

i Quaderni della Camera



**Camera di Commercio
Venezia**

**C'È ANCORA POSTO PER LA MICRO,
PICCOLA E MEDIA IMPRESA
IN UN SISTEMA ECONOMICO
CHE VUOLE USCIRE DALLA CRISI!**

**GIORNATE ECONOMICHE 2013
SEMINARIO DEL 23 APRILE 2013**

26



**C'È ANCORA POSTO PER LA MICRO,
PICCOLA E MEDIA IMPRESA
IN UN SISTEMA ECONOMICO
CHE VUOLE USCIRE DALLA CRISI!**

GIORNATE ECONOMICHE 2013
SEMINARIO DEL 23 APRILE 2013



**Camera di Commercio
Venezia**





- 5 **Giuseppe Fedalto**
PRESIDENTE DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA
- 7 **Carlo Carraro**
MAGNIFICO RETTORE UNIVERSITÀ CA' FOSCARI
- 9 TESTIMONIANZA **Francesco Palmisano**
IMPRESA DOLCI PALMISANO
- 12 TESTIMONIANZA **Roberta Manzi**
COOPERATIVA LIMOSA
- 14 TESTIMONIANZA **Mauro Zampieri**
IMPRESA GRITTI CALZATURE
- 16 TESTIMONIANZA **Siro Badon**
ASSOCIAZIONE CALZATURIFICI RIVIERA DEL BRENTA (ACRIB)
- 19 TESTIMONIANZA **Lorenzo Calgaro**
IMPRESA VENICECOMMERCE SRL
- 22 **Giulio Sapelli**
DOCENTE ORDINARIO DI STORIA ECONOMICA PRESSO
L'UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO
- 30 **Giorgio Orsoni**
SINDACO DI VENEZIA
- 33 **Cesare Fumagalli**
SEGRETARIO GENERALE CONFARTIGIANATO IMPRESE
- 38 **Giuseppe Tripoli**
GARANTE DELLE MICRO, PICCOLE E MEDIE IMPRESE CAPO DIPARTIMENTO
DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE AL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO
- 43 Interventi dal pubblico
- 57 Approfondimento: Presentazione Camere di Commercio e sistema Camerale

L'Assessore Donazzan, assente a causa di sopraggiunti impegni istituzionali, ha partecipato con l'invio di una nota di cui è stata data lettura nel corso dell'incontro.

Buona giornata a tutti e benvenuti a questa prima tappa delle giornate economiche 2013. Una serie di occasioni d'incontro che la Camera di Commercio di Venezia organizzerà nel corso dell'anno.

Un seminario, quello di oggi, doppiamente importante per noi perché di fatto inaugura la nostra sede istituzionale di Venezia che abbiamo appena riconsegnato alla città dopo un lungo ed oneroso intervento di restauro come avete modo di apprezzare.

L'obbiettivo che ci proponiamo attraverso le giornate economiche è quello di approfondire e di mettere al centro dell'attenzione del mondo istituzionale, dell'opinione pubblica, della comunità delle imprese del nostro territorio, alcuni temi che ci stanno particolarmente a cuore, confrontandoci con esperti e ragionando assieme a loro su quali possono essere gli scenari futuri per invertire la rotta e per riprendere la crescita del nostro tessuto economico.

Abbiamo voluto dedicare il primo di questi incontri alla piccola e media impresa chiedendoci se ci sia ancora posto per le stesse in un sistema economico che vuole uscire dalla crisi, nella convinzione che la risposta a questa domanda sia affermativa.

Il tessuto connettivo del sistema imprenditoriale veneto, ma anche di quello nazionale, è costituito per la stragrande maggioranza da piccole e medie imprese e al loro successo è legato un modello di sviluppo studiato ed imitato da numerosi paesi non solo europei e che ha prodotto importanti risultati in termini di benessere complessivo della nostra società.

Certo è indubbio che queste realtà abbiano risentito pesantemente della crisi che ormai da troppo tempo sta attanagliando la nostra economia ma, pur tra enormi difficoltà, le nostre piccole e medie imprese tengono duro e vanno avanti in forza proprio delle caratteristiche di questo modello che trova solide radici nella cultura del lavoro, nel sacrificio, nella forza della famiglia, nella creatività e capacità inventiva dei nostri imprenditori e, soprattutto, nella peculiare capacità di generare relazioni di valore all'interno dell'impresa, nel sistema dei distretti, delle reti e delle aggregazioni tra imprese.

Noi oggi vorremmo approfondire gli indicatori macro economici di questo particolare momento, chiedendoci appunto se essi possano rivelare il tramonto di questo patrimonio

tanto caro che ha fondato il nostro modello di sviluppo o se piuttosto non si tratti di ripartire ancora una volta, come abbiamo fatto in diverse altre occasioni, proprio da quei fattori che ci caratterizzano.

Nella convinzione che la seconda sia un'interpretazione giusta, che cioè le piccole e medie imprese debbano essere riportate al centro della riflessione di tutti gli attori istituzionali e dell'economia regionale, ci domanderemo quale futuro ci riserva la crisi e quale sia la strategia da seguire per salvaguardare le nostre imprese.

Crediamo che per il rilancio della nostra economia sia fondamentale anche investire sulla formazione e sui giovani e non è un caso che a portare i saluti con me ci sia il rettore dell'università Ca' Foscari di Venezia, Carlo Carraro, che ringrazio per la sua presenza.

Concludo ringraziando ancora tutti i presenti, con impegno da parte della nostra Camera di Commercio di far tesoro di tutte le proposte che usciranno da questa giornata per orientare ancora meglio le nostre azioni, con la speranza che esse possano rivelarsi preziose anche per tutti i vari enti istituzionali e per gli attori che muovono a vario titolo la nostra economia.

Dobbiamo ricreare le condizioni nelle quali le nostre piccole e medie imprese possano trovare terreno fertile per riprendersi dalla crisi, ripartire per scrivere una nuova pagina dello sviluppo di questo territorio.

Ringrazio i relatori della partecipazione e auguro a tutti i presenti buon lavoro.

Ringrazio il Presidente Giuseppe Fedalto e il Segretario Generale Roberto Crosta per avermi invitato oggi perché la collaborazione tra Università e Camera di Commercio in questi ultimi due anni è stata particolarmente fruttuosa: volevo testimoniare e anche raccontare qualcosa di quello che facciamo.

L'idea di lavorare assieme alla Camera di Commercio nasce proprio da quanto affermato poc'anzi dal Presidente Fedalto: non è possibile che l'Università non prepari gli studenti a diventare imprenditori e non aiuti le imprese a muoversi a fianco della ricerca, dell'innovazione, della consulenza, conoscenze che vengono prodotte proprio nella nostra università. Per questo motivo abbiamo concepito e sviluppato alcuni progetti: ad esempio, sul ruolo delle piccole e medie imprese nel settore culturale al fine di valutare il volume delle attività economiche generato dalle imprese che operano nel settore della cultura.

Un secondo progetto riguarda invece le competenze trasversali: abbiamo realizzato un centro che aiuti le piccole e medie imprese a sviluppare competenze non specifiche e tecnologiche relative al proprio business, si tratta di competenze che riguardano la leadership, la capacità di internazionalizzazione, il loro ruolo all'interno di mercati complessi, tecniche e abilità che spesso non si imparano né sul lavoro e né a scuola.

Un altro ancora, è incentrato sul ruolo delle piccole e medie imprese venete nei mercati asiatici, in quanto Ca' Foscari è l'Università più apprezzata in Italia nel campo degli studi orientali, probabilmente è addirittura una delle migliori in Europa.

Abbiamo un quarto progetto (ma ce ne sono altri ancora) relativo alla misurazione della performance del settore produttivo veneto. Si tratta di un articolato sistema di indicatori per comprendere la capacità di crescita del sistema economico veneto, non attraverso il PIL, un indicatore oramai superato, ma attraverso un sistema di indicatori di diversa natura che ci rende un'immagine molto più chiara e convincente dei lati positivi e negativi delle imprese del nostro territorio.

Oggi, di fatto, l'Università è essa stessa impresa: redigiamo uno stato patrimoniale e un conto economico, esattamente come le altre imprese: siamo i primi in Italia ad avere questa caratterizzazione. E generiamo impresa: l'anno scorso ab-

CARLO CARRARO

**MAGNIFICO RETTORE
UNIVERSITÀ CA' FOSCARI**



biamo creato cinque nuovi spin-off universitari, quest'anno ne abbiamo previsti altri cinque, quindi ci muoviamo nella direzione di creare nuovo lavoro e nuova occupazione.

Infine preciso che stiamo cominciando ad insegnare agli studenti ad essere imprenditori già durante i corsi universitari e in modo assolutamente trasversale: ci rivolgiamo tanto agli studenti di scienze, quanto a quelli di economia che dell'area umanistica perché il talento imprenditoriale può essere scoperto nell'ambito delle varie discipline.

Il numero di studenti che partecipa a questi corsi (tra l'altro insegnati soprattutto da imprenditori) è in continua crescita: siamo già a qualche centinaia.

Ringrazio tutti per questo invito, grazie per questa giornata che è solo un punto di partenza per molti progetti futuri.

MODERATORE

ROBERTO CROSTA
 SEGRETARIO GENERALE
 DELLA CAMERA
 DI COMMERCIO DI VENEZIA



DOLCI PALMISANO
www.dolcipalmisano.it

Da generazioni **la famiglia Palmisano**, titolare dell'omonima pasticceria, custodisce e produce, come da antica ricetta, l'autentico **"Bussolà" di Burano**. Un dolce semplice e genuino fatto di uova, farina e tanto buon burro, ma reso particolare dalla **sapiente lavorazione**. Nella tradizione, il bussolà era un dolce tipicamente **pasquale**, in tutte le case veniva impastato e portato a cuocere dai fornai. Nell'isola si respirava **un intenso profumo di zucchero e vaniglia**. Incartato e riposto nelle piccole credenze o negli armadi, continuava ad emanare il suo tipico profumo e veniva consumato a festa intinto nel vin santo o nei vini bianchi locali. Da dolce pasquale, il Bussolà è diventato negli anni una leccornia **adatta ad ogni periodo dell'anno e ad ogni occasione**: come raffinato e dolce dessert, come ricca colazione o per un dolcissimo break mantenendo le caratteristiche, la fragranza e **il sapore di un tempo**. Ricercato e imitato, il bussolà è divenuto, quindi, **oltre ai preziosi merletti, il richiamo e quasi il simbolo della bella isola lagunare**. La passione per l'arte dolciaria e la continua ricerca e studio della tradizione hanno permesso al cav. Luigi Palmisano e al figlio Francesco, **creativi pasticciери**, di arricchire la loro produzione di dolcetti di Venezia, reinventando e riscoprendo nel sapore e nella foggia i prodotti della **storia dolciaria veneziana**.

Testimonianza di FRANCESCO PALMISANO
Il tema dell'Innovazione

Fin da piccolo papà mi portava a fare la spesa quasi tutti i pomeriggi perché la mattina il laboratorio produceva (mio padre produceva pane e pasticceria).

Quel passaggio generazionale sentito da piccolino in termini di: "se un giorno papà viene a mancare, chi mi darà le ricette, chi m'insegnerà a fare questo lavoro..." e da quel giorno mi sono impuntato ed ho detto: basta non vado più a scuola e mi sono precipitato a fare torte. Per cui papà da quel giorno

si è spostato, mi ha messo lì, mi ha portato in banca. Da tre generazioni si producevano solamente biscotti tipici veneziani, tipicità e prodotti legati al territorio. Ho pensato quindi di creare un prodotto nuovo, dei prodotti nuovi; ho accettato la proposta di una persona che arrivava dall'industria, da Barilla, che parlava d'innovazione strategica e tecnologica; una parolaccia rispetto ai miei prodotti tipici veneziani con ricette di mio nonno. Cinque anni fa, ho iniziato questo cambiamento e abbiamo iniziato con una semplice ricetta innovativa, l'abbiamo testata, provata. Abbiamo provato tantissime volte. Sono andato a proporla e ora la stanno vendendo. Oggi il prodotto è leader nel mercato a livello nazionale nel comparto dietetico. Questo successo nasce dalla percezione, da parte del mercato, del valore del prodotto e dal fatto che siamo gli unici che in questo momento hanno questo tipo di prodotto. Stiamo iniziando a spaziare anche sul salato, per cui copriremo tutta la gamma dietetica. Negli ultimi due anni, ho realizzato un incremento del volume d'affari quasi del 70% passando dai € 900.000 di fatturato del 2010, a circa € 1.600,00 e ci apprestiamo a chiudere il 2013 con circa € 2.000,00. L'azienda artigiana, se vuole evolversi oggi, ha bisogno dello staff che ieri o che oggi ha l'industria: non è che facciamo degli sconti all'artigiano che vuole proporsi a livello globale. Il mio prodotto, il sacchetto di biscotti, è venduto al pubblico al costo di € 2.50; significa che all'ingrosso l'ho venduto a € 1,50: toglì il 50% circa di tasse, toglì la manodopera, la confezione, il trasporto e quant'altro... voglio dire... facendo l'artigiano... con questi margini forse riesce a lavorare giusto l'industria dove può essere sufficiente un solo operatore che, facendo partire delle linee, vede le confezioni che escono in automatico... tutto robotizzato... se va bene così... che distruggiamo tutto... Perché la questione è che in Italia, il tessuto imprenditoriale è costituito da una percentuale elevatissima di imprese artigiane. Le aziende artigiane che risentono della crisi sono quelle che non hanno fatto, non fanno o non riescono a permettersi di fare innovazione. Purtroppo la battaglia dei prezzi, una concorrenza spietata

anche tra artigiani, non è mai stata proficua... però, quando fai un prodotto Unico riesci a dargli il giusto valore e riesci ad imporlo al valore che effettivamente merita. In questo momento, c'è anche la questione delle materie prime che stanno salendo: il burro che questa settimana costa € 1.00 al chilo ed io consumo venticinque quintali di burro al mese, mi costringerà a sopportare un costo aggiuntivo mensile di € 2.500 in più solo per una singola materia. Nessuno mi riconoscerà questo incremento di costo perché il mio cliente principale è rappresentato dalla Grande Distribuzione Organizzata (GDO): con loro stipulo dei contratti annuali e, se voglio continuare a servirli devi rispettare le forniture pattuite guadagnando molto meno rispetto a quello che ti serve per mantenere e gestire l'attività.





COOPERATIVA LIMOSA
www.limosa.it

La cooperativa Limosa nasce a Venezia nel 1987. L'idea ispiratrice dei soci fondatori di Limosa era di unire la passione per la natura e le competenze specifiche in campo ambientale per creare la prima cooperativa nel Veneto di "Operatori naturalisti": una nuova professionalità che interviene in attività dedite alla difesa, alla valorizzazione e all'utilizzo razionale del patrimonio ambientale attraverso progetti di: **educazione ambientale, turismo naturalistico, gestione del territorio e ricerca.**



Testimonianza di **ROBERTA MANZI**
Il tema dell'ambiente e del turismo ecocompatibile

Forniamo **servizi al mondo della scuola**, collaboriamo con le istituzioni scolastiche tenendo lezioni frontali ma soprattutto portando i ragazzi in uscite ambientali, nel territorio, a **visionare i luoghi con un taglio scientifico**, calibrato in base all'età dei ragazzi.

Lavoriamo con classi delle materne, delle scuole superiori, ma anche con studenti universitari.

Fino a tre anni fa abbiamo avuto una crescita lenta ma costante, fino ad arrivare a circa € 500.000 di fatturato che è l'importo che soddisfa il bisogno dei soci perché, essendo



cooperativa, la nostra mission, **il nostro obiettivo è di dare lavoro qualificato e gratificante ai nostri soci.**

Oggettivamente la crisi generalizzata ha colpito duramente la nostra coop perché circa il 35% del nostro fatturato proveniva dall'Ente pubblico.

Abbiamo pensato, prima, ad una riduzione o **contrazione delle spese**, al risparmio ma questa strategia non ha funzionato.

Quindi, circa un anno fa, abbiamo deciso di dare una svolta perché in effetti il turismo di per sé è ancora un settore che in buona sostanza regge.

Abbiamo voluto dare una svolta nel senso di **potenziare quel comparto (l'ecoturismo)** che era sempre rimasto un po' ai margini, che era un gioiellino, una chicca, perché quel turismo naturalistico che noi offriamo è decisamente **turismo di qualità.**

Per questo però abbiamo dovuto decisamente ristrutturare tutta l'organizzazione.

Sviluppare ecoturismo vuol dire avere **un rapporto, una conoscenza, un'interlocuzione col territorio** assolutamente strettissima. Quindi, dal punto di vista economico ancora non vediamo... però abbiamo molto movimento.

GRITTI CALZATURE
www.pasderouge.com

Pas de Rouge by Gritti

L'anima antica di una nuova storia

Made in Italy. Uno stesso titolo, tante storie diverse. Cambiano i luoghi e i nomi dei protagonisti, ma il senso dei loro gesti rimane invariato e parla di **passione per la qualità**.

Il Made in Italy di Pas de Rouge è ambientato nel **distretto calzaturiero del Brenta**, dove nascono le scarpe tra le più belle del mondo.

È qui che i venticinque anni del calzaturificio Gritti scrivono il capitolo più recente di una storia di fascino, di stile e, ancora una volta, di passione, quella con cui i maestri delle botteghe artigiane hanno creato nei **secoli scarpe di dogi e principesse**, tracciando un ideale di eleganza che, passo dopo passo, è arrivato fino ad oggi.



Il Soft Appeal

Meno di centocinquanta grammi, venticinque anni di *Made in Italy* e uno **stile unico ventiquattro ore su ventiquattro**: tutto questo in una sola scarpa. Pas de Rouge nasce dall'idea di rinnovare l'originale **lavorazione "a sacchetto"**, una tradizione calzaturiera tutta italiana, con un design femminile, fresco e moderno.

Due anime cucite insieme dalla passione per il bello e dalla

ricerca del vero comfort. Il risultato è una scarpa che seduce lo sguardo con elegante leggerezza e incanta il piede con una comodità facile da calzare e perfetta in ogni occasione: da mattina a sera.

Tutto questo senza rinunciare allo slancio sexy di un tacco: le Pas de Rouge, infatti, possono vantare il primato di aver portato la comodità ad altezze mai raggiunte.

Testimonianza di MAURO ZAMPIERI

Il tema dei distretti e dei contratti di rete

Sono nato in azienda, mio padre faceva scarpe da uomo. Piccola azienda, metà anni '80, mi sono dato una mossa, mi sono detto: perché non facciamo anche scarpe da donna? Metà anni 2000 ho definito bene la nicchia.

Dal 2007-2008, epoca in cui è iniziata la crisi, da allora ho triplicato il fatturato!

*Credo che abbia funzionato l'esserci concentrati su un prodotto ben definito... cioè, la mia scarpa **soddisfa un bisogno**, io sono partito da quel concetto perché oggi esportiamo in tutti i paesi del mondo, compresa la Cina.*

Essere territorio è fondamentale perché se io non fossi nato qui, dove ci sono i fornitori, le competenze, la manodopera, la storia... Credo che sarebbe stato impossibile realizzare quello che ho realizzato!

*Il fatto di dire in giro per il mondo: **siamo veneziani, è determinante, ci da quel Plus...** entri subito nel "giro" che conta.*

Per il momento ancora, in Riviera del Brenta siamo nati, cresciuti... lo sviluppo è stato dato dalla scarpa ma c'è stata un'evoluzione, un impegno verso il prodotto scarpa e si sono cercate tutte le soluzioni possibili, immaginabili, tutte le lavorazioni, i concetti... questa è storia... E i contratti di rete lasciano l'indipendenza alle aziende perché sennò gli toglie l'anima.

*Cioè **facciamo le cose che ci conviene fare assieme, che da soli non faremmo mai.***

Ecco, questo di Fossò è il primo negozio ma l'intento è di proseguire con l'apertura dei vari Outlet di prima fascia di livello europeo: essere presenti!

Oggi stiamo raccogliendo, nonostante la crisi, nonostante qui i negozi chiudano invece di aprire. Diciamo che ci salviamo!



ACRIB
www.acrib.it

Il sistema calzaturiero in Riviera del Brenta riguarda l'area geografica che si estende da Padova a Venezia e nella Regione Veneto. La nostra Associazione di categoria e i Consorzi collegati operano in innumerevoli ambiti **al servizio delle aziende calzaturiere della Riviera del Brenta e del Veneto**.

Per la maggior parte si tratta di PMI che, grazie all'azione collettiva, affrontano con successo il mercato mondiale, proponendo calzature di alta qualità, con **contenuto moda costantemente aggiornato ed all'avanguardia**, ed esecuzione eccelsa *Made in Italy*.

Per valutare la bontà delle nostre scarpe l'ideale è sempre poterle provare ai vostri piedi, ma certamente vi aiuterà sapere quante e quali **griffe della moda mondiale vengono in Riviera del Brenta a fare creare e produrre le loro collezioni di calzature**.



Testimonianza di SIRO BADON
Il tema dei distretti e dell'internazionalizzazione

*Qui, tradizione a parte, si è creata negli anni una filiera. Cosa intendo per filiera? Una **struttura che a 360° soddisfa tutte le esigenze delle aziende**.*

*Una filiera che inizia dal nostro **Politecnico**, una scuola che è stata fondata agli inizi degli anni '20 come scuola di modellisti e che oggi ha una valenza europea. Di qui escono i nostri tecnici calzaturieri, escono i tecnici che inseriamo nelle aziende e questa è stata una delle peculiarità grazie alla quale le **griffe internazionali** sono arrivate in questa zona.*

Non si può negare che la crisi non si senta, posso però dire che, data la nostra realtà, è una condizione di cui forse sentiamo meno di altri.

Qui c'è una razza d'imprenditori che non molla, che è presente all'interno delle aziende dalle sette e mezza di mattina fino alle otto di sera.

Quando uno cerca un interlocutore nelle aziende, non trova

il direttore: trova l'imprenditore! Magari con le mani sporche perché sta lavorando a qualcosa ma trova l'imprenditore! Questa tenacia penso sia fondamentale.

Da quello che conosco io, quando si parla di azienda qui si parla di famiglia: la nostra casa è la nostra azienda.

Il buon fornitore equivale a un buon cliente perché quando tu entri in sintonia con il fornitore, non hai bisogno di spiegargli ogni volta quelle che sono le tue esigenze; sa già quello che ti serve, di conseguenza ti è di supporto e di consiglio per le esigenze che hai.

Quando mi sono insediato come Presidente ho cominciato a parlare d'internazionalizzazione e di aggregazione.

ACRIB è riuscita, con un'azione di lobbying e con un'azione politica e di conoscenze, a mettere a disposizione dei nostri colleghi il sapere per costruire un contratto di rete.

*Il primo contratto di rete che è partito "**La Corte della Pelle**"*

¹ Moda, inserto de Il Sole 24 ore del 4 settembre 2012

"Corte della Pelle, un marchio al dettaglio per le PMI del Brenta" di Valeria Zannetti. Si chiama Corte della pelle ed è il marchio che è stato appena depositato dalle aziende calzaturiere aderenti al contratto di rete "Calegheri 1268": Calzaturificio Gritti, Moda di Fausto, B.Z. Moda e Ballin Franco.

Il motivo: «Il contratto di rete – spiega Mauro Zampieri, alla guida del Calzaturificio Gritti e presidente del network di imprese – è una forma giuridica che consente di attrarre finanziamenti, ma non di fatturare».

Sotto il nuovo logo è stato inaugurato un nuovo punto vendita a Fiesse d'Artico, nel Veneziano, dalle quattro imprese tutte aderenti ad Acrib, l'associazione dei calzaturieri del Brenta che producono mediamente 20 milioni di paia di scarpe all'anno, il 95% delle quali femminili, per brand come Giorgio Armani, Louis Vuitton, Chanel, Prada, Christian Dior, Yves St. Laurent, destinati soprattutto ai mercati esteri per un valore pari al 91% del miliardo e 700 milioni di fatturato.

Ma soprattutto progettano di aprire una catena di outlet in tutta Europa.

«L'idea nasce principalmente dall'esigenza di offrire un servizio ai nostri clienti negozianti con i quali sarà in futuro possibile trattare ritiri programmati dell'inventario in cambio di nuovi ordini», afferma Zampieri.

In tempo di crisi è infatti difficile convincere i commercianti a dotarsi di un magazzino particolarmente ricco.

«Se per l'abbigliamento con una decina di taglie si veste la quasi totalità dei clienti – sottolinea l'imprenditore –, nel settore calzature, ci sono anche i mezzi numeri: accontentare la clientela ed offrire tutti i modelli per ogni misura risulta per i negozianti oneroso oltre che rischioso per le possibili rimanenze».

Ecco dunque l'idea dei calzaturifici aderenti alla rete "Calegheri 1268", cui dall'agosto scorso è associata anche Banca Antoveneta, con una quota pari al 10% del capitale,

è stato il **primo contratto di rete dei calzaturieri in Italia**. Dopo questo, è nato un contratto di rete per gli acquisti collettivi e ne è oramai in definizione un altro per l'industrializzazione del prodotto.

È uno strumento in risposta alla crisi.

Nel 2012 ci siamo confermati con ventuno milioni di paia di scarpe prodotte, oltre il 90% esportato con un miliardo e quasi settecento miliardi di fatturato, con diecimilacinquecento addetti con oltre seicento aziende.

Sono dati che ricalcano sostanzialmente i risultati del 2011. Noi non abbiamo problemi a dire che non sentiamo e non temiamo la concorrenza cinese.



per andare incontro alle esigenze del network di piazzare le nuove collezioni e dei venditori di non dover fare i conti con troppe giacenze.

L'obiettivo per il 2012 è di riuscire ad aprire gli outlet all'interno delle città dello shopping della McArthurGlen di Serravalle Scrivia, in provincia di Alessandria e di Parnodorf, vicino a Vienna, o per lo meno a chiudere gli accordi per le loro inaugurazioni. Se i risultati saranno apprezzabili, si proseguirà con aperture programmate in altre megastrutture commerciali europee.

«Successivamente – fanno sapere le quattro aziende aderenti al contratto di rete – il modello potrà essere esportato anche oltre i confini europei, puntando su mercati in cui la scarpa di alta gamma è in crescita come la Cina e Medio Oriente».

La rete "Callegheri 1268, è aperta anche all'adesione da parte di nuove aziende purché offrano prodotti diversificati rispetto alla tipologia di calzature confezionate dalle imprese fondatrici, che producono e commercializzano con il proprio marchio scarpe femminili (Gritti e Moda di Fausto), da uomo con una linea dedicata anche alla calzatura ecologica (Franco Ballin) e giovane, di tendenza (B.Z. Moda).

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati

VENICECOMMERCE www.venicecommerce.it

Venicecommerce Srl sviluppa **progetti E-commerce dedicati ai comparti artigianali** e produttivi della Città di Venezia e del suo territorio.

Il nostro approccio alle tematiche del commercio elettronico considera le componenti tecnologiche e web quali elementi fondamentali, ma accessori rispetto alla definizione di un solido *business plan* ed alla costituzione della necessaria organizzazione aziendale per la gestione delle attività di E-commerce avviate.

Venicecommerce fornisce supporto consulenziale ed operativo alle aziende che approcciano per la prima volta il canale di vendita Internet o che intendono rafforzare la propria presenza commerciale online.

La nostra azienda sviluppa inoltre progetti E-commerce interni e proprietari per la promozione e vendita online dei prodotti di maggior prestigio dei comparti artigianali e produttivi veneziani.

Testimonianza di LORENZO CALGARO Il tema dell'E-COMMERCE

*Noi siamo nati ad agosto 2011 e la nostra attività è declinata al settore dell'e-commerce. Ci occupiamo di tre diverse aree, la prima delle quali è rappresentata dallo sviluppo e dalla gestione di un e-commerce che si chiama **YOUR MURANO** ed è un'area dedicata al vetro artistico di **Murano e alla sua promozione e commercializzazione nei mercati esteri.***

*Abbiamo, nei primi dodici mesi di attività, raggiunto le duecentomila visite di utenti direttamente interessati al vetro artistico di Murano, raccogliendo attorno all'iniziativa **sedici tra le principali fornaci di Murano** e potendo proporre a catalogo più di settecentocinquanta prodotti.*

In termini di vendita, abbiamo, ad oggi, più di cinquecento clienti che hanno acquistato sul nostro store.

Da una parte, il settore dell'e-commerce, pur in uno scenario di crisi internazionale, è un settore che ha dei tassi di crescita positivi in più in tutti i mercati, in tutti i comparti.



Dall'altra abbiamo ritenuto che fosse una buona opportunità declinare questo nuovo strumento del commercio a un settore che non sta in questo periodo vivendo uno dei suoi momenti migliori che è il vetro di Murano. Che però è un prodotto straordinario, conosciuto in tutto il mondo e molto apprezzato. Certamente è di fondamentale importanza essere sul territorio, direi, sotto due distinti profili: il primo fa riferimento a poter avere una leva di vantaggio competitivo rispetto ad altri e-commerce, rispetto ad altre realtà simili alla nostra, dal fatto di avere maggiore credibilità nei confronti del cliente finale.

L'altro, è rappresentato dal fatto di poter tessere delle relazioni positive con il mercato di approvvigionamento, quindi col tessuto socio economico produttivo del veneziano, di forte richiamo, forte successo nei confronti del cliente finale.

Abbiamo ricevuto molto supporto e disponibilità da parte di tutti gli attori istituzionali, più di quella che potevamo attenderci e il fattore di successo è applicare un nuovo strumento che è il commercio elettronico, a prodotti di elevato valore in termini di contenuto come appunto i prodotti storici del veneziano.

Un dialogo continuo legato anche alla nostra presenza sul territorio; una relazione di fiducia e di comunicazione sempre aperta con i produttori, con i Maestri vetrai e con l'isola di Murano è certamente un fattore altrettanto importante, almeno quanto il fattore tecnologico, il know how in termini di strategia di promozione e anche di relazione con la clientela finale.



Abbiamo voluto parlare d'impresе che caratterizzano la nostra provincia. Cinque storie di positività perché riteniamo che in questo momento "quello che non va" sia sotto gli occhi di tutti mentre bisogna sottolineare soprattutto "quello che va", esaltare coloro i quali hanno il coraggio di continuare a credere, a sperare nell'impresa.

Il nostro territorio è composto da quasi centomila imprese; purtroppo la Provincia di Venezia ha avuto il saldo di nati-mortalità peggiore in Italia. Al 31/12/2013 siamo scesi leggermente al di sotto delle centomila imprese (novantano-vemila e trecento circa).

Ma le imprese che resistono hanno alcune importanti caratteristiche: posto che per la maggior parte si tratta di micro o piccole imprese (in cui lavorano intere famiglie) sono innervate nel territorio rispetto al quale hanno, come testimoniavano prima gli imprenditori nel video, costruito la loro storia personale e non solo.

Inoltre, all'interno di queste imprese che coinvolgono il lavoro di famiglie intere, si esprime la creatività e la capacità d'innovazione dell'imprenditore.

Ma, soprattutto, sono imprese che, sebbene abbiano capito che la crisi le costringe ad un ripensamento, alla necessità di ragionare in rete e di ragionare con contratti differenti, continuano fermamente a credere che la **dimensione piccola sia ancora determinante per lo sviluppo economico** del sistema perché il loro è un modello che genera **relazioni di valore** all'interno dell'impresa, nel sistema dei distretti e delle altre forme di aggregazione.

Da queste considerazioni, nasce il tema di oggi e l'intervento del professore Sapelli, scrittore-autore di un libro che si intitola *Elogio della piccola impresa*, in netto contrasto rispetto a posizioni o correnti di pensiero tradizionali o "dominanti".

Professore perché dobbiamo continuare ad elogiare la piccola impresa?

GIULIO SAPELLI

PROFESSORE DI STORIA
ECONOMICA UNIVERSITÀ
DI MILANO

Prima di rispondere, mi lasci ringraziare il Presidente, il Magnifico Rettore amico Carraro, la Camera di Commercio che ha voluto invitarmi in questa magnifica città.

Sono molto lieto di aver sentito raccontare, tramite il filmato, queste storie di imprese perché come leggerete nel mio libro, faccio una precisa proposta metodologica: sostengo, infatti che ad averci impedito di comprendere la piccola impresa è l'economia *mainstream*³, cioè l'economia neoclassica, l'economia che lavora per grandi aggregati statistici e non invece per biografie di imprese.

Naturalmente non possiamo limitarci a elogiare la piccola impresa; siamo, da un punto di vista della politica economica e dell'economia europea, sull'orlo dell'abisso. L'economia mondiale non si riprende anche a causa del rallentamento nei tassi di crescita dei BRICS⁴. Anche lo stesso Brasile comincia a preoccupare, così come la Cina e solo alcuni paesi dell'America Latina, come il Messico o il Cile, inaspettatamente, presentano tassi di crescita positivi.

La grande svolta, come sempre, viene dagli Stati Uniti, soprattutto grazie all'indipendenza energetica di cui potranno godere, tra una decina d'anni, grazie allo *shale oil*⁵. Gli USA torneranno ad essere una grande potenza internazionale, non tanto grazie allo *Schell gas* (gas naturale), ma grazie al petrolio.

Inoltre, sta cambiando radicalmente la politica giapponese: il Primo Ministro giapponese Shinzo Abe ha inaugurato un "keynesismo da riarmo": ha cacciato il vecchio gover-

³ *Mainstream* è un termine inglese usato come aggettivo in vari campi delle arti e della cultura per indicare una corrente che, in un particolare ambito culturale, è considerata "convenzionale", dominante o comunque in contrapposizione rispetto alle tendenze minoritarie.

⁴ *BRICS* è un acronimo usato per individuare cinque paesi: Brasile, Russia, India, Cina e Sudafrica che, nell'ultimo decennio, hanno presentato un elevato tasso di crescita del PIL e della quota nel commercio mondiale. Sono inoltre accomunati dalle seguenti caratteristiche: la condizione di economie in via di sviluppo, una popolazione numerosa, un vasto territorio, abbondanti risorse naturali.

⁵ Lo *Shale oil* è il petrolio che si ricava con le nuove tecniche di trivellazione, che frantumano l'argilla e consentono di raccogliere anche il greggio conservato nei pori delle rocce impermeabili.

natore della Banca Centrale che seguiva politiche analoghe a quelle BCE e si è allineato alla *Federal Reserve*.

Le due grandi banche mondiali, e anche la banca d'Inghilterra, stanno rovesciando i contenuti della politica economica che abbiamo seguito fino ad oggi, che era fondata sull'austerità e sul mito assolutamente indimostrabile scientificamente che il problema fosse il debito pubblico e non invece la crescita.

Adesso ci accorgiamo anche che le politiche economiche seguite dall'OCSE e dal Fondo Monetario Internazionale erano inesatte.

Questo per dirvi cosa? Che ci sono tendenze macro economiche che non possono essere risolte dalla piccola e media impresa: viviamo in un contesto più grande di noi. Purtroppo, a fronte del profondo cambiamento che investe le banche centrali internazionali, l'unica banca che non cambia è la BCE che continua a fare una politica di austerità che distrugge l'economia reale.

Finché non cambierà la politica europea, il contesto in cui verseranno le imprese rimarrà tragico. Naturalmente molto dipenderà dalla situazione internazionale: tutto è molto instabile e rimarrà tale finché non verrà rimesso in discussione il patto europeo di stabilità e non si rinegozieranno tutti i vincoli conseguenti. Per questi motivi la ripresa è molto difficile.

I problemi non si decidono nei singoli Paesi bensì si decidono in Europa, solo una forte autorevolezza politica (e non un Governo di tecnici come quello attuale italiano) può risolvere le cose.

Intendo con ciò dire che le piccole imprese non possono risolvere questi problemi da sole, le piccole imprese debbono misurarsi rispetto a queste questioni e cercare di capire se possono resistere e, come abbiamo sentito dalle testimonianze degli imprenditori, dare vita un atteggiamento resiliente e alternativo.

Perché le piccole, le piccolissime imprese riescono spesso a dar vita a dei comportamenti anticiclici?

I grandi teorici dell'impresa che sono stati dimenticati dai nuovi economisti, Edith Penrose ed il mio maestro Franco Modigliani, avevano scritto pagine entusiasmanti su questo tema e sostenevano che in caso di crescita le grandi imprese non possono assolvere a tutte le opportunità della cre-

scita per il fatto che la divisibilità dei fattori produttivi non è infinita⁶: ci sono sempre dei margini di crescita da sfruttare. È alla ricerca di queste nicchie che le PMI devono orientare la loro offerta.

Tutto era molto più facile un tempo, soprattutto in Italia perché, allora, sino agli anni '90, avevamo un'economia per così dire "polifonica", costituita da grandi imprese, medie imprese e piccole e piccolissime imprese.

Dopo le privatizzazioni, avvenute proprio nel corso degli anni '90, una parte consistente del nostro capitale industriale è andato distrutto, soprattutto nei settori della chimica e della grande siderurgia; è anche per questo motivo che ci troviamo ora in un contesto di difficile integrazione a livello mondiale.

Bisogna anche rifuggire da un tema molto caro agli economisti neoclassici secondo i quali si sviluppano solo le imprese che esportano, invece, abbiamo bisogno tanto di esportare (cosiddetti modelli export-led) quanto di modelli, come si dice in America Latina, *da crecimiento hacia adentro*, cioè di crescita grazie allo sviluppo dei mercati interni.

La crisi dell'euro è una crisi di macro-rigidità monetaria che si sovrappone ad una macro-flessibilità di altri fattori e a dislivelli sia di produttività che di deficit commerciali (si pensi al caso della Germania che, in assenza di deficit commerciale, scarica sugli altri il surplus del commercio estero realizzato).

Nell'ottica di chi è convinto che esista un mercato perfetto, non è concepibile un'economia in cui il mercato non è mai perfetto e i fattori sono sempre in evoluzione.

Torniamo alla piccola impresa, ci eravamo chiesti perché la piccola imprese resiste?

Perché la piccola impresa è un fenomeno pre-economico, questa è la tesi del mio libro sulla scia delle idee di Chayanov, un grande economista menscevico ucciso nei lager di Stalin. Egli sosteneva che la piccola impresa cresce, si sviluppa, cambia in base al mutamento, al cambiamento, alla crescita o al restringimento della famiglia contadina.

⁶ Ipotesi secondo cui ogni processo produttivo può essere realizzato con una scala di produzione minore.

Era un concetto che già un grande sociologo dell'800 francese il Le Play aveva intuito.

La piccola impresa, a differenza della grande impresa, non è fondata sui ruoli, è fondata invece su quella società naturale che è la famiglia. È fondata sul singolo, sulla persona, ed è proprio questa particolarità a conferirle flessibilità.

Con il compianto amico Paolo Farneti, a metà degli anni '70, conducemmo una ricerca per la Fondazione Agnelli sulla mortalità della piccola impresa in Piemonte e scoprimmo che quasi tutte morivano alla terza generazione perché s'innescavano delle politiche, non di tipo economico, bensì di tipo sociale all'interno della famiglia.

Faccio un esempio. Io sono entusiasta e ammirato di quello che fa Ca' Foscari come ci ha spiegato il Rettore Carlo Carraro, però rilevo che c'è un'altissima mortalità nelle imprese che mandano i figli all'università.

Come nella crisi del '600 in Italia! Chiaramente rispetto ad allora sono mutati i mercati internazionali ma il fatto essenziale è che, come allora la borghesia urbana aveva mutuato i comportamenti della nobiltà ritirandosi nelle ville venete e iniziando così una decadenza intellettuale, così oggi, quando il figlio dell'imprenditore fa il master, è quasi sicuro che non tornerà più nell'impresa. Aspira a fare altre cose!

Non intendo con ciò affermare che non bisogna frequentare l'università e insegnare impresa, voglio dire che bisogna conservare l'integrità culturale dell'impresa e capire che un'eccessiva istituzionalizzazione dell'economia uccide l'economia stessa.

Nel mio libro ampi spazi sono dedicati ad interviste agli imprenditori, perché ritengo che sia necessario smetterla di dire alle piccole imprese che cosa devono fare.

Sicuramente gli imprenditori devono fare uno sforzo per accrescere la propria cultura ma non per farsi dominare dal sapere manageriale, dal tecnicismo manageriale che ha distrutto le grandi imprese.

La grande crisi è a mio avviso anche il frutto di un eccesso di "illuminismo manageriale". Come mai abbiamo questa crisi manageriale terribile? Evidentemente c'è qualcosa che non funziona nel *business school*.

Quindi la piccola impresa è un costrutto sociale e culturale che nasce da quella società naturale che è la famiglia e perciò è la più minacciata dalla crisi.

In seguito alla liberalizzazione del mercato del lavoro, la crisi sta distruggendo le speranze dei ragazzi che non si sposano più perché non hanno più un posto fisso e attenzione che se non c'è crescita demografica, non c'è crescita economica. Senza rivoluzioni demografiche non ci sono rivoluzioni economiche.

Vorrei che mi spiegassero come si fa ad aumentare il mercato interno, qualcuno potrebbe sostenere con l'aumento dei salari ma se non nascono più bambini nessun mercato è possibile. L'Italia è un paese che se non risolve i problemi demografici non risolverà mai i problemi economici e la prima ad essere colpita non è la grande impresa che recluta i suoi operai e i suoi dirigenti in modo stocastico, ma è la piccola impresa che ha nella famiglia il suo nucleo.

Bisogna smetterla di raccontare che le piccole imprese devono quotarsi in borsa, crescere.

Devono, invece, fare la strada che vogliono fare; un po' di anarchia economica è quello che ci vuole, naturalmente bisogna essere degli anarchici intelligenti e colti, aiutati dalle associazioni imprenditoriali.

Bisogna smetterla di fare politiche non organiche, non omeostatiche alla natura della piccola impresa: piuttosto che preoccuparsi del debito pubblico, sarebbe molto meglio ridurre le tasse, fare una sanatoria che per tre anni non paghino le tasse. Il Giappone ha un rapporto debito/PIL elevatissimo e non se ne preoccupa.

I mercati, come diceva Federico Caffè, sono spesso un'invenzione neoclassica. Il mercato non esiste, ha un nome, un cognome, un soprannome.

Pensate cosa vuol dire la tecnologia a 3D per la piccola impresa, vuol dire che tutto il problema dei costi di transazione si trasforma, abbassando il costo del tempo e dello spazio, per cui si vendono cose bellissime, si ha una logistica perfetta. Tutto ciò è un frutto della grande rivoluzione tecnologica che ha favorito le piccole e medie imprese perché ha consentito di abbassare i costi di transazione superando la legge dei rendimenti decrescenti.

Inoltre, come sostengo da anni, non è vero che non c'è innovazione nelle piccolissime e piccole imprese, c'è innovazione incrementale: costa troppo brevettare e le piccole e medie imprese non brevettano niente ma innovano!

Se così non fosse, non capiremmo come riusciamo ad andare avanti. Secondo le statistiche noi siamo quelli che spendiamo meno nel mondo ma è un dato sicuramente falso che non rileva l'innovazione incrementale che c'è nella piccola impresa.

Se sburocratizzassimo, se non facessimo pagare tutto quello che costa brevettare, se rendessimo tutto più facile... probabilmente avremo una massa di conoscenze tacite che potremmo distribuire sul territorio.

È cambiato, ma pensate ai distretti, io sono sempre stato un avversario di Becattini, io non ho mai creduto che il piccolo è bello, il piccolo non è né bello e né brutto, il piccolo può essere sano o non sano, può produrre valore o non produrre valore e c'è bisogno di tutto, di grandi, di piccoli, di piccolissimi e di medi, soprattutto non ho mai creduto che i piccoli imprenditori, che i distretti dei piccoli imprenditori fossero stati soprattutto caratterizzati dalla cooperazione perché se fosse così non capiremmo come mai gli imprenditori durante l'arrivo dei cinesi concorrenti continuano a mettersi il dito nell'occhio uno nell'altro, come capita costantemente.

Invece, sono sempre stato un sostenitore dell'idea dei distretti che aveva Giorgio Fuà, che è stato uno dei miei maestri, per cui i distretti sono darwiniani, sono degli insiemi peristaltici di imprese dove generalmente ci sono due o tre imprese leader che guidano le altre e competono anche furiosamente e poi fanno accordi sulle cose di cui si abbisogna. Così è per la quotazione in borsa, avete visto come si quota in borsa generalmente una piccola impresa? Lo fa per aumentare la capitalizzazione non certo la contendibilità. Innanzitutto cerca di essere non contenibile e raccoglie capitale sociale.

Sono nato nella grande imprese, sono un fanatico della *governance* anglosassone, nonostante la crisi penso che un sistema *common law* sia più civile del sistema romano germanico che abbiamo in Europa e credo che la provvidenza abbia affidato ai popoli anglosassoni il dovere di governare il mondo e finché ci governeranno andrà bene, altrimenti poi arriveranno i cinesi perché l'Europa non rappresenta niente, è una cometa cadente...e allora saremo tutti morti. Ciò detto non si possono applicare le regole della *gover-*

nance anglosassone a tutti: non tutti si devono quotare in borsa: la Barilla non si è quotata in borsa ma va bene lo stesso. Probabilmente farebbe meglio a farlo, però ipotizzare un solo modello di allocazione dei diritti di proprietà e di *governance* è sbagliato.

Io penso che la nuova filosofia che emerge dai distretti è che rinascono sempre più distretti non così legati al territorio come un tempo ma uniti da dei *cluster* tecnologici, perché la grande novità che anche la piccola imprese riflette, è che noi uniamo tecnologia e sentieri tecnologici diversi, pensate alla meccatronica ad esempio, pensate alla grande industria delle macchine utensili, al biomedicale.

Vorrei rilevare un'altra cosa straordinaria della piccola impresa: è il suo passato agrario che fa il futuro industriale! Dove sono nate le piccole imprese?

Dove c'era la mezzadria con un contratto favorevole al mezzadro e non al padrone! Cosicché il mezzadro aveva una parte del suo prodotto da poter vendere.

Dove c'è stato il ritorno degli immigrati: pensate al Veneto, ai gelatai, ai muratori, che una volta accumulato un capitale sono tornati per mettere su un'impresa.

Nei luoghi del latifondo o dove non c'è stata migrazione non è nata la piccola impresa.

Ma così in tutto il mondo, ad esempio in Asia, ci sono meno piccole imprese perché ci sono stati meno contratti agricoli simili ai nostri; in Asia, il possesso della terra rimane allo Stato quindi di queste origini storiche non bisogna perdere la memoria.

Quello che poi colpisce è che la piccola impresa, come ci ha spiegato bene il rettore Carraro, attrae i giovani.

I giovani vedono nella piccola impresa un qualcosa che soddisfa il loro desiderio per certi versi di non vivere più solo in una società dei doveri ma in una società di diritti anche, il diritto di essere autonomi secondo un concetto romano della libertà che mette al centro la persona attiva, in opposizione allo Stato assoluto, che realizza e che crea.

Il mio messaggio qual è? Bisogna passare dall'economia all'antropologia per capire l'impresa, lo studio delle culture, all'etnografia solo così capiremo come questo *black box* che è la piccola impresa e che nessuno sa esattamente come funziona.

Io mi resi conto di questo concetto quindici anni fa quando passai due-tre mesi in una fabbrica meccanica della Valle di Susa a osservare gli operai, i tecnici, i padroni. Capii, perciò, che ciò a cui assistevo non era scritto in nessun libro: puoi osservarlo solo se crei un rapporto di fiducia; ma questa non è l'analisi economica, è un'analisi etnografica, antropologica... naturalmente deve intervenire l'economia, su questo non c'è dubbio perché profitto, efficacia ed efficienza sono concetti senza i quali non avremmo delle imprese. Infine, vorrei menzionare l'importanza delle banche cooperative: la piccola impresa è nata dove ci sono le banche cooperative e le piccole banche locali.

Gli inglesi hanno distrutto tutto il distretto tessile del Lancashire nello stesso periodo in cui quello di Como negli anni '50 toccava le stelle con la punta delle dita perché noi avevamo conservato le casse di risparmio! La Banca d'Italia non pagherà mai abbastanza per aver distrutto quel tessuto reticolare di banche.

Questa è l'Italia: in un mondo di piccole imprese, il Paese ha due grandi giganti bancari. Sono convinto che oggi solo le banche cooperative sostengono le piccole imprese. Perché? Perché hanno una concezione relazionale, non transazionale della banca e del credito, perché non si sono trasformate in supermercati di prodotti finanziari, come le grandi banche capitalistiche, ma continuano a fondarsi sulla fiducia.

Il microcredito l'hanno inventato le banche cooperative, andate a vedere gli scritti di don Luigi Cerutti o di Wollemborg o di Raiffeisen, parlava di quella cosa, mica parlava d'altro. I preti con le tonache, come diceva il mio maestro Gabriele De Rosa, i preti devozionali con le tonache un po' sporche, strappate, non quelli istituzionali con le tonache ben stirate, con i polsini doppi.

In questo mio libro si tenta di dare speranza: termino con una citazione di uno dei miei autori preferiti che è Charles Peguy, grande socialista cattolico che morì in Francia durante la prima guerra mondiale. Diceva che anche nei momenti più terribili, com'è quello di oggi, noi non dobbiamo dimenticare la virtù. Quella virtù ultima, anzi la virtù penultima come diceva Simon Weil che è la speranza, che è una virtù bambina, bambina perché possiamo prenderla per mano e camminare con essa. Grazie.

GIORGIO ORSONI

SINDACO DI VENEZIA



Un brevissimo intervento di saluto perché non volevo mancare a questo primo incontro nella rinnovata sede della Camera di Commercio, come promesso al Presidente.

Sono particolarmente lieto di aver ascoltato questo intervento del professor Sapelli che ci riporta ad una dimensione umana dell'economia, di cui forse abbiamo molto bisogno. La sua analisi della piccola impresa francamente mi trova molto d'accordo e la condivido. Effettivamente la piccola impresa parte dal substrato agricolo della nostra realtà economica. Soprattutto qui nel Veneto ne abbiamo la dimostrazione, dalla mezzadria alla piccola impresa, il passo è stato quasi assolutamente naturale.

Mi ha colpito anche l'aspetto del passaggio generazionale: la terza generazione ha studiato troppo e non fanno più gli imprenditori. Io credo che però questo non dipenda dal fatto che l'Università non ha preparato ad essere imprenditori e penso che forse dovremmo riflettere un po' di più sull'intero nostro sistema anche giuridico perché i sistemi giuridici rappresentano lo specchio dell'evoluzione di una società.

Uno dei temi che credo non possa essere trascurato è dato dal fallimento del patto di famiglia⁷, a causa di una diversa cultura giuridica che nel continente e, in particolare in Italia, non ci consente di superare quella che è la radicata tendenza della famiglia alla proprietà.

La proprietà fondiaria⁸, che è l'origine storica, non ci con-

7 Il Patto di famiglia è un istituto giuridico introdotto attraverso la Legge 14 febbraio 2006 n. 55, consente al titolare dell'impresa di anticipare il momento del trasferimento dell'azienda o delle partecipazioni sociali ai discendenti o al discendente che si sia dimostrato maggiormente idoneo alla gestione dell'impresa. È un contratto plurilaterale, inter vivos, ad effetti reali rientrante nell'ambito degli atti a titolo gratuito, che consente difatti di realizzare un duplice obiettivo: da un lato, prevenire il radicamento di liti ereditarie e la disgregazione di aziende o partecipazioni societarie, dall'altro, l'assegnazione di tale complesso di beni a soggetti idonei ad assicurare la continuità gestionale dell'impresa.

8 La proprietà fondiaria è una delle tre principali tipologie di proprietà identificate dal nostro Codice civile italiano. Il fondo, sia esso rustico che urbano, è delimitato nello spazio, tanto in senso orizzontale, quanto in senso verticale. La sua delimitazione orizzontale è di carattere geometrico: il fondo confini che segnano il limite del diritto del proprietario. La proprietà del suolo si estende sì al sottosuolo e a tutto ciò che questo contiene; si estende sì allo spazio sovrastante; il proprietario può eseguire scavi nel sottosuolo ed effettuare opere, come può utilizzare lo spazio

sente di vedere quello che invece è il valore dell'impresa.

Non lo so quale possa essere il giusto rimedio a tutto questo ma certamente un'analisi seria su quelle che sono le cause, può essere utile per poter individuare bene eventuali rimedi.

È evidente che nella nostra cultura prevale il diritto ereditario dei singoli componenti della famiglia sul diritto dell'impresa alla sua continuazione, questo forse è un tema che mette in crisi la piccola impresa, la quale peraltro porta con sé quei valori che sono stati finora giustamente ricordati.

sovrastante per innalzare costruzioni, piantare alberi o altro. Ma il suo diritto non è illimitato: il proprietario del suolo, dispone l'art. 840 C.C., non può opporsi ad attività altrui che si svolgano a tale profondità nel sottosuolo o a tale altezza nello spazio sovrastante che egli non abbia interesse ad escludere. Il criterio che consente di identificare il limite della proprietà in senso verticale è di natura economica: la proprietà si estende fin dove il proprietario del suolo può dimostrare di avere un interesse ad esercitare il suo diritto esclusivo. Oltre questo limite, il sottosuolo e lo spazio aereo sono da considerarsi cose comuni di tutti.

MODERATORE

ROBERTO CROSTA
SEGRETARIO GENERALE
DELLA CAMERA
DI COMMERCIO DI VENEZIA

Prima di aprire il dibattito, vorrei leggere il contributo dell'Assessore Donazzan, assente per motivi istituzionali:

"Sono costretta, mio malgrado, a rinunciare all'ultimo momento a questo importante incontro promosso dalla Camera di Commercio di Venezia. Purtroppo il peggioramento della situazione economica, unita ad un quadro istituzionale incerto e frammentato, stanno determinando l'aggravarsi delle relazioni istituzionali e di conseguenza l'azione politica ed amministrativa non è quasi mai programmata ma è costretta a tamponare le troppe falle che si stanno aprendo. Questo sarebbe stato il senso anche del mio intervento con voi, portando una'esperienza, quella da Assessore al lavoro del Veneto in tempo di crisi, che sta imponendo alla Regione stessa il ripensamento del proprio ruolo e delle proprie azioni. Un ripensamento frutto del richiamo delle parti sociali, oltre che del buon senso se collegato ad una vera sintonia con la società.

Questa mattina nello specifico, di rientro da un incontro a Roma, urgentemente convocato per ieri sera presso il Ministero dello Sviluppo Economico, sono a recarmi per la medesima azienda in quel di Pordenone, nel tentativo di trovare una soluzione alle seicento famiglie per l'ennesima azienda in difficoltà. L'Italia ha ignorato le politiche industriali negli ultimi trent'anni, non ha difeso le proprie strategie ed oggi ci ritroviamo deboli verso il mondo esterno, incapaci di far valere la straordinaria capacità imprenditoriale, illusi di poter sopravvivere prima di tutto a noi stessi.

L'altro messaggio che avrei voluto lanciare e che lascio a questa lettera di scuse, è che senza impresa, ed in particolare senza imprese manifatturiere, noi non avremo nemmeno lavoro.

Elena Donazzan, Assessore istruzione e formazione lavoro della Regione Veneto".

Proseguiamo i nostri interventi con Cesare Fumagalli Segretario Generale della Confartigianato nazionale.

CESARE FUMAGALLI

SEGRETARIO GENERALE
CONFARTIGIANATO IMPRESE



Grazie dell'invito. L'ho accolto come un segnale di attenzione da parte di un soggetto come la Camera di Commercio che ha funzione di cerniera fra il pubblico ed il privato. Parlare di piccola impresa, in questo momento, ha molto a che fare con l'ambiente all'interno del quale essa vive e con le politiche pubbliche.

Comincio da una preoccupazione. Il Presidente della Repubblica ha insediato, sul finire del suo primo settennato, una Commissione di saggi, i quali hanno presentato un documento che contiene per noi motivi di preoccupazione, in particolare per quanto riguarda la considerazione della piccola impresa nel tessuto produttivo.

Ho voluto partire da qui per dire che in Italia, come spesso accade essendo la patria dei Guelfi e dei Ghibellini, assistiamo ad eccessi opposti. In questo caso, mi riferisco alla piccola impresa. Da un lato i cantori esagerati, come farebbe pensare il titolo del libro del professor Giulio Sapelli, anche se ad una più attenta lettura non vi sono lodi sperticate ma considerazioni molto prudenti sulla necessità della compresenza di un mix di diverse dimensioni d'impresa. E, in particolare, la questione della dimensione d'impresa è un parametro fisico astruso se considerato da solo. Invece, nel nostro Paese e nelle politiche economiche troviamo il segno opposto, vale a dire un'accusa pesante contenuta sotto traccia: l'Italia ha un grande numero di piccole imprese perché convivono con un'elevata presenza di economia in nero, un'elevata presenza di evasione fiscale.

La tesi che sta sotto è la seguente: riducendo la pressione fiscale smagiremo di molto il numero delle imprese, quelle piccole cercheremo di trasformarle tutte in grandi. Io ricordo – e anche Giuseppe Tripoli lo rammenterà anche se all'epoca svolgeva un altro ruolo – politiche, provvedimenti, leggi dello Stato italiano risalenti a sei-sette anni fa, che davano un premio fiscale a chi trasformava due imprese in un'unica azienda, immaginando che se da quattro milioni di imprese fossimo passati a due, e poi da due milioni a un milione e, ancora, a cinquecentomila, il Paese avrebbe avuto sorti magnifiche e progressive e avremmo risolto tanti problemi del sistema produttivo e del sistema economico italiano.

Nel mio ruolo di Segretario Generale della più grande Confederazione italiana dell'artigianato e delle piccole imprese

non posso che mettere in luce tutti gli aspetti positivi di un tessuto diffuso di piccola impresa. Ma ne sono anche personalmente convinto.

E dico questo in relazione a due fenomeni che dominano e, credo, domineranno le relazioni economiche del prossimo futuro.

La questione dell'internazionalizzazione.

Secondo molti osservatori superficiali di un passato anche recente l'allargamento dei mercati avrebbe provocato la fine della piccola impresa. I risultati anche recentissimi dell'export italiano fatto da tanta piccola impresa, in modo diretto, in modo indiretto, nelle filiere, nelle forme più diverse, dimostrano il contrario. Infatti, ogni osservatore dei fatti economici può testimoniare come sia fortemente interrelato tutto il sistema del manifatturiero italiano e ciò fa capire che l'allargarsi a livello internazionale della dimensione dei mercati non ha messo in crisi la piccola impresa.

La seconda considerazione è legata allo sviluppo delle nuove tecnologie. La stagione della fortissima immissione di contenuti di Ict nei servizi e nei prodotti non ha spiazzato la piccola impresa. Oggi si parla dell'Internet delle cose, i new makers riempiono libri nella letteratura anglosassone rifacendosi sostanzialmente ad un modello che è quello dell'artigianato italiano nato dalle nobili origini rinascimentali e giunto fino ad oggi. Allora anche in questo caso le tecnologie si sono rivelate abilitanti. Non è più determinante la dimensione d'impresa come soglia di scala al di sotto della quale sarebbero tagliati fuori piccoli produttori. L'Internet delle cose, fino alle stampanti in 3D, andrebbero proprio nella direzione di dire che basta una minima dimensione, quasi l'autoproduzione che diventerebbe possibile con la generazione dei prodotti fisici attraverso le stampanti tridimensionali.

Internazionalizzazione, diffusione delle tecnologie come fattori abilitanti sono due questioni che domineranno sicuramente il mercato del futuro e che concorrono a farmi dire, e non solo per il ruolo che svolgo, che c'è un futuro di piccola impresa.

Tocco altre due questioni relative invece alla condizione all'interno della quale vive l'impresa, l'impresa in generale e la piccola impresa del nostro paese.

Come Confartigianato continuiamo a manifestare con forza

la necessità di ridurre la burocrazia che sta addosso alla piccola impresa.

L'altro tema riguarda la misurazione del grado di innovazione. Oggi tutte le statistiche ci condannano perché siamo molto lontani dagli altri competitors con i quali ci misuriamo sulla quantità di innovazione, di ricerca e sviluppo vengono messi all'interno della creazione di prodotti e di servizi in Italia.

Credo che a questo proposito ci sia davvero tanta mistificazione perché è difficile misurare tutta l'innovazione, la ricerca di base, la ricerca applicata, l'innovazione, l'innovazione incrementale. Ritengo che, in questo ambito, le cose siano molto più fluide e non separabili per rubricarle in gabbie statistiche. Ma le prendo per buone lo stesso e ricordo che Confartigianato ha realizzato una ricerca assieme al Censis su un campione vasto di piccole imprese, scoprendo che gran parte delle loro attività di ricerca e innovazione non finisce rubricata nei parametri che si trasferirebbero nelle statistiche. Molte attività di innovazione svolte dai piccoli imprenditori finiscono in chili di ferro o in chili di tessuto all'interno dei bilanci e non stanno rubricate correttamente nell'apposito capitolo di bilancio così come ci stanno le ore di straordinario o le ore molte messe dai titolari che si dedicano al miglioramento dei prodotti, alla ricerca di nuovi prodotti, al miglioramento dei processi organizzativi.

Il carico burocratico sulla piccola impresa è una delle questioni che vanno risolte rapidamente. E non strato per strato, ma con operazioni con le quali di colpo si abbassano le barriere burocratiche.

Un esempio per tutti. In queste ore stiamo assistendo ad una delle follie che, se non fossero ripetute, sarebbero degne di segnalazione: la rimessa in funzione del SISTRI, il sistema di tracciabilità dei rifiuti. Entrato in vigore tre anni fa, ha fatto un esordio che peggio non si poteva. Con una giornata di prova definita click day abbiamo dimostrato che non funzionava nulla. Eppure, perveracamente, il SISTRI è rimasto in funzione. Siamo riusciti ad ottenere semplicemente delle sospensioni. Probabilmente dietro c'è qualcosa di non chiaro, visto che sul Sistri è stata aperta un'inchiesta giudiziaria. Ma, nonostante tutto, il Ministro dell'Ambiente ha firmato il decreto per il riavvio di quel sistema.

È un sistema vessatorio sulle piccole imprese che traduce la

stessa direttiva europea che in Germania ha visto una soglia di esenzione che non osiamo neanche sperare. Infatti, nel sistema tedesco la stessa direttiva è stata recepita con una soglia di esenzione fino a 2 tonnellate di produzione annua, e si può adempiere alla tracciabilità con sistemi alternativi. Da noi, invece, la tracciabilità dei rifiuti è sostanzialmente uguale per l'imbianchino che trasporta le latte di vernice e per l'impianto petrolchimico.

Tutto ciò per dire quali sono i vincoli esterni che pesano sulla piccola impresa e che, se potessimo rimuoverli, potremmo guardare con più verità a quale può essere il ruolo della piccola impresa nel nostro paese.

Tra gli aspetti che condizionano il contributo che la piccola impresa può dare alla ripresa del nostro paese vi è l'attività delle banche.

Nell'ultimo quinquennio abbiamo assistito ad un sostanziale credito crunch che ha avuto qualche fase di allentamento nei confronti delle piccole imprese. Dopo il disastro del 2008, gli Stati Uniti e l'Europa hanno evitato il fallimento delle grandi banche, facendolo sostanzialmente pagare ai contribuenti. Cosa che era avvenuta, ad esempio, nel nostro Paese nel 1933, quando si fece il salvataggio delle grandi banche, ma con la differenza che nel 1936 venne realizzata una riforma, mentre il salvataggio fatto negli Stati Uniti e in Europa nel 2008 e nel 2009 è assolutamente lontano da ogni prospettiva di riforma. In assenza di ciò, in assenza di un ritorno delle banche a fare il mestiere per cui hanno la licenza, cioè quella di intermediare raccolta ed impieghi, si realizza una delle condizioni di vincolo in questo momento peggiori per la piccola impresa, cioè la scarsa disponibilità di credito, che fa differenza al rovescio proprio sulla questione di cui stiamo parlando, quella della dimensione d'impresa.

A questo punto voglio essere inguaribilmente ottimista, pensando ad una prossima azione del Governo e del Parlamento per uscire dalla situazione di stallo nella quale ci troviamo, nella quale si trova l'economia del Paese, e perché la piccola impresa possa continuare a fare grande l'Italia, possa continuare a rappresentare un formidabile contributo per l'economia. Con questo non penso che l'Italia debba essere il Paese soltanto delle piccole imprese, ma credo che possa tornare ad essere, e per qualche verso diventare ancora meglio, un

Paese di economia integrata, dove la piccola impresa radicata nel territorio porta con sé le straordinarie competenze di un sapere diffuso, storicamente sedimentato, una capacità di saper fare che nel manifatturiero e nel manifatturiero di ritorno ha esempi d'eccellenza. Questo può rappresentare davvero una chiave di volta per l'uscita dalle difficoltà nelle quali ci troviamo oggi e per le quali occorrono azioni che riescano a scegliere all'interno delle opportunità che ci sono, rimuovendo anche vincoli ormai chiaramente individuati.

GIUSEPPE TRIPOLI

GARANTE DELLE MICRO,
PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Grazie intanto per l'invito a partecipare a questa riflessione comune. Mi è particolarmente caro essere qui oggi sia perché mi è cara l'Istituzione camerale nella quale ho prestato servizio per un lungo tratto della mia vita professionale, sia perché il tema oggi discusso mi sembra davvero centrale. Condivido del tutto l'analisi che ha fatto il professor Sapelli e ha proseguito Cesare Fumagalli: discutere di piccole imprese per l'Italia significa discutere del nostro presente e del nostro futuro.

Ritengo che quello che diceva all'inizio Sapelli sia profondamente vero. Ci troviamo in una situazione in cui le radici della crisi quindi le radici dell'uscita della crisi, affondano in contesto internazionale e di politica internazionale. La crisi non nasce dall'economia ma da una visione politica dell'economia.

Per converso, la congiuntura attuale è segnata anche da un fatto che le interviste mettevano in luce, cioè che il contesto nel quale ci troviamo ad operare è conseguenza di scelte compiute nel passato e in fenomeni non facilmente reversibili o non reversibili del tutto perché la tecnologia è un fenomeno che prosegue, si sviluppa irreversibilmente in qualche modo, ha reso il mondo più piccolo. Rendendo il mondo più piccolo, ha reso ciascun uomo, ciascuna attività, ciascuna impresa, ciascuna iniziativa più a contatto di gomito con le iniziative, con i mercati, con i problemi e con i contesti che nel passato sembravano lontanissimi ed oggi sono vicini.

L'unico punto che vorrei sviluppare, e poi articolerò con qualche riflessione, è che oggi ci troviamo in Italia in una realtà nella quale queste profonde trasformazioni stanno incidendo anche sul corpo vivo della nostra realtà economica e della nostra realtà sociale, provocando quelle situazioni di crisi e di difficoltà umana, sociale, civile, che arrivano fino all'apice della tragedia personale, da un lato e, dall'altro, costituiscono anche uno stimolo potente: le testimonianze degli imprenditori all'inizio affermavano la necessità di un ripensamento rispetto al proprio essere imprenditore, al proprio ruolo, alla propria funzione, al proprio compito.

La crisi si è innescata quando i nipoti o i pronipoti pensavano di poter fare le stesse cose che facevano i nonni senza cambiare nulla.

Che cosa ci insegna la situazione di oggi allora? Io nel lavoro che ho fatto quest'anno come garante delle PMI, ho sentito tantissimi imprenditori andando in giro, soprattutto, ho avuto una consultazione, una frequentazione costante con le associazioni raccogliendo tanti spunti e tante idee che poi ho provato a trasformare anche in una relazione, in un rapporto, che ho consegnato al Presidente del Consiglio che io mi auguro possa servire anche come prima traccia per i lavori, almeno di riflessione, della nuova legislatura.

In Italia si è sempre pensato alla piccola impresa come ad un errore della storia economica, per cui le misure e le iniziative in termini di politiche economiche sono sempre state parametricate alla grande dimensione di impresa; prima la grande dimensione pubblica, poi la grande dimensione, difficilmente le misure, le iniziative vengono parametricate ai bisogni della piccola impresa.

Gli Stati Uniti che il professor Sapelli ha ricordato poc'anzi negli aspetti positivi e non, ci insegnano una storia diversa. A metà degli anni '50, usciti dalla guerra e dall'economia bellica, per rilanciare lo sviluppo e la crescita in modo diffuso, senza concentrarla solo sulle grandi corporation, Eisenhower si inventò un sistema, una struttura federale che chiamò *small business administration*, che serviva proprio ad estendere le opportunità a tutto lo *small business* che era stato ovviamente escluso dalle commesse belliche poiché non in grado di fornire i grandi quantitativi richiesti e non sufficientemente avanzate dal punto di vista tecnologico.

Gli Stati Uniti ci hanno preceduti di sessant'anni, hanno messo in piedi una struttura fondata sul principio di soddisfare le esigenze dello *small business*, delle piccole imprese americane. Non è un caso che tantissimi dei grandi *brand* dall'ict alla moda che oggi conosciamo, siano stati, in origine, piccolissime imprese aiutate, sostenute e incubate all'interno di questa struttura.

Noi ci abbiamo impiegato circa sessant'anni ma, in qualche modo, un fenomeno di questo tipo è accaduto e sta accadendo anche in Italia. Lo Statuto delle Imprese, una legge che è stata approvata due anni fa dal nostro Parlamento si fonda su questo stesso principio.

In Italia, non si può ignorare il fatto che una gran parte del PIL, dell'occupazione, del valore aggiunto è frutto delle mi-

cro e piccole imprese, bisogna di conseguenza trovare delle modalità di supporto a questo sistema. Di recente, ho ricevuto un gruppo di lavoro dell'OCSE che sta redigendo un rapporto sulle piccole e medie imprese italiane. Immagino di incontrare delle persone bene informate sul tema e invece ho constatato che le loro analisi corrispondevano a quelle che si leggono sui grandi quotidiani internazionali, sulla stampa dell'élite economica. Per cui ci contestavano il fatto di avere troppe piccole imprese e chiedevano quale strategia risolutiva s'intendesse adottare.

È stato difficile riuscire a spiegare che le piccole imprese italiane non vanno misurate singolarmente ma piuttosto in base a un contesto di relazioni, per cui è opportuno misurare la dimensione complessiva delle relazioni nelle quali la piccola impresa è inserita e opera. Che sia il distretto territoriale, o altra aggregazione, come, ad esempio, la rete o il contatto di filiera.

Ne ho avuto una riprova quando ho ricevuto in Emilia i colleghi esteri e ho visto lo stupore dei finlandesi, dei danesi, degli olandesi quando hanno incontrato imprese dei distretti dell'Emilia Romagna epicentro del recente terremoto, di fronte alle loro voglie di ripartire, del desiderio di fare, e anche della capacità di collaborare, perché abbiamo assistito al fatto che imprenditori locali prestavano i capannoni ai loro concorrenti perché potessero ripartire... perché? Perché la matrice di questa realtà non è semplicemente il mercato e lo scambio economico, ma va ricercata nel radicamento antropologico di conoscenze, di rapporti umani. Questi miei colleghi che avevano come riferimento contesti, di singole unità produttive rispetto alle quali misurare le singole performance economiche, nell'imbattersi in un fenomeno economico e sociale, sociale anzi prima che economico, di capacità e di vitalità straordinarie, hanno dovuto riformulare le proprie convinzioni.

Io mi sono fatto un'idea personale ma non è molto originale, dei passaggi fondamentali per uscire dalla crisi. Premesso che le uniche previsioni economiche valide (mi scuso con i colleghi economisti) sono quelle che riguardano il passato, non mi voglio avventurare in predizioni ma, a naso, si capisce che non sarà un periodo breve e che è necessario ridurre i costi per le imprese.

Faccio riferimento a tre temi, il primo è quello della semplificazione.

L'ultima fase della legislatura aveva prodotto un disegno di legge di semplificazione, forse era il più significativo frutto dello sforzo di semplificazione compiuto negli scorsi anni, che poi, discusso in Consiglio dei Ministri, non è stato neanche esaminato dal Parlamento, penso che questa è una priorità, sia perché la burocrazia costa al sistema produttivo circa venti miliardi di euro all'anno sia perché una piccolissima azienda costituita dalla famiglia e da uno o due dipendenti, non può dedicare gran parte della giornata ad adempimenti burocratico-amministrativi.

In Germania, hanno costituito un organismo indipendente: la *Regulatory Council* che in cinque anni ha misurato i costi della Pubblica Amministrazione che si possono tagliare. L'obiettivo era la riduzione del 25% dei costi amministrativi. Sono arrivati al 22,5%: undici miliardi di euro in meno a carico del sistema delle imprese e quest'anno raggiungeranno l'obiettivo.

Pensate se dei venti miliardi, dieci miliardi fossero restituiti all'attività di impresa.

Secondo tema, il fisco. Qui non spendo parole perché è stato già abbondantemente detto che il peso fiscale zavorra enormemente le capacità, soprattutto delle piccole imprese perché voi sapete che il meccanismo fiscale premia di più in Italia, le grandi e grandissime aziende di quanto invece non accada nei confronti delle medie e delle piccole e delle micro. Terzo tema, il costo della liquidità. Siamo impegnati in queste settimane a seguire quello che il Parlamento deciderà sulla restituzione della liquidità trattenuta come mancato pagamento nei confronti delle piccole imprese. Ritengo necessario affermare un principio di civiltà giuridica nei rapporti tra cittadino e Stato attraverso il meccanismo della compensazione: se tu sei creditore e nel contempo debitore, compensi! Non devi fare un pagamento e aspettare che ti paghino o viceversa. Su questo, secondo me, nelle prossime settimane si gioca un passaggio importante dato non solo dal fatto di restituire venti miliardi di euro alle imprese, ma piuttosto dall'introduzione di un concetto di civiltà giuridica di base nei rapporti tra piccola impresa, impresa in generale, e Amministrazione centrale.

Se la riduzione dei costi è la prima grande questione, la seconda è quella, mutuando il termine di Amartya Sen delle *capabilities*, cioè di consentire alle persone di mettere in pratica le proprie potenzialità. In termini di piccole imprese significa attuare politiche di sostegno per aiutarle a rafforzare quelle loro capacità che consentano loro di esprimere, di sprigionare tutte le loro potenzialità.

Questo concetto fa, a mio avviso, da corollario a tutti gli altri concetti espressi nel corso della mattinata. Provo ad esemplificare: un'azienda che fa un prodotto bellissimo come il vetro di Murano, se tu la aiuti ad accrescere la conoscenza del prodotto nel mondo, espandi le sue capacità. E qui sarebbe possibile aprire il tema dell' e-commerce, del supporto all'innovazione, delle reti, delle aggregazioni, della trasmissione del sapere. La convinzione che mi sono fatto è che non bisogna insegnare alla piccola impresa a fare il proprio mestiere, lo sanno fare benissimo, bisogna piuttosto aiutarla, sostenerla, affiancarla perché possa fare quel salto di qualità legato ad un processo culturale, di conoscenza, all'interno del quale oggi tu puoi operare con efficacia anche se dovessi rimanere nel mercato interno.

Per molti anni il grande problema delle piccole imprese è stato quello di affrontare il tema della burocrazia fiscale... oggi a quel problema se ne sono aggiunti altri: l'internazionalizzazione, l'innovazione tecnologica etc.. Ora c'è bisogno di saperi nuovi.

Credo che questo sia il tema su cui insieme Istituzioni, Associazioni e Mercato possono fare il loro lavoro.

Interventi dal pubblico:

Esprimo il mio contributo, molto semplicemente trasferendo in questa sede ciò che noi sentiamo nelle nostre officine, per la strada, nel nostro quotidiano.

Partirei con una considerazione sul problema della semplificazione fiscale: sul 415 bis quella legge che fu soprannominata "manette agli evasori" e si applica, ingiustamente, anche agli imprenditori che versano in difficoltà economica e non posso pagare le tasse.

Un aspetto problematico si ha con le irregolarità contributive per ottenere il rilascio del DURC e operare con le PPAA bisogna rateizzare il debito ma per effetto del 415 bis però scatta ugualmente la denuncia penale.

Faccio, in questo senso, un appello al garante.

Un'altra questione: il credito bancario. Se non si rientra nei parametri di Basilea3 non si riesce ad ottenere credito.

Sono Fabrizio Maritan della CGIL del Veneto. Mi è stato chiesto di partecipare a questa riunione a nome del Segretario generale della CGIL del Veneto, Emilio Viafora.

Mi permetto di fare un'osservazione: da una nostra ricerca fatta ancora nei primissimi anni '80, come CGIL del Veneto, emerge che molte di queste piccole imprese sono nate da operai che hanno, dopo il lavoro agricolo, cominciato a lavorare nella media e grande impresa, e poi nella fase di decentramento produttivo di fine anni '70, primi anni '80, si sono messi a fare i piccoli imprenditori. Negli anni '80 e '90, si è visto nel Veneto tutto questo proliferare di capannoni, di piccole imprese, ecc.

Volevo fare due riflessioni. La prima sul tema della formazione per i lavoratori. Credo che questo sia un tema centrale non solo perché da alcuni anni a questa parte hanno cominciato ad operare sul territorio i cosiddetti fondi interprofessionali, fondo artigianato, fondo impresa. Io tra l'altro sono anche un amministratore di fondo impresa veneto per la parte sindacale però vedo ancora poca attenzione rispet-

IVAN PALASGO

PRESIDENTE APINDUSTRIA
VENEZIA

FABRIZIO MARITAN

CGIL DEL VENETO

to a questo tema nonostante le risorse non manchino. Questo è un tema strategico per la piccola impresa che a differenza della grande impresa non ha strutture, non ha strumenti propri d'intervento, tipo un ufficio formazione o degli interventi programmati per la formazione etc. Sono d'accordo poi sulla semplificazione però, è l'opinione anche del sindacato che rappresento, bisogna accettare più controlli perché eccessiva semplificazione e scarsi controlli ho l'impressione che non portino a nulla di buono. L'ultima cosa che voglio dire riguarda il fisco. E l'evasione fiscale. I dati fiscali relativi al Veneto, pubblicati pochi giorni fa rivelano un certo grado di evasione fiscale da parte di lavoratori autonomi e piccole e medie imprese. In quanto responsabile CGIL per il mercato del lavoro, seguo gli ammortizzatori in deroga da molti anni, e devo affermare che in quest'ultimo periodo purtroppo alcuni piccoli imprenditori hanno approfittato di questo strumento per ottenere maggiore flessibilità del lavoro. Forse la previsione di opportuni controlli avrebbe potuto evitare il ricorso alla cassa integrazione in deroga.

FRANCESCO ANTONICH

VICE DIRETTORE
CONFCOMMERCIO

Sono Francesco Antonich, vice direttore di Confcommercio, porto il saluto di Massimo Zanon, il nostro Presidente che purtroppo non ha potuto partecipare. La prima cosa che mi sento di dire è un grazie speciale: per un funzionario che lavora a stretto contatto con le imprese è difficile far emergere l'idea che qualcuno lavora per far comprendere che il commercio, il turismo, i servizi non sono figli di una cultura imprenditoriale minore. Questo è difficile da dire ma l'autorevolezza ci dà il coraggio per continuare e, soprattutto, a trasmetterlo dov'è più necessario. Purtroppo, in questi anni, quello che è stato percepito è che era meglio un'impresa grande e piena di finanza, anche rispetto al territorio, piuttosto che un'impresa piccola ma ben fatta. Su questo, dunque, dobbiamo lavorare. Però, è anche vero che, in tutti questi anni, c'è stata assenza di politiche: non c'è stata una politica industriale, non c'è stata una politica del turismo, non c'è stata una politica per il commercio, per il commercio al dettaglio intendo. Una politica

per il commercio volta a conciliare lo sviluppo del commercio come soggetto di valorizzazione urbana, ad esempio... e quindi, questa mancanza di politiche è stata percepita davvero come un'attenzione più sulla gestione del controllo piuttosto che sul controllo di gestione di una politica. Credo che bisognerà invertire questa tendenza. Se è necessario che la piccola e media impresa faccia dei salti culturali, bisogna anche che sia posta in grado di farlo. Mi spiego: una delle ultime cose che abbiamo veramente subito sono state sicuramente le liberalizzazioni. La direttiva 2006/123 Bolkestein⁹ (questo spettro che dal 2006 si aggira per l'Europa), c'è una responsabilità da parte nostra, cioè da parte del mondo del lavoro, nel senso di datori sia del sindacato, del mondo dell'economia nel non essere stati attenti alla direzione che l'Europa stava segnando. Questa distrazione la stiamo pagando adesso perché non ci sono state quelle misure correttive che invece doveva-

⁹ Direttiva 2006/123/CE, del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno [Gazzetta ufficiale L 376 del 27.12.2006].

La direttiva "servizi", al fine di creare un vero mercato interno dei servizi, mira ad agevolare la libertà di stabilimento dei prestatori di servizi in altri Stati membri e la libertà di prestazione di servizi tra gli Stati membri. Mira altresì ad allargare la scelta offerta ai destinatari dei servizi e a migliorare la qualità dei servizi per i consumatori e per le imprese utenti di servizi. La direttiva stabilisce quindi un quadro giuridico generale favorevole all'esercizio della libertà di stabilimento dei prestatori di servizi nonché della libera circolazione dei servizi, garantendo nel contempo un livello di qualità elevato dei servizi. La direttiva si basa sui quattro pilastri seguenti:

- facilitare la libertà di stabilimento e la libertà di prestazione di servizi nell'UE;
- rafforzare i diritti dei destinatari dei servizi in quanto utenti di tali servizi;
- promuovere la qualità dei servizi;
- stabilire una cooperazione amministrativa effettiva tra gli Stati membri.

Sono esclusi dal campo di applicazione della presente direttiva numerosi tipi di servizi, in particolare:

- i servizi finanziari;
- le reti di telecomunicazioni;
- i trasporti;
- i servizi sanitari;
- le attività di azzardo;
- taluni servizi sociali.

Per ulteriori approfondimenti consultare il sito: http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/job_creation_measures/l33237_it.htm

LUCA SCALABRIN

ORDINE DEI CONSULENTI
DEL LAVORO

no essere adottate... mi pare che gli economisti abbiano sbagliato le previsioni (sono d'accordo con il dottor Tripoli quando dice che le migliori previsioni sono quelle che parlano al passato) perché si è applicata una legislazione adatta forse per i grandi gruppi, ma che non andava bene per le piccole e micro imprese. Piccole e micro imprese che sono perfettamente disciplinate con tutta una serie di accorgimenti, dalla legislazione europea.

Si è fatto molto per le liberalizzazioni ma molto poco per lo *small business* ict, per esempio, quindi concludendo, bisognerà ridare energia, nel senso proprio di capacità di fare e di creare lavoro alla piccola e media impresa.

Buongiorno. Io sono Luca Scalabrin e faccio parte dell'Ordine dei Consulenti del Lavoro di Venezia. Penso che il tema fondamentale per la piccola e media impresa sia, come diceva il relatore precedente, il tema del lavoro. Una cosa di cui non si è parlato è il costo del lavoro per le imprese. Voi sapete che rispetto al netto di una busta paga un lavoratore costa il 115% in più e che si genera una sorta di *apartheid* tra chi è dentro il mondo del lavoro e chi è fuori. Chi è fuori non ha niente e chi è dentro ha tutto, come diritti sindacali ecc. E, in più, io sono convinto che l'imprenditore veneto non vuole licenziare, vuole assumere perché il personale è il fulcro della piccola impresa. Gli imprenditori veneti vogliono assumere, non vogliono licenziare ma devono esserci degli strumenti per poter fare impresa, per poter fare attività e questi non ci sono.

La riforma Fornero è nata come una grande riforma del lavoro ma non potendo ledere l'art. 18 comporta dei costi indiretti spaventosi a carico delle imprese che vogliono licenziare quindi, invece di calare, il costo del lavoro è aumentato.

Io ritengo, come diceva Giovanni Paolo II, che il lavoro è per l'uomo e non l'uomo per il lavoro e gli imprenditori devono mettersi insieme ai lavoratori per fare una cosa insieme ma bisogna che lo Stato dia una mano agli imprenditori e non li consideri solo persone da vessare, magari introducendo sempre più controlli. Anche le persone devono coltivare rapporti di fiducia nei confronti delle imprese.

ANGELO GRASSO

PRESIDENTE DI
CONFCOOPERATIVE VENEZIA

Sono Angelo Grasso, Presidente di Confcooperative Venezia, organismo a cui appartengono tutte le banche di credito cooperativo del territorio. Abbiamo cercato, e cercheremo, di difendere questo sistema delle banche di credito cooperativo con i denti perché se molta parte delle piccole e medie imprese stanno resistendo alla crisi lo si deve proprio a questo sistema. Però il tentativo di omologazione delle banche di credito cooperativo al resto del sistema bancario è ancora in atto, e noi riteniamo che questo contesto non debba essere adeguato.

Il sistema cooperativo ha resistito fino al 2012, ha mantenuto l'occupazione, è presente nel territorio però adesso la situazione si fa pesante, molto pesante per cui credo che sia arrivato il momento in cui la politica debba prendere il sopravvento rispetto alle tante analisi economiche.

La domanda che vorrei rivolgerle è: visto che c'è la crisi delle famiglie e visto che la piccola e media impresa si basa sulle famiglie, visto che c'è la crisi della terza generazione, ecc. ma allora la piccola e media impresa non ha più speranze?

Sono Graziano Burattin, pensionato, sono Assessore al Comune di Due Carrare che ho contribuito ad unificare diciotto anni fa da due piccoli Comuni.

Ho capito che ci sono "prenditori" e imprenditori la questione è questa! Da qualche parte ho letto che la General Motors produceva utili perché faceva non motori o macchine ma perché faceva investimenti in borsa, speculazioni borsistiche. Quindi, il fatto che i guadagni di finanza siano più elevati dei guadagni che ottiene un'impresa o un lavoratore fa riflettere. Altra considerazione: secondo me, la famiglia è sparita, non c'è più, ma non solo... la piccola impresa riesce a produrre se riesce ad adeguarsi alle esigenze di mercato ma la sua capacità di adeguamento dipende sicuramente dalle condizioni esterne... Le condizioni esterne cambiano velocemente.

GRAZIANO BURATTIN

ASSESSORE DEL COMUNE
DI DUE CARRARE (PD)

LEONARDO RANIERI

PRESIDENTE
UNIONMARE VENETO

Buongiorno a tutti, sono Ranieri Leonardo, consigliere alla Camera di Commercio ma in questa sede volevo portare una testimonianza come presidente UnionMare Veneto, il sindacato che raccoglie gli stabilimenti balneari di tutta la nostra provincia e del Veneto.

Mi ricollego all'intervento di Antonich che ha ricordato la direttiva Bolkestein: noi piccole e micro imprese del settore balneare turistico viviamo quasi un paradosso: uno dei settori che, concordemente, si dice essere forse l'ultimo settore in grado di generare ancora ricchezza. E poi Venezia non serve neanche promuoverla: è meta di turisti di tutto il mondo, ma non basta per dare continuità alle nostre imprese.

Questo non è un intervento per demonizzare le liberalizzazioni perché abbiamo visto che in alcuni casi sono state utili ma in altri dannose. Noi abbiamo una tipicità che è quella del territorio dove le famiglie gestiscono stabilimenti balneari da oltre centocinquant'anni e, quindi, credo che la grande richiesta sia di tener presente che ci sono effettivamente, delle famiglie che hanno creato ricchezza e che vorrebbero continuare a dare lavoro.

Ho sentito anche l'intervento del rappresentante della CGIL: è vero quello che ha detto ma è anche vero che le imprese stanno garantendo sul territorio ancora un po' di lavoro ai propri dipendenti e alle loro famiglie, quindi occorre essere sensibili a questo tema. Grazie

LUCIANO BARONCINI

MANAGER INTERNAZIONALE

Buongiorno. Mi chiamo Luciano Baroncini, arrivo da Bologna e sono un manager internazionale per cui sono arrivato con molto entusiasmo a questo bellissimo tavolo. Complimenti per quello che è stato il dibattito e l'analisi.

La mia domanda rivolta al professor Sapelli è se effettivamente le piccole e medie imprese devono restare comunque incardinate sul fatto di mantenere l'attività, il lavoro, la manualità, quello che è comunque il core business dell'azienda ed essere concentrati solo ed esclusivamente su quello. Può essere che, effettivamente, la piccola e media impresa abbia bisogno di essere maggiormente collegata con la velocità con cui viaggia il mercato e, quindi, forse sarebbe il caso di aggiornare le strutture che devono collegare o

MODERATORE

ROBERTO CROSTA
SEGRETARIO GENERALE
DELLA CAMERA
DI COMMERCIO DI VENEZIA

GIULIO SAPELLI

PROFESSORE DI STORIA
ECONOMICA UNIVERSITÀ
DI MILANO

eventualmente nuove strutture che devono collegare la piccola e media impresa sul mercato?

Per cui, è necessario un aggiornamento anche di tutte quelle che sono le classi che dovrebbero rappresentare questo mercato che credo abbia tutte le capacità per continuare a svilupparsi. Grazie.

Chiederei al professor Sapelli, a Cesare Fumagalli e a Giuseppe Tripoli un intervento di cinque minuti di risposta alle diverse questioni.

Grazie ancora. Innanzitutto vi ringrazio perché è raro trovare una platea dove ci siano così tanti interventi, così tanta passione: c'è stata una partecipazione entusiasmante.

Fatemi dire tre cose. Uno, credo che dovremmo avere un'antropologia positiva rispetto alla piccola impresa e agli imprenditori. Quattro ragazzi in fondo a un garage, come hanno fatto alla Silicon Valley a montare e a smontare dei marchingegni... Ci fossimo messi in Italia, il primo giorno sarebbero arrivati i vigili del fuoco, poi sarebbe arrivata la ASL, poi sarebbe arrivata la CGIL... bisogna avere un'antropologia positiva e capire che adesso bisogna concepire l'impresa come una comunità in cui sono presenti interessi distinti ma c'è anche un interesse comune dato dalla sopravvivenza e la continuità dell'impresa e quindi del lavoro. Questa è la base, poi ci possiamo dividere su tutto ma su questa cosa non ci possiamo dividere.

Naturalmente un altro passo avanti che dovrebbe fare lo Stato ed in primo luogo la Banca d'Italia. La crisi da dove arriva? Dalle banche cooperative? Non ho sentito una parola di autocritica.

Qui c'è una radicalità della prospettiva che dobbiamo avere. Io un rimprovero lo faccio all'organizzazione della pic-

cola impresa, alla rete impresa che su questa cosa sono troppo diplomatici. Questa è una battaglia di sopravvivenza o questo sistema riesce a resistere o affondiamo perché la famiglia continua a esserci, anzi la cosa drammatica è che le famiglie di oggi si vedono spogliate del loro patrimonio accumulato in cent'anni, dal fatto che spesso devono mantenere i figli e i nipoti e questo vale tanto per gli operai quanto per gli imprenditori che molto spesso affrontano la crisi mettendo insieme i loro guadagni.

Nella Val Brembana, che era una delle zone più ricche del mondo, sono centinaia le imprese in cui gli operai, a Natale, hanno rinunciato alla tredicesima per consentire agli imprenditori di pagare l'IMU. Questa cosa non può andare avanti perché nel paese c'è uno stato di profonda insoddisfazione. La crisi è frutto di una finanza impazzita, cominciata nel 2001/2002. Io dissi allora la crisi durerà almeno dieci o tredici anni. Mi ricordo, mi intervistarono il "Corriere" ed il "Manifesto" e tutti e due "ma Sapelli è un pazzo!". Che anno è adesso? Il 2013!

Finché non smontiamo la baracca della finanza ad alto rischio e non ricreiamo delle banche normali, capitalistiche, separate dall'attività ad alto rischio, non ne usciremo. Finché ci sarà la volatilità finanziaria saremo sempre in perenne crisi. E poi, vi vorrei dire una cosa: rivolgete la vostra attenzione all'Europa. Il parlamento europeo non conta niente. Due mesi fa è stata votata una proposta di legge bipartisan per la riforma bancaria, la commissione ha ritenuto che non andava bene e la legge non è passata. Il Parlamento non conta assolutamente, voi votate delle persone che non hanno nessun potere perché qualsiasi cosa facciano dev'essere approvata dalla Commissione che è costituita da nominati e ambasciatori.

È questa la responsabilità degli imprenditori, creare un'integrazione europea. Bisogna guardare all'Europa perché è lì che si vive o si sopravvive. Antropologia positiva, capire che è l'ora della collaborazione tra i produttori, è l'ora della collaborazione di classe.

Terzo punto, bisogna modernizzare ancora di più le strutture di rappresentanza e di servizio perché bisogna fare un enorme investimento sulla formazione dei piccoli e piccolissimi imprenditori sulla questione dell'elevazione culturale

della piccola e media impresa, come ricordato da Fumagalli. Credo che bisogna buttare un po' il cuore oltre l'ostacolo e capire che questi sono anni in cui dobbiamo fare delle scelte drammatiche e decisive e, soprattutto, bisogna evitare che la nostra rabbia e la nostra tensione sfocino in un'ulteriore destabilizzazione. Questo è quello che vorrei dire. Grazie.

Quando si parla di piccola impresa, ci sono responsabilità dei decisori politici, altre che sono degli stessi imprenditori ed altre ancora delle associazioni di impresa. Mi auguro che si possa non tanto reggere le posizioni di trincea ma scambiarci davvero le posizioni, che si realizzi davvero un patto anche fra i decisori, i rappresentanti, il mondo dell'impresa. Mi auguro che si possa aprire una stagione nella quale, arrivati a un passo dall'orlo del baratro, ci si liberi dei ruoli in commedia che abbiamo recitato un po' tutti e ci si rimbocchi le maniche, anche riconoscendo torti e ragioni, necessità di cambiamento. Insisto soprattutto su quest'ultimo aspetto. Credo che, da questo punto di vista, la piccola impresa sia creditrice della necessità di molti cambiamenti, ad esempio, sul fronte dei rapporti con le banche e dell'accesso al credito. Faccio un esempio riferito ad un istituto di credito di cui non farò il nome: nel trimestre 2013 le sofferenze nello small business, quello fino a cinque milioni di euro, sono diminuite di quasi il 20%, a fronte di un contemporaneo aumento di oltre il 20% di sofferenze nel settore large corporate. Tuttavia le piccole imprese sono quelle che subiscono la maggiore stretta creditizia, mentre le grandi imprese sono quelle a cui continuano andare a quei pochi quattrini che ancora circolano.

Auguro a tutti noi di essere capaci di operare questi cambiamenti. Una seconda considerazione riferita all'Europa. La Direttiva Bolkestein è un mostro o una sacrosanta liberalizzazione? Credo che anche qui dobbiamo avere un po' più di distacco, una maggiore capacità di overview. Ricordo quando, sette-otto anni fa feci un viaggio negli Stati Uniti, ospite del Dipartimento di Stato. Lì nacque l'idea del Garante delle Pmi, e mi sento ispiratore del Garante delle Pmi, creato due anni fa, e il cui ruolo è oggi svolto da Giuseppe

CESARE FUMAGALLI

SEGRETARIO GENERALE
CONFARTIGIANATO IMPRESE

Tripoli. Avevamo proposto di copiare il modello americano. Negli Stati Uniti d'America c'è una relazione annuale sullo stato delle micro-piccole imprese che è firmata dal Presidente degli Stati Uniti. Vorremmo che il tema della piccola impresa diventasse tema del Paese, dell'Europa, anche se l'Europa un po' l'ha fatto, con lo Small Business Act, ma come sa farlo questa Europa in modo così rigido, freddo, iper regolamentato, attento ai confini, a non disturbare alcun manovratore.

Il mio auguro, con il quale chiudo il mio intervento, è quello di acquisire la capacità di vedere il ruolo della piccola impresa per quello che è, in un insieme più complesso, all'interno dell'economia italiana, all'interno dell'Europa ma con un po' più di cuore, con un po' di maggiore vicinanza alla realtà.

GIUSEPPE TRIPOLI

GARANTE DELLE MICRO,
PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Due battute anche da parte mia. Intanto ho preso nota delle osservazioni perché ne possa far tesoro e lavorarci su.

Il tema della speranza: diceva il professore di storia dell'economia, Carlo Maria Cipolla, che l'Italia per la sua storia, poiché è un paese che non ha risorse naturali, non ha risorse energetiche, è un paese che ad ogni generazione si deve reinventare il suo futuro.

Non è detto che il futuro della prossima generazione sia come quello di questa generazione attuale: ogni generazione si deve reinventare il suo futuro.

Credo che questa sia la sfida che abbiamo sempre davanti come paese e qui io vorrei dire che spendo una parola anche sul tema della comunità nazionale... Noi abbiamo un interesse comune, come persone, che nasce dalla storia e si consolida, si concretizza anche nelle cose di cui abbiamo parlato questa mattina, questa visione del mondo delle piccole imprese, questa realtà del mondo delle micro e piccole imprese, del lavoro artigiano, del forte legame tra famiglia e attività di lavoro. Beh, ma questo è un unicum nell'occidente, un unicum nel mondo.

Allora io credo che ci sono tantissime aziende, tantissime persone, tantissime piccole imprese, tantissimi artigiani, tantissimi lavoratori autonomi, che affrontano questa sfida e ce la fanno. Qui segnalo due piccoli esempi, in primis le

strutture che aiutano le imprese a risolvere gli aspetti burocratici legati alla pubblica amministrazione e che, in generale, affrontano, in luogo delle piccole imprese, una serie di questioni altrimenti difficilmente affrontabili.

Questo è un modo concreto con cui si aiutano le imprese, con cui le organizzazioni imprenditoriali aiutano le imprese e lo fanno svolgendo per conto dello Stato funzioni che una volta altrimenti sarebbe stato un burocrate a dover fare effettuando n. controlli, n. verifiche, n. autorizzazioni, n. permessi preventivi.

Secondo piccolo esempio: ho incontrato tempo fa, un'azienda, una struttura che assiste piccole e piccolissime aziende che, pur di non morire poiché il mercato interno non assorbiva più la loro offerta, ha deciso di andare all'estero, di fare esportazione. In quel caso specifico, le strutture di supporto hanno inserito nell'azienda figure professionali con competenze specifiche nel commercio con l'estero.

Questi sono segnali che ce la si può fare, se non altro perché i nostri figli non siano costretti ad andare all'estero per trovare un lavoro. Grazie.

Grazie, prima di concludere, vorrei ringraziare tutti coloro che hanno lavorato alla costruzione di questa giornata, quindi l'Ufficio studi statistica della Camera di Commercio, già citato dal dottor Romano Tiozzo, l'Ufficio comunicazione della Camera di Commercio, i relatori che sono stati qui.

A me spettano le conclusioni di questo dibattito e partirei proprio dall'ultimo appello di Giuseppe, da questo senso di comunità che va recuperato. Credo che questa mattina sia emerso in modo molto marcato che le imprese, come le persone, sono strettamente connesse al territorio in cui vivono.

C'è una correlazione tra l'impresa e il territorio, tra il lavoratore e il territorio, tra il lavoratore e l'impresa, tra tutti gli agenti sociali, che genera un valore spendibile nella vita di tutti i giorni.

Tante volte nelle analisi economiche abbiamo dimenticato il tema del valore sociale generato dalle imprese.

Credo invece sia un momento storico in cui sia possibile rimettere questo tema al centro. Un tema che torna ad essere una risposta a tanti bisogni che si presentano in que-

MODERATORE

ROBERTO CROSTA
SEGRETARIO GENERALE
DELLA CAMERA
DI COMMERCIO DI VENEZIA

sto momento. In questo ragionamento non può non essere coinvolto l'aspetto della burocrazia. A volte, il termine burocrazia è usato con un'accezione totalmente negativa, in realtà potrebbe acquistare un'accezione positiva nella misura in cui capiamo che c'è una necessità di avvicinare tutta la Pubblica Amministrazione alle imprese e aggiungo io ai cittadini perché poi non è soltanto un tema di imprese ma anche dei cittadini, sia da un punto di vista di risparmio dei costi che di ascolto. È un po' quello che è emerso anche stamattina... tante volte c'è un grido da parte dei territori, c'è un grido anche da parte degli stessi funzionari nei confronti delle macchine amministrative che è inascoltato. Credo ci sia la necessità in questo momento di ripartire dalle reali esigenze, di costruire dei provvedimenti legislativi vicini alle esigenze delle imprese e dei cittadini.

Prima di concludere, vorrei sottolineare altre due questioni. È emerso stamattina, con l'intervista di Mauro Zampieri, un imprenditore della Riviera del Brenta che raccontava la sua esperienza della rete, del mettersi in rete, del contratto di rete: in queste terre venete il mettersi in rete, e lui lo sottolineava, ha detto la verità, "è stata una fatica" ha detto "perché prima di tutto noi non potevamo perdere l'individualità che abbiamo"... Credo che questa fatica che gli imprenditori fanno nel mettersi in rete, nello sviluppare i contratti di rete vada riconosciuta e spiegata nella necessità d'individualità dell'impresa che è una ricchezza. Va ricordato anche lo sforzo fatto dal legislatore anche con i provvedimenti legislativi di semplificazione e dalle Camere di Commercio. Quindi, l'individualità è una ricchezza, ma, dall'altro lato, serve una dimensione comune perché l'azione collettiva oltre a produrre un aumento di competitività garantisce la sopravvivenza stessa del sistema.

Io dico che l'imprenditore non è un benefattore, persegue il proprio interesse ed è giusto così ma solo una azione collettiva garantisce in questo momento la sopravvivenza del sistema. L'importante è che il tornaconto che c'è sia virtuoso per il territorio e credo quindi sia necessario insistere sui contratti di rete e sulle reti d'impresa, insistere su questa attività di supporto agli imprenditori.

In questo contesto, mi permetto di sottolineare alcune iniziative intraprese dalla Camera di Commercio di Venezia,

il rettore ha citato il progetto "Oltre il PIL, non solo PIL", si tratta di una nostra iniziativa per comprendere quali sono i nuovi fattori di sviluppo e di competitività del territorio. Non l'abbiamo pensato per creare un nuovo indicatore. Questi studi economici, che poi diventano studi socio economici, hanno proprio il compito di andare ad interpretare quella che è la nuova realtà che ci è davanti.

Dai precedenti interventi è emerso anche il tema della formazione. Vorrei elevare questo tema parlando del tema della cultura di fare impresa e del raccordo tra la scuola e l'impresa.

Oggi non sono presenti rappresentanti delle istituzioni scolastiche perché è un'iniziativa pensata per le imprese però la Camera di Commercio sta facendo lo sforzo di andare nelle scuole. Uno dice: "Ma il Segretario generale va nelle scuole?" Sì, il Segretario generale va nelle scuole e ci andrà sempre di più, se può perché è lì che nascono le nuove generazioni d'imprenditori, è lì che bisogna iniziare a seminare il seme della cultura d'impresa.

Instillare il senso del valore sociale dell'impresa e non solo del profitto.

Ho scritto un articolo qualche giorno fa su "Il Gazzettino" in cui lanciavo un messaggio agli educatori e ai ragazzi per dire che noi adulti e istituzioni siamo al loro fianco per costruire un futuro migliore, per tenerli qui, perché non vogliamo che vadano via. Non egoisticamente, come dice qualcuno perché dobbiamo trovare che ci paghi le pensioni domani... ma solo per dare una speranza al futuro.

Vorrei concludere consigliando la lettura di un libro di Carofoglio che si intitola "La manomissione delle parole" nel quale invita a ritrovare l'essenza delle parole e di alcune in particolare. Una parola emersa oggi è "speranza", speranza nel senso nobile del termine. Prima, finché il professore parlava leggevo nel suo testo, c'è scritto: "La speranza è una virtù bambina". Bellissima questa definizione perché si fa accompagnare per mano. Avendo una figlia di due anni e mezzo, la vivo tutti i giorni questa cosa e l'augurio che faccio a tutti noi è quello di ricordarci tutti di avere a fianco un bambino piccolo da accompagnare in questo futuro e di pensare che ogni passo che facciamo è per un suo futuro migliore.

Grazie a tutti.



PRESENTAZIONE: CAMERE DI COMMERCIO E SISTEMA CAMERALE

SEZIONE APPROFONDIMENTO



**Camera di Commercio
Venezia**





Le Camere di commercio costituiscono un importante punto di riferimento per tutti settori produttivi, sia nel contesto nazionale che in quello internazionale.

Giuridicamente qualificate come enti autonomi di diritto pubblico dotati di autonomia funzionale, esse svolgono (ai sensi della L 580/93 così come riformata del Dlgs 23/2010), nell'ambito della circoscrizione territoriale di competenza (la provincia), sulla base del principio di sussidiarietà di cui all'articolo 118 della Costituzione, funzioni di interesse generale per il sistema delle imprese, curandone lo sviluppo nell'ambito delle economie locali.

Di fatto, sono qualificabili come organismi che, in un contesto relazionale di rete, sulla base di un programma d'azione adottato dal Consiglio camerale (organismo politico costituito dai rappresentanti delle categorie economiche locali), si rapportano con istituzioni, enti e associazioni, allo scopo di fornire servizi d'utilità alle imprese ed elaborare strategie e progetti di sviluppo e crescita per il territorio che rappresentano.

I principali ambiti di attività delle Camere di Commercio sono così classificabili e riassumibili:

- **Attività amministrative:** tenuta del registro delle imprese, di albi, elenchi, ruoli, nei quali vengono registrati e certificati i principali eventi che caratterizzano la vita di ogni impresa.
- **Attività promozionali:** sostegno alle imprese e allo sviluppo dell'economia locale anche favorendo processi d'internazionalizzazione e di innovazione tecnologica.
- **Attività di studio, analisi e monitoraggio dei dati sull'economia locale:** l'informazione necessaria a una migliore conoscenza della realtà socio-economica sulle imprese e per le imprese.
- **Attività di regolazione del mercato:** per promuovere e aumentare la trasparenza, la certezza e l'equità delle relazioni economiche tra imprese e tra imprese e cittadini.

In Italia il Sistema camerale è rappresentato da Unioncamere, l'Unione italiana delle Camere di commercio industria e artigianato. Accanto ad essa si collocano le strutture nazionali in grado di offrire servizi tecnici e professionali alle aziende a alle stesse Camere, nei campi più svariati.

A livello europeo, Eurochambres promuove le attività del Sistema camerale italiano verso le istituzioni europee.

Nel mondo, le Camere di Commercio sono costituite da libere associazioni di imprenditori e di professionisti, italiani e locali allo scopo di favorire i rapporti bilaterali tra i rispettivi Paesi.

Per approfondimenti consultare i siti internet:
www.unioncamere.it e **www.camcom.gov.it**

SERVIZI RESI DALLA CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA IN MATERIA DI INNOVAZIONE, DISTRETTI¹⁰, CONTRATTI DI RETE¹¹ E INTERNAZIONALIZZAZIONE

U.O. CONTRIBUTI E SUPPORTO AFFARI GENERALI

Nel corso del 2012, l'U.O. Contributi e Supporto Affari Generali ha curato la gestione degli interventi economico-finanziari dell'Ente camerale finalizzati alla promozione dei diversi settori dell'economia provinciale tramite iniziative dirette o l'adesione a partnership progettuali con Enti locali, Associazioni di categoria, Consorzi ed altri organismi, anche del sistema camerale, finalizzate alla valorizzazione economica e turistica del territorio provinciale o di specifici ambiti locali.

In particolare, il sostegno allo sviluppo economico è stato gestito tramite l'utilizzo di tre specifici regolamenti dell'Ente tesi rispettivamente all'erogazione di contributi e di interventi finanziari a sostegno di terzi (Associazioni, Consorzi, Organizzazioni rappresentative di interessi generali delle imprese) in conformità dell'art. 12 della Legge 7 agosto 1990, n. 241; alla promozione dell'internazionalizzazione delle micro piccole e medie imprese della provincia di Venezia; ed infine al sostegno agli organismi nei quali la Camera di Commercio di Venezia è presente per disposizioni statutarie o regolamentari, in quanto propedeutici al perseguimento degli obiettivi strategici camerali.

Anche per il 2012, inoltre, per favorire l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese della provincia di Vene-

¹⁰ La Regione Veneto, con la Legge regionale 4 aprile 2003, n. 8 e s.m.i., "Disciplina delle Aggregazioni di Filiera, dei Distretti Produttivi ed interventi di sviluppo industriale e produttivo locale", ha definito una disciplina organica degli interventi a sostegno dei distretti e metadistretti produttivi, fornendone i criteri per l'individuazione e le procedure di riconoscimento. <http://www.distrettidelveneto.it>

¹¹ Il Contratto di Rete è una nuova forma giuridica nata nel 2009 per consentire alle imprese di sviluppare network, mantenendo l'individualità, ma regolando i rapporti giuridici derivanti da una collaborazione stabile basata su obiettivi strategici.

zia, la Camera di Venezia ha rinnovato il sostegno economico finalizzato all'incremento i fondi rischi degli Organismi di Garanzia Collettiva fidi attivi sul territorio provinciale, destinati alla concessione di garanzie alle imprese su nuovi finanziamenti accesi per investimenti nello sviluppo aziendale.

Sostegno alle attività di promozione del territorio e dell'economia locale

L'Ufficio ha curato i procedimenti amministrativi per la concessione di contributi ad iniziative di soggetti terzi o a progetti svolti in partnership con organismi diversi.

Le iniziative già inserite nel Programma annuale di Interventi per lo sviluppo economico della provincia di Venezia per l'anno 2012, sono state integrate da proposte provenienti dal territorio e approvate dalla Giunta. I progetti non conformi agli indirizzi strategici e programmatici dell'Ente o progetti non aperti alla genericità dei soggetti o non dotati di adeguata progettazione e modalità di verifica dei risultati e delle ricadute sul territorio, non sono stati presi in considerazione.

Sostegno all'internazionalizzazione e al settore agro-alimentare

Nel quadro delle iniziative per la promozione degli scambi con l'estero, la Camera prevede una linea di finanziamento per l'erogazione di sostegni finanziari alle aziende della provincia di Venezia – anche per il tramite dei Consorzi export legalmente costituiti ai sensi della Legge n. 83 del 21/2/1989 e delle Associazioni di categoria della provincia di Venezia –, nel rispetto dei "Criteri e modalità per interventi a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese della provincia di Venezia" approvati con delibera n. 51 del 06/04/2009.

Le iniziative di promozione all'estero, per le quali il sopracitato Regolamento prevede la possibilità di richiedere il so-

stegno camerale fino al 50% delle spese - al netto di IVA - preventivate ed ammissibili risultanti dal bilancio preventivo dell'iniziativa, sono:

- a) Partecipazione a fiere e mostre internazionali ed altre iniziative similari.
- b) Organizzazione di missioni economiche sui mercati esteri.
- c) Visite di delegazioni di operatori economici esteri in Italia organizzate da Consorzi export e/o Associazioni di categoria.
- d) Iniziative di promozione, comunicazione e immagine sui mercati esteri realizzate da Consorzi export e/o Associazioni di categoria.
- e) Studi e ricerche di mercato realizzati da Consorzi export e/o Associazioni di categoria.

L'Ufficio ha curato l'istruttoria delle iniziative comprese nel programma promozionale all'estero approvato con determinazione del Presidente n. 3 del 15/3/2012, ratificata dalla Giunta con delibera n. 55 del 26/3/2012 per le quali erano state allocate nel preventivo economico, risorse pari ad € 332.000,00, e di altre iniziative che si sono aggiunte in corso d'anno.

Riguardo alla promozione del settore agro-alimentare, in raccordo con l'azienda speciale Venezi@Opportunità che organizza la presenza collettiva delle imprese veneziane, in collaborazione con i Consorzi di tutela della provincia, ad eventi in fiera per la promozione delle tipicità venete, la Camera concede annualmente contributi alle imprese partecipanti alle fiere del settore.

Nel preventivo economico 2012, sono state previste per tale settore risorse pari ad € 11.000,00. L'intero importo è stato utilizzato per concedere contributi alle aziende veneziane che hanno partecipato, con il coordinamento dell'Azienda speciale, alle manifestazioni Vinitaly e Cibus.

Sostegno alle imprese nell'accesso al credito, tramite gli Organismi di garanzia collettiva fidi.

La Camera di Commercio sostiene, prevedendo apposite risorse nel preventivo economico annuale, le imprese nell'accesso al credito, attraverso gli Organismi di garanzia collettiva fidi ("Confidi"), mediante la concessione di contributi finalizzati all'erogazione di garanzie prestate alle imprese della Provincia di Venezia per agevolare l'accesso a nuovi finanziamenti bancari.

La Giunta camerale, con provvedimento n. 198 del 06/09/2012, ha approvato il Regolamento 2012 per la ripartizione tra i diversi comparti economici della provincia di Venezia delle risorse camerali ad integrazione dei Fondi rischi degli Organismi di garanzia collettiva fidi, ammettendo al contributo solo i Confidi iscritti all'elenco speciale degli "intermediari finanziari", dotati di particolari requisiti (volumi di attività finanziaria, adeguatezza patrimoniale, ecc.) e vigilati dalla Banca d'Italia ai sensi dell'art. 106 del T.U.B., versione aggiornata alla legge 18 maggio 2012, n. 62 (già "Confidi 107").

Le risorse individuate nell'ambito degli Interventi economici dell'Ente per l'esercizio 2012, per complessivi € 810.000,00, sono state ripartite tra gli Organismi che hanno presentato richiesta dal 10 settembre al 10 ottobre ai sensi del Regolamento "Criteri e modalità per la concessione del contributo camerale - Anno 2012" approvato.

L'istruttoria delle domande di contributo ha prodotto la seguente assegnazione finale di risorse per l'erogazione di garanzie alle imprese della provincia di Venezia accompagnate al credito degli organismi di garanzia collettiva fidi:

SETTORE	CONTRIBUTO SETTORE	QUOTA INTRA-SETTORIALE	ORGANISMO GARANZIA FIDI
AGRICOLTURA	€ 54.977,36		CREDITAGRI
INDUSTRIA	€ 124.614,98	€ 6.047,24	APIVENETO FIDI
		€ 118.567,74	NEAFIDI
ARTIGIANATO	€ 307.873,20		COFIDI VENEZIANO
COMMERCIO	€ 307.873,20	€ 23.765,94	EUROFIDI
		€ 284.107,26	FIDIMPRESA
COOPERAZIONE	€ 14.660,26		COOPERFIDI
Totale	€ 809.999,00		

SERVIZIO PROMOZIONE ALL'ESTERO E SERVIZI ALLE IMPRESE

Nel corso del 2012, le due unità operative del Servizio hanno completato ciascuna il rispettivo programma di attività tradizionale, sviluppando congiuntamente un pacchetto di iniziative di informazione, formazione e assistenza trasversali alle diverse aree di attività, finalizzato al sostegno dell'Internazionalizzazione delle imprese nel contesto dell'attuale congiuntura economica.

1 - RIEPILOGO AREE D'ATTIVITÀ

SPORTELLO PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE "GLOBUS – SPRINT":

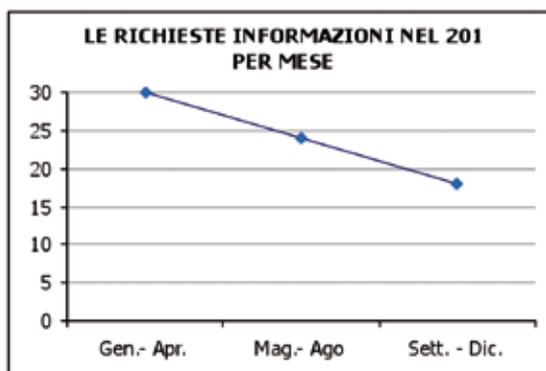
- offre informazioni mirate e assistenza alle imprese su mercati, Paesi e settori, con riguardo a: iniziative promozionali, fiere e manifestazioni, ricerca partner e opportunità di business, strumenti finanziari per l'internazionalizzazione, gare d'appalto internazionali;
- gestisce il servizio di risposta a quesiti su problematiche specifiche quali: contrattualistica internazionale, procedure doganali, fiscalità internazionale, pagamenti, trasporti internazionali e termini di resa delle merci;
- organizza *Giornate con l'Esperto* (nel 2012 in collaborazione con Veneto Promozione ScpA per rafforzare le sinergie di sistema), tramite incontri individuali con le imprese finalizzati ad approfondire casistiche complesse ricorrenti nelle operazioni di commercio con l'estero; Lo Sportello camerale per l'Internazionalizzazione opera nel contesto della rete degli Sportelli Globus attivati da Unioncamere Nazionale, raccordandosi con Veneto Promozione ScpA, Unioncamere regionale e nazionale e gli Sportelli Sprint delle Camere venete per la gestione dei seguenti strumenti informativi:

A. Servizio di risposta a quesiti (in presenza e via posta elettronica) su tematiche specifiche, quali: contrattualistica internazionale, procedure doganali, fiscalità internazionale, pagamenti e trasporti internazionali

e termini di resa delle merci. Alla data del 31/12/2012, sono stati evasi n. 72 quesiti (+38,5% rispetto al 2011), trattati tramite sportello (31% c.a), posta elettronica (52% c.a) e telefono (17% c.a). Il 98% dei quesiti è stato evaso entro cinque giorni lavorativi.

**ANNO 2011 E 2012
N. RICHIESTE INFORMAZIONI / QUESITI**

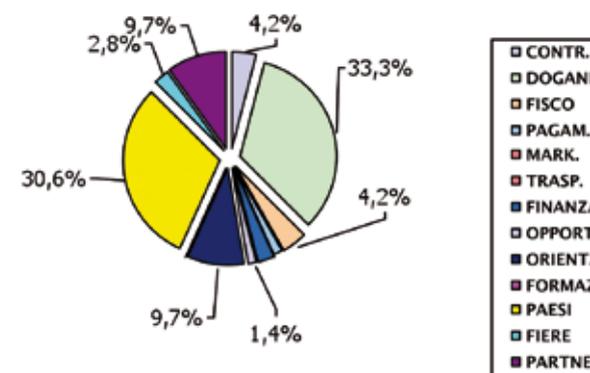
Periodo	2011	2012	Var. 2012/2011
Gen.- Apr.	22	30	36,4%
Mag.- Ago	14	24	71,4%
Sett. - Dic.	16	18	12,5%
Totale	52	72	38,5%



ANNO 2011 E 2012 - N. RICHIESTE DATI PER TIPOLOGIA DI QUESITO

TIPOLOGIA	2011	2012	Var. %
CONTRATTUALISTICA	4	3	-25,0%
DOGANE	21	24	14,3%
FISCALITA'	2	3	50,0%
PAGAMENTI	0	1	
MARKETING	0	0	
TRASPORTI	0	0	
STRUMENTI FINANZIARI	0	2	
OPPORTUNITA'	2	1	-50,0%
ORIENTAMENTO	5	7	40,0%
FORMAZIONE	0	0	
PAESI SETTORI MERCATI	12	22	83,3%
FIERE	1	2	100,0%
RICERCA PARTNER	5	7	40,0%
TOTALE	52	72	38,5%

ANNO 2012 - RICHIESTE DAI PER TIPOLOGIA DI QUESIT



B. Formazione tecnica gratuita

È stato realizzato nel corso dell'anno un seminario tecnico a partecipazione gratuita, in collaborazione con Eurosportello Veneto e ISSEI, Istituto Sviluppo Sicurezza Esportazioni Italiane composto da legali di varie nazionalità, sulle problematiche del contratto di agenzia e distribuzione in campo internazionale, che ha registrato in totale ventotto partecipanti, di cui quattordici della Provincia di Venezia, tra imprese, studi professionali e associazioni di categoria.

Questo il dettaglio dell'iniziativa:

25 gennaio 2012 – Seminario "La procedura fallimentare all'estero e il rischio di revocatoria: la riserva di proprietà e altre forme per prevenire la perdita dei crediti". (tot. ventotto partecipanti) – Consulenti ISSEI; Soddisfazione rilevata (giudizio da buono a ottimo): segreteria organizzativa: 96%, professionalità dei relatori: 98%, seminario nel suo complesso: 100% (restituzione questionari: 93%).

C. Assistenza specialistica gratuita

Nel corso del 2012, è stata organizzata, in collaborazione con Veneto Promozione ScpA, la seguente iniziativa

di assistenza specialistica:

31 gennaio 2012 - *Giornata con l'esperto di contrattualistica internazionale e legislazione relativa al mercato cinese* (tot. due appuntamenti).

D. Promozione dello Sportello per l'Internazionalizzazione

Diffusione depliant: *I servizi a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese*:

nel corso del 2012, il depliant promozionale è stato distribuito tramite gli sportelli camerati e alle imprese/organizzazioni partecipanti alle iniziative di formazione gratuite e a pagamento, nonché alle imprese partecipanti alle iniziative di accoglimento di delegazioni commerciali, come il workshop Buy Made in Veneto.

GESTIONE PORTALE WWW.VENICEXPORT.IT DEGLI IMPORTATORI ED ESPORTATORI DELLA PROVINCIA DI VENEZIA, QUALE:

- **vetrina dell'economia veneziana**, attraverso cui gli operatori possono selezionare, previa iscrizione gratuita, liste di aziende distinte per settore merceologico, o consultare dati statistici import-export, indirizzi utili, richieste/offerte di beni e servizi dall'Italia e dall'estero;
- **strumento per la gestione dei servizi on line alle imprese**, (aggiornamento BD imprese aderenti, invio mailing e pubblicazione delle news sulle iniziative di promozione estero e di formazione in commercio estero).

ORGANIZZAZIONE DI INIZIATIVE DI PROMOZIONE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE D'IMPRESA, in via autonoma o in collaborazione con Veneto Promozione ScpA (anche nell'ambito del Programma promozionale della Regione Veneto), Unioncamere, ICE e organismi diversi:

- accoglienza di **delegazioni di operatori stranieri** ed organizzazione di **workshop** con le imprese venete interessate a nuovi contatti commerciali;
- **organizzazione di missioni economiche e /o isti-**

tuzionali per l'esplorazione di nuovi mercati;

- **organizzazione di Seminari e Progetti per Paese/Settore**, con Veneto Promozione ScpA.

Al 31 dicembre 2012, le iniziative di promozione all'estero diffuse attraverso il portale www.venicexport.com si suddividono nelle seguenti tipologie:

- Workshop commerciali: n. 7,
- Missioni economiche: n. 18,
- Fiere: n. 14,
- Country presentation: n. 12,
- Iniziative di Formazione/Informazione: n. 21.

per un tot. di **n. 119 aziende** della provincia di Venezia partecipanti a Workshop/Missioni/Fiere organizzate da CCIAA di Venezia, Veneto Promozione ScpA e da Unioncamere Veneto, con un aumento del 9% rispetto all'anno precedente. Includendo anche le Country Presentation il numero delle imprese veneziane sale a centosettantotto.

Nel corso del 2012, l'Ufficio Promozione Estero ha partecipato, in particolare, alle seguenti iniziative, che hanno visto il coinvolgimento diretto della Camera di Commercio di Venezia, o collaborazioni di sistema con Veneto Promozione ScpA, nella loro gestione:

- Convegno d'Area: "ROAD SHOW INFORMATIVO BRASILE" - 20 gennaio 2012
Presso sala convegni di Unioncamere Veneto.
In collaborazione con Veneto Promozione ScpA, Regione Veneto e Ministero Sviluppo Economico.
Partecipanti: quarantatre, di cui otto della provincia di Venezia.
- Seminario Paese: "CINA: DA FABBRICA A MERCATO. COME DISTRIBUIRE I PROPRI PRODOTTI SUL MERCATO CINESE" - 20 aprile 2012
Presso Sala Convegni di Unioncamere Veneto.
In collaborazione con Veneto Promozione ScpA ed Università Ca' Foscari.
Partecipanti presenti: ventiquattro, di cui nove della provincia di Venezia.

- MISSIONE GOVERNO-REGIONI IN BRASILE – 20/26 maggio 2012.

In collaborazione con Veneto Promozione ScpA, Regione Veneto, Ministero Affari Esteri, Ministero Sviluppo Economico.

Settori coinvolti: edilizia, contract, sistema moda, agroalimentare, agroindustria, logistica, nautica, alta tecnologia, energia.

Aziende della provincia di Venezia partecipanti: tre su un totale di diciotto imprese del Veneto.

- Assistenza sui mercati esteri: "FOCUS CANADA. INCONTRI INDIVIDUALI GRATUITI CON LA CCI DI TORONTO E GTMA-GRATER TORONTO MARKETING ALLIANCE"- 28 giugno 2012.

Presso Veneto Promozione ScpA.

In collaborazione con Veneto Promozione ScpA e Unioncamere Veneto.

Partecipanti: 30 di cui 6 della provincia di Venezia.

- MISSIONE ECONOMICA VENETA SINGAPORE E AUSTRALIA – Singapore, Melbourne, 15-23 settembre 2012.

In collaborazione con Veneto Promozione ScpA e Unioncamere Veneto.

Settori coinvolti: Edilizia, Sistema Casa, Moda, Attrezzature e tecnologie per l'ambiente.

Partecipanti: otto imprese di cui una della provincia di Venezia del settore illuminazione.

- PROGETTO "BUY MADE IN VENETO 2012" – 1/6 ottobre 2012.

Iniziativa realizzata in collaborazione con Veneto Promozione ScpA e Camere di Commercio del Veneto.

Consuntivo di sintesi della conferenza di commercializzazione (2-3 ottobre 2012):

Sede di svolgimento: Villa Contarini, Piazzola sul Brenta (PD).

- Buyers esteri (da Germania, Svizzera, Polonia, Ucraina, Kazakhstan, Azerbaijan, India, Russia e Cina): 32;
- Numero complessivo incontri d'affari B2B: quattrocentocinquantadue;
- Numero incontri d'affari Sistema casa: trecentotrentotto, di cui ottantacinque per le imprese veneziane;
- Numero incontri d'affari Sistema Moda: centoquattordici,

di cui trentasei per le imprese veneziane;

- Imprese partecipanti Sistema Casa: otto imprese della Provincia di Venezia, su un totale di settantotto aziende venete;
- Imprese partecipanti Sistema Moda: sette imprese della Provincia di Venezia su un totale di trentuno aziende venete.
- Quota di partecipazione alle spese a carico della CCIAA di Venezia al netto di IVA: € 15.037,53;

Nelle successive giornate del 4 e 5 ottobre, gli operatori esteri hanno toccato con mano il cuore del sistema produttivo veneto grazie a un programma di cinque Educational tour che hanno interessato le città di Verona, Padova, Treviso e Vicenza, nonché i distretti del vetro di Murano e del calzaturiero, nella Riviera del Brenta.

Nel dettaglio, *Educational tour* che ha interessato il distretto del Vetro di Murano, organizzato dalla Camera di Commercio di Venezia, al quale hanno partecipato dodici ospiti stranieri, si è tenuto nella giornata del 4 ottobre e si è articolato in una visita alla Scuola del Vetro Abate Zanetti e al Consorzio Promovetro Murano, a cui sono seguite quattro visite aziendali ad imprese muranesi dei settori oggettistica ed illuminazione in vetro.



Buy Made in Veneto 2012 – B2B Sistema Casa



Buy Made in Veneto 2012 – B2B Sistema Moda



Buy Made in Veneto 2012 – Educational Tour Murano

In contemporanea, sempre con l'organizzazione della Camera di Commercio di Venezia, otto operatori stranieri hanno visitato il *distretto calzaturiero della Riviera del Brenta*, il Politecnico Calzaturiero e quattro calzaturifici veneziani, con la preziosa collaborazione e assistenza dell'Associazione Calzaturieri della Riviera del Brenta.

- Delegazione Yamagata University presso Camera di Commercio di Venezia, sede di Mestre, 30 gennaio 2012. Per la delegazione giapponese, composta da Hiroyuki Ono, Direttore del *Business Research Institute for Glocal Innovation* della Yamagata University, e da due ricercatori, è stata

organizzata una presentazione dell'economia della provincia di Venezia e delle attività poste in essere dalla Camera di Commercio di Venezia e dal Sistema camerale regionale in ambito di attività anagrafico-certificative e di promozione internazionale.

SVILUPPO DEL PROGRAMMA DI FORMAZIONE TECNICA PER LE IMPRESE, articolato in proposte generali quali il *Corso Base in Commercio Estero*, ed iniziative mirate, quali i focus di approfondimento su Fiscalità (con riguardo particolare alla contrattualistica internazionale) e Trasporti internazionali ed altre proposte tematiche d'interesse, evidenziate dall'utenza dello Sportello Internazionalizzazione *Globus-Sprint*.

In particolare il programma di formazione in commercio estero – nel 2012 - si è sviluppato in *undici giornate di formazione* tecnica a pagamento, proposte unitariamente nell'ambito della formula consolidata del Corso base in commercio estero e dei corsi dedicati, rispettivamente, alla disciplina IVA negli scambi con l'estero e alle problematiche legate ai trasporti internazionali e ai nuovi *INCOTERMS 2010*, che hanno fatto registrare complessivamente un totale di trecentotrentotto iscritti, con una media di trenta presenze ad ogni giornata. Ottimi, come di consueto, i riscontri ottenuti dai partecipanti tramite la somministrazione delle schede di *customer satisfaction*:

2 - ATTIVITÀ DI RILASCIO ATTI E DOCUMENTI A VALERE ALL'ESTERO.

Nel corso dell'annualità 2012 gli sportelli camerale dedicati al rilascio di certificazioni e documenti a valere all'estero ha visto il rilascio complessivo di settemilaseicentotrentasette Certificati di Origine non preferenziale, di cui il 22% tramite richiesta on-line, e di centocinquantasei Carnet ATA per le temporanee esportazioni.

A testimonianza di un rinnovato dinamismo delle imprese veneziane sui mercati internazionali, si registra un aumento rispetto al 2011 del 20,5% nel numero di certificati di origine rilasciati, e del 27% di Carnet ATA.

MESE	CARNET ATA	TOT CO+WEB-CO	TOT WEB-CO	% WCO sul totale CO
gen-12	13	349	60	17%
feb-12	17	544	126	23%
mar-12	14	595	125	21%
apr-12	7	408	132	32%
mag-12	22	627	183	29%
giu-12	13	566	134	24%
lug-12	11	761	164	22%
ago-12	6	444	122	27%
set-12	5	498	138	28%
ott-12	23	680	180	26%
nov-12	21	711	169	24%
dic-12	4	1454	142	10%
TOTALI	156	7637	1675	22%

SERVIZIO INNOVAZIONE, BANDI E PROGETTI INTERNAZIONALI

Il Servizio coordina le attività amministrative e promozionali dirette all'assistenza allo sviluppo d'impresa attribuite agli uffici: Bandi, Progetti Internazionali e Tutela della Proprietà Industriale e Innovazione.

L'anno 2012 ha segnato una crescente collaborazione trasversale tra i tre uffici, così come con altri servizi camerale, nella promozione e realizzazione di iniziative congiunte in tema di Tutela della Proprietà Intellettuale, Innovazione e Creatività, Green Economy e valorizzazione degli assets immateriali delle imprese, quali tematiche di interesse sia per i bandi camerale, che per i progetti finanziati con risorse esterne regionali, nazionali o comunitarie. Ampia la rosa delle collaborazioni promozionali sul territorio, a partire dal raccordo costante con i servizio Nuova Impresa e lo sportello CSR dell'Azienda Speciale Venezi@Opportunità, per intercettare sinergie possibili con enti locali, parchi scientifici ed incubatori d'impresa, enti di ricerca, ordini professionali, associazioni di categoria e organismi di garanzia fidi.

Le progettualità strategiche per il 2012 si sono sviluppate utilizzando i seguenti canali di raccordo trasversale per il supporto alle imprese della provincia di Venezia:

- Formazione assistenza e contributi a supporto dell'Innovazione ed Eco-Innovazione e della Green Economy;
- Informazione e contributi a fondo perduto alle pmi per investimenti strategici a sostegno della competitività (progetti di sviluppo creativo, reti d'impresa, ICT, ecc);
- Servizio di assistenza integrata per l'innovazione nelle pmi attraverso valorizzazione e tutela del portafoglio di titoli di proprietà intellettuale;
- Servizio di check up economico finanziario e sul capitale intellettuale delle pmi per supportare i percorsi di accesso al credito;
- Gestione dei progetti comunitari come veicolo di opportunità per l'internazionalizzazione d'impresa (workshop B2B, focus su paesi obiettivo, in occasione dei meeting di partenariato in collaborazione con l'Ufficio Promozione

Estero), per l'evoluzione della cultura d'impresa e per la sperimentazione di nuovi strumenti di assistenza alle pmi attraverso il confronto col contesto comunitario.

UFFICIO BANDI

Interventi finanziari a micro e piccole medie imprese della provincia di Venezia sulla base dei criteri definiti da appositi bandi di finanziamento.

L'Ufficio Bandi progetta e gestisce annualmente, su indicazione della Giunta, alcuni bandi agevolativi, tramite i quali vengono erogati contributi alle micro piccole e medie imprese del Veneziano a parziale copertura di costi per investimenti connessi allo sviluppo d'impresa. L'istruttoria delle domande di contributo è gestita tramite l'applicativo CERC Infocamere, nel rispetto *dei criteri e modalità per la concessione di contributi, sovvenzioni, sussidi ed ausili finanziari e per l'attribuzione di vantaggi economici in conformità dell'art. 12 della legge 7 agosto 1990, n. 241* e della normativa comunitaria in tema di Aiuti di Stato.

Complessivamente, attraverso i bandi di finanziamento, nel 2011 la Camera di Commercio di Venezia ha messo a disposizione delle imprese un milione e ottocentomila euro in forma di contributi a fondo perduto oppure di servizi di assistenza gratuiti (check up economico finanziario e sul capitale intellettuale, incontri formativi collettivi, incontri individuali sul contratto di rete).

Con riguardo ai contributi in conto capitale diretti alle imprese che nel 2012 hanno partecipato ai bandi di finanziamento, le risorse complessivamente erogate per i progetti ammessi e rendicontati, ammontano ad € 956.256,29 per un totale di trecentotrentadue beneficiari (a fronte di quattrocentosessantaquattro richiedenti). I contributi sono concessi previa verifica della regolarità della rendicontazione richiesta, così come del pagamento del diritto annuale, per l'annualità corrente e le due precedenti, con richiesta eventuale di integrazione dei pagamenti incompleti.

IMPRESE PARTECIPANTI AI BANDI 2012: DOMANDE DI CONTRIBUTO GESTITE DALL'UFFICIO (con pratica telematica)					
BANDI 2012 PER CONTRIBUTI ALLE MICRO PICCOLE MEDIE IMPRESE FINALIZZATI A:	DOMANDE PERVENUTE	DOMANDE AMMESSE	DOMANDE RENDICONTATE	RINUNCIE	NON AMMESSE
ABBATTIMENTO INTERESSI SU NUOVI FINANZIAMENTI BANCARI Del. n. 283 - 19/12/2011	179	173	173		6
PROGETTI SVILUPPO CREATIVO Del. n. 54 - 26/03/2012	33	11	11		22
PROGETTI DI RETI DI IMPRESE Del. n. 53 - 26/03/2012	2	2	2		
INVESTIMENTI IN GREEN ECONOMY (SPESE SOSTENUTE) del n. 136 - 19/06/2012	4	4	4		8
GREEN ECONOMY (PROGETTI DA REALIZZARE)	24	21	18	3	
GREEN ECONOMY (INTERVENTI "ECONAUTICA")	15	10	3	7	
INVESTIMENTI IN PREVENZIONE ANTISISMICA E SICUREZZA Del. n. 156 - 09/07/2012	72	48	48		24
BUSINESS PLAN PER VALORIZZAZIONE ASSET IMMATERIALI Del. n. 225 - 1/10/2012	63	49	40	8	14
INVESTIMENTI IN ICT det. Pres. N. 14 - 22/10 e del. n. 256 - 30/10	72	23	23		49
TOTALI	464	341	322	18	123

I bandi 2012 sono stati promossi attraverso mailing selezionati in funzione del target, attraverso sito e newsletter camerali, così come in occasione del ciclo di nove incontri *Business hours per le imprese* realizzati sul territorio provinciale tra giugno e luglio 2012 (presso Vegapark, Vega Incube, sedi camerali di Marghera, Venezia e San Donà, Gal Portogruaro), finalizzati all'approfondimento delle tematiche proposte da ciascun bando e per la facilitazione dell'accesso alla pratica telematica tramite Web Telemaco di Infocamere. Complessivamente sono centotrentacinque gli operatori che hanno partecipato alle occasioni formative/informative collegate ai bandi tematici 2012 per lo sviluppo d'impresa.

Un approfondimento sulle caratteristiche delle misure tematiche:

1) Bando per l'abbattimento degli interessi passivi su nuovi finanziamenti attivati dalle micro, piccole e medie imprese della provincia di Venezia.

La misura sostiene l'accesso al credito delle micro, piccole e medie imprese della provincia di Venezia con contributi a fondo perduto finalizzati alla riduzione del carico di interessi passivi delle imprese su finanziamenti per operazioni di investimento.

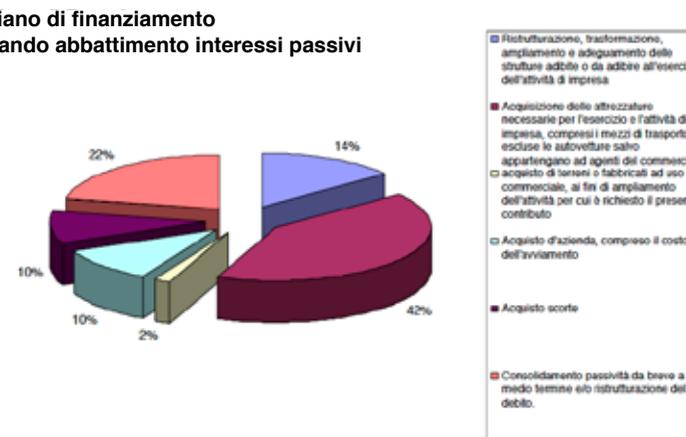
L'importo del contributo è calcolato sul 50% dei costi ammissibili, i quali non possono superare il tetto massimo di € 100.000,00, al netto di IVA. L'ammontare del contributo non può eccedere i **€ 3.350,00** per impresa.

Il bando, approvato con delibera di Giunta n. 283 del 19 dicembre 2011, ha registrato la *partecipazione di centosettantanove imprese*, ripartite in tre scadenze trimestrali: sono centosettantatre le domande ammesse al contributo per un importo liquidato di € 329.132,17, volto a sostenere le seguenti tipologie di piani di investimento:

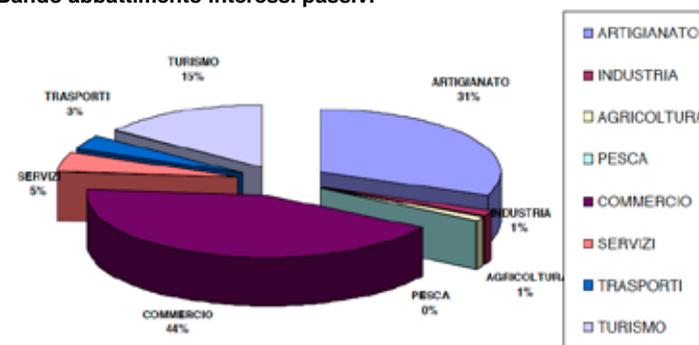
- ristrutturazione, trasformazione, ampliamento e adeguamento delle strutture adibite o da adibire all'esercizio dell'attività di impresa;
- acquisizione delle attrezzature necessarie per l'esercizio e l'attività di impresa, compresi i mezzi di trasporto, escluse le autovetture salvo appartengano ad agenti del commercio;
- costi di commercializzazione, dei costi per l'attività di promozione, consulenza ed assistenza tecnica finalizzati alla innovazione tecnologica ed organizzativa;
- acquisto di azienda o rami d'azienda, compreso il costo dell'avviamento;
- acquisto di terreni o fabbricati ad uso commerciale, ai fini di ampliamento dell'attività per cui è richiesto il presente contributo;
- acquisto scorte;
- acquisto di marchi, brevetti e software;

- consolidamento di passività a breve termine (entro diciotto mesi) in debiti a medio termine e/o ristrutturazione del debito, per il rafforzamento della struttura aziendale.

Piano di finanziamento
Bando abbattimento interessi passivi



SETTORI
Bando abbattimento interessi passivi



Le imprese appartenenti al settore del *commercio* (44%) e quelle *artigiane* (31%) si sono confermate le più attente alla misura agevolativa.

2) Bando per l'erogazione di servizi di assistenza e consulenza alle micro e piccole IMPRESE CREATIVE della provincia di Venezia.

La misura sostiene il consolidamento del business e la crescita aziendale nelle imprese creative del territorio veneziano, attraverso azioni di tutoraggio e percorsi di affiancamento mirati, avvalendosi di esperti selezionati sulla base delle esigenze delle imprese.

Con delibera n. 54 del 26/03/2012, la Giunta ha attivato uno stanziamento complessivo di € 60.000,00 per l'erogazione diretta di servizi di assistenza e consulenza personalizzati, per un valore massimo dell'intervento di € 5.000,00 + IVA ad impresa, per attività di:

1. business planning, pianificazione strategica e marketing;
2. team building e organizzazione aziendale;
3. sviluppo apps per tablet e mobile devices;
4. finanza innovativa e capitale di rischio per il sostegno a progetti di ricerca;
5. innovazione di processo e di prodotto, tramite sviluppo brevettuale e protezione della proprietà intellettuale

Il bando è riservato alle Micro e Piccole Imprese iscritte al Registro delle Imprese della CCIAA di Venezia da non meno di 1 anno alla data di emissione del presente bando, oppure ad aggregazioni che abbiano come capofila un'impresa iscritta da almeno 1 anno.

Le undici idee progettuali ammesse ai benefici del bando 2012 (su trentatre domande presentate dal 16 aprile 2012 al 31 luglio 2012) sono state selezionate dalla Commissione Tecnica di Valutazione, sulla base di cinque criteri per l'attribuzione di punteggi di priorità finalizzati alla valutazione del grado di creatività e della sostenibilità di progetti. Complessivamente ammontano ad € 59.499,45 le risorse liquidate.

3) Bando per la promozione e lo sviluppo di CONTRATTI DI RETE tra micro, piccole e medie imprese con capofila in provincia di Venezia, ai sensi delle leggi 33/2009, 122/2010 e S.M.I.

Il contratto di rete viene definito come il "contratto mediante il quale più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato e a tal fine si obbligano, sulla base di un programma comune di rete, a collaborare in forme e in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie imprese, ovvero a scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologia ovvero ancora ad esercitare in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa".

Il decreto sulla crescita e sviluppo del 2012 (art. 45 del D.L. n. 83/2012, convertito in L. n. 134/2012) contiene alcune novità in materia di reti d'impresa, finalizzate alla semplificazione, attraverso l'introduzione di un contratto standard in virtù di un modello standard tipizzato che dovrà essere approvato con decreto del Ministro della Giustizia di concerto con il Ministro dell'Economia e delle finanze e con il Ministro dello Sviluppo economico. Le nuove disposizioni consentono una semplificazione delle modalità di iscrizione e modifica al Registro delle Imprese dei contratti di rete. Essi possono ora essere redatti ai fini pubblicitari oltre che per atto pubblico o per scrittura privata anche per atto firmato digitalmente, a norma dell'articolo 25 del "Codice dell'Amministrazione digitale" e trasmessi attraverso un modello standard istituito con decreto interministeriale.

Il monitoraggio sui contratti di rete di Unioncamere su dati Infocamere, rileva al 31/12/2012 complessivamente in Italia seicentoquarantasette contratti di rete che coinvolgono tremilatrecentosessanta imprese. In Veneto sono stati sottoscritti novantuno contratti di rete (duecentosessantasette imprese), di cui sedici nella provincia di Venezia, che coinvolgono complessivamente ventotto imprese a fine 2012.

Grazie ai contributi erogati dalla CCIAA di Venezia attraverso l'edizione 2012 del bando per la promozione dei con-

tratti di rete, approvata con Delibera di Giunta n. 53 del 26/03/2012 e s.m.i., si è garantito un supporto allo start up per due nuove aggregazioni di imprese secondo la forma del contratto di rete, erogando un sostegno complessivo di € 11.150,00. Le finalità dei due progetti possono essere riepilogate come segue:

- Settore turistico alberghiero: contratto di rete "JE-SOLO – Ok.COM" che unisce dodici imprese collegate complessivamente a diciassette strutture alberghiere del litorale di Jesolo. Tra i diversi obiettivi del programma di rete trovano spazio l'impegno nell'incremento degli standard qualitativi e dell'innovazione nei servizi erogati, così come l'adozione di strategie comuni per la competitività, ma anche per promozione integrata del territorio. Un Comitato di gestione, per conto delle imprese partecipanti, vigilerà sull'attuazione del Programma di rete per monitorare lo stato di avanzamento degli impegni comuni.

- Settore Green- tech: contratto di rete *ENERGY RESPONSE*, che unisce due imprese con sede operativa presso le strutture del parco Scientifico tecnologico VEGA Park di Marghera. Tra gli obiettivi principali del programma di rete c'è la ricerca di collaborazione sinergica tra le due società finalizzata allo sviluppo e alla vendita di soluzioni integrate di consulenza e sistemi per l'*energy management* ottenute tramite l'analisi e l'utilizzo di automazione civile e industriale, nonché lo sviluppo di software e soluzioni avanzate per l'efficienza energetica e la sostenibilità ambientale.

4) Bando "Green economy" per contributi alle micro, piccole e medie imprese della provincia di Venezia per interventi innovativi in tema di efficienza energetica, impatto ambientale e restauro dei beni culturali.

La misura promuove la Green Economy, agevolando gli investimenti delle pmi in risparmio energetico, nell'innovazione in campo edilizio e nella riqualificazione di aree industriali attraverso iniziative riconducibili ai seguenti settori di investimento:

- INTERVENTI SULL'EFFICIENZA ENERGETICA DELLE MICRO PICCOLE IMPRESE MANIFATTURIERE CON UNITÀ OPERATIVA IN PROVINCIA DI VENEZIA;
- INTERVENTI SULL'EFFICIENZA ENERGETICA DELLE MICRO PICCOLE IMPRESE MANIFATTURIERE CON UNITÀ OPERATIVA NELL'AREA VENEZIA - PORTO MARGHERA;
- RIQUALIFICAZIONE ARCHITETTONICA: CONTRIBUTI ALLE IMPRESE DEL SETTORE TURISTICO RICETTIVO PER INTERVENTI INNOVATIVI di EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E MIGLIORAMENTO GESTIONE ENERGETICA / AMBIENTALE;
- RIQUALIFICAZIONE ARCHITETTONICA: CONTRIBUTI ALLE IMPRESE DEI SETTORI IMPIANTISTICO, ELETTRICO, TERMOIDRAULICO ED EDILIZIO, PER L'INNOVAZIONE NEI SERVIZI DI RESTAURO DI IMMOBILI PRIVATI QUALIFICATI COME "BENI CULTURALI", VINCOLATI E TUTELATI EX D.LGS. 42/2004 (CD. CODICE DEI BENI CULTURALI E DEL PAESAGGIO), PER QUALIFICARE LA FORNITURA DEL PIANO DI MANUTENZIONE DELLA PARTE STRUTTURALE DELL'OPERA;
- INTERVENTI DI TRASFORMAZIONE DI NATANTI A PROPULSIONE ENDOTERMICA IN NATANTI A PROPULSIONE ELETTRICA O A PROPULSIONE IBRIDA ENDOTERMICA-ELETTRICA.

Lo stanziamento complessivo di € 200.000,00 attivato dalla Giunta con delibera n. 136 del 19/06/2012 e smi, ha permesso la gestione di distinti plafond da destinarsi rispettivamente a progetti già conclusi alla data di presentazione della domanda ed a progetti con avvio attività successivo alla data di presentazione della domanda, al fine di garantire il funzionamento dell'agevolazione sportello, per una rapida erogazione dei contributi. Complessivamente sono **25 le imprese beneficiarie** di contributi (su 43 richiedenti), per un totale liquidato di **€ 182.474,67**.

5) Bando per la concessione di contributi per la prevenzione antisismica, la sicurezza e la tutela della salute negli ambienti di lavoro.

La misura, adottata dalla Giunta con delibera n. 156 del 09/07/2012, incentiva con contributi a fondo perduto fino ad un massimo di € 5.000,00 (pari all'80%) gli investimenti finalizzati alla tutela della salute e della sicurezza dei lavoratori nelle imprese dei settori artigianato, industria, commercio, turismo, servizi e agricoltura, riferiti a spese sostenute dal 10 luglio al 31 dicembre 2012.

Complessivamente il bando ha permesso di liquidare **€ 160.000,00 a tot. 48 imprese beneficiarie** (su 72 richiedenti), a copertura delle seguenti tipologie di investimento:

- consulenze e verifiche tecniche sulla conformità alle normative in materia di sicurezza antisismica, con particolare riguardo alla staticità degli edifici adibiti ad attività d'impresa;
- valutazione da agenti fisici (Titolo VIII – D.Lgs n. 81/2008);
- acquisto di attrezzature e/o macchinari in sostituzione di precedenti non a norma (Titolo III – D.Lgs. n. 81/2008);
- adeguamento di macchinari esistenti in azienda non più rispondenti alle disposizioni comunitarie in materia di sicurezza (Titolo III – D.Lgs. n. 81/2008);
- messa a norma dell'impiantistica elettrica per ristrutturazione del laboratorio;
- messa a norma dell'impiantistica elettrica a fronte di ottemperanza a verbale dei competenti organi di controllo;
- interventi necessari alla presentazione della SCIA per la prevenzione incendi;
- adeguamento dei luoghi di lavoro (Allegato IV – D.Lgs. n. 81/2008);
- acquisto dispositivi di protezione individuale (Titolo III – D.Lgs. n. 81/2008).

6) Bando per l'erogazione di contributi per la redazione di un business plan che valorizzi il capitale immateriale – intellettuale della piccola media impresa.

La misura è stata attivata nell'ambito del progetto sperimentale *Valorizzazione degli asset immateriali delle imprese*, quale incentivo alla stesura di un business plan strategico contenente un check up sul capitale immateriale - intellettuale aziendale, inteso come insieme di fattori che contribuiscono in maniera fondante al buon funzionamento dell'impresa, quali Risorse Umane, Proprietà Intellettuale, Capitale Organizzativo e Capitale Relazionale.

Il modello di business plan proposto può contribuire a completare la presentazione aziendale in fase di valutazione del merito di credito da parte della banca, migliorando la comprensione del modello di business aziendale e arricchendo di informazioni il risultato del rating statistico, in favore di un approccio alla relazione banca-impresa improntato al medio lungo periodo.

Al bando è stato affiancato il percorso formativo in tre giornate (17, 22 e 30 ottobre 2012) *Qualificare la consulenza aziendale per lo sviluppo d'impresa* per gli operatori che supportano le imprese nei percorsi di sviluppo e nell'accesso al credito (commercialisti e consulenti aziendali, funzionari delle associazioni di categoria e degli organismi di garanzia fidi). Complessivamente sono centoventisei i consulenti che hanno partecipato al corso, con successiva adesione di settantadue operatori alla rete territoriale di supporto al bando.

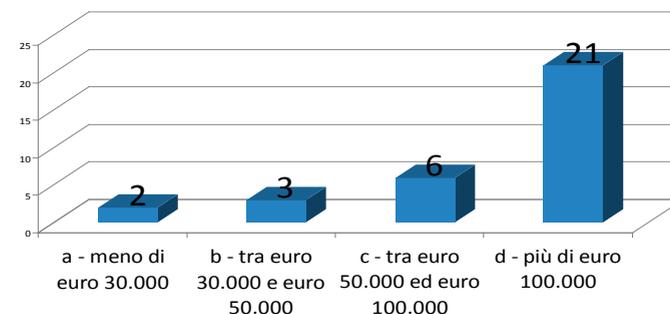
Il meccanismo "bando – rete territoriale di supporto" permette di erogare un contributo a parziale copertura dei costi sostenuti per l'assistenza alla predisposizione del business plan da parte degli operatori accreditati alla rete territoriale, con possibilità di prenotare un incontro di check up con gli esperti camerale per la condivisione della metodologia che abbina l'analisi economico finanziaria e di marketing alla ricognizione dei beni intangibili dell'azienda.

Il bando, attivato dalla Giunta con delibera n. 225 dell'1/10/2012 ha registrato più di cinquanta imprese partecipanti ai check up

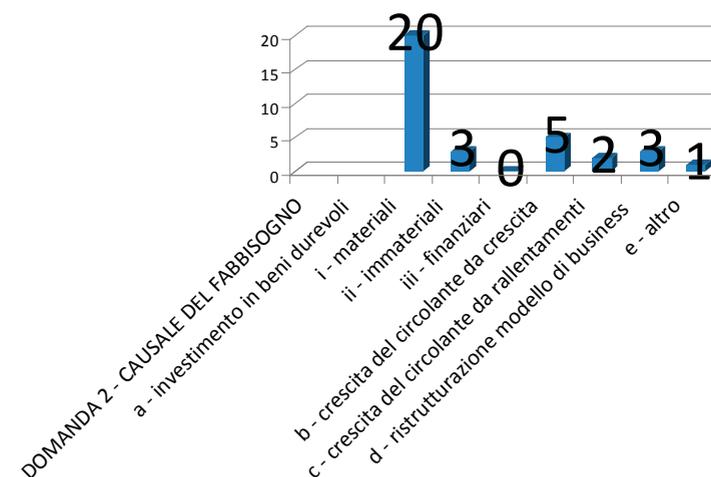
sul capitale intellettuale nel periodo dal 2 ottobre al 5 dicembre 2012, erogando infine contributi a quarantotto imprese (su sessantatre richiedenti), per una liquidazione finale di € 114.000,00.

Tra esse, sono complessivamente trentadue le aziende che utilizzeranno, nel primo semestre 2013, il business plan strategico per accedere al credito o ad altre fonti di finanziamento, anche partecipando alla prima edizione dello Spazio Neuro Banca Impresa presso la Camera di Commercio di Venezia.

Causale del fabbisogno finanziario



Ammontare del fabbisogno finanziario



7) Bando per la concessione di contributi per il potenziamento aziendale nel settore I. C. T. (Information and Communication Technology)

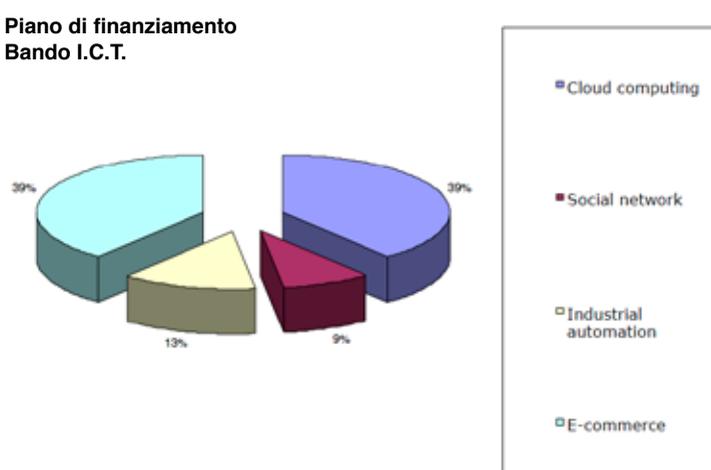
Nel quadro delle attività di sostegno allo sviluppo delle micro, piccole e medie imprese della provincia di Venezia, la Camera di Commercio di Venezia promuove il potenziamento aziendale nel dell'I.C.T., attivando dal 22 ottobre al 15 dicembre 2012, un bando per contributi a fondo perduto, con stanziamento complessivo di € 100.000,00.

L'agevolazione mira a sostenere interventi sulle attività indicate di seguito:

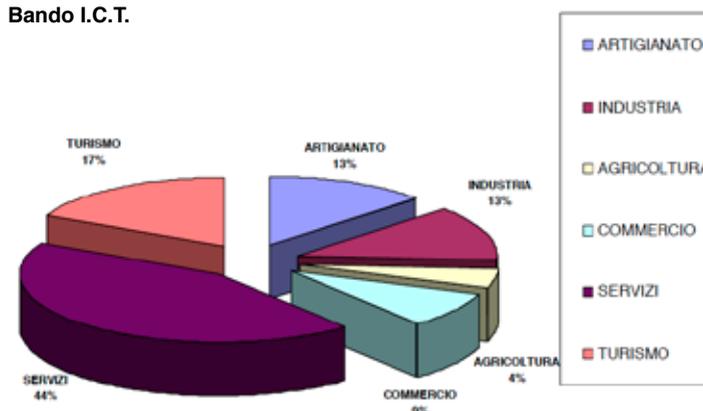
- a) linea *Cloud Computing* – dotazione di sistemi di c.d. “nuvola informatica” o *cloud computing* riconducibili ad un insieme di tecnologie che permettono, anche sotto forma di un servizio offerto da un fornitore esterno (c.d. *Provider*), di memorizzare/archiviare e/o elaborare dati utilizzando calcolatori o altri apparati elettronici e/o programmi informatici distribuiti e virtualizzati su una rete informatica, con inclusione delle spese di progettazione ed assistenza direttamente correlate a tali interventi;

- b) linea *Social Network* – dotazione di programmi informatici specificamente dedicati allo sviluppo ed al mantenimento di rapporti commerciali attraverso reti sociali costituite e basate su ambienti virtuali (c.d. *Social Network*), incluse le spese di progettazione ed assistenza direttamente correlate a tale intervento;
- c) linea *Industrial Automation* – interventi di informatizzazione dei processi produttivi e delle attività correlate alla produzione; dotazione di apparati elettronici e/o programmi informatici per la progettazione assistita da calcolatori elettronici (c.d. *Computer-Aided Design, CAD*) e di apparati elettronici e/o programmi informatici per la fabbricazione assistita da calcolatori elettronici (c.d. *Computer-Aided Manufacturing, CAM*) nonché di sistemi ordinati al loro impiego congiunto e integrato, al fine di semplificare il trasferimento di informazioni dalla fase di progettazione alla fase fabbricazione del processo; dotazione di apparati elettronici e/o programmi informatici per il controllo e la gestione remota dei processi e/o di apparati meccanici, elettrici, termodinamici e/o informatici; spese di progettazione ed assistenza direttamente correlate alle attività indicate in questa linea di intervento;

Piano di finanziamento Bando I.C.T.



SETTORI Bando I.C.T.



- d) linea *E-commerce* – dotazione di apparati elettronici e/o programmi informatici dedicati all'avvio e/o allo sviluppo del c.d. "*commercio elettronico*", inteso come insieme di transazioni per la commercializzazione di beni e servizi tra produttore e consumatore realizzate tramite Internet e come correlata attività di comunicazione e gestione attraverso sistemi automatizzati di raccolta dati, con inclusione delle spese di progettazione ed assistenza direttamente correlate a tale intervento.

Il contributo per ciascuna azienda sarà pari all'80% delle spese al netto dell'IVA, fino ad un massimo di € 5.000,00.

Ufficio Progetti Internazionali

La progettazione e la programmazione comunitaria

L'Ufficio Progetti Internazionali ha il compito di supportare gli uffici della Camera di Commercio di Venezia nella realizzazione di iniziative progettuali reperendo risorse aggiuntive tramite la partecipazione a bandi Europei, Nazionali o Regionali.

Si occupa, quindi, prioritariamente della presentazione a bando di idee progettuali, laddove è capofila di progetto, o dell'adesione a partenariati di sviluppo progettuale funzionali agli obiettivi strategici camerale, provvedendo al successivo supporto agli uffici camerale per la realizzazione delle iniziative stesse dal punto di vista amministrativo, rendicontazione delle spese e di project management.

Il 2012 si è caratterizzato sia per l'intenso lavoro di gestione dei numerosi progetti finanziati negli anni precedenti, nonché per l'avvio di nuove interessanti iniziative. La tabella riassume l'impegno di Camera di Commercio di Venezia nelle attività sviluppate con risorse europee:

N°	PROGETTO	PROGRAMMA DI FINANZIAMENTO	BUDGET TOTALE	BUDGET CCIAA VE	DURATA	TEMA / OBIETTIVI
1	FIDIAS - Innovative Financial Instruments for Sustainable Development in Alpine Space	ALPINE - SPACE	€ 2.419.500,00	€ 379.900,00	36 mesi 01/07/12 30/06/15	Rafforzare i piani di sviluppo regionali e locali a supporto delle imprese nello Spazio Alpino, attraverso la fornitura di servizi finanziari innovativi
2	EVLIA - Making full value of good ideas by leveraging intellectual assets for financing SMEs in SEE	SEE PROGRAMME	€ 1.920.100,00	€ 271.750,00	24 mesi 01/11/12 30/09/14	Promuovere l'innovazione nelle aziende, favorendo il supporto finanziario da parte di enti pubblici e privati (Banche, Intermediari finanziari, Venture & Seed Capital, etc), incrementando l'accesso al credito delle PMI, agendo sulla leva della valutazione economico e finanziaria degli asset intangibili delle imprese dell'area Sud Est Europa
3	IP-SMEs: IP Awareness and Enforcement: Innovative services for Mediterranean SMEs	MED PROGRAMME	€ 1.093.700,00	€ 259.500,00	36 mesi 01/06/10 31/05/13	Identificazione e sviluppo di servizi innovativi a tutela ed a supporto della proprietà intellettuale e del trasferimento tecnologico per piccole e medie imprese dell'area Mediterranea
4	IPforSMEs - L' integrazione transfrontaliera nella gestione della proprietà intellettuale (IP) come leva di competitività regionale	PROGRAMMA ITALIA-SLOVENIA	€ 1.350.000,00	€ 116.000,00	24 mesi 01/02/12 31/01/14	Supporto allo sviluppo di meccanismi di trasferimento tecnologico <i>IP based</i> dal mondo della ricerca alle imprese per facilitare la nascita e la crescita di filiere locali tecnologiche di nuova generazione, dove le competenze immateriali divengono asset commerciabili su scala globale, secondo schemi dinamici e competitivi.
5	KNOW-US - Co-generazione di conoscenza competitiva tra le università e le PMI	PROGRAMMA ITALIA-SLOVENIA	€ 2.831.000,00	€ 133.000,00	50 mesi 01/01/10 28/02/14	Aumentare la competitività delle PMI dell'area transfrontaliera Italia-Slovenia nei settori strategici, anche in collaborazione con le associazioni d'impresa, le università, i parchi scientifici e tecnologici e gli enti territoriali.
6	CLUSTER CLUB - Adriatic Economic Cluster Club	IPA ADRIATICO	€ 2.819.001,71	€ 230.384,00	40 mesi 01/05/10 31/08/13	Promozione e creazione di una rete di cooperazione tra distretti, associazioni e filiere del bacino adriatico, legati ai settori della nautica e della cantieristica navale, compresi i settori produttivi a questi connessi (legno, meccanica, plastica, gomma e tessile).
7	ENERGY VILLAB - Network of living lab virtuosos nel risparmio energetico e nello sviluppo di fonti di energia rinnovabili	ITALIA SLOVENIA	€ 1.341.000,00	€ 72.000,00	31 mesi 01/11/11 31/05/14	Creare nel territorio transfrontaliero di riferimento una rete di living lab (http://www.openlivinglabs.eu/) denominati Energy Villab per favorire il dialogo tra pubblico e privato e lo sviluppo di progettualità legate alle energie rinnovabili con il coinvolgimento di pmr e distretti produttivi, università, centri di innovazione, municipalità e cittadini.
8	Campagna promozionale e di sviluppo di nuovi mercati per i prodotti della pesca e dell'acquacoltura	FEP - Fondo Europeo della Pesca	€ 58.000,00	€ 58.000,00	12 mesi 03/09/12 02/09/13	Attività di promozione agroalimentare della filiera della trasformazione e commercializzazione dei prodotti ittici.
9	CASIP-SMEs	Central Asia Invest Programme	€ 586.800,00	€ 228.070,00	28 mesi 21/12/10 30/04/13	Rafforzare le economie dei Paesi centro asiatici coinvolti (Kazakistan, Kirghizistan, Tagikistan, Uzbekistan) contribuendo ad aumentare la competitività delle loro imprese, attraverso un utilizzo più consapevole degli strumenti di tutela della proprietà intellettuale già sperimentati in ambito europeo. Trasferimento di conoscenze agli operatori asiatici, tramite workshop e corsi formativi e azioni pilota presso le aziende locali.
	TOT. RISORSE		Budget progetto € 14.419.101,71	Budget CCIAA VE € 1.748.604,00		

Oltre ai progetti sviluppati con risorse europee, ulteriori occasioni di sostegno finanziario derivate dalla *programmazione regionale e nazionale* (es. cooperazione internazionale promossa dalla Regione Veneto, Accordo MISE - Unioncamere per progetti di sistema, ecc.). Tra i progetti sviluppati nel biennio precedente, che hanno visto la chiusura nel primo semestre 2012, si segnala in particolare il completamento del programma di cooperazione internazionale "DA SAN LAZZARO ALL'ARARAT - PROGETTO A SUPPORTO DEL TURISMO TRA IL VENETO E ARMENIA" (co-finanziato dalla Regione Veneto tramite la L.R. n. 55/99), teso ad incentivare la conoscenza e la presenza in Armenia di turisti provenienti dall'Italia ed in particolare dal Veneto, utilizzando come driver le presenze storiche armene in Italia, quale la Congregazione Mechitarista presso l'Isola di San Lazzaro degli Armeni a Venezia.

A seguito dei contatti commerciali sviluppatasi tra tour operators veneti ed armeni in occasione del workshop B2B tenutosi a Venezia il 4 ottobre 2011 (ottanta partecipanti al convegno, cinquantacinque operatori agli incontri B2B), il progetto si è concluso con una *missione economico-istituzionale in Armenia dal 27 marzo al 1^ aprile 2012*, organizzata in collaborazione con l'Ufficio Promozione Estero camerale e Veneto Promozione Scpa, con il patrocinio dell'Ambasciata della repubblica d'Armenia in Italia, che ha portato alla firma del Memorandum d'intesa tra Camera di Commercio di Venezia e National Competitiveness Foundation of Armenia (NCFA).

Un'ulteriore sforzo dell'Ente è stato canalizzato nel 2012 verso le collaborazioni con enti ed istituzioni del territorio, al fine di *capitalizzare esperienze e best practice* esistenti a livello provinciale e regionale, contribuendo ad una diminuzione degli sprechi di energie e risorse ed aumentando l'efficacia degli interventi realizzati tramite i progetti internazionali.

In quest'ottica, anche l'organizzazione interna dell'Ente camerale ha puntato sulla razionalizzazione, promuovendo *eventi trasversali, al fine di coinvolgere più servizi camerati*.

Alcuni esempi:

- 21/09/2012: Convegno "I sostegni allo sviluppo dell'Impresa Verde", nell'ambito del progetto Energy

Villab, in collaborazione con Ufficio Ambiente camerale e con l'Ufficio Bandi, per la promozione del bando 2012 sulla Green Economy (interventi CCIAA Venezia, Treviso Tecnologia, Consorzio Venezia Ricerche, CRACA, BSI Group);

- seminari nell'ambito del Progetto IP SMEs in collaborazione con Ufficio Tutela della Proprietà Industriale e Innovazione ed Ufficio Bandi: 20/09/2012 - "La Proprietà Intellettuale come strumento a favore dello sviluppo delle imprese" (presso VEGA Incube, 14 imprese partecipanti) e "La Camera al tuo fianco: nuovi strumenti per competere innovando" (10/10/2012, Auditorium Grimani, 27 imprese partecipanti).

Ufficio Tutela Proprietà Industriale e Innovazione Tecnologica

L'Ufficio Tutela Proprietà Industriale e Innovazione Tecnologica si occupa delle attività istituzionali legate al deposito e all'assistenza amministrativa dei titoli di proprietà industriale, in linea con le direttive per i servizi all'utenza impartite dall'UIBM – Ufficio Italiano Marchi e Brevetti del Ministero dello Sviluppo Economico.

Dal 1 gennaio 2009, inoltre, per effetto del DPR 28 novembre 2008 n. 197, la Direzione Generale per la Lotta alla Contraffazione – UIBM, inquadrata nel Dipartimento per l'impresa e l'internazionalizzazione, opera in ambito nazionale ed internazionale per valorizzare e tutelare la Proprietà Industriale, e per sostenere la lotta alla contraffazione supportando l'innovazione e la competitività delle imprese attraverso una rete nazionale di strutture preposta a:

- Politiche per la promozione della Proprietà Industriale e affari internazionali;
- Brevetti, Invenzioni e modelli di utilità;
- Disegni e modelli, brevetti europei ed internazionali;
- Marchi nazionali, marchi comunitari ed internazionali;
- Banche dati e diffusione delle informazioni brevettuali;
- Centri PATLIB (Patent Library) e PIP (Patent Information Point).

In questo contesto, la promozione ed il sostegno all'Innovazione e al Trasferimento Tecnologico sono attività istituzionali divenute obbligatorie per il sistema camerale a seguito del ridisegno dei compiti e delle funzioni dell'UIBM, nonché alla luce delle novità introdotte dalla *Legge Sviluppo* (L. 99/2009), che ha introdotto "nuove misure per garantire maggiore tutela alla Proprietà Industriale e al Made in Italy attraverso il rafforzamento della lotta alla contraffazione", quale forte input istituzionale allo sviluppo della competitività delle imprese.

La Camera di Commercio di Venezia, al fine di completare il quadro delle iniziative promozionali afferenti a tale materia, ha potenziato il *Servizio di Assistenza Integrata per l'Innovazione Tecnologica*, avviato nel 2008 ed ormai consolidatosi tra i servizi offerti dall'Ufficio Tutela Proprietà Industriale. Il servizio offre ad imprese e cittadini l'assistenza integrata, su appuntamento, da parte di un gruppo di esperti di elevata competenza ed esperienza, su problematiche di carattere legale e di carattere tecnico, fornendo un quadro informativo completo a supporto delle valutazioni da compiersi per la corretta tutela dei titoli di proprietà industriale.

Nel corso del 2012, il Servizio Integrato per l'Innovazione ha operato in raccordo con il servizio sperimentale di check up sul capitale intellettuale della piccola impresa, attivato dall'Ufficio Bandi nell'ambito del progetto di valorizzazione degli asset immateriali delle pmi nei percorsi di accesso al credito, collegato al Bando 2012 per contributi al business plan strategico.

Ulteriori collaborazioni trasversali sono state inoltre attivate con l'Ufficio Progetti Internazionali, per lo sviluppo delle azioni pilota previste dai progetti comunitari, con particolare riferimento alle azioni sinergiche sviluppate in collaborazione con il partner tecnico Treviso Tecnologia, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Treviso:

- IP-SMEs: *IP Awareness and Enforcement: Innovative Services for Mediterranean SMEs*
- IPforSMEs - *Integrazione transfrontaliera nella gestione della proprietà intellettuale (IP) come leva di competitività regionale.*

Deposito titoli di proprietà industriale ed attività connesse

L'attività istituzionale di deposito delle domande dei vari titoli di proprietà industriale nel 2012 ha avuto un sensibile calo dovuto al momento critico che sta' attraversando l'economia del nostro paese. In questo quadro è risultato difficile per le imprese della Provincia di Venezia mantenere o recuperare buoni livelli di competitività e, di conseguenza, si sono accentuate le criticità in tema di innovazione tecnologica. I dati UIBM relativi ai depositi nella provincia di Venezia per l'anno 2012 sono i seguenti:

- n. 46 invenzioni nazionali (brevetti)
- n. 298 marchi nazionali
- n. 32 modelli di utilità
- n. 6 disegni e modelli nazionali

Il dato sui depositi rileva una crescente difficoltà delle imprese, connessa al costo elevato per il mantenimento in vita di un brevetto successivo al deposito. Per quanto riguarda i modelli di utilità, si registra invece un leggero aumento nel 2012 (erano ventiquattro nel 2011), che rileva una maggiore consapevolezza delle imprese circa le opportunità strategiche derivanti dalla tutela di diversi titoli di proprietà industriale, in funzione dell'attività e del mercato in cui opera l'impresa.

Si fa notare che i dati si devono estrapolare da un contesto estremamente negativo dell'attuale situazione economica, i settori più innovativi del tessuto imprenditoriale locale nel 2012 hanno risentito maggiormente della crisi. Nel complesso questi dati devono poi essere presi in considerazione anche alla luce dell'attività complementare svolta dall'Ufficio, attraverso il Servizio di Assistenza Integrata per l'Innovazione Tecnologica, che consente di effettuare una "scrematura" preliminare di depositi, i quali si rivelerebbero altrimenti deboli o addirittura nulli.

Di rilievo continua ad essere anche l'attività di assistenza amministrativa offerta dall'Ufficio Tutela Proprietà Industriale della Camera di Commercio di Venezia, che da risultati dell'ultima indagine di customer satisfaction dati del 2010-2011, vengono riconosciuti risultati positivi da parte

dell'utenza. Nella tabella sottostante vengono esposti i dati relativi al periodo dal 1° gennaio - dicembre 2011 al 1 gennaio - novembre 2012 dell'attività di assistenza amministrativa dell'Ufficio:

Anno di riferimento	2011	2012
consulenze amministrative gestite	948	1184
sul deposito di brevetti o di modelli di utilità	119	171
sul deposito di marchi	500	643
sul deposito di disegni e modelli	56	42
sul deposito depositi seguiti (trascrizioni, annotazioni, varie)	43	53
sulle procedure di emissione e rilascio degli attestati ministeriali	43	63
sulle tasse di concessione, le imposte di bollo e i diritti di segreteria	31	29
sull'accesso alle consulenze tecnico-legali	60	78
su visure brevetti & marchi e documentazione brevettuale	1	4
consistenti in ricerche di anteriorità sul sito dell'u.i.b.m.	28	54
su altre questioni afferenti alla proprietà industriale	67	47
Report sulla modalità di gestione delle consulenze: 2011 2012		
allo sportello	255	226
via telefono	616	843
a mezzo e-mail	79	85
via fax	1	0
presso l'utente (on-site)	0	0

Dalla tabella si può notare l'ampiezza degli argomenti oggetto dell'assistenza amministrativa che l'ufficio affronta, si osserva in particolare che nel corso del 2012 le richieste di informazioni hanno avuto un aumento, in particolare relativo al deposito dei marchi, come quelle in materia di deposito brevetti. I rilevamenti riguardanti le modalità di erogazione della consulenza mettono in evidenza un'interessante tendenza circa le preferenze dell'utenza, precedentemente più propensa ad un contatto diretto con gli incaricati (sportello posta elettronica) e ora maggiormente incline al ricorso del telefono.

Servizio di Assistenza Integrata per l'Innovazione Tecnologica

Dalla quotidiana relazione con l'utenza, attraverso l'assistenza amministrativa offerta dall'Ufficio, emerge un crescente bisogno di informazioni da parte dell'utenza in materia di marchi e brevetti, al quale la Camera veneziana risponde tramite il servizio di assistenza di carattere tecnico e legale, che interviene prima di depositare qualsiasi domanda che riguardi titoli di Proprietà Industriale. Nel 2012 anche a fronte della crisi attuale, ha superato le aspettative aumentando l'assistenza rispetto l'anno precedente.

Sotto il profilo tecnico, il servizio consiste in una *ricerca di anteriorità*: si tratta di un'indagine volta ad individuare brevetti, marchi e disegni o modelli già depositati o registrati attraverso la consultazione, a livello nazionale, comunitario ed internazionale, di apposite banche dati specializzate.

Sotto il profilo legale, il servizio si propone di interpretare in maniera corretta gli esiti delle indagini tecniche: il consulto legale infatti consente di cogliere eventuali aspetti di rilievo per la determinazione della validità di un eventuale titolo di proprietà industriale.

A fronte delle anteriorità emerse a conclusione degli interventi di assistenza erogati nel 2012, si ritiene siano stati evitati molti depositi, i quali si sarebbero successivamente rivelati giuridicamente deboli con evidenti danni economici. I dati aggiornati, relativi al periodo dal 2011 al 2012, presentano richieste di assistenza come segue:

ANNO	ASSISTENZA TECNICA LEGALE	Profilo Legale	Profilo Tecnico: ricerca di anteriorità
2011	84	44	40
2012	152	78	74

I risultati che emergono dall'indagine annuale condotta dall'Unità Operativa Tutela Proprietà Industriale e Innovazione Tecnologica, in merito alle ricadute della propria attività, mette in evidenza un numero di interventi erogati nel

2011 pari a quarantaquattro partecipazioni al servizio di *assistenza legale* e i quaranta interventi di *assistenza tecnica* e il totale portano ad ottantaquattro gli interventi, complessivamente erogati nel corso dell'anno. Nel corso del 2012 si nota l'incremento di assistenza tecnico legale pari ad un totale di *centocinquantadue interventi di assistenza integrata*. Una lettura più approfondita dei dati, consente di cogliere per il 2012, un incremento degli interventi di assistenza a favore delle imprese rispetto all'anno precedente e, quindi, una maggiore consapevolezza nel tutelare i titoli di proprietà industriale che appartengono alle aziende.

Per incentivare la promozione del servizio di assistenza integrata a favore delle PMI del territorio nel 2012 si è proceduto, nel mese di aprile a sottoscrivere accordi con Associazioni di categoria attraverso Protocolli d'intesa con associazioni di categoria interessate, con VEGA Incube per il sostegno alle start up insediate nell'incubatore presso VEGA Park, con l'Università di Ca' Foscari di Venezia ed infine con Veneto Innovazione, per promuovere maggiormente il servizio di assistenza integrata per l'Innovazione presso la realtà delle imprese, acquisendo, attraverso la rilevazione della customer satisfaction, un riscontro positivo complessivo da parte dei fruitori di tale servizio.

Partecipazione al Bando MISE in materia di tutela proprietà industriale ed innovazione tecnologica

Nell'autunno 2012, la Camera di Commercio di Venezia ha avviato lo sviluppo delle attività promozionali co-finanziate tramite il Bando MISE - UNIONCAMERE 2012 a sostegno della *"Realizzazione di progetti delle Camere di Commercio, dei Patlib (Patent Library), dei PIP (Patent Information Point) e delle Unioni regionali delle Camere di Commercio per attività di supporto alle innovazioni delle imprese sui temi della proprietà industriale"*, al quale la Camera di Venezia ha partecipato tramite due progetti a valere sull'Azione 1 (presentazione diretta) e sull'Azione 4 (capofila Unioncamere del Veneto), entrambi approvati, che si sviluppano nell'arco del biennio 2012-13.

Il bando in questione, elaborato da Unioncamere nazionale nell'ambito della convenzione firmata con il MISE nel dicembre 2009, rientra tra le attività condivise negli ultimi due anni dal Gruppo di Lavoro RST presso Unioncamere del Veneto e rappresenta un'occasione per capitalizzare sia gli esiti della mappatura dei servizi di eccellenza forniti dal sistema camerale in materia di Proprietà Industriale, sia l'esperienza *NordEst Intangible* per la valutazione economico finanziaria dei brevetti e marchi, che ha portato all'analisi di cinque distretti individuati dalle Camere venete e all'analisi di alcune aziende campione.

L'accordo MISE Unioncamere offre la possibilità di rafforzare lo standard di qualità dei servizi con il trasferimento di conoscenza e l'assistenza tecnica resi dall'Ufficio Tutela Proprietà Industriale ed Innovazione Tecnologica della Camera di Commercio di Venezia, rafforzare l'esperienza della valutazione economico finanziaria dei brevetti con la specializzazione su un servizio specifico di valutazione e assistenza delle PMI nel trasferimento tecnologico. Con riferimento alle tipologie di attività previste dai progetti, esse possono essere riepilogate brevemente come segue:

- **AZIONE 1** (ottobre 2012 – settembre 2013): il progetto nasce dall'esperienza acquisita nell'ambito dei servizi a supporto delle PMI collegati alla difesa della proprietà intellettuale, sviluppati dall'U.O. Tutela della Proprietà Industriale ed Innovazione Tecnologica della CCIAA di Venezia, con l'intento di potenziare know how e strumenti di supporto alle imprese tramite le azioni innovative cofinanziate dal Ministero, da svilupparsi in collaborazione con i Patlib di riferimento sul territorio.
- **AZIONE 4** (dicembre 2012 – febbraio 2014): il progetto, coordinato da Unioncamere del Veneto, si propone di valorizzare il patrimonio intangibile e il portafoglio brevetti delle aziende venete, sviluppando tre nuovi servizi a supporto del trasferimento tecnologico (attivo e passivo), della valorizzazione degli assets immateriali nei distretti ed infine, nei percorsi di accesso al credito delle imprese. Il coinvolgimento della Camera di Commercio di Venezia riguarda in particolare le seguenti attività

sviluppate in sinergia da Ufficio Bandi, Ufficio Progetti Internazionali ed Ufficio Tutela Proprietà Industriale:

- valorizzazione dei rapporti in essere con gli operatori finanziari e il sistema bancario, al fine di moltiplicare le opportunità di accesso al credito da parte delle micro e piccole imprese della Regione Veneto e della provincia di Venezia in particolare;
- valorizzazione a livello nazionale del modello per la valutazione del patrimonio intangibile delle aziende progettato dalla Camera di Venezia ad integrazione del check up economico finanziario aziendale, al fine di supportare le micro piccole imprese nell'accesso al credito.

Queste attività saranno svolte all'interno di un quadro progettuale più ampio, che vede l'Unioncamere del Veneto confrontarsi con le analoghe esperienze progettuali promosse delle Unioni regionali di Emilia Romagna e Piemonte sempre nell'ambito dell'Accordo MISE - Unioncamere.



FINITO DI STAMPARE: **NOVEMBRE 2013**

QUESTO QUADERNO CONSISTE NELLA TRASCRIZIONE DEGLI ATTI DEL CONVEGNO, AI QUALI NON SONO STATE APPORTATE MODIFICHE DA PARTE DEI RELATORI. EVENTUALI ERRORI NELLA STRUTTURA DEL TESTO VANNO IMPUTATI AL CARATTERE COLLOQUIALE DEL TESTO STESSO.

Della stessa collana:

1. PROSPETTIVE E SCENARI DELL'ECONOMIA IN UN'EUROPA CHE CAMBIA
2. RESPONSABILITÀ SOCIALE:
LE REALI OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE
3. IV GIORNATA DELL'ECONOMIA
4. DIECI ANNI DI REGISTRO IMPRESE
QUALI PROSPETTIVE PER IL FUTURO?
5. INIEZIONE DI MATERIE PLASTICHE:
METODI DI VALUTAZIONE DI MATERIALI PER STAMPI
6. INNOVAZIONE, TRASFERIMENTO TECNOLOGICO, SVILUPPO:
ESPERIENZE E PROBLEMI DELLE IMPRESE NEL VENETO
7. IL VALORE ECONOMICO DELL'INFORMAZIONE:
IL CONTRIBUTO DEL REGISTRO IMPRESE
8. V GIORNATA DELL'ECONOMIA
9. AVIAZIONE GENERALE IN ITALIA: STATO E PROSPETTIVE
10. LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE FA SQUADRA E VA IN RETE
11. IL MEDIATORE IMMOBILIARE:
PROFESSIONALITÀ E TRASPARENZA NEL MERCATO
12. MOBILITÀ E SVILUPPO DEL TERRITORIO. IL CASO VENEZIA.
VI GIORNATA DELL'ECONOMIA
13. LO SVILUPPO DEL TURISMO SUL TERRITORIO.
IL RUOLO DELLE ISTITUZIONI E DEGLI OPERATORI ECONOMICI
14. CONVENTION DEI CONSERVATORI DEL REGISTRO DELLE IMPRESE
15. LA GESTIONE DEI VEICOLI FUORI USO
L'ASPETTO NORMATIVO E LE PROBLEMATICHE SETTORIALI
ALLA LUCE DEL RECENTE "ACCORDO DI PROGRAMMA QUADRO
PER LA GESTIONE DEI VEICOLI FUORI USO"
16. VENEZIA DI FRONTE ALLA CRISI CHE "CAMBIA":
QUALE RIPRESA POSSIBILE?
VII GIORNATA DELL'ECONOMIA
17. LA CAMERA DI COMMERCIO DI VENEZIA NEL SISTEMA CAMERALE
18. DIFFUSIONE DEI SISTEMI DI GESTIONE AMBIENTALE (SGA)
NELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
19. OLTRE IL PIL (E LA CRISI)
20. (R)PROGETTARE IL FUTURO
PER UNA NUOVA COMPETITIVITÀ DEL TERRITORIO
VIII GIORNATA DELL'ECONOMIA
21. BILANCIO SOCIALE 2009
22. VENEZIA NEL VENETO OGGI:
TRA RIPRESA DEBOLE E MONDO ARABO IN RIVOLTA
IX GIORNATA DELL'ECONOMIA
23. OLTRE IL PIL: DAL DIRE AL FARE
24. GIORNATA DELLA LEGALITÀ
25. PER UNA NUOVA CRESCITA: QUALI FATTORI DI COMPETITIVITÀ?
IX GIORNATA DELL'ECONOMIA



Camera di Commercio
Venezia

