunta dall'Europa. La Commissione Europea ha raggiunto l'accordo con l'Europarlamento e con il Consiglio dei ministri Ue per il varo della direttiva contro i ritardi nei pagamenti da parte della pubblica amministrazione che prevede tempi di pagamenti massimi e non derogabili per le amministrazioni pubbliche alle imprese di 60 giorni, passati i quali gli enti debitori pagheranno una penale dell'8%.

Il voto di questo auspicato provvedimento è previsto nel prossimo ottobre, dopo di che i singoli stati avranno due anni per recepirlo. Speriamo che l'Italia sia tra i primi paesi a farlo. Per una volta non ci dispiacerebbe correre per la parte alta della classifica, nella speranza di trovare ancora in attività tante piccole im-

prese oggi agonizzanti!

Certo resta sul tavolo, ancora irrisolto, il nodo dei pagamenti tra privati, un tema di cui si parla poco e di cui, sorprendentemente, la politica non si occupa. L'Italia è stata tra i paesi che si sono opposti all'estensione del provvedimento europeo anche al settore privato: pensiamo sia

un'occasione persa perché il corto circuito negli incassi tra privati è devastante per le piccole imprese quanto quello tra privati e P.A..

Se poi non bastasse, sulle piccole imprese in crisi di liquidità causa i mancati incassi incombono un sistema giudiziario dai tempi biblici e i criteri di Basilea 2, pensati per le

grandi imprese di modello anglosassone quotate in borsa.

Oggi quell'accordo va ripensato radicalmente, altrimenti risulta inutile e dannoso per l'accesso al credito delle piccole imprese.

CNA, che sul credito ha profuso uno sforzo straordinario, non intende far passare sotto silenzio questo stato di cose e avvierà un'opera di sensibilizzazione coinvolgendo le Istituzioni Locali, tutti i parlamentari e le forze politiche, nonché avvierà un confronto con le altre Associazioni perché si tratta di un tema di interesse generale, che va oltre l'appartenenza a una sigla. A Reggio, dove la forza di volontà di tanti piccoli imprenditori e il buon funzionamento degli ammortizzatori sociali hanno attutito la perdita di posti di lavoro, comincia a profilarsi il rischio di chiusura di centinaia di imprese che, pur lavorando, sono travolte dal black out dei pagamenti.

(* *Presidente provinciale Cna*)



Tristano Mussini,
presidente
provinciale Cna

Pagina 30

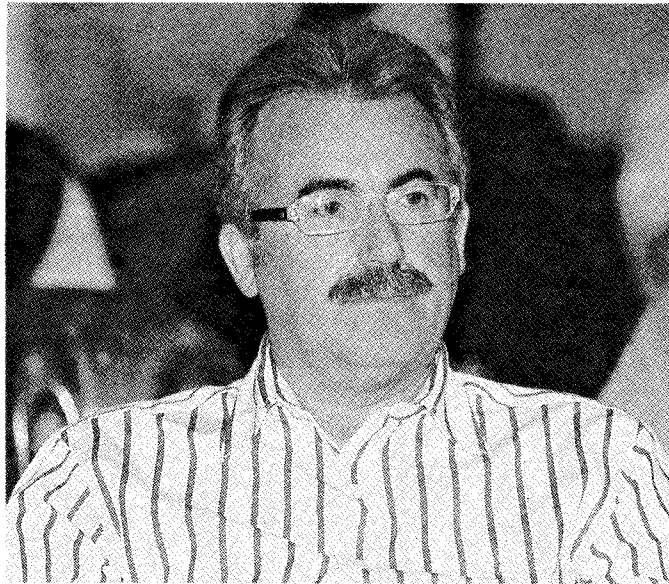


Tristano Mussini, presidente di Cna Reggio Emilia, lancia l'allarme e chiede nuove regole

«Piccole imprese a rischio di chiusura travolte dal black out dei pagamenti»

REGGIO. «Le pubbliche amministrazioni nelle loro varie articolazioni centrali e locali — spiega Tristano Mussini, presidente di Cna Reggio Emilia — sono accomunate da una poco invidiabile caratteristica: sono pessimi pagatori». Così inizia un lungo intervento dello stesso Mussini che denuncia la difficoltà delle piccole e medie imprese a entrare nel mercato pubblico. «La burocrazia — spiega — le incertezze strutturali che accompagnano l'attuazione di qualsiasi appalto pubblico portano a contraddizioni evidenti sia nelle procedure di acquisto sia nel sistema dei prezzi. Questo vizio tutto italiano ha assunto proporzioni di metastasi nel sistema economico del nostro paese, e se fino al 2008 questo fenomeno poteva considerarsi la principale causa della mancata crescita di molte aziende, oggi rischia di mandare a gambe all'aria migliaia di piccole imprese perché la crisi economica ne ha prosciugato la liquidità».

Tanto più — prosegue il presidente della Cna — se consideriamo che «ai vincoli contraddittori del Patto di Sta-



Tristano Mussini, presidente di Cna Reggio Emilia

bilità e alla cronicità dei ritardi con cui paga la Pubblica Amministrazione, si è aggiunta la cattiva prassi del mancato pagamento tra privati con buona pace di quel circolo virtuoso che vedeva la banca finanziare l'impresa sulla base del flusso di entrate». Per Mussini il rischio è concreto: «Tante imprese

potenzialmente sane rischiano di finire stritolate in questa spirale perversa. C'è bisogno di regole serie e urgenti... La Commissione Europea ha raggiunto l'accordo con l'Europarlamento e con il Consiglio dei ministri Ue per il varo della direttiva contro i ritardi nei pagamenti da parte della pubblica am-

ministrazione che prevede tempi di pagamenti massimi e non derogabili per le amministrazioni pubbliche alle imprese di 60 giorni, passati i quali gli enti debitori pagheranno una penale dell'8%. Il voto di questo auspicato provvedimento è previsto nel prossimo ottobre, dopo di che i singoli stati avranno due anni per recepirlo. Speriamo che l'Italia sia tra i primi paesi a farlo». Se poi non bastasse, sulle piccole imprese in crisi di liquidità causa i mancati incassi «incombono un sistema giudiziario dai tempi biblici — spiega Mussini — e i criteri di Basilea 2, pensati per le grandi imprese di modello anglosassone».

La Cna — questo l'annuncio del presidente — non intende far passare sotto silenzio tutto ciò. A Reggio, dove la forza di volontà di tanti piccoli imprenditori e il buon funzionamento degli ammortizzatori sociali hanno attutito la perdita di posti di lavoro, comincia a profilarsi il rischio di chiusura di centinaia di imprese che sono travolte dal black out dei pagamenti. Dobbiamo impedire che ciò accada».

venerdì, 17 settembre 2010

"Pagamenti in ritardo, imprese in ginocchio"

La Cna lancia l'allarme: "Aziende in crisi di liquidità perchè i committenti pubblici non pagano". Anche l'associazione di via Maiella sente la crisi: in un anno 500 associati in meno.



"Dopo l'estate abbiamo cominciato a ricevere forti preoccupazioni per la riscossione dei pagamenti dal settore pubblico, ci sono pesanti ritardi". L'allarme arriva da Tristano Mussini (foto), presidente provinciale della Cna. I tempi medi di pagamento nel settore pubblico sono passati da 90 giorni a 220, con picchi che arrivano fino a un anno nella sanità. E' una situazione che mette in serie difficoltà le imprese che lavorano con la pubblica amministrazione. Sanità a parte, nella nostra provincia il fenomeno è relativamente nuovo.

A raccogliere le preoccupazioni delle piccole e medie imprese è la Cna. L'associazione ha pagato la crisi con una diminuzione degli associati, che sono passati dai 10.800 del 2007 a poco più di 10 mila. Solo nel 2010 hanno chiuso i battenti 500 imprese associate. E il rischio ora è che altre, potenzialmente sane, finiscano stritolate dalla mancanza di liquidità. "Le più colpite sono le aziende strutturate - continua Mussini - perchè hanno costi fissi, meno lavoro e le banche non le sostengono a sufficienza". Il settore che risente maggiormente dei ritardi è quello dei lavori pubblici, ma nessun comparto è esente.

L'aspetto paradossale è che nella maggior parte dei casi i Comuni reggiani hanno in cassa i soldi per pagare le imprese, ma i fondi sono bloccati dal patto di stabilità. Si innesca così un circolo vizioso."La preoccupazione maggiore -afferma il presidente di Cna - è che la brutta abitudine venga trasmessa e applicata anche tra privati".

Una buona notizia - secondo Mussini - viene dall'Europa. La Commissione Europea ha raggiunto l'accordo con l'Europarlamento e con il Consiglio dei ministri per il varo della direttiva contro i ritardi nei pagamenti da parte della pubblica amministrazione. La norma prevede tempi massimi di 60 giorni, con una penale dell'8%. L'Italia ha due anni per recepirla, Cna chiede ai parlamentari reggiani di portare a Roma le preoccupazioni delle aziende, perchè vengano accelerati i tempi. Inoltre svolgerà un'indagine tra i suoi associati in modo da avere un quadro preciso sullo stato attuale dei pagamenti.

di GIULIA GUALTIERI

