

## ECONOMIA VICENTINA

Telefono 0444.396.311 Fax 0444.396.333 | E-mail: redazione@ilgiornaledivicenza.it

L'INTERVISTA. Il manager di Unicredit ieri a un convegno nel Vicentino

## «Le Reti d'impresa portano vantaggi per tasse e utili»

Inglese: «Già 412 sono censite, di cui 19 vicentine ma il potenziale dello strumento è ancora enorme»

Matteo Bernardini

L'antidoto alla crisi che non passa? L'aggregazione. Anche tra aziende, soprattutto quelle medio-piccole che rappresentano la spina dorsale del sistema economico regionale e vicentino. E così il "contratto di rete" è stato al centro del convegno organizzato, ieri, da Unicredit e dallo studio di dottori commercialisti Maggio & Partners. Un'occasione per stilare un'analisi della situazione economica dal punto di vista finanziario e imprenditoriale partendo dalle "reti d'impresa". «A fine luglio ne abbiamo censite, a livello nazionale, 412 - dice Renato Inglese, referente territoriale per il Nordest di Unicredit - e 19 di queste reti sono composte da società vicentine».

Completivamente le azien-

de che hanno optato per l'aggregazione sono oltre 2 mila. «Senza dubbio un buon risultato - osserva Inglese - ma il potenziale di questo strumento è ancora enorme e per molti aspetti ancora inesplorato».

Quali sono i vantaggi per chi decide di mettersi in rete?

L'aggregazione migliora anzitutto la competitività - replica il manager di Unicredit - in particolare per quanti si rivolgono ai mercati esteri supportandoli nei processi di internazionalizzazione. Poi ci sono vantaggi fiscali: gli utili (fino a 1 milione di euro) investiti nella "rete" sono infatti detassati, non dimenticando il fatto che il contratto di rete porta a dei miglioramenti del singolo rating aziendale.

Rimane però aperta la questione relativa all'accesso al credi-

to. Ma anche questo problema può trovare una soluzione nei contratti di rete, perché un altro vantaggio dell'aggregazione è quello di facilitare il percorso che conduce all'erogazione dei finanziamenti da parte degli istituti di credito. Unicredit, per esempio, vuole aiutare le aziende a presentarsi con un vestito migliore davanti al sistema. Anche e soprattutto quelle medio-piccole che altrimenti non troverebbero spazio nella competizione internazionale.

Se le imprese chiedono credito alle banche, le banche di cosa hanno bisogno per erogarlo?

Di trasparenza. Noi dobbiamo conoscere le "malattie" delle aziende, perché, specie in un momento difficile come quello attuale, non si possono sprecare forze e risorse per sostene-



Renato Inglese, referente territoriale per il Nordest di Unicredit

re società afflitte da mali incurabili. Abbiamo quindi bisogno di avere il quadro dell'intera situazione di un'impresa e per questo è necessario coinvolgere tutti: imprenditori, associazioni di categoria, professionisti e consorzi fidi. Anche questo è fare "rete". E oggi c'è necessità di interpretare questo concetto in maniera diversa dal passato.

Dal vostro osservatorio che impressione avete del sistema imprenditoriale vicentino?

La fortuna del territorio berico è quella di possedere una varietà di risorse imprenditoriali che ha prodotto una maggiore resistenza alla crisi. Vediamo in sofferenza il settore tessile e quello orafa, e per la prima volta anche quello meccanico sta dando segnali di leggero cedimento. Chi invece si sta riprendendo è la concia. Detto

questo, la differenza tra Vicenza e le altre aree la sta facendo la creatività degli imprenditori. Che stanno resistendo a una crisi paragonabile forse solo a quella del 1929.

E dallo Stato, cosa si attendono le banche?

L'abbassamento della pressione fiscale, perché solo così possono ripartire i consumi. E se non si interviene in questo senso la crisi si farà ancora più profonda. Purtroppo i segnali che stiamo vedendo non sono positivi né incoraggianti da questo punto di vista. La legge di Stabilità non va ad alleggerire il carico fiscale. Anzi. E invece è necessario avere più coraggio, specie in questa fase. Se le cose restano come sono, temo il prossimo trimestre sarà quello più difficile dall'inizio della crisi. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NUOVE FRONTIERE. A Palazzo della Ragione a Verona l'incontro sull'internazionalizzazione

## Unicredit ha accompagnato all'export 211 imprese beriche

L'istituto di credito veronese è operativo in 150 paesi nel mondo

Maurizio Corte  
VERONA

Sono 211 le aziende di Vicenza accompagnate all'estero, nei primi otto mesi del 2012, grazie alla consulenza di Unicredit. Altre 145 sono di Verona. Insieme, Vicenza e Verona coprono la metà delle imprese del Veneto (709 il totale, nel Triveneto 954) che per la prima volta si sono affacciate sui mercati stranieri. In Italia, Unicredit ha accompagnato all'estero 4.975 aziende. A conti fatti, Vicenza è la provincia del Nordest che meglio ha risposto all'iniziativa di Unicredit.

Di questi dati, dell'iniziativa di Unicredit International (www.unicreditinternational.it) e delle prospettive dell'export del Nordest si è discusso ieri a Verona, al Palazzo della Ragione, in Cortile Mercato Vecchio. Claudio Aldo Rigo, responsabile di Territorio Nordest di Unicredit, ha osservato

**Vicenza e Verona coprono la metà delle imprese venete andate per la prima volta all'estero**

che «l'andamento dell'economia italiana conferma l'importanza della scelta di Unicredit di aver orientato fortemente il proprio piano strategico al supporto dell'export e della competitività internazionale delle imprese italiane». L'obiettivo per il prossimo triennio è di accompagnare all'export - forti dell'operatività di Unicredit in 150 Paesi al mondo e la presenza in 50 Paesi grazie alla rete di banche, filiali e uffici - altre 4.500 imprese del Nordest. «Internazionalizzarsi è fondamentale per le imprese», ha sottolineato Lucio Izzi, nuovo regional manager Nordest di Unicredit. «La ricerca di controparti affidabili, la gestione dei crediti commerciali e la conoscenza dei mercati di sbocco sono aspetti basilari e fondanti, per un'azienda che intende implementare il proprio business all'estero. Con quest'iniziativa Unicredit mira a fornire una consulenza a 360 gradi».

«Le piccole e medie imprese che hanno successo sono soltanto quelle che hanno innovato e che si sono internazionalizzate, agendo soprattutto sui mercati fuori dell'Europa», ha detto Giulio Pedrollo, presidente dei Giovani Industriali di Confindustria Veneto. «Chi dice di non potersi internazio-



I relatori intervenuti al convegno organizzato da Unicredit a Verona

nalizzare perché è un'impresa troppo piccola pone un falso problema. Alcune aziende sono piccole anche perché non si sono internazionalizzate. C'è un problema di mentalità e di vincoli culturali. Da parte loro, gli istituti di credito debbono fare la loro parte con azioni di formazione, di informazione e di supporto finanziario alle imprese che vogliono esportare».

Il presidente di Confartigianato Veneto, Giuseppe Sbal-

chiero, ha evidenziato come stia aumentando l'export fra le imprese artigiane della nostra regione. Per spingere le esportazioni occorre migliorare la qualità del lavoro, accrescere la presenza dell'imprenditoria veneta all'estero e trovare i partner sui mercati. «Lo sforzo che dobbiamo fare», ha detto Sbalchiero, «è di mettere assieme le imprese per presentarsi unite, in una logica di aggregazione e di filiera. Per fare questo, debbono cambiare

cultura e mentalità degli imprenditori. È poi necessario che istituti di credito, Province, Camere di commercio e Regione si coordinino per organizzare le missioni all'estero, in modo da evitare di andare sparsi».

Qualità totale del prodotto, pensiero «green» e forte creatività: questi i segreti del successo all'estero di Conceria Montebello, secondo l'amministratore delegato Gianfranco Dalle Mese: «Nel 2011 Conceria Montebello ha esportato il 60% della produzione e contiamo di arrivare al 70% nel 2012. Gemata, con le macchine per conceria, esporta il 75-80% della produzione; e la start-up Studioart, con i prodotti in pelle per il mondo del lusso, vende all'estero il 90%».

«Per incrementare l'export c'è la necessità di essere assistiti dal sistema creditizio, di quella formazione che dà vita nuova a vecchie energie e del valore del Made in Italy», ha fatto notare Dalle Mese. «È fondamentale produrre in Italia, perché il valore dell'artigianato italiano è recepito in tutto il mondo».

L'amministratore delegato della veronese Simem, Federico Furlani, ha portato l'esperienza di un'azienda che costruisce macchine per la produzione di calcestruzzo per le grandi opere. Dall'Eurotunnel al canale di Panama, Simem ha saputo vincere la «diffidenza verso la tecnologia italiana», come ha dichiarato Furlani, la cui azienda esporta il 98% della produzione. Come si vince la sfida dell'internazionalizzazione? «Solo con l'innovazione», ha sottolineato l'Ad di Simem. ●

## GASCOM. Cambiamenti al vertice

I vicentini Andrea Parisotto e Alberto Bussolaro entrano nella direzione del gruppo padovano punto di riferimento nel mercato della fornitura di gas e di energie rinnovabili.

Tutti insieme per l'accesso al credito

## “Patto a 3”, lo screening continuo delle aziende per avere finanziamenti

Se gli istituti di credito chiedono al mondo dell'imprenditoria trasparenza, lo studio di commercialisti Silvano Maggio & Partners (che assieme a Unicredit ha organizzato ieri a Creazzo il convegno sulle "reti d'impresa") propone alle aziende e al mondo bancario il "Patto a 3".

«L'idea è quella di un affiancamento continuo di analisi e consulenza alle imprese - spiega Silvano Maggio - in questo modo le banche potranno essere sempre a conoscenza dello stato di salute delle aziende alle quali hanno erogato credito. Dal nostro punto di vista, realizzando questo speciale progetto, l'accesso al credito non potrà che migliorare».

Andando così a risolvere uno dei problemi endemici dell'attuale sistema economico.

«Il patto prevede il coinvolgimento delle imprese, dei consulenti e degli istituti di credito - riprende il commercialista vicentino - Insieme si potrà quindi puntare a una rendicontazione periodica dell'andamento aziendale e non avere invece solo una stima consuntiva

finale a fine anno del bilancio. Siamo quindi convinti che questo strumento possa rendere più serene le banche nel concedere i finanziamenti e allo stesso tempo essere utile alle imprese che avranno sempre sotto controllo la loro situazione patrimoniale».

I dati dello speciale screening aziendale verrebbero così messi all'interno di un sistema di "rete" condiviso tra i tre soggetti interessati al "Patto a 3".

«Attraverso l'accordo - puntualizza Silvano Maggio - si potrà quindi dare risposta al bisogno di trasparenza più volte invocato dalle banche». Che dal canto loro, almeno stando alla pronta risposta di Unicredit, sembrerebbero apprezzare l'iniziativa.

«Il patto ci pare un'ottima soluzione - conferma Renato Inglese, referente territoriale Nordest di Unicredit - Se ci viene proposto noi ci stiamo. Noi infatti abbiamo estremo bisogno di trasparenza da parte delle aziende perché non possiamo permetterci, specialmente in un periodo tanto delicato come quello che stiamo attraversando di erogare finanziamenti a imprese che invece non sono in salute e non possono restare all'interno del mercato e competere». ● M.B.

## Borsa Merci di Vicenza

RILEVATI ALLA SALA  
CONTRATTAZIONI DEL 25 OTTOBRE 2012

## CEREALI

**Frumenti teneri nazionali:** Superfino alto tenore di glutine umidità 14% n.q.; Fino buono di glutine 267,00 - 270,00; Buono mercantile umidità 14% 263,00 - 265,00; Mercantile n.q.  
**Frumenti esteri:** North Spring 343,00 - 345,00.  
**Francese** n.q.; Granone nazionale comune (umidità 14%) 245,00 - 247,00; (umidità 25%) n.q.; estero 272,00 - 274,00.  
**Altri cereali:** Orzo vestito estero 260,00 - 262,00; orzo vestito nazionale leggero n.q.; orzo nazionale medio 243,00 - 245,00; orzo nazionale pesante 250,00 - 252,00.

## FARINE - CRUSCAMI - GERME

**Farine di frum. tenero ad alto ten. di glutine:** tipo W300 540,00 - 570,00; tipo "00" 540,00 - 542,00; tipo "0" 470,00 - 480,00; tipo "0" merce insaccata 405,00 - 407,00; tipo "0" alla rinfusa 370,00 - 375,00.  
**Farine di granoturco:** Bramata 565,00 - 570,00; Gialla nostrana 530,00 - 540,00; Spezzato di mais 365,00 - 370,00.  
**Casami di frumento tenero:** Crusca e cruschetto (alla rinfusa) autotreno 193,00 - 195,00; Crusca e cruschetto (in sacco) 223,00 - 225,00; Tritello in sacco 225,00 - 228,00; Farinaccio in sacco 260,00 - 262,00.  
**Germe di granone:** Franco arrivo alla rinfusa 320,00 - 325,00.

## MANGIMI

**Farina di soia tostata,** nazionale (dal 2/2/2012 prot. 50% s.s.) normale O.G.M. 510,00 - 512,00; nazionale (prot. 50% s.s.) normale CONVENZIONALE 480,00 - 482,00; Farina di soia tostata, nazionale (prot. 50% s.s.) proteica O.G.M. 573,00 - 575,00; nazionale (prot. 50% s.s.) proteica CONVENZIONALE 490,00 - 492,00; Semi di soia nazionale CONVENZIONALE 515,00 - 520,00; farina di granone (uso zootecnico) rinfusa 215,00 - 225,00.

## RISI E SOTTOP. RISONI

**Risi:** Carnaroli 910,00 - 960,00; Arborio 790,00 - 840,00; Vialone nano 1020,00 - 1060,00; Padano n.q. Sottoprodotti: Mezzagrana 345,00 - 375,00; Grana verde 250,00 - 260,00; Farinaccio 207,00 - 213,00; Pula vergine 150,00 - 155,00.

**Risoni:** Carnaroli 330,00 - 360,00; Vialone nano (55-60) 420,00 - 460,00; Arborio n.q.

## BOVINI DA MACELLO

**Vitelli a carne bianca:** extra 3,90 - 4,21; Simmenthal 3,49 - 3,65; Polacchi Simmenthal 3,49 - 3,65; Polacchi bianchi e neri 1a qualità 3,21 - 3,34, 2a qualità 2,95 - 3,03; Incroci nazionali 2,97 - 3,36; Pezzati neri 2,82 - 2,92.  
**Vitelloni:** Simmenthal 2,38 - 2,45; Polacchi bianchi e neri 2,20 - 2,30; Polacchi incroci 2,30 - 2,40; Brunoalpini 1,90 - 2,00; Pezzati neri 1,95 - 2,00; Charolais 2,65 - 2,75; Limousine leggero (fino a 600 kg) 2,85 - 3,00; Limousine pesante (oltre 600 kg) 2,70 - 2,85; Biondi francesi 2,50 - 2,60; Irlanda incrocio 2,55 - 2,70.  
**Sopranne:** Limousine 2,85 - 3,00; Charolais e incrocio francese 2,60 - 2,70; Incroci nazionali 2,25 - 2,45; Esteri misti 2,25 - 2,45.

**Vacche:** Simmenthal 1,40 - 1,72; Brunoalpine 1,10 - 1,42; Pezzate nere 1,10 - 1,42; Industria 1,00 - 1,20.

## BOVINI DA ALLEVAMENTO

**Vitelli da latte:** Incroci belga maschio 5,50 - 6,50; femmina 4,00 - 4,80; Incroci 2,39 - 3,34; Simmenthal 4,30 - 4,70; Brunoalpini 1,50 - 2,00; Pezzati neri da kg 50 a kg 52 (dal 28 luglio il peso è da kg 40 a 52) 2,00 - 2,20; Pezzati neri da kg 30 a kg 45 (dal 28 luglio il peso è da kg 30 a 40) n.q.  
**Vitelli da latte esteri:** Bavaresi Simmenthal 4,47 - 4,94; Tedeschi Blue Belga 4,47 - 5,23; Biondi Francesi (al capo) 550,00 - 650,00; Francesi leggeri 342,00 - 375,00; Bianchi neri francesi 1ª qualità n.q.; Bianchi neri francesi 2ª qualità n.q.; Bianchi neri tedeschi 1ª qualità 200,00 - 220,00; Polacchi 285,00 - 300,00; Ungheresi 210,00 - 225,00.

## SEMENTI CERTIFICATE

**Ladino selezionato** standard 5100,00 - 5350,00; Trifoglio violetto selezionato 3150,00 - 3350,00; Erba medica varietà extra 3800,00 - 4000,00.

## PAGLIA

**Paglia pressata da mietitrebbia (arrivo)** 70,00 - 80,00.

## PROSCIUTTI

**Prosciutto Veneto Berico-Euganeo:** con osso del peso di kg. 8,5/10 circa 11,13 - 12,32. Disossato del peso di kg. 6/8 13,67 - 15,58.