

Lunedì l'assemblea dei delegati del Centro forme associative artigiane

L'artigianato una realtà di grande rilevanza

A colloquio con il presidente del Centro Forme Associate Fosco Corradini

Bologna — C'è in Emilia-Romagna una realtà economica e sociale di grande rilevanza, l'artigianato, il quale pur in presenza di difficoltà crescenti si muove per guadagnare nuovi spazi. Una ultima occasione per verificare lo stato di questo settore è rappresentata dall'assemblea dei delegati del Centro regionale delle forme associative artigiane, che si terrà lunedì prossimo alle 21 nella sede di piazza XX Settembre. Ne parleranno, all'immediata vigilia, col segretario regionale, Fosco Corradini.

La vostra si configura ormai come associazione imprenditoriale consolidata: come sta lavorando in questi momenti di trasformazioni sempre più rapide?

Sì, il Cfa (questa la nostra sigla) dell'Emilia-Romagna è un'associazione imprenditoriale i cui aderenti sono i consorzi tra artigiani e le piccole e medie imprese. Esso si propone l'affermazione dell'associazionismo quale fulcro della qualificazione del comparto, dell'impresa minore. Infatti siamo convinti che la piccola impresa è oggi strutturale nel sistema economico, e che le sue potenzialità vadano sviluppate e incentivate; elementi quali la flessibilità, la possibilità di veloce riconversione, la capacità di soddisfare una domanda articolata e di sommarla, accanto ad un'elevata professionalità, sono elementi di indubbia portata e valore in un'economia in profonda crisi di trasformazione.

Occorrono risorse, manodopera, per stare al passo col nuovo: come ve la cavate?

Esistono certamente problemi seri. Accanto ai fattori positivi coesistono elementi negativi quali le carenze finanziarie, la struttura manageriale debole e il difficile impatto con l'innovazione, i quali rendono l'impresa artigiana incerta e fragile. Ormai il modello di consorzio può essere lo strumento, e lo ha già dimostrato in molti casi, per ovviare a tali debolezze e rendere stabile il comparto affermandone il successo nell'incontro delle esigenze delle imprese?

Quale composizione ha il vostro movimento associativo, e in quali settori i consorzi hanno avuto maggiore successo nell'incontro delle esigenze delle imprese? Il Centro regionale associa 190 consorzi con una base aderente di 80 mila imprese circa. Bisogna poi tener conto che molti artigiani sono soci di più consorzi, secondo fini e scopi sociali cui sono interessati. È un movimento imponente che registra un incremento costante di nuove forme associative, nelle quali le imprese trovano risposte alle loro esigenze sempre più complesse. Il fatturato complessivo si aggira sui 310 miliardi annui, e se teniamo conto che quasi sempre rappresenta un'attività di servizio alle imprese, ciò significa che l'associazionismo è un formidabile volano per l'economia della regione. I settori di attività principali sono: l'acquisizione e distribuzione di materie prime e semi-lavorati, acquisizione lavori in edilizia, trasporti, servizi tecnici e amministrativi, credito, promozione all'export. Non vi è mestiere artigiano che non abbia il proprio consor-



Fosco Corradini

manda più articolata cui la grande impresa non può far fronte.

Da ciò discende, a nostro parere, che l'innovazione di processo e di progetto nell'artigianato è fonte anche di occupazione. È evidente che a ciò deve anche accompagnarsi un adeguamento della legislazione nazionale circa i limiti dimensionali posti all'impresa artigiana, e pertanto vogliamo sottolineare che, apprezzando lo sforzo della Regione Emilia-Romagna, è necessario che si accompagni un disegno di politica industriale da parte del Governo e del Parlamento che valorizzi il comparto partendo dalla revisione della legge 660/56. Diciamo, dunque, che l'impresa artigiana associata in consorzio per obiettivi di innovazione tecnologica, in un quadro legislativo al passo con i tempi, soprattutto per quanto si riferisce al numero degli addetti, e alla definizione delle forme associate artigiane, può dare un notevole contributo allo sviluppo dell'economia regionale e nazionale, rilanciando gli investimenti e occupando nuove maestranze.

Da ultimo, vorremmo sapere se questo fenomeno dell'associazionismo tra imprese è tipicamente emiliano e se invece ha una sua identità nazionale ed anche momenti organizzativi a quel livello.

L'associazionismo tra imprese ha una storia lunga e radicata nell'artigianato della nostra regione. Infatti i primi consorzi sono nati immediatamente dopoguerra per gli acquisti collettivi, per la difesa del modesto reddito degli artigiani di quei tempi. Era un associazionismo permanente che di visioni ideologiche circa la solidarietà e mutualità fra i partecipanti. Oggi, a distanza di anni, si è affermata la più giusta concezione imprenditoriale della utilità del consorzio, e troviamo i soci artigiani a discutere della validità economica dell'iniziativa con la necessaria e opportuna lucidità da imprenditori. Dobbiamo però riconoscere che il tessuto culturale ed il costume democratico della nostra regione hanno favorito l'affermarsi dell'associazionismo tra imprese, e pertanto si può dire che la nostra regione è certamente il punto più avanzato di sviluppo di queste collaborazioni interaziendali. Riceviamo al tempo che nell'intero Paese è presente una vasta e consistente realtà di consorzi artigiani (circa 1500 consorzi) nei diversi settori di attività e che nuove forme associate si formano di giorno in giorno. Si è dunque sentita l'esigenza di creare un movimento di rappresentanza nazionale che tutelasse gli interessi e promuovesse l'immagine dei consorzi anche a quel livello istituzionale. I rapporti con il Parlamento, con gli Enti nazionali e le associazioni d'impresa, con i Ministri, sono per le forme associative di importanza fondamentale per promuovere anche presso questi istituti la valorizzazione del comparto.

Quindi l'associazionismo artigiano rappresenta ormai un movimento esteso territorialmente e adulto per il peso economico di grande rilevanza per l'intero Paese.

Remigio Barbieri

ROMA — Gli artigiani hanno un nuovo strumento per l'accesso al credito. O meglio: per l'acquisizione di beni strumentali necessari alla conduzione imprenditoriale dell'azienda. È la società Artigianfin Leasing che è nata recentemente da un singolare «matrimonio» tra la più grande associazione di artigiani (la Cna) e il più grande istituto di credito italiano (la Banca Nazionale del Lavoro). Scopo dell'iniziativa è quello di favorire gli associati alla Cna nella ricerca di finanziamenti per l'acquisto di beni impiantistici e non ritenuti necessari per una corretta gestione aziendale. La formula del leasing, affermano i promotori dell'iniziativa, può costituire un valido punto di riferimento e la struttura societaria messa in piedi dispone di un'articolazione nazionale che le consente di operare con tempi «concorrenziali» nell'intero Paese.

Per approfondire le motivazioni che hanno spinto alla creazione della Artigianfin Leasing S.p.A. e per conoscere meglio gli obiettivi, rivolgiamo alcune domande al presidente Angelo Capecci e all'amministratore delegato Luigi Menegatti. Li troviamo entrambi nella sede sociale romana di via Umbria 7.

Prima di parlare sul tema vero e proprio, Menegatti precisa la composizione azionaria della società che

Un nuovo strumento per il credito

Ne parlano Angelo Capecci e Luigi Menegatti presidente e amministratore delegato delle Artigianfin Leasing

«per il 51 per cento è in mano alla BNL Holding Italia e più precisamente per il 31 per cento alla BNL Holding, per il 10 per cento alla Localit e per un altro 10 per cento alla Sudleasing che sono tutte società del gruppo bancario. Per l'altro 49 per cento è di proprietà dell'Artigianfin che per i giorni cederà un 10 per cento di quota alla Unifin che è poi la società finanziaria dell'Unipol».

Il presidente Capecci, un artigiano di Borgo San Lorenzo, in provincia di Firenze, che opera nel campo della meccanica strumentale applicata all'ottica, spiega come la Cna ha fatto esperien-

ze in questo campo negli anni passati, effettuando convenzioni con società di leasing (per lo più con la Localit) nelle diverse realtà locali. Proprio la positiva esperienza compiuta ha spinto la Confederazione a promuovere un intervento diretto, ricercando la partecipazione di un grosso gruppo finanziario, nella fattispecie la Bnl, che ha accettato la collaborazione intervenendo direttamente nella società di leasing sulla base anche delle proprie capacità tecniche operative.

«Il risultato di questa operazione — afferma ancora Capecci — è una struttura

che si avvale di tutte le sedi regionali della Cna e degli sportelli della Bnl in sostegno di un'organizzazione in grado di portare ovunque un servizio reale e qualificato alla categoria artigiana».

Ma in pratica cosa deve fare un artigiano per accedere ai servizi di questa nuova società di leasing? Una volta deciso il bene da acquistare, l'interessato si fa rilasciare un preventivo direttamente dall'editore dal produttore. Preventivo alla mano si reca negli uffici della Cna più vicini (e, detto per inciso, la Cna ha 2.000 sedi provinciali e regionali) dove riceve una prima consulenza. Si valuta, cioè, quale intervento

ricercare: il contributo in conto interessi dell'Artigiancassa, il medio credito, la legge 696, il contratto di leasing. Posto che all'artigiano convenga il leasing (e ciò accade spesso) inizia la istruttoria della pratica al termine della quale la società acquista il bene che consegna all'artigiano. I tempi di tutta questa procedura? Menegatti è perentorio: «Tempi estremamente contenuti e correnti rispetto alle più qualificate società che operano in questo campo. Dal 7 ai 15 giorni dal momento della presentazione del preventivo».

Ci sono dei limiti, minimi o massimi, per il valore del bene da acquistare? «Cifre minime no — risponde Capecci — le cifre massime invece sono quelle indicate dall'Artigiancassa: 120 milioni più eventuali altri 60 del contributo regionale».

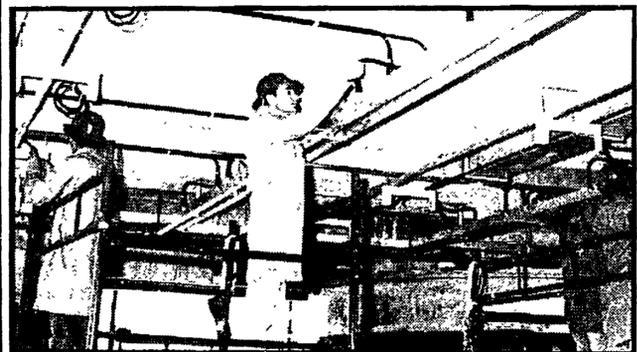
Capecci insiste anche su un altro punto dell'iniziativa:

«Il rapporto di collaborazione è pienamente «partitario» tra la Cna e la Bnl. «Per la prima volta in Italia — dice — si mette in piedi una struttura che vede l'artigiano in una posizione di non subordinazione rispetto alle banche. E questo grazie a due motivi fondamentali: da una parte la crescita dell'associazionismo artigiano, la sua maturità, e dall'altra parte la strategia della Bnl che mira al coinvolgimento di soggetti interessati al finanziamento».

Anche la composizione del consiglio di amministrazione rispecchia la pariteticità del rapporto: su 10 membri del consiglio di amministrazione, cinque sono di nomina Cna e altrettanti sono di nomina Bnl. La banca esprime l'amministratore delegato (Menegatti) e anche il direttore generale della Localit e dirigente della Bnl Holding e la Cna il presidente (Capecci).

Guido Dell'Aquila

7 consorzi per l'export: 200 aziende, 2000 addetti



La bilancia commerciale denuncia un aumento preoccupante del deficit, ma ancora scarsa è la capacità di reazione del Paese.

Le imprese artigiane se adeguatamente sostenute possono dare un contributo notevole a questo aspetto dell'economia, e già lo dimostrano i consorzi all'export associati al Cfa dell'Emilia-Romagna. Sono sette i consorzi all'export aderenti con 200 aziende associate per un totale di duemila addetti circa. Nel solo 1994 è stata svolta la prima promozione di questa natura. Si guarda ora oltre Oceano, poiché le missioni svolte in Canada hanno dato buoni risultati; consorziati inoltre i rapporti con il Centro Africa, si valuta la possibilità di una presenza ad una manifestazione specializzata in Australia.

I consorzi sono tutti monosettoriali tra artigiani e piccole imprese diffusi nei comparti delle macchine agricole, dell'arredamento, della moda, delle macchine per legno e delle macchine per riscaldamento. I mercati internazionali dove le aziende si sono inserite grazie all'attività consorziale, sono ormai in tutto il mondo: dagli Usa all'Australia, all'Africa Centrale e al Medio Oriente.

Il consorzio Cupal, del settore mobile indotto, è appena reduce dall'aver effettuato una missione commerciale negli Usa alla Fiera Internazionale di High-Point. La missione era composta da un

imprenditore, un esperto di marketing designato dall'Ervel e da un designer. Ora il consorzio sta mettendo a punto un programma di iniziative commerciali sulla scorta delle informazioni raccolte in una corposa relazione all'esame degli artigiani.

Il Cermac, consorzio tra produttori di macchine agricole, sta svolgendo una importante attività promozionale in molte aree, tra cui i Paesi anglosassoni in cui già nel 1994 si sono realizzate importanti vendite. Si guarda ora oltre Oceano, poiché le missioni svolte in Canada hanno dato buoni risultati; consorziati inoltre i rapporti con il Centro Africa, si valuta la possibilità di una presenza ad una manifestazione specializzata in Australia.

Il settore della moda è però certamente quello più dinamico e di maggiore attività, anche perché si trova a dover fare due presentazioni annuali delle collezioni degli associati. Il MODA IN ITALIA ha già ottenuto successi nell'Europa del Nord e nei Paesi Arabi. Ora si sta valutando la possibilità di eseguire una missione in Estremo Oriente, con particolare interesse per il Giappone.

Altre forme associative si sono costituite tra produttori di macchine per legno e per riscaldamento e si vuole con il consorzio aumentare il volume dei contatti che già

le aziende hanno con l'estero. La concorrenza internazionale è certo agguerrita, ma le aziende artigiane non sono da meno e lo dimostrano con le loro presenze nelle fiere internazionali del settore.

Non va poi dimenticato il consorzio tra artigiani della sub-fornitura, che rappresenta il comparto con maggiore sviluppo in Italia. Anche in questo caso si dimostra che l'artigianato è competitivo per tecnologie e qualità di prodotto, proprio perché la sfida si svolge nei Paesi del Centro Europa, ricavandone altresì dei positivi risultati.

Infine si è costituito da poco più di un mese un organismo per l'export che associa costruttori di scale in legno. La fiducia di fare un importante balzo in avanti è presente nelle aziende, le quali attraverso questa struttura potranno allargare il rapporto diretto con il mercato.

In sostanza i consorzi all'export hanno come obiettivo fondamentale il superamento della intermediazione, creando presupposti di maggiore stabilità per le aziende e capacità di programmazione produttiva. Il consorzio è dunque uno strumento che dà più certezze agli artigiani e alle stesse maestranze.

Certamente le attività promozionali costano. E però altrettanto certo che, pur con modeste capacità di investimento, anche l'artigianato riunito in consorzio può aggredire il mercato con la qualità d'immagine della medio-grande azienda. Pertanto, data la positiva propensione degli artigiani verso il mercato estero, vanno incentivate le aggregazioni consorziali con questa finalità. Nella Regione Emilia-Romagna vige una legge, la 21/83, che aiuta le aziende consorziate per tali attività di promozione, ed eroga contributi per la partecipazione a fiere e per progetti di penetrazione commerciale sui mercati esteri. È necessario però modificarla per la copertura di più vaste aree di costi che le aziende incontrano nella promozione.

Anche la legge dello Stato n. 240/81 va modificata stanziando maggiori fondi per il capitolo relativo all'export; da ciò potranno venire benefici alla bilancia commerciale e all'occupazione. Da ultimo va rilevato che anche le produzioni dell'artigianato vanno prese in considerazione da parte di chi sottoscrive accordi commerciali con altri Paesi, come aperture di credito e compensazioni; infatti, troppo spesso, è la grande azienda pubblica e privata che beneficia delle relazioni bilaterali tra l'Italia e l'estero, mentre l'artigianato, e la piccola impresa in generale, deve farsi strada con gravi sacrifici ed oneri, godendo anche di scarso appoggio politico.

Su questo terreno si muovono la Camera di Commercio e lo stesso Istituto per il commercio con l'estero, ma ancora di più è necessario appoggiare le piccole aziende in questa direzione per le notevoli potenzialità che esse esprimono. La duttilità dell'impresa artigiana sia nel processo che nel prodotto si avvantaggia anche a mercati e bisogni di altri Paesi e, in tal senso, si potrebbe svolgere un'attività esportativa di grandi dimensioni costituita da piccole serie di produzioni specializzate.

Sia incentivata dunque la costituzione di nuovi consorzi tra artigiani e piccole aziende, anche dalla politica del Governo e delle Regioni.

Piero Vannucci
Ufficio promozione Cfa

Per non accontentarsi delle briciole: CAREA

Consorzio artigiani edili ed affini

CAREA Soc. Coop. a r.l. - Via Martin Luther King, 38/3
40132 BOLOGNA - Telefono 403.304 (n. 4 linee a ric. aut.)

Veloci C.A.M.A.

COOPERATIVA ARTIGIANA
MODENESE AUTOTRASPORTI VELOCI s.r.l.

Uffici e magazzino: 41100 MODENA
Viale delle Nazioni, 136 - Tel. (059) 312.053 - 314.309

C.A.R.I.P.A.L.

Consorzio Artigiani Rivestitori Pavimentatori Levigatori
Soc. Coop. a r.l.

Sede amministrativa: 42100 REGGIO EMILIA
Area Industriale Mancasale
Via F.lli Guerra, 38 - Tel. (0522) 38.884 - 49.486

CONSORZIO ELETTRICISTI INSTALLATORI RAVENNATI

Soc. Coop. s.r.l.

48100 RAVENNA
Via M. Monti, 14 - Zona Bassette
Tel. 39.682 Ufficio Tecnico - Ravenna
Tel. 39.786 Magazzino - Ravenna
Tel. 71.689 Magazzino - Cervia

CITICC COOP. S.R.L.

CONSORZIO INSTALLATORI TERMO IDRAULICI COMPRESORIO CERAMICHE

Via A. Volta, 57/A
VILLALUNGA DI CASALGRANDE (RE)
Tel. (0522) 841.402

S.E.R.C.

STUCCATORI EDILI REGGIANI CONSORZIATI

42100 REGGIO EMILIA
Via Mascagni, 5/B - Telefono (0522) 75.386

AMA UNIVERSAL

Macchine per lavaggio a secco a solvente:
FREON R 113
PERCLOROETILENE
Apparecchiature da stiro

AMA Universal S.p.A.
Via Bonazzi 2 - 40013 Castel Maggiore (BO) - Tel. 051-700.197
Telex 510.528 UN.AMA

MODENA

Consorzio Artigiani Rivestitori Pavimentatori Levigatori
Soc. Coop. a r.l.

Ufficio - sede operativa
Via Anselmi 19/19
Tel. (059) 314.051
41100 MODENA
C.A.M.A. Centro Artigiano Modenese
Società a r.l. possiede

PER VOI ARTIGIANI CAAM HA SCELTO SCEGLI CAAM!

CAAM

Cooperativa fra Artigiani

TESSUTI
Vestiti e giacche in cotone e lana
Vestiti e giacche in seta e lana
Vestiti e giacche in lino e cotone

LEGNAMI
Seghe e tronchi importati da tutto il mondo
Serramenti in legno e alluminio
Serramenti in ferro e alluminio
Serramenti in acciaio e alluminio

FAI DA TE
Il più vasto assortimento di utensili
e materiali per il fai da te
e il bricolage

AUTO
Il meglio della produzione originale
Sono anche autoriparistiche merce
disponibile a pagamento
consegna - prezzo

DUE RUOTE
Per il miglior prezzo
Vestiti e giacche in cotone e lana
Vestiti e giacche in seta e lana
Vestiti e giacche in lino e cotone

CAAM Cooperativa fra Artigiani S.c.r.l. - Sede: Via S. Grolamo, 9 - 42100 Reggio Emilia - Tel. (0522) 5591