

**EUROGROUP**  
sosteniamo lo sviluppo delle imprese

**EUROFIDI**  
garanzia per le imprese

**EUROCONS**  
consulenza per le imprese

**EUROENERGY**  
energie rinnovabili per le imprese

**EUROVENTURES**  
capitali per la tua nuova impresa

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, NO/TORINO n. 3/2014 - Costo copia € 1,00

# Eureka!

LA RIVISTA DELLE IMPRESE EUROGROUP **3** MAGGIO GIUGNO  
DUEMILAQUATTORDICI

DISTRETTI INDUSTRIALI  
UNA RICCHEZZA PER L'ITALIA

6



ALIMENTAZIONE BIO  
LA SCELTA È VINCENTE

8



PIEMONTE: PER LE PMI  
SOSTEGNO AL CREDITO

22



**SCATTI DI  
VITE AL LAVORO**



# SOMMARIO

# Eureka!

LA RIVISTA DELLE IMPRESE EUROGROUP

MAGGIO GIUGNO 2014

Registrazione presso il Tribunale di Torino n. 4939 del 26/07/1996  
Iscrizione nel Registro degli Operatori di Comunicazione n. 21158 del 27/05/2011

**Proprietà**  
Eurogroup s.c. a r.l.  
Via Perugia, 56 - 10152 Torino

**Editore**  
Sindacato Provinciale Artigiani C.A.S.A.  
Via Santa Teresa, 19 - 10121 Torino

**Direzione e redazione**  
Via Perugia, 56 - 10152 Torino  
tel. 011 24191 - fax 011 238.283  
eureka@eurogroup.it  
www.eurogroup.it  
www.eurofidi.it/cmsec/content/it/eureka  
www.eurocons.it/cmsec/content/it/eureka  
www.euroenergy.it/cmsec/content/it/eureka

Seguitemi anche su Facebook/eureka.eurogroup

**Direttore responsabile**  
Alessandra Romano

**Caporedattore**  
Dario Pagano

**Hanno collaborato**  
Fabio Furnari, Riccardo Galimberti,  
Ornella Mecucci, Fabio Quaglia ed Elisa Viarengo

**Progetto grafico**  
Agostini, Torino

**Impaginazione**  
Gianluca Negro

**Stampa**  
Tipografia Alzani, Pinerolo (Torino)

**Tiratura**  
18.600 copie

Questo numero di Eureka!  
è stato chiuso in redazione il 6 giugno 2014

**In copertina**  
August Sander, Handlanger (Manovale), 1928  
(© August Sander, Die Photographische Sammlung/  
SK Kultur Köln, Courtesy of FER02 Galerie Bonn)

L'immagine è tra le fotografie esposte alla Fondazione Mast  
di Bologna nella mostra "Capitale Umano nell'industria",  
di cui parliamo alle pagine 18 e 19

# EDITORIALE



## RAZIONALIZZARE E VALORIZZARE LA FILIERA DELLA CONSULENZA

Il 2013 è stato l'anno peggiore della storia dell'economia italiana dal secondo dopoguerra: le imprese costrette a chiudere hanno raggiunto cifre record, e la situazione ha coinvolto pressoché tutti i settori produttivi e tutte le regioni. Alla fine dello scorso anno, le sofferenze bancarie erano ai livelli massimi dal 1999. Il livello della produzione industriale è crollato del 23,8% rispetto ai dati ante crisi e il tasso di disoccupazione ancora oggi non accenna a scendere. Come se tutto questo non bastasse, si concede sempre meno credito alle imprese: in base a una elaborazione di Confartigianato, che ha analizzato l'andamento dei finanziamenti al sistema imprenditoriale italiano, anche a febbraio lo stock dei prestiti concessi registra una diminuzione. E se da un lato il credito si riduce, dall'altro aumenta il costo del denaro, che per gli imprenditori italiani continua a essere il più alto d'Europa.

In questo drammatico contesto, non è mai venuto meno l'impegno a favore del tessuto imprenditoriale da parte di Eurogroup, Eurofidi, Eurocons ed Euroenergy. Alcuni dati inerenti alla loro operatività lo testimoniano concretamente: tra il 2008 e il 2013 Eurofidi ha permesso alle aziende socie di ottenere dagli istituti bancari finanziamenti per oltre 9,4 miliardi di euro, garantiti per 7,3 miliardi; solo lo scorso anno, Eurocons ha stipulato quasi 1.200 contratti di consulenza per la pianificazione e gestione d'impresa finalizzati cioè al rilancio di altrettante Pmi; dal 2010, anno della sua costituzione, Euroenergy ha realizzato 60 impianti per la produzione di energia da fonti alternative. A conclusione di un percorso di quindici anni, infine, il marchio Eurogroup è divenuto società per razionalizzare e potenziare i servizi offerti. E per rafforzare ancora più queste caratteristiche, a inizio 2014 ha acquisito Euroventures, società operante nel settore del venture capital, una realtà che ogni anno esamina centinaia di progetti per la creazione di nuove imprese.

«Euroventures è la "ciliegina sulla torta" di Eurogroup – spiega il suo presidente Giancarlo Rocchietti nell'intervista che trovate nelle prossime pagine –. Consente di completare la gamma dei servizi offerti alle imprese, nell'ambito dei quali l'anello finora mancante erano proprio le start up». Ci siamo spesso chiesti che cosa potevamo fare, e come farlo, per il sistema delle piccole e medie imprese. La nostra scelta è stata proporre nuovi servizi, nuove opportunità per le imprese già costituite e per quelle appena create. Proprio nei momenti difficili, infatti, agli imprenditori non devono mancare consulenze qualificate, professionali e mirate. Sarà altrimenti impossibile per le nostre imprese cogliere i timidi segnali di ripresa che talvolta, purtroppo ancora sporadicamente, si intravedono.

@NobiliMassimo

Massimo Nobili

- 4** EDITORIALE
- 3** Razionalizzare e valorizzare la filiera della consulenza
- 4** AZIENDA
- Professione: "serial angel"
- 6** ANALISI
- Distretti industriali: tra legami al territorio e nuove strategie
- 8** LE NOSTRE IMPRESE
- Quando la scelta bio è vincente
- 11** Al governo della casa ci pensa lo staff
- 14** ATTUALITÀ
- Italia Saudita?
- 17** SCENARI
- Piazza di Spagna
- 18** CULTURA
- Scatti di vita in fabbrica
- 20** STORIA DELL'ECONOMIA
- La partita doppia, un'invenzione italiana
- 22** CREDITO
- Piemonte: sostegno dell'accesso al credito per le Pmi
- 23** FINANZA AGEVOLATA
- Fondo per la crescita sostenibile
- 24** Tutte le novità dalle regioni
- 25** Iniziative delle Camere di Commercio
- 26** La nostra presenza in Italia



## Il Club degli Investitori

Il Club degli Investitori è composto da un gruppo di imprenditori, professionisti e manager piemontesi che hanno deciso di investire in società, anche di nuova o recente costituzione, con contenuto innovativo ed elevato potenziale di crescita. Il Club non è una finanziaria o un fondo di investimento: i soci non sono retribuiti e investono personalmente con il proprio patrimonio nelle singole iniziative. Partito nel 2008 con 6 imprenditori, oggi il Club conta più di 70 soci ed è guidato da Giancarlo Rocchietti. Un investimento attraverso il Club è molto più che denaro: significa coinvolgimento di un gruppo di persone la cui rete di contatti ed esperienza vale molto di più del capitale stesso. I soci del Club, sull'esempio dei Business Angel americani, affiancano la crescita dell'azienda mettendo a disposizione anche il loro patrimonio di relazioni e di conoscenze, come veri e propri "angeli custodi" dell'impresa. Sono sempre graditi nuovi ingressi di soci.

### ALCUNE IMPRESE FATTE NASCERE

**Microcinema:** è stata un'operazione allora molto innovativa, la prima iniziativa di distribuzione di film via satellite, nel 2006, con un progetto di creazione di un Network Digitale. Oggi Microcinema è un network di sale cinematografiche dotate delle tecnologie più all'avanguardia ed è divenuto partner di riferimento per esercenti e distributori.

**Salus Futura:** era un'azienda nel settore biomedicale, la cui attività era il congelamento del cordone ombelicale. Non appena creata fu venduta ad un operatore inglese che l'ha sviluppata, perché in Italia, per legge, non era possibile procedere al congelamento del cordone ombelicale.

**ArenaWays:** abbiamo finanziato la nascita di Arenaways e siamo usciti dopo due anni dalla fondazione, con una buona plusvalenza e con la convinzione di aver aperto una nuova strada. Purtroppo la gestione successiva non ha portato buoni risultati.

### ALCUNE AZIENDE IN PORTAFOGLIO

**Svinando:** è il primo club italiano di vendite private (on line) dedicato agli amanti del buon vino, dove si trovano bottiglie di qualità, in particolare piccole produzioni d'eccellenza, a un prezzo significativamente scontato rispetto al prezzo al dettaglio. Si tratta di offerte limitate nel tempo e nella quantità, per questo sono dedicate esclusivamente ai membri di Svinando. Prima di essere messa in vendita su Svinando ogni bottiglia viene valutata da un panel di degustazione composto dai membri del team e da tecnici di comprovata esperienza, presieduto da un enologo professionista. La particolarità di questa iniziativa sta non solo nell'offrire on line l'acquisto di vino, cosa già esistente, ma nell'aver creato una vera enoteca di qualità, che propone ogni 2-3 giorni una nuova cantina on line destinata anche al mercato estero.

**Indabox:** è la prima rete di punti di ritiro dove ricevere gli acquisti effettuati online, con la possibilità per l'acquirente di ritirarli in tutta comodità. Non è un semplice servizio spedizione/ritiro pacchi relativi agli acquisti on line, ma la particolarità sta nel fatto che il ritiro dei pacchi avviene per l'acquirente, proprio "al bar sotto casa". Indabox ha infatti creato una rete di esercizi commerciali convenzionati, interessati in questo modo ad aumentare il proprio giro di affari, acquisendo nuovi clienti. Idea vincente, innovativa, nell'ambito della sempre più diffusa tendenza degli acquisti on line, utile per semplificare la gestione post vendita all'acquirente.

## PROFESSIONE: "SERIAL ANGEL"

Il presidente di Euroventures, Giancarlo Rocchietti, illustra le attività della società, entrata a far parte da alcuni mesi della rete di imprese Eurogroup per completare la gamma dei servizi offerti



### ■ Alessandra Romano



Giancarlo Rocchietti, presidente di Euroventures

Nel numero scorso di *Eureka!* abbiamo presentato Euroventures, la società entrata a inizio anno a far parte della rete di imprese con Eurogroup, Eurofidi, Eurocons ed Euroenergy. Il suo presidente, l'ingegnere Giancarlo Rocchietti, ci racconta le strategie dell'azienda partendo dalla sua storia personale. «Sono innanzitutto un imprenditore – esordisce Rocchietti –. All'inizio degli anni Ottanta ho fondato Euphon (società di produzione audiovisivi, eventi, comunicazione in genere), partendo dall'attività imprenditoriale di famiglia. L'azienda negli anni è cresciuta fino a essere quotata in Borsa nel 2000 e, nel 2004, è stata ceduta a un Fondo. In quel momento ho fatto una precisa scelta: non volevo né tenere solo per me quanto realizzato né creare una nuova attività, ma desideravo investire in nuove iniziative, moltiplicando così la mia esperienza. Ho preferito fare l'imprenditore degli imprenditori pensando di mettere a disposizione 25 anni di esperienza a beneficio della nascita e della crescita di nuovi imprenditori. Sottolineo il termine "nuovi" e non necessariamente "giovani" imprenditori perché nuove iniziative possono essere intraprese anche da chi non è più giovane ma ha voglia di misurarsi con le proprie idee e con il mondo imprenditoriale. Questa avventura è iniziata nel 2008 insieme ad altre 6-7 persone, in modo spontaneo e non strutturato».

**Per lei, quindi, il "temuto" 2008 si è tramutato in un anno di nuovi progetti?**

«Il 2008, quando nasce il Club degli investitori, è l'anno dell'inizio della grande crisi che ancora oggi attanaglia il Paese. Questo non ci ha preoccupato, anzi ritengo che quando c'è crisi nascono le migliori idee. Abbiamo infatti potuto osservare in questi anni che la quantità, ma soprattutto la qualità dei nuovi progetti, è inversamente proporzionale all'andamento della crisi. Nei momenti più bui abbiamo avuto i progetti migliori».

**Ci spiega in sintesi le caratteristiche di questo originale club?**

«Il Club degli investitori è un'associazione, non una società. Organizziamo incontri periodici con i potenziali imprenditori che presentano i loro progetti e, al termine dell'incontro, ogni membro del club sceglie se investire nei progetti in cui crede. Di norma, si creano dei sottogruppi di imprenditori a seconda del tema e della tipologia di start up, nel senso che i membri scelgono in base alle proprie preferenze e seguono

di conseguenza i progetti individuati. A seconda dell'indole e delle scelte, ogni membro è l'angel più vicino all'azienda e lega l'azienda stessa al club, ma io sono un *Serial Angel* in quanto ho finanziato quasi tutti i progetti. Il logo che abbiamo scelto per il Club rappresenta in modo stilizzato un insieme di tavoli, per comunicare l'immagine di un incontro conviviale durante e al termine del quale, però, "si fa business". Entro una settimana dall'incontro il potenziale imprenditore saprà se finanziamo o no la sua impresa. La nostra attività copre territorialmente solo il Piemonte, secondo il motto "driving distance".

**Qual è il valore aggiunto che date alle start up?**

«Ovviamente apportiamo mezzi finanziari alle imprese, ma non sono solo i soldi a fare la differenza, è fondamentale il supporto di conoscenze manageriali e imprenditoriali e il network di relazioni che, talvolta, valgono anche più del denaro. Il Club è formato da imprenditori, professionisti, manager. Il nostro modello di riferimento sono i "Band of Angels" di Los Angeles. Siamo assolutamente convinti che la realtà italiana abbia buone prospettive, la differenza tra noi e gli Stati Uniti risiede nel fatto che in America c'è maggior vocazione imprenditoriale. Per questo è ancora più importante quello che facciamo: integriamo le competenze del potenziale imprenditore con l'inserimento nel contesto adeguato. Il Club è cresciuto in questi anni grazie alle sinergie sviluppate con Piemontech (il venture capital per le imprese innovative in Piemonte) e Torino Wireless (la Fondazione designata dalle istituzioni locali per la promozione ed il consolidamento del Distretto Tecnologico ICT piemontese e la gestione del Polo di Innovazione ICT); oggi il principale partner del Club è Euroventures, grazie alla professionalità della sua struttura di analisti, mentre a sua volta il Club è il primo interlocutore della società, per il ricco portafoglio di opportunità di intervento».

**Quando ha inizio la sua esperienza in Piemontech (ora Euroventures)?**

«Nel 2010 sono diventato presidente di Piemontech, prima struttura di questo tipo in Italia, un caso di eccellenza nell'innovazione finanziaria e nei servizi alle imprese. Piemontech era attiva nel "seed capital" (i *seed capital* sono i primi fondi finanziari a cui un imprenditore accede per lanciare una nuova attività. Sono molto diffusi soprattutto negli Stati Uniti. Il fondo di investimento pubblico acquisisce una partecipazione nel capitale dell'impresa per sostenerne il lancio, il risanamento o lo sviluppo economico e commerciale. *NdR*). Ricopro

questa carica ancora oggi, quando Piemontech, acquisita a inizio del 2014 da Eurogroup è diventata Euroventures».

**Quali sono oggi le strategie di Euroventures?**

«Euroventures è la "cilegina sulla torta" di Eurogroup. Consente di completare la gamma dei servizi offerti alle imprese, nell'ambito dei quali l'anello finora mancante erano proprio le start up. Elemento per me molto importante è il fatto che Euroventures sia stata da subito valorizzata all'interno delle società Eurogroup e sia parte integrante delle strategie di sviluppo complessive. A medio lungo termine il futuro del nostro Paese può passare solo dai nuovi imprenditori perché le imprese attuali non sono più in grado di creare occupazione. Pensiamo a un solo dato: il 20% del Pil degli Stati Uniti è fatto da aziende che nei cinque anni precedenti non esistevano. È un dato molto significativo di una forte spinta all'imprenditorialità, ma soprattutto del grande margine di crescita che possiamo dare anche alla nostra economia. Euroventures è strategica in Eurogroup per dare servizi sempre più integrati alle imprese, ma più in generale ritengo che sia strategica per il Paese, per incentivare e sostenere la nascita di una nuova classe imprenditoriale».

**Secondo lei, qual è un plus di Euroventures?**

«Un grande valore aggiunto di Euroventures è la scelta di aver coperto un target che fino a oggi non era presidiato, ossia la fascia degli investimenti più bassi, fino a 50 mila euro, anche con garanzia Eurofidi fino all'80%, una sorta di primo "test" per il progetto e l'idea imprenditoriale prima ancora di portarla agli investitori istituzionali. Euroventures riesce così a coprire anche i progetti potenzialmente prematuri. Possiamo dire di "curare l'uovo" ancora prima del pulcino e questo, nell'attuale panorama di mercato, lo fa solo Euroventures».

**Di che cosa ha bisogno, a suo giudizio, la nuova classe imprenditoriale?**

«È l'impresa che conta, è il team che deve funzionare. Oggi non è più il momento delle "one man company", è necessario creare un contesto che dia all'impresa la possibilità di svilupparsi, di esprimersi e soprattutto di crescere. Non siamo alla ricerca di un *inventore* ma di un imprenditore, di chi ha intuito, capacità di guardare avanti, di cogliere le esigenze e le tendenze, di credere nella propria impresa. Oggi un imprenditore deve essere veloce, internazionale e capace di dialogare efficacemente con il mondo finanziario. Solo questo può portare qualità ed eccellenza sia ai progetti che alle nuove imprese».



## Il Veneto disciplina i distretti produttivi

Cambia impostazione la legge a favore dei distretti produttivi del Veneto: a fine maggio, il Consiglio regionale, a 11 anni dalla prima legge quadro sui distretti, ha approvato con voto unanime la nuova "disciplina dei distretti industriali, delle reti innovative regionali e delle aggregazioni di impresa". La prima novità spicca già dal titolo: la Regione sostiene e finanzia non solo i distretti manifatturieri, individuati da una specifica localizzazione

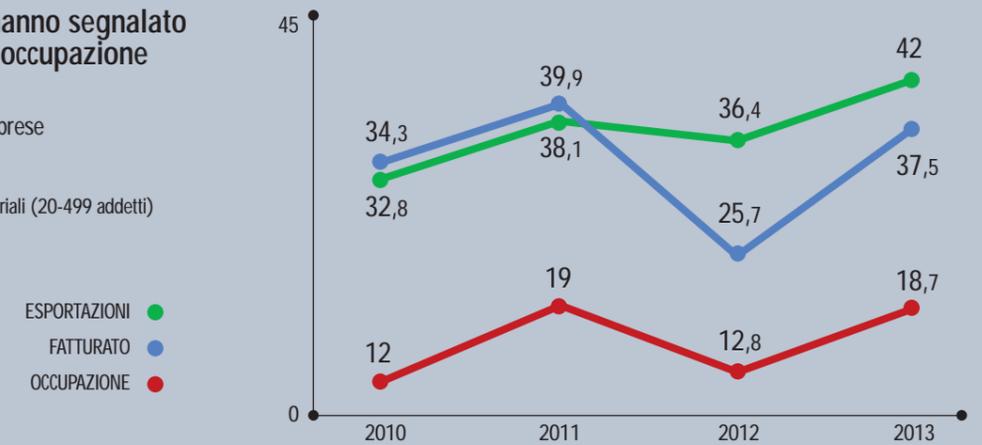
territoriale e da una tradizione produttiva, ma anche le reti di impresa, che vanno oltre i confini regionali o anche nazionali, e le aggregazioni fra tre o più imprese, che possono essere create con contratti di rete, aggregazioni temporanee o forme consortili. Alle reti di imprese possono aderire anche enti di ricerca e di formazione, università, istituzioni locali, fondazioni, aziende speciali e soggetti privati. Nel 2014 i finanziamenti ammontano a

quasi un milione di euro e saranno assegnati in base alla capacità progettuale dei distretti e delle reti d'impresa. La nuova legge prevede che siano finanziabili, in via prioritaria progetti di ricerca e innovazione, internazionalizzazione, miglioramento infrastrutturale, sviluppo sostenibile e salvaguardia ambientale, sviluppo occupazionale, imprenditoria innovativa, e partecipazione a progetti promossi dall'Unione europea.

### Imprese distrettuali che hanno segnalato l'incremento di fatturato, occupazione ed esportazioni nel 2013

Valori percentuali sul totale delle imprese

Fonte: indagine Centro Studi Unioncamere sulle PMI manifatturiere dei distretti industriali (20-499 addetti)



## DISTRETTI INDUSTRIALI TRA LEGAMI AL TERRITORIO E NUOVE STRATEGIE

Queste aree, circa cento in tutta Italia, si contraddistinguono per un forte radicamento locale, un'elevata specializzazione produttiva e una notevole densità di piccole e medie imprese specializzate. Nel 2013 hanno prodotto un saldo record tra esportazioni e importazioni di 77 miliardi di euro

■ Dario Pagano

Scorrere l'elenco dei distretti industriali equivale a fare un ripasso non solo di geografia, ma anche di storia del nostro Paese. Consideriamo, solo a titolo esemplificativo, sei distinti settori merceologici coniugandoli con i rispettivi distretti di produzione: per la ceramica possiamo andare a Sassuolo o a Faenza, per il calzaturiero a Barletta, Fermo oppure Montebelluna; per il tessile possiamo scegliere tra Prato, Oleggio e Carpi; per gli elettrodomestici la nostra meta è Fabriano, per l'ottica Belluno e per biomedicale Mirandola. Il complesso delle aree distrettuali, circa cento quelle monitorate dall'Osservatorio nazionale, coinvolge 278 mila piccole e medie imprese con quasi 1,4 milioni di addetti, che rappresentano oltre il 50% dell'occupazione manifatturiera italiana, e produce circa 75 miliardi di euro di valore aggiunto. Rispetto alle attività produttive non distrettuali, le imprese dei distretti hanno realizzato nel 2013 un saldo record di 77 miliardi di euro tra esportazioni e importazioni. La maggiore dinamicità delle aree distrettuali è confermata anche dalla sesta edizione del Rapporto annuale di Intesa Sanpaolo dedicata all'evoluzione economica e finanziaria delle imprese distrettuali. Secondo lo studio, tra il 2008 e il 2013 si sono registrati 4,2 punti percentuali di crescita del fatturato in più per le imprese dei distretti: «Nel 2012, per il terzo anno consecutivo, la crescita del fatturato e la dinamica dei profitti delle imprese dei distretti sono state migliori rispetto a quelle delle imprese non distrettuali, smentendo la tesi della crisi strutturale del modello distrettuale – si legge nel rapporto –. Le stime per il 2013, pur in un quadro decisamente negativo, vedono i distretti ottenere ancora una volta risultati migliori». «Il modello dei distretti, nella nuova veste che si è dato di fronte alla globalizzazione e all'accelerazione dell'economia, continua a rappresentare la pietra angolare del nostro made in Italy – ha spiegato il presidente di Unioncamere, Ferruccio Dardanello, alla presentazione presso il Senato della Repubblica del Rapporto 2014 dell'Osservatorio Nazionale Distretti –. Le sue radici affondano nei valori e nei saperi di questi territori, dove modernizzazione e sostenibilità si realizzano attraverso una coesione imprenditoriale e sociale più forte che altrove». Il Rapporto sui Distretti 2014 tratteggia una "Italia che funziona" che, pur cedendo fatturato e occu-

pazione, sa conquistare all'estero quote di mercato. Una Italia legata al proprio territorio che si innova, sfatando così due miti: quello secondo il quale la globalizzazione avrebbe azzerato la connessione tra impresa e territorio e quello per cui i settori "maturi" sarebbero stati sopravanzati dalla concorrenza dei Paesi emergenti. I distretti si configurano infatti come comunità di imprese e di valori economici e sociali ben precisi, con un fortissimo legame con il territorio di appartenenza. Due dati dimostrano il radicamento: quasi il 28% delle imprese distrettuali si avvale di subfornitori abituali che operano all'interno della stessa provincia (contro il 15% delle imprese non distrettuali); solo il 13% delle imprese distrettuali (a fronte del 15% delle attività esterne al distretto) ha i principali fornitori di componenti e semilavorati all'estero. Un modello il cui campione assoluto, in termini di performance economiche nel 2013, è il Metadistretto alimentare del Veneto, seguito da due leader toscani: il distretto delle pelli cuoio e calzature di Valdarno Superiore e quello del tessile-abbigliamento di Empoli. Nei distretti, in definitiva, si delocalizza meno (una percentuale piccola ma significativa di imprese, pari al 2,5%, dichiara di non volere intensificare gli investimenti all'estero, ma di progettare di far ritorno in patria) e si cerca sempre di più la strada della collaborazione con altre imprese per essere competitivi.

### UNA RIPRESA FRAGILE MA POSSIBILE NEL 2014

Le imprese dei distretti monitorati dall'Osservatorio percepiscono un incoraggiante cambiamento di clima: rispetto al 2013, la percentuale di quelle che indica un possibile incremento delle principali variabili economiche è maggiore di quanto rilevato alla fine del 2012. L'incertezza resta diffusa: solo il 13% delle imprese ritiene che, nei prossimi tre anni, il distretto di appartenenza avrà superato definitivamente la fase critica. Per tornare a crescere, le imprese chiedono alle istituzioni di alleggerire il peso fiscale, rendere meno stringenti le condizioni di credito bancario, introdurre incentivi ed agevolazioni per l'acquisto di macchinari e attrezzature.

### IL PRIMATO DEL CENTRO-NORD

Per la prima volta, quest'anno Unioncamere ha misurato gli andamenti economici delle aree distrettuali monitorate costruendo un indicatore sintetico fondato sulla dinamica di imprese, addetti, export e valore ag-

giunto. Sulla base di questa unione di indicatori, il Metadistretto Veneto, area di produzione di eccellenza del pandoro e del vino, del mandorlato e dei formaggi, si posiziona saldamente nella prima posizione della classifica, seguito da altri due distretti "cuore" del made in Italy: quello delle pelli, cuoio e calzature di Valdarno Superiore (tra Arezzo e Firenze) e quello tessile-abbigliamento di Empoli (Firenze). Al quarto posto, un altro toscano Doc: il distretto industriale di S. Croce sull'Arno (pelli, cuoio e calzature tra Firenze, Pisa e Siena), seguito dal lombardo distretto di Vigevano (specializzato nel settore calzaturiero e meccano-calzaturiero, Pavia). Tra i primi venti distretti dalle migliori performance ben 18 sono localizzati nel Centro Nord e solo due nel Mezzogiorno (il distretto industriale agroalimentare di Nocera Inferiore-Gragnano al 7° posto e quello aerospaziale Pugliese al 18°). Spiccano nettamente i settori dell'agroalimentare, con 6 distretti (incluso anche quelli prettamente alimentari), e quello della moda, con 7 distretti (considerando sia quelli del tessile-abbigliamento sia quelli delle calzature e pelli), a conferma del valore delle tante eccellenze del nostro Paese. Tra le regioni, prevale nettamente la Toscana, con ben 6 distretti nella *top-twenty*, di cui 5 legati al sistema moda. Quattro, invece, i distretti veneti che figurano nella classifica: oltre al Metadistretto alimentare, quello della mecatronica e delle tecnologie meccaniche innovative (10° posto), quello di Conegliano Valdobbiadene - Prosecco Superiore (12° posto) e quello orafa argentiero di Vicenza (20° posto). Al Veneto segue la Lombardia, con il distretto industriale di Vigevano in quinta posizione, il Distretto della gomma e plastica del Sebino e il distretto del ferro delle Valli Bresciane alla 14ª e 16ª posizione. Anche il Rapporto di Intesa Sanpaolo ricava una classifica degli undici distretti migliori, ordinando le aree per performance di crescita e reddituale. Sei di questi sono specializzati nella filiera alimentare, meno penalizzata dalla congiuntura negativa: i vini del veronese, il prosecco di Conegliano-Valdobbiadene, i dolci di Alba e Cuneo, il caffè e pasta napoletana, i vini del Chianti e i salumi di Parma. Oltre ai distretti alimentari ci sono poi tre aree specializzate nel sistema moda e, in particolare, nella filiera della pelle: le calzature di San Mauro Pascoli, la pelletteria e le calzature di Arezzo e le calzature napoletane. Tra i primi undici distretti ve ne è uno appartenente al sistema casa (il marmo di Carrara) e uno della meccanica (le macchine per l'imballaggio di Bologna).



## QUANDO LA SCELTA BIO È VINCENTE

La ligure Ars Food è una realtà leader nella produzione di yogurt biologico a marchio privato per le principali catene della grande distribuzione. I suoi yogurt sono realizzati in un moderno impianto a Varese Ligure, nell'alta Val di Vara, dove vengono prodotti ogni anno 18 milioni di vasetti



■ Alessandra Romano

Se credete che lo yogurt abbia un'origine greca siete fuori strada, anche se, geograficamente, non sbagliate di molto. Secondo i dizionari, il termine proviene dal turco yoğurt, derivato da yoğurmak, ossia "impastare". Malgrado abbia una storia lunghissima, dai fenici ai greci sono tanti i popoli dell'antichità che se ne cibavano, la sua industrializzazione risale agli anni seguenti alla Grande Guerra, quasi un secolo fa.

Oggi questo latte fermentato grazie all'azione dei batteri lattici è un alimento comune sulle nostre tavole e sono tanti i produttori che si disputano il suo mercato. In pochi anni, la ligure Ars Food è diventata leader nella produzione di yogurt biologico a marchio privato per le principali catene della grande distribuzione. I suoi yogurt "Le Bio Bontà" sono realizzati in un moderno impianto costruito nel 2003 in un'oasi inserita nella natura dell'alta Val di Vara, a Varese Ligure, primo comune in Italia e in Europa a certificazione biologica Iso 14001 ed Emas. Nello stabilimento, che occupa una superficie di 4 mila metri quadrati, inserito nel primo distretto biologico d'Europa, vengono prodotti ogni anno 18 milioni di vasetti, con un consumo di 600 quintali di latte alla settimana.

Titolare della Ars Food è Roberto Bordigone, che ci racconta la sua avventura imprenditoriale.

**Dottor Bordigone, come è nata l'idea di insediare uno stabilimento produttivo proprio in Val di Vara?**

«I miei nonni, originari di San Pietro Vara, da giovani si sono trasferiti a Genova. Tutte le estati, insieme ai miei genitori, tornavo nella vecchia casa di famiglia per trascorrere le vacanze, consolidando così con il territorio un forte legame affettivo. Quando a metà degli anni Novanta l'allora sindaco di Varese Ligure, Maurizio Caranza, decide di trasformare il territorio del comune da *anonimo entroterra* Ligure nel primo distretto Biologico Europeo, ho ritenuto fosse giusto aiutare il progetto perché se, come poi è successo, avesse avuto la possibilità di decollare avrebbe potuto essere l'unica soluzione per "trasformare la povertà del territorio in ricchezza", come sempre ripeteva Caranza. Io ho sempre lavorato nell'alimentare ma operando in un settore merceologico completamente diverso, quello ittico. Mai avrei pensato di occuparmi anche della produzione di yogurt biologico, se non ci fossero state le premesse di cui ho appena parlato».



Roberto Bordigone e sua figlia Anna, responsabile marketing della società



**Come è giunto a questa decisione?**

«Ho invitato i dirigenti di un importante supermercato italiano a visitare questo splendido territorio, vero, non frutto di nomi inventati da pubblicitari non ritrovabili sulle cartine geografiche. Trovarono tutto molto bello, ma da subito dissero che bisognava offrire al consumatore un prodotto che, posto sui banchi, potesse rappresentare, e far eccellere, tutto il lavoro e l'amore che era stato impiegato nel realizzare questa oasi naturalistica. Allora però non c'era niente da offrire che potesse avere queste caratteristiche. Dopo pochi mesi, mi fu proposto di realizzare uno stabilimento per la produzione di yogurt biologico. Fui subito affascinato dal progetto, ma mai avrei iniziato senza avere la certezza di poter produrre qualitativamente, il meglio che il mercato potesse offrire: ecco quindi il contatto con la Yomo di allora e l'accordo che poteva garantirmi dirigenti, esperienza, e garanzia nel progettare e costruire uno stabilimento all'avanguardia nel settore».

**Come è progredita questa nuova avventura?**

«All'inizio abbiamo vissuto una fase assai complicata. La Yomo, il nostro partner chiave nello stadio di start up, ha avuto delle difficoltà che poi hanno portato al passaggio di proprietà della società. Il primo anno producemmo la metà del numero di vasetti programmati e in più, essendo noi sconosciuti sul mercato, ci venne a mancare la presentazione di Yomo ai buyer, pur essendo gli unici, ieri come oggi, a portarne avanti senza cambiamenti, le caratteristiche produttive che l'hanno resa leader in Italia. Nonostante le difficoltà e, ripeto, tenendo fede alla scelta di qualità nella produzione senza alcun compromesso ora posso dire che la nostra tenacia si è rivelata vincente. Lo testimoniano alcuni nomi dei nostri attuali clienti: Eataly, che per chi produce prodotti di nicchia è un fiore all'occhiello per l'eccellenza della sua distribuzione, Ikea, Unes, Esselunga, Coop Italia, Iper, Auchan, Simply, oltre al fatto che oggi serviamo moltissime mense scolastiche. Di recente siamo anche entrati in contatto con alcuni discount a cui abbiamo dedicato un altro marchio senza modificare la qualità della nostra produzione, anzi, sensibilizzando loro ad aumentare piuttosto leggermente il prezzo per non intervenire a scapito della qualità».

**Quali sono le caratteristiche del vostro yogurt?**

«Le tre caratteristiche distintive principali del nostro yogurt sono l'assenza di aromi, la mancanza di coloranti e il processo di concentrazione evaporativa. Alcuni produttori aggiungono al prodotto proteine liofilizzate seppur biologiche, con un costo risibile rispetto al nostro processo concentrativo, che equivale a far evaporare il 20%

dell'acqua naturalmente contenuta nel latte. Ma, ripeto, noi siamo nati per offrire un prodotto che insieme alla genuinità degli ingredienti faccia della bontà la sua prerogativa. Altrimenti, quale sarebbe stato lo scopo di creare tutto ciò?».

**Che cosa significa per voi "biologico"?**

«Biologico non significa solo riconvertire in chiave eco-sostenibile le singole aziende, modificandone la tipologia produttiva, ma cambiare interi territori portandoli a una vocazione biologica. È un modello che si propone di dare risposte concrete all'evoluzione della società, al mondo rurale sempre meno popolato, alle crisi finanziarie e alle emergenze climatiche, promuovendo innovazioni nel campo della ricerca, degli standard di produzione, dei canali distributivi e della certificazione di qualità».

**L'attenzione alla qualità del prodotto e alla filiera produttiva che cosa comporta?**

«La qualità bio premia. Come ho detto, significa avere il massimo controllo su tutte le fasi produttive e, soprattutto, significa attenzione alla sostenibilità della produzione agricola. L'elemento più importante e vincente è rappresentato dal fatto che bio è più sano. E non solo: vorrei sfatare il luogo comune per cui un prodotto sano è punitivo nel gusto, la famosa *mela con il verme*. Non c'è niente di più falso, perché sano è anche buono. La scelta di consumare prodotti bio deve essere premiante e non punitiva. Nel caso dello yogurt bio l'attenzione massima che poniamo è per la semplicità del prodotto: il nostro yogurt è fatto solo con latte, frutta e zucchero, tutti ovviamente bio. Acquistiamo ogni settimana 600 quintali di latte bio piemontese, ma non basta e dobbiamo trovare altre fonti di approvvigionamento. Abbiamo proposto di promuovere delle stalle bio qui in valle, ma purtroppo ancora nessuno ha colto l'opportunità di fare un ottimo investimento e creare lavoro. Se riuscissimo ad avere una nostra stalla bio saremmo davvero unici, con la nostra produzione di latte in valle, con la filiera completa e con un notevole risparmio di costi. Abbiamo quindi iniziato a ragionare concretamente al progetto e individuato una possibile localizzazione a Brugnato, poco più in basso in valle, vedremo. Oggi le nostre linee di produzione sono quanto di più tecnologicamente avanzato il mercato possa offrire: la percentuale della frutta distribuita nel vasetto è regolata automaticamente in modo tale che sia adeguata alla tipologia e quindi al peso della frutta stessa. Prima degli investimenti, dell'ampliamento e dell'adeguamento tecnologico il collo di bottiglia erano le linee produttive. Ora, paradossalmente, il collo di bottiglia è proprio la disponibilità di latte».

## L'agricoltura biologica

L'agricoltura biologica considera l'intero ecosistema agricolo, sfrutta il suolo con interventi limitati, promuove la biodiversità dell'ambiente e limita o esclude l'utilizzo di prodotti sintetici e di organismi geneticamente modificati. La filosofia che sottende alla scelta "Bio" non è solamente legata all'offerta di prodotti senza residui di fitofarmaci o concimi chimici, ma anche alla volontà di non determinare impatti negativi sull'ambiente a livello di inquinamento di acque, terreno e aria.

Nel caso della filiera del latte, elemento chiave nella produzione di yogurt biologico è importante il fatto che gli animali vengono allevati con tecniche che rispettano il loro benessere e nutriti con prodotti vegetali ottenuti secondo i principi dell'agricoltura biologica. Sono evitate tecniche di forzatura della crescita e sono proibiti alcuni metodi industriali di gestione dell'allevamento, mentre per la cura delle eventuali malattie si utilizzano rimedi omeopatici e fitoterapici limitando al massimo i medicinali.

L'agricoltura biologica, soprattutto se vista come modello di sviluppo globale, non è esente da critiche. In particolare, sono due le principali obiezioni sollevate: la sua non sostenibilità su larga scala e la scarsa scientificità di talune sue pratiche legate all'assioma *naturale = buono*.

L'agricoltura biologica in questi anni ha comunque sollevato molto interesse nei consumatori soprattutto a causa di alcuni scandali alimentari (Bse e diossina) pur rimanendo un mercato di nicchia, dovuto in larga parte ai prezzi più alti rispetto ai corrispettivi prodotti convenzionali. In Italia, uno dei paesi leader nella produzione biologica europea, interessa circa il 6,9% della superficie agricola, di cui più del 50% rappresentato da pascoli. Oltre alle considerazioni di tenore ambientale, altri motivi che hanno spinto l'adozione di questo tipo di pratica agricola in generale sono state quelle di carattere imprenditoriale (i consumatori sono disposti a pagare di più per i prodotti biologici) o legate alla disponibilità di finanziamenti dell'Unione Europea per l'adozione di pratiche agricole eco-compatibili.

## Con "Eureka!Storie" gli approfondimenti dell'articolo

Valorizzare e rendere davvero vivo lo yogurt bio di cui vi abbiamo raccontato in queste pagine era impossibile senza farvelo vedere da vicino. Noi, che lo abbiamo anche assaggiato caldo, appena uscito dalla produzione, abbiamo voluto dedicare all'Ars Food una puntata di "Eureka!Storie". Abbiamo vissuto con il titolare e i suoi collaboratori per due giorni, abbiamo visto nascere bontà apprezzate in tutto il territorio nazionale, testimonianza di eccellenza e di qualità. Abbiamo camminato lungo le rive del Vara, il fiume che attraversa questo territorio valorizzato dall'appartenenza al distretto bio. In "Eureka!Storie" trovate tutte le curiosità e gli approfondimenti sui protagonisti di questa esperienza.

Il video è disponibile, insieme ai precedenti, agli indirizzi:

- [www.eurofidi.it/cmsec/content/it/eureka-storie](http://www.eurofidi.it/cmsec/content/it/eureka-storie)
- [www.eurocons.it/cmsec/content/it/eureka-storie](http://www.eurocons.it/cmsec/content/it/eureka-storie)



Il Codice QR che vedete a fianco contiene il collegamento diretto alla pagina. Nella sezione dedicata a "Eureka!Storie" presente sui siti di Eurofidi e di Eurocons, potete trovare anche tutte le precedenti puntate. Se siete interessati a essere i prossimi protagonisti scrivete alla redazione: [eureka@eurogroup.it](mailto:eureka@eurogroup.it).



## Undici Bio Distretti in Italia

Un Bio distretto è un'area geografica dove agricoltori, cittadini, operatori turistici, associazioni e pubbliche amministrazioni stringono un accordo per la gestione sostenibile delle risorse locali, partendo dal modello biologico di produzione e consumo (filiera corta, gruppi di acquisto, mense pubbliche bio). Nel Bio distretto, la promozione dei prodotti biologici si coniuga indissolubilmente con la promozione del territorio e delle sue peculiarità, per raggiungere un pieno sviluppo delle potenzialità economiche, sociali e culturali. Sono promossi dall'Associazione Italiana per l'Agricoltura Biologica.

I principali sono:

1. Bio-Distretto Cilento (Campania)
2. Bio-Distretto della Via Amerina e delle Forre (Lazio)
3. Bio-Distretto Grecanico (Calabria)
4. Bio-Distretto di Greve in Chianti e del territorio dell'eccellenza vitivinicola di Panzano in Chianti (Toscana)
5. Bio-Distretto del Chianti storico di Gaiole in Chianti (Toscana)
6. Bio-Distretto di San Gimignano (Toscana)
7. Bio-Distretto della Val di Gresta (Trentino Alto Adige)
8. Bio-Distretto della Val di Vara (Liguria)
9. Bio-Distretto delle Valli Valdesi (Piemonte)
10. Bio-Distretto Molise
11. Bio-Distretto Il Piceno (Marche)

### Quali sono le prospettive di mercato?

«Nel 2013 abbiamo prodotto 17-18 milioni di vasetti, ma abbiamo una richiesta di mercato decisamente superiore. Si stima che in Italia il 7% dei consumatori siano i potenziali acquirenti del mercato bio. Ora abbiamo attivato una nuova linea grazie anche a un finanziamento Filse (la società finanziaria della Regione Liguria), oltre ad aver avuto per un'altra operazione l'intervento a garanzia di Eurofidi. Questo ci porterà a una capacità produttiva di 35-40 milioni di vasetti all'anno. Grazie a tutti questi fattori continuiamo ad acquisire nuovi clienti importanti, ma nella nostra scelta strategica aziendale la crescita quantitativa non deve andare a scapito della qualità. Puntiamo molto anche sullo sviluppo del mercato scolastico, che per noi è un fiore all'occhiello non solo per il fatto di offrire ai bambini un prodotto buono, ma soprattutto per educarli ad un corretto approccio al cibo».

### E i mercati esteri? I vostri prodotti vengono anche esportati?

«Il nostro mercato è tutta l'Italia, ma recentemente abbiamo acquisito il primo cliente estero, un distributore per la Grecia e Cipro. È un risultato che ci riempie di orgoglio pensare di essere entrati in una delle principali patrie dello yogurt. A maggio abbiamo anche partecipato ad Amsterdam ad una fiera internazionale "Il Mondo del Marchio del Distributore 2014" della Plma (*Private Label Manufacturers Association*). Sono sempre di più i prodotti a marchio del distributore con qualità più elevata, maggiore innovazione e migliore packaging. Noi lavoriamo per quasi tutte le principali catene distributive, si pensi quindi a quanti controlli siamo soggetti, quasi quotidianamente, per rispettare tutti gli standard richiesti dai nostri clienti. Questo non ci spaventa, anzi, ci rassicura ancora di più sulla qualità del nostro prodotto. In-

somma, gli ostacoli non mancano, ma siamo molto soddisfatti».

### Come avviene il controllo di qualità dei vostri prodotti?

«Le cito solo due esempi. Nella linea del vetro c'è una telecamera che controlla ogni vasetto che passa per verificare l'assenza di corpi estranei, in particolare di frammenti di vetro che, come è facile immaginare, porterebbero gravi danni. Tutto il latte in entrata, la nostra materia prima principale, non solo è sottoposto a rigidi controlli sanitari, ma viene analizzato per verificare che non ci sia presenza di acqua, o batteri, prima dello scarico dalla cisterna, inoltre tutto il nostro stabilimento è dotato di un sistema di filtraggio dell'aria di classe "A", lo stesso utilizzato nelle camere operatorie. La nostra attenzione non si limita all'interno della produzione e verso il mercato, ma è ovviamente rivolta anche all'ambiente: infatti siamo dotati di un depuratore per la pulizia delle acque di scarico, in modo da poterle successivamente immettere pulite nella fognatura. Il nostro ambiente, infatti, è una delle principali risorse».

### Quali sono le innovazioni di prodotto o di processo nel vostro settore?

«Stiamo lavorando a nuove linee di prodotto (i "bio golosi" o "bio gustosi": dobbiamo ancora decidere come chiamarli) realizzati con il nostro yogurt, ma più simili a un dessert, con cioccolato o torroncino, o altri gusti "golosi" appunto. Prevediamo di distribuirli dal prossimo autunno. Abbiamo anche già pianificato un nuovo investimento: si tratta di una cella frigorifero di 250 metri quadrati che affiancherà le due già in funzione. Realizzato ciò, l'investimento successivo, vista la collocazione all'interno di un distretto bio e vista la buona esposizione dello stabilimento potranno essere i pannelli fotovoltaici sul tetto. E sarà una nuova sfida».



## AL GOVERNO DELLA CASA CI PENSA LO STAFF

La Diana Group di Roma è un'agenzia specializzata nella ricerca e nella selezione di tate, puericultrici, badanti, maggiordomi, giardinieri, cuochi e autisti. Nonostante la crisi, negli ultimi anni la richiesta di queste attività è molto cresciuta. E sono tanti gli italiani e le italiane a candidarsi per svolgerle

■ Daniela Binello

Da quando è diventata mamma non ha fatto altro che lavorare anche per le altre donne. Paola Diana (38 anni, padovana), madre di due figli e imprenditrice originale e comunicativa, si è laureata a Bologna in Scienze Politiche e dopo un'esperienza professionale di alcuni anni in campo politico ha deciso di fondare a Roma la sua impresa. È nata così l'agenzia per la ricerca e la selezione di lavoratrici e lavoratori domestici Nanny&Butler che trova tate, puericultrici, badanti, maggiordomi, giardinieri, cuochi, autisti e altre figure di collaboratori domestici richiesti da famiglie di alto livello in tutto il mondo. Si ricercano anche dogsitter e ragazze alla pari o baby-sitter soltanto per il periodo della chiusura delle scuole, così come assistenti per gli anziani, oggi sempre più necessari.

Da quando è partita ufficialmente come start-up, poco più di due anni fa, il fatturato della Diana Group è quadruplicato e alla sede romana, dove lavorano nove assistenti, si è aggiunta anche quella di Londra, composta da un team di tre persone. Il passo successivo sarà Dubai. È il portale sul web in sette lingue a rappresentare il primo fondamentale contatto con la domanda di servizi che questa agenzia è in grado di soddisfare.

«L'idea di fondare la mia impresa nel settore dell'impiego domestico di alta gamma mi è venuta innanzitutto da un bisogno, il mio - spiega l'imprenditrice -. Quando sono diventata mamma ho capito cosa potesse essermi d'aiuto per fare funzionare bene le cose a casa, per-



mettemmi nello stesso tempo di continuare a essere una donna attiva nella mia professione. Ragionando attentamente su questo tipo di bisogno, comune a tante altre donne che si trovavano nella mia situazione, ho avuto modo di constatare quanto fosse difficile trovare un professionista, sia che si trattasse di una tata o di un tutor per i miei figli, magari madrelingua inglese e con altre capacità che secondo me erano fondamentali per sentirmi sicura di affidare i miei bambini in buone mani. Però, convinta che il problema si potesse risolvere efficacemente, affidandosi a dei veri esperti, mi sono messa a studiare il mercato d'eccellenza di questo settore, cioè il sistema di formazione e selezione delle nanny d'Inghilterra.

Oggi, a sua volta, Paola Diana è diventata una leader nel ramo della selezione del personale per la governance domestica, tanto da dare del filo da torcere perfino ai più consolidati concorrenti britannici e, visto come vanno bene gli affari della sua agenzia internazionale, si direbbe che, nonostante la crisi economica, le richieste da parte delle famiglie che si possono permettere questi aiuti domestici d'élite non sono affatto diminuite, ma anzi sono addirittura cresciute di numero. Buon segno.

**Paola Diana, per le donne lavorare fuori casa è sempre stato un rompicapo. Oggi con Internet si può trovare una soluzione?**

«La quasi totalità delle *recruiters* di cui mi avvalgo in tutto il mondo, oltre agli assistenti che lavorano dalle nostre sedi di Roma e Londra di [www.nannybutler.com](http://www.nannybutler.com), sono donne con figli. Mettono molto impegno e dedizione nel fare questo lavoro di selezione di personale altamente qualificato. Per soddisfare le richieste che ci arrivano, le *recruiters* svolgono i loro compiti prevalentemente da casa, attraverso l'uso di Internet. Il nostro sito internazionale e multilingue offre varie soluzioni, mostrando i casi risolti con successo anche attraverso dei filmati. È attivo poi un secondo portale internazionale, [\[mesticstaff.com\]\(http://mesticstaff.com\), che si affianca al primo, nel quale facciamo incontrare la richiesta con l'offerta, permettendo a clienti e candidati di registrarsi gratuitamente online. Noi vagliamo tutte le richieste di personale da parte dei datori di lavoro e i curricula dei candidati, dei quali verifichiamo con attenzione le referenze, e rispondiamo predisponendo dei questionari a entrambi, perché vogliamo capire fino in fondo le loro motivazioni».](http://www.yourdo-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

**Qual è il consiglio che darebbe alle famiglie che cercano una tata per i loro bambini? Il modello ideale più amato è ancora quello a immagine e somiglianza di Mary Poppins?**

«L'errore più comune è che il rivolgersi a degli esperti alimenti inconsapevolmente delle aspettative esagerate. Questo può accadere, ad esempio, dopo avere accumulato con il "fai-da-te" varie esperienze non molto soddisfacenti, se non disastrose, in cui io stessa sono incappata come madre dei miei due figli quando non avevo ancora maturato il proposito di aprire un'agenzia di tate e domestici. I must, però, sono l'affidabilità, il buon carattere e le buone referenze. Tre criteri che non sono utopia e si possono veramente trovare affidando agli esperti un'accurata selezione della persona giusta. Entro questi limiti, sì, la figura di Mary Poppins si può anche individuare. O, perlomeno, una professionista che le assomigli abbastanza».

**Rivolgersi alla sua agenzia ha dei costi molto elevati? Sceicchi, re e regine, star e calciatori sono i suoi clienti ideali?**

«La Nanny&Butler richiede ai propri clienti una quota di 300 euro circa per avviare una selezione su una figura di lavoratrice o lavoratore domestico altamente specializzato. Poi, una volta selezionato e scelto, esercitiamo un diritto percentuale del 20 per cento sull'ammontare dello stipendio annuo netto, calcolato solo sul primo anno di servizio. Questo vale per l'Italia. Per l'estero, dato che il mercato è più ricco, le nostre tariffe sono leggermente più elevate, così come

lo sono gli stipendi del personale, che in alcuni casi superano i quattro mila euro al mese, ma anche di più per una supertata o un tutor madrelingua inglese o per un maggiordomo, contro stipendi intorno ai 1.200-1.500 euro erogati qui in Italia. Ci sono poi talune differenze anche sulla sistemazione logistica. All'estero vengono concesse maggiori giornate e ore di libertà al personale e in genere, nelle grandi residenze, i domestici sono alloggiati in *dépendance* più confortevoli. In Italia, comunque, la situazione sta cambiando, anche perché molti italiani che prima della crisi non avrebbero mai pensato di svolgere questo tipo di lavoro, ora lo accetterebbero con gioia, risolvendo anche il problema dell'alloggio. Soltanto che, purtroppo, non tutti posseggono gli standard e le referenze per essere assunti in questi ruoli. Essere sempre stata una brava casalinga, tanto per intenderci, non basta».

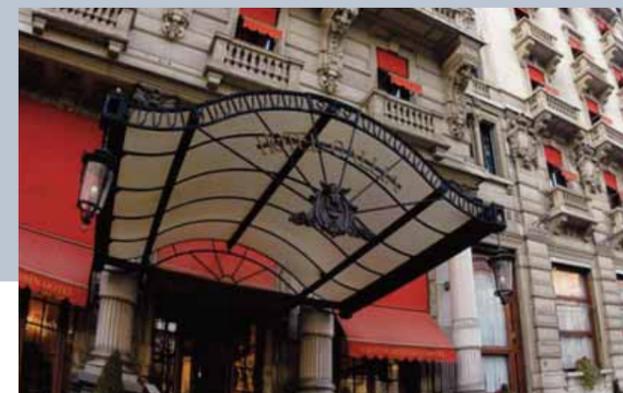
**Come si potrebbe ovviare a questo gap? Le donne italiane che hanno avuto esperienza di cura degli anziani e dei bambini come potrebbero trasformarsi in tate?**

«Con la formazione, in cui io credo molto. Attraverso l'Academy di Nanny&Butler organizziamo corsi di formazione al nostro interno, sia nelle sedi di Roma e Londra sia online. In sede abbiamo un ex maggiordomo, con un curriculum di altissimo livello, cui abbiamo affidato la formazione continua dei suoi colleghi o aspiranti tali. Ho poi il sogno di realizzare un "Osservatorio sul lavoro domestico", che attraverso studi e ricerche divenga un punto di riferimento in Italia per il lavoro di cura. Sono convinta che a mano a mano che formeremo delle tate italiane sempre più professionali, in un periodo così difficile per l'occupazione, avrò offerto al mio Paese anche un importante servizio sociale. L'occupazione femminile e la meritocrazia, infatti, sono argomenti che mi stanno molto a cuore e verso i quali ho sempre avuto la volontà di caratterizzarmi anche come imprenditrice».

## A Londra la tata di corte è italiana

Non chiamatela bambaia. Lucia Rizzi, che nel popolare reality televisivo *Sos Tata* in onda, nella versione italiana, su Fox Life e La7 ha portato alla ribalta del pubblico lo stile anglosassone delle vere educatrici di bambini, particolarmente viziati e ingestibili, è divenuta ormai la veterana di tante altre tate e mamme italiane che pendono dalle sue labbra. In pratica, la Rizzi è la versione 2.0 di *Mary Poppins*. Ma Lucia e i suoi "cloni" che abbiamo visto in televisione hanno una laurea in puericultura, parlano perfettamente varie lingue, in primis l'inglese, e hanno quasi sempre lavorato presso famiglie di alto livello all'estero. L'ultima supertata, anche lei italiana, arrivata a fare parlare di sé sui media è Antonella Fresolone, la 43enne toscana scelta da Kate e William come governante per il loro royal baby a Kensington Palace. Può darsi che se le italiane continueranno così, dotandosi di titoli scolastici adeguati e della conoscenza perfetta dell'inglese, riusciranno a svoltare in tempi di crisi. Gli stipendi sono ottimi, ma purtroppo a quei livelli il lavoro assorbe molto e si rischia quasi sempre di restare nubili e senza figli.





## ITALIA SAUDITA?

La finanza araba ha messo gli occhi sulle principali aziende del nostro Paese. E non solo Alitalia. Ormai gli Emiri sono il secondo azionista di Unicredit e hanno acquisito aziende leader. Opportunità o rischio?

■ Luca Valentini

Il pioniere fu l'Aga Khan. Erano gli anni Sessanta quando il discendente di Maometto si inventò in Sardegna la Costa Smeralda. Le spiagge stupende c'erano già, lui pensò al resto: alberghi per super ricchi, porti, vip e vita mondana in quantità. Abile uomo d'affari, l'Aga Khan centrò il suo obiettivo, la Costa Smeralda divenne quello che oggi conosciamo e l'investimento fu un successo. Il principe continua a essere legato alla Sardegna, dopo tanti anni non è solo sentimentalismo, e con i suoi capitali ha salvato dal fallimento la compagnia aerea Meridiana che in sei anni, dal 2007 al 2013, ha accumulato ben 700 milioni di euro di perdite: da inizio maggio, con la chiusura dell'Opa, controlla il 96,87% del capitale sociale della compagnia aerea. Da quando l'Aga Khan arrivò, e venne accolto come un marziano, molte cose sono cambiate e ora la finanza araba guarda sempre più con interesse al nostro Paese, spesso senza fare troppo rumore. Per esempio, Alitalia per Etihad, compagnia aerea degli Emirati, è strategica. Acquisendola entrerebbe in concorrenza diretta con Lufthansa, competizione resa ancora più agguerrita dal fatto che gli emiri controllano pure la tedesca Air Berlin. In questo caso gli scali di Fiumicino e Linate diventerebbero fondamentali per far volare i passeggeri dall'Europa ad Abu Dhabi e da lì verso i principali aeroporti dell'Oriente. L'Italia per il mondo arabo non è solo il Paese del turismo e della buona cucina, è una realtà dove fare shopping nell'alta finanza e nell'industria d'eccellenza. Oggi il secondo azionista di UniCredit, la più importante banca italiana, è Aabar Luxembourg, società controllata dal fondo sovrano degli Emirati Arabi Uniti. Un pacchetto di azioni decisamente consistente, dal valore di un miliardo

e mezzo di euro. Sempre a proposito di banche, il fondo del Qatar sarebbe interessato ad acquistare il 15-20 per cento di Montepaschi. Una trattativa che negli ultimi tempi avrebbe subito qualche battuta d'arresto, ma per Mps sarebbe davvero un toccasana, vista la situazione critica in cui si trova. Sempre lo Stato guidato dall'emiro Tamin bin Hamad Al-Thani, al comando di un impero che spazia dai legami con la Volkswagen a quelli con Walt Disney, ha già diversificato nella moda italiana, rilevando nel luglio 2012 Valentino Fashion Group per 700 milioni. Il prossimo capriccio di Al-Thani, già schierato nel calcio con il Paris Saint-Germain, potrebbe ora essere la squadra del Cagliari. L'emiro possiede poi l'Hotel Gallia di Milano, lussuoso albergo per anni fulcro del calciomercato, dove avvennero i colpi più sensazionali. Sempre a Milano, nella strategica piazza della Repubblica, si trova invece il Principe di Savoia, un hotel che nel 2003 è stato acquistato per la stratosferica cifra di 275 milioni di euro dal sultano del Brunei, noto alle cronache per la collezione di tremila "auto da sballo" e il Boeing 747 con gli accessori in oro massiccio. Il sultano ha inserito il cinque stelle milanese nella sua catena Dorchester, che prende il nome dal noto albergo di Londra dove dormono numerosi tennisti durante il torneo di Wimbledon. Lo sport appassiona gli arabi, non sappiamo se per tifo, divertimento o perché lo giudicano un buon veicolo per fare business. Per vederli sbarcare in forze probabilmente bisognerà attendere ancora qualche

anno, ma alcune squadre – Milan in testa – sono già nei loro dossier. In Europa uno degli investimenti più importanti degli sceicchi è stato l'acquisto della squadra di calcio del Manchester City, comprata dalla società di investimento Abu Dhabi United Group per 250 milioni di euro. La stampa britannica allora scrisse molto dell'acquisizione, poiché i nuovi proprietari portarono in dote il fuoriclasse Robinho, costato 40 milioni di euro. Allora fu la somma più alta pagata per un calciatore in Inghilterra. I capitali arabi sono sempre più interconnessi alle borse mondiali grazie ai numerosi investimenti condotti nelle compagnie statunitensi ed europee. Quando nel marzo 2006 la società Dubai Ports World comprò la britannica P&O, colosso mondiale nel settore portuale, la polemica politica negli Stati Uniti fu accesa. Una conseguenza dell'acquisizione avrebbe dovuto essere il controllo da parte della società araba dei maggiori porti della costa atlantica americana. L'arrivo del capitale di Dubai fu visto allora come un "problema di sicurezza nazionale" e il governo dovette bloccare l'investimento degli arabi relativo ai porti americani. Quella polemica è stata però un'eccezione poiché, dal 2006 fino ad oggi, le società del Golfo Persico hanno compiuto senza ostacoli molte acquisizioni. Per Alitalia, nonostante qualche titubanza e una trattativa a singhiozzo, le perplessità sono state subito fugate e molti hanno visto i capitali arabi come l'unica possibilità di salvare la Compagnia, pesantemente fiaccata dai debiti.

L'Hotel Gallia di Milano, il lussuoso albergo per anni fulcro del calciomercato di proprietà dell'emiro Tamin bin Hamad Al-Thani.

In alto, aerei Alitalia ed Etihad. Il progetto di alleanza tra le due compagnie sembra in procinto di decollare, anche se rimangono da definire il ruolo di Malpensa e, soprattutto, l'entità dei tagli di personale richiesti dai partner arabi alla società italiana



## PIAZZA DI SPAGNA

Per l'economia del Paese iberico sembra essere tornato il sereno con una previsione di crescita del Pil per il 2014 del 1,2 per cento. Anche Standard and Poor's sottolinea il miglioramento delle prospettive. Rimane però altissima la quota di senza lavoro, con pesantissime ripercussioni sociali

■ Daniela Binello e Dario Pagano

### A CACCIA DI MARCHI FAMOSI

Agli arabi piacciono i brand italiani di successo. Della maison Valentino abbiamo scritto, per anni il fondo sovrano dell'emirato di Abu Dhabi, la Mubadala Development Company, ha detenuto il 5% della Ferrari. A Roma raccontano che Mohamed Ali Alabbar, membro di spicco del governo del Dubai, abbia messo gli occhi sul bel palazzo di via Veneto che ospita il Café de Paris. Il cinquantenne imprenditore, ritenuto una delle personalità più influenti del mondo arabo, in Italia ha già messo piede in pianta stabile. Ha aperto a Roma una filiale della sua agenzia londinese Hamptons, che costruisce e vende dimore da sogno. Ed è il socio che lo stilista Giorgio Armani ha scelto per realizzare gli alberghi che portano la sua griffe. Così via Veneto sarebbe il posto giusto per aprire il primo Armani Hotel della capitale. Già oggi, invece, la compagnia elettrica Enel paga l'affitto dei propri uffici localizzati in numerose città italiane a un proprietario che pochi conoscono. Si chiama Sulaiman Abdul Aziz Al Rajhi, ha 94 anni e una sessantina di figli. Assieme ai fratelli ha fondato la banca Al Rajhi, una delle maggiori in Arabia Saudita. La sterminata famiglia è una delle più in vista del Regno, con interessi nell'acciaio, nell'agricoltura e nell'edilizia. I palazzi occupati dall'Enel, tra i quali spicca la sede napoletana di via Galileo Ferraris, li ha comprati a fine 2006 in un pacchetto da 600 milioni di euro messo in vendita dalla Deutsche Bank, che a sua volta li aveva rilevati qualche anno prima. Che cosa il gruppo Al Rajhi ne farà non è noto: per il momento, tuttavia, incassa l'assegno che la società elettrica controllata dallo Stato gli stacca ogni mese.

Tra Oriente e Occidente negli ultimi anni sono cadute molte barriere. La crisi finanziaria ha favorito l'ingresso dei capitali islamici in molte istituzioni bancarie e finanziarie. Alcuni hanno poi cercato occasioni di business nei paesi petroliferi, dove l'economia non sente i venti freddi della crisi. C'è poi un terzo fattore: gli enormi capitali generati dal boom dei prezzi del petrolio chiedono occasioni d'investimento. Se palazzi e alberghi sono il piatto preferito dagli sceicchi, non sono mancate acquisizioni nell'industria. La partecipazione di capitali arabi a imprese italiane non è cosa nuova, dall'ingresso del principe saudita Al Waleed in Mediaset a quello dei libici nella Fiat, nella Banca di Roma e nella Juventus, per arrivare al salvataggio di Gucci da parte di Investcorp, un fondo internazionale con il quartier generale nel Bahrain, guidato da Nemir Kardir, finanziere settantaduenne originario di Kirkuk, in Iraq. Ora però l'attenzione sembra essersi spostata sulle medie imprese, da molti considerate il vero filone d'oro dell'industria nazionale. Proprio Investcorp ha acquistato la Ceme di Carugate, in Brianza, un'azienda che produce valvole e compressori. Un altro finanziere, Abdul Aziz Al Ghurair, da sempre nella classifica dei miliardari di "Forbes", attivo a Dubai dove gestisce un gruppo che comprende una banca, una società di sviluppo immobiliare, industrie chimiche e di costruzioni ha comprato per 200 milioni di euro la friulana Radici Film, storica azienda che produce imballaggi e che al gruppo degli Emirati Arabi Uniti interessava per le conoscenze tecniche sviluppate nel tempo. E proprio a febbraio ad Abu Dhabi l'allora premier Enrico Letta disse: «La crisi è finita è il momento di investire in Italia». Molto più di un semplice suggerimento.

L'aria che tira è migliorata. Dopo anni di sacrifici, l'economia della Spagna – la quarta più grande in Europa – mostra un primo segnale di miglioramento grazie all'aumento del Pil dello 0,4 per cento registrato nel primo trimestre del 2014. Si tratta del tasso di crescita più alto degli ultimi sei anni, che forse non basta ad annunciare che la recessione è già alle spalle ma ha fornito lo stesso al primo ministro conservatore Mariano Rajoy l'occasione per dichiarare che «comincia una nuova tappa di crescita e abbiamo buone speranze per il futuro, anche se dobbiamo continuare a fare grandi sforzi». Per il ministro delle Finanze, Luis de Guindos, l'economia spagnola nel secondo trimestre è destinata a svilupparsi a un ritmo simile, se non più rapido, rispetto a quello dei primi tre mesi dell'anno e la previsione per l'intero 2014 è di un +1,2 per cento del prodotto interno lordo. «Questa è una buona notizia che conferma che la Spagna si sta riprendendo» ha commentato il ministro. Chiude questo insieme di notizie finalmente positive l'agenzia di rating Standard and Poor's (S&P), che a fine maggio ha aumentato il "voto" assegnato alla Spagna da "BBB-" a "BBB" con un outlook stabile, sottolineando il miglioramento delle prospettive economiche del Paese. L'agenzia sottolinea «il miglioramento della crescita e della competitività in seguito agli sforzi per le riforme strutturali fatti dal 2010». Non ugualmente positive sono le notizie sul fronte dell'occupazio-

zione: sono ancora circa sei milioni gli spagnoli senza lavoro (il 25,73% della forza lavoro) e il pessimismo sotto il profilo occupazionale e sociale è ancora tangibile. A due anni dall'inizio delle proteste degli *indignados* nelle piazze di Madrid, per il momento i giovani attivisti sembrano "attendere" per vedere come si evolverà la situazione.

Esistono almeno altre tre grandi sfide che la Spagna, e gli spagnoli, devono vincere. La prima è quella del *credit crunch*. Nonostante il calo dello spread (sotto quota 120 a inizio giugno), il credito alle piccole e medie imprese continua a essere concesso in modo scarso, oltre al fatto che i tassi sono più elevati che non in altri Paesi. Il volume di crediti sofferenti ammontava a marzo a 192 miliardi di euro (195 a febbraio), mentre i crediti insolventi, rispetto al marzo 2013, sono aumentati di 2,91 punti percentuali. Il secondo problema sono le "lacrime e sangue" richieste alla popolazione: gli spagnoli hanno accettato persino il taglio degli stipendi, il micro-lavoro e l'innalzamento dell'età pensionabile, ma l'hanno fatto soggiacendo alla promessa di tornare a crescere. Infine, il terzo problema: la scarsità di domanda del mercato interno. È vero che il governo fa molto affidamento sull'aumento delle esportazioni, ma queste rappresentano per la Spagna meno di un terzo del Pil. È quindi difficile immaginare come esportazioni più forti possano supplire del tutto alla carenza di domanda interna.



## SCATTI DI VITA IN FABBRICA

Alla Fondazione Mast di Bologna oltre duecento fotografie e più di quaranta autori italiani e stranieri danno vita alla mostra "Capitale umano nell'industria". Al centro di tutte le immagini il mondo del lavoro e i suoi protagonisti dagli operai ai capi

■ Dario Pagano

Due astronauti che lottano contro un mostro d'acciaio. La fotografia di Sebastião Salgado, scattata nel 1990 a Brest, in Francia, può davvero rimandare a un immaginario straordinario. È invece uno scatto che esemplifica il complesso rapporto tra uomo e fabbrica, vecchio ormai di oltre duecento anni. «Se da un lato l'industria ha radicalmente cambiato la vita delle persone, d'altro lato la sua esistenza sarebbe impensabile senza di esse, senza i lavoratori – scrive Urs Stahel, direttore per vent'anni del Fotomuseum di Winterthur in Svizzera, in uno dei testi che accompagnano la mostra "Il capitale umano nell'industria" da lui curata al Mast di Bologna –. Fino a pochissimo tempo fa, prima che la recente ondata di automazione trasformasse la produzione in un processo affidato in gran parte alla tecnologia, uomini e macchine, industria e lavoratori erano una sola grande entità».

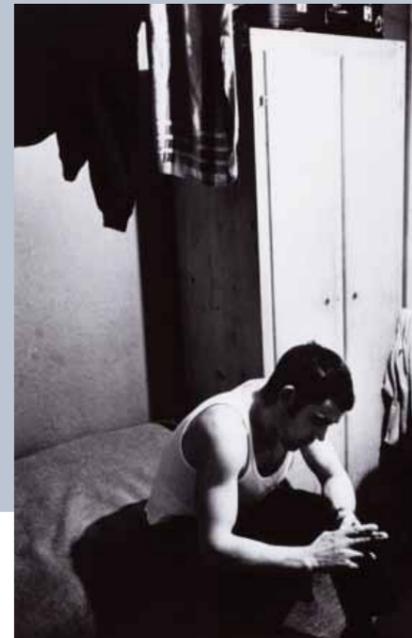
L'esposizione bolognese presenta la terza selezione, tratta dalla collezione della Fondazione Mast, di opere su commissione, scatti d'artista o fotografie documentarie realizzate sia da fotografi rimasti senza nome sia da 41 artisti di grande notorietà tra cui Robert Doisneau (suoi il ritratto degli imprenditori Citroën e Peugeot, quanto l'onirica immagine di una mensa operaia senza ancora commensali), Brian Griffin, Jacqueline Hassink, Erich Lessing, Jery Lewczy ski, Ugo Mulas, Sebastião Salgado (con i minatori in Brasile e i particolari saldatori francesi di cui abbiamo parlato), August Sander (con i ritratti di lavoratori, professionisti e imprenditori della società tedesca dell'epoca di Weimar), Larry Sultan and Mike Mandel, Jakob Tuggener.

Attraverso le immagini delle persone nei luoghi di lavoro, la mostra punta l'attenzione sul ruolo determinante che il capitale umano ha sempre svolto nello sviluppo dell'economia e della società. Oggi come un tempo, come dimostrano le foto di tessitrici belghe di fine Ottocento o la post-moderna donna che costruisce catene ritratta da Brian Griffin nel 2013. L'obiettivo che Urs Stahel si è posto è ricostruire la memoria di un mondo del lavoro fatto di fonderie, miniere e dighe che oggi sembra lontanissimo, ma è stato la spina dorsale della rivoluzione industriale degli ultimi due secoli.



Da sinistra: Robert Doisneau, Réfectoire de la Coopé, usines Renault, 1937 (© Robert Doisneau, courtesy Atelier Robert Doisneau, Paris); Antonio Paoletti, Impresa Umberto Girola, Diga di Agaro, 1935-1941 (© Antonio Paoletti, courtesy Michael Jakob). In basso, da sinistra: Tano D'Amico, Emigrante italiano, Zurigo, 1972 (© Tano D'Amico, courtesy S.T. foto libreria galleria, Roma); Sebastião Salgado, Brest, France, 1990 (© Sebastião Salgado/Amazonas Images/Contrasto); Mike Mandel & Larry Sultan, Untitled From "Evidence", 1977 (© The Estate of Larry Sultan & Mike Mandel, Courtesy Galerie Thomas Zander, Cologne)

Nella pagina a fianco, Emmanuil Evzerikhin, Welding Pipes, 1960s (© Emmanuil Evzerikhin)



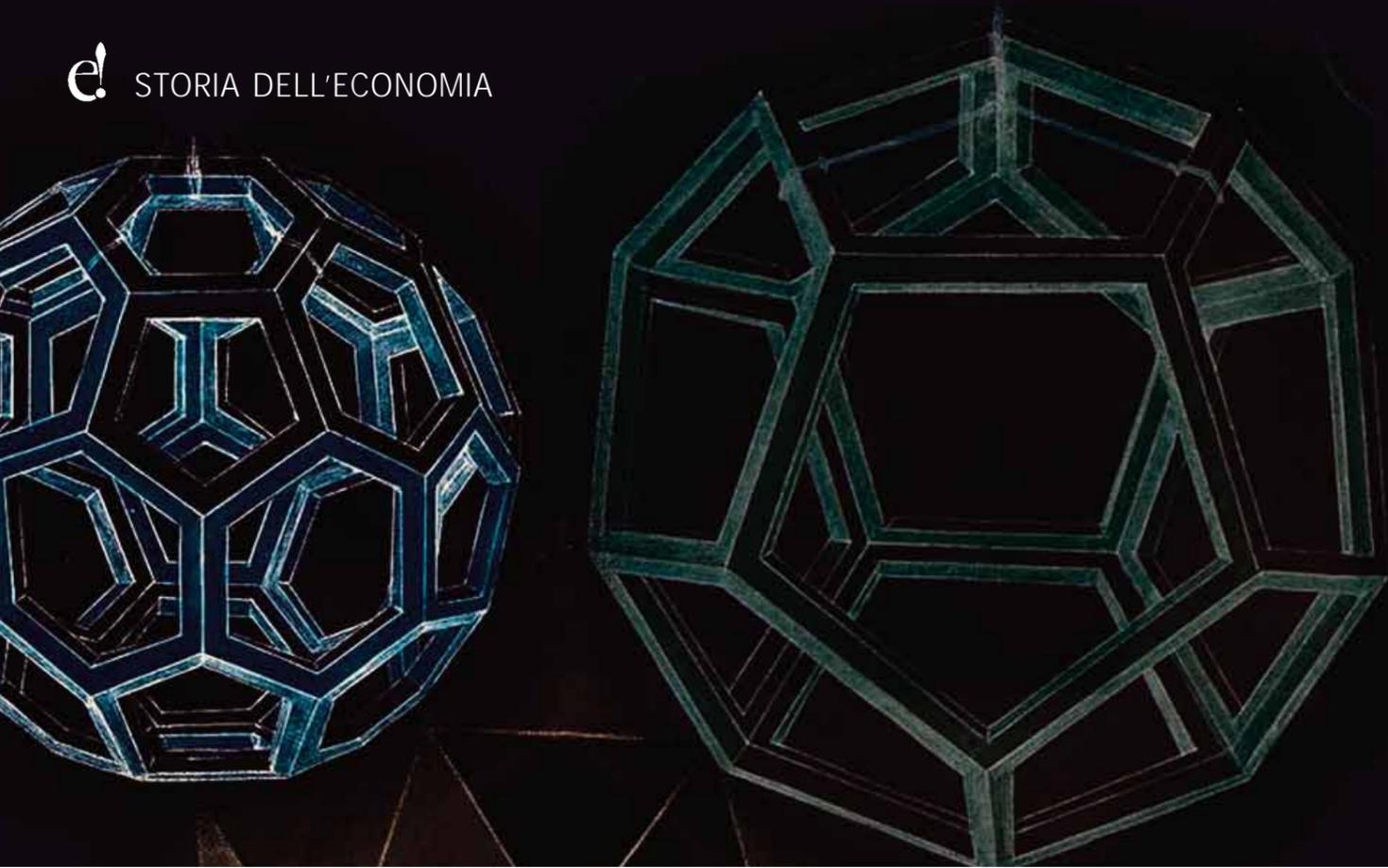
«A partire dalla metà del XVIII secolo, l'avvento dell'industrializzazione in Europa e nel resto del mondo ha prodotto un mutamento così determinante nelle condizioni di vita delle persone da indurci a coniare il termine "rivoluzione industriale"» spiega ancora il curatore della mostra bolognese. Questo fenomeno ha avuto forti ripercussioni sulla società, sulle nostre conoscenze, sul nostro modo di pensare: «Sarebbe riduttivo affermare che l'industrializzazione ha rivoluzionato soltanto le politiche economiche – aggiunge Stahel –. Essa ha piuttosto condizionato l'intera società, le nostre conoscenze, il nostro pensiero, il commercio, in altre parole la nostra esistenza nella sua totalità. Prima dell'avvento dell'industrializzazione, la vita e il lavoro seguivano il ciclo naturale e biologico: l'avvicinarsi delle stagioni, il sorgere e il tramontare del sole scandivano il ritmo della giornata e il corso dell'anno. Da un certo punto in poi, le esigenze della produzione hanno preso il sopravvento, hanno scandito il ritmo della giornata lavorativa, hanno stabilito a che ora il lavoratore dovesse puntare la sveglia per recarsi al lavoro. Ecco perché parliamo di "tempo della fabbrica": nel mondo dell'industria, per la prima volta, le ore di lavoro e le ore di tempo libero sono state quantificate e regolamentate dal suono delle sirene, dai controlli all'entrata e, in ultimo, dalla timbratura del cartellino».

L'obiettivo fotografico coglie l'aspetto gerarchico del lavoro, dai col-

letti blu e bianchi, agli ingegneri, manager, direttori e imprenditori. E non è tutto: le fotografie ci parlano anche di pendolarismo, di salubrità e sicurezza nei luoghi di lavoro e di tempo del lavoro rigorosamente disciplinato dall'industria. La mostra è anche un viaggio nei modi di rappresentare il lavoro: si va dalla retorica sovietica con l'operaio degli anni Trenta che sembra guardare al Sol dell'Avvenire alla naturalezza priva di enfasi dei pendolari polacchi fotografati negli anni Settanta a Poznan.

«È comunque innegabile che l'industrializzazione abbia avuto anche il merito di rendere liberi gli uomini, affrancando ad esempio gran parte dei contadini dal giogo della servitù della gleba, o di rendere più duttili i rigidi sistemi normativi delle corporazioni di mestieri – conclude Stahel –. Per la prima volta, con l'avvento dell'industria, questioni importanti quali l'igiene ed il progresso sono diventate oggetto di riflessione profonda. Conquiste fondamentali che non di rado, però, sono state pagate a caro prezzo: il benessere di una parte della popolazione è costato l'impoverimento di altre».

LA MOSTRA "CAPITALE UMANO NELL'INDUSTRIA" È APERTA FINO AL 30 AGOSTO DA MARTEDÌ A SABATO, DALLE 10:00 ALLE 19:00, PRESSO LA FONDAZIONE MAST DI BOLOGNA, IN VIA SPERANZA 42



Luca Pacioli ritratto nel quadro di Jacopo de' Barbari, esposto a Napoli nel Museo di Capodimonte

## LA PARTITA DOPPIA, UN'INVENZIONE ITALIANA

Il metodo di registrazione più conosciuto e usato al mondo è opera del frate francescano Luca Pacioli. La piena paternità per questa ideazione, tuttavia, gli è stata riconosciuta solo pochi decenni fa da due docenti statunitensi

■ Daniela Binello

### Le prime regole della partita doppia di Luca Pacioli

1. Tutti i creditori si devono mettere al Libro dalla tua mano destra e tutti i debitori dalla mano sinistra;
2. Tutte le partite che si mettono al Libro debbono essere doppie, cioè se tu fai uno creditore, devi farne uno debitore;
3. Ciascuna partita, a debito o a credito, deve comprendere tre cose: il giorno dell'operazione, la somma e la causa;
4. Il giorno in cui è scritto il debito deve essere il medesimo in cui è scritto il credito;
5. Occorre che il Libro sia sempre tenuto con una stessa moneta, ma dentro le partite, si possono indicare tutte le monete che si presentano: ducati, fiorini, scudi, etc.;
6. Con la moneta con cui hai cominciato il Libro, così bisogna terminarlo.

La partita doppia è quasi certamente un brand italiano. Non è molto semplice provarlo in assoluto, in quanto non è mai stata brevettata, ma in quasi tutti gli atenei del mondo in cui si studia la storia dell'economia aziendale la tendenza è quella di attribuire a Fra' Luca Pacioli questa insostituibile invenzione. Luca Bartolomeo de Pacioli era un frate francescano, appassionato di matematica e di scacchi, che visse soprattutto fra Borgo Sansepolcro (Arezzo), Milano e Venezia nella seconda metà del Quattrocento. La sua esistenza si conclude a Roma nel 1517.

Si teorizza persino che il genio matematico ricordato nell'opera di Erasmo da Rotterdam *"Elogio della follia"* sia proprio Luca Pacioli, il quale aveva certamente frequentato gli ambienti colti dell'umanesimo cristiano a Venezia.

Il frate francescano, comunque, ebbe molti amici fra le personalità più in vista del Rinascimento, come Leonardo da Vinci, Piero della Francesca (con cui però entrò in conflitto), Ludovico il Moro, Isabella d'Este e molti altri.

L'invenzione della partita doppia, dunque, ha circa 520 anni, ma si può dire che il merito, attribuito al nostro frate italiano, sia arrivato molto più recentemente, a metà degli anni Ottanta, soltanto grazie a due docenti americani che decisero di fare risaltare la paternità di questo metodo contabile.

L'idea dei professori della Seattle University, William Weis e David Tinus, nacque infatti attorno all'opportunità di organizzare un simposio nel quinto centenario di una delle più importanti opere di Pacioli, la *"Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita"* stampata a Venezia nel 1494, appena un quarantennio dopo la pubblicazione della Bibbia di Gutenberg. Quest'opera, data alle stampe in caratteri volgari e in numeri arabi, ha cambiato per sempre le regole del commercio, inteso come contabilità ragionieristica, che di quei tempi era appannaggio soprattutto dei mercanti. Su quel testo in volgare si formarono intere generazioni di matematici e di contabili, mentre se fosse stato stampato in latino questa imponente divulgazione non sarebbe potuta accadere.

Anche se il santo patrono dei ragionieri continuerà a essere San Matteo (di professione gabelliere, cioè esattore delle tasse), per quanto riguarda la partita doppia occorrerà ricordarsi di dare il giusto merito, senza dubbio, anche a Fra' Pacioli. *"Nemo propheta in patria"*, però, perché se non è giunto dall'Italia il riconoscimento al nostro matematico, visto che ci si sono dovuti impuntare i due docenti statunitensi, si è poi aggiunta l'iniziativa dell'università di Manchester, che ha voluto fare realizzare una statua in bronzo in suo ricordo.

In quanto padre della partita doppia (o padre putativo per gli studiosi che ritengono che sapesse adottare e riuscire a far stampare certi studi prima di altri), Fra' Pacioli rappresenta un punto di svolta per

la scienza del dare e dell'avere su pagine con due colonne "a specchio". La spiegazione scritta su come organizzare le due colonne (quella a sinistra del dare e quella a destra dell'avere), insieme a numerosi esempi figurativi, consentì di fare capire come si dovessero registrare i pagamenti e le riscossioni "per compensazione".

Sebbene la prima contabilità, tenuta sicuramente in una forma di partita doppia, risalga ai *massari* (pubblici ufficiali) della Repubblica di Genova, qui gli importi sono registrati soltanto in numeri romani. Le scritture del Comune di Genova erano relative alla gestione dei massari per l'anno 1340 e dei *maestri razionali* (revisori dei conti) per il periodo 1340-1357.

Questi registri rappresentano la testimonianza più antica di applicazione di questo metodo. I massari erano in due e avevano il compito di curare le finanze del Comune, mentre i maestri razionali, anche loro in numero di due, avevano il compito di controllare l'opera dei massari e dei loro sottoposti.

In ogni caso, però, la *Summa* di Pacioli è il primo libro che in Europa parli di algebra e di abaco, cioè di quella forma di contabilità in uso fra i mercanti, che di fatto era la finanza aziendale di allora.

Chiamata anche il *"modo italiano"*, la partita doppia di strada ne ha macinata tanta e non è sbagliato dire che di variazione finanziaria in variazione finanziaria si individuò così l'idea moderna di come organizzare il conto economico di un bilancio.



## PIEMONTE: SOSTEGNO DELL'ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI

La Regione ha reso più agevole l'accesso al credito per le Pmi mediante un intervento di integrazione del fondo rischi dei Confidi che consente il rilascio di nuove garanzie.

Scopo della misura (Por Fesr 2007-2013 - Asse I - Attività I.4.1) è rendere più agevole l'accesso al credito per le Pmi piemontesi mediante un intervento di integrazione del fondo rischi dei Confidi operanti sul territorio piemontese che consenta il rilascio di nuove garanzie in favore delle Pmi aventi sede operativa attiva sul territorio regionale che non versino in situazione di difficoltà ai sensi della normativa comunitaria applicabile. La dotazione complessiva della misura è 30 milioni di euro, gestiti da Finpiemonte, società finanziaria in house della Regione Piemonte.

Eurofidi è stata abilitata ad accedere al Fondo messo a disposizione da Finpiemonte, ricevendo una importante quota, circa 8 milioni di euro, che sta utilizzando per concedere garanzie alle Pmi del territorio.

Queste le caratteristiche per accedere all'iniziativa.

Beneficiarie sono le Pmi, operanti nei settori economici ammessi dal bando, secondo la definizione Reg (CE) n. 800/2008, che possiedano i seguenti requisiti:

- siano regolarmente iscritte al Registro delle imprese della Camera di Commercio;
- abbiano una sede operativa attiva in Piemonte;
- non siano classificabili come "imprese in difficoltà" ai sensi della normativa comunitaria.

I finanziamenti ammissibili devono essere connessi alla creazione, alla crescita e allo sviluppo delle Pmi, alla prosecuzione dell'attività di imprese economicamente redditizie e alla rinegoziazione dei prestiti preesistenti concessi a favore delle Pmi piemontesi.

I contributi oggetto del bando ricadono nel Regolamento (CE) 1998/2006 della Commissione Europea del 15 dicembre 2006, mentre la garanzia di Eurofidi può essere fino al 80% in caso di garanzia sul Patrimonio.

## FONDO PER LA CRESCITA SOSTENIBILE

Di prossima pubblicazione il decreto della Direzione Generale del Ministero dello Sviluppo Economico che definirà i termini di apertura dello strumento agevolativo, la cui dotazione complessiva è 300 milioni di euro

■ Fabrizio Cividini

Al via il primo intervento del "Fondo per la crescita sostenibile" del Ministero dello Sviluppo Economico, che ha destinato 300 milioni di euro per la promozione dell'innovazione diffusa tramite un incentivo finanziario finalizzato ad agevolare progetti di ricerca e sviluppo di rilevanza strategica per il settore produttivo e, in particolare, per la competitività del sistema delle imprese italiane. Lo strumento è destinato alle Pmi, alle quali è riservata una parte consistente dello stanziamento, ma anche alle grandi imprese operanti su tutto il territorio nazionale.

I progetti possono essere presentati dalle aziende in forma sia singola sia congiunta (anche con organismi di ricerca e università) e devono essere finalizzati alla realizzazione di nuovi prodotti, processi o servizi (o al loro notevole miglioramento), all'interno degli ambiti tecnologici individuati nel programma quadro comunitario *Horizon 2020*.

Più nel dettaglio, i progetti devono essere riconducibili alle seguenti categorie tecnologiche: tecnologie dell'informazione e della comunicazione (Tic); nanotecnologie; materiali avanzati; biotecnologie; fabbricazione e trasformazioni avanzate; spazio; tecnologie per la priorità "sfide per la società" del programma *Horizon 2020* (salute, qualità alimentare, energia, trasporti intelligenti, green economy).

I progetti di ricerca e sviluppo, da avviare dopo la presentazione della domanda, devono avere durata compresa tra 18 e 36 mesi e devono essere di importo compreso tra 800 mila e 3 milioni di euro.

L'agevolazione concedibile è rappresentata da un finanziamento agevolato a copertura parziale delle spese ammissibili complessive (70% per le piccole imprese, 60% per le medie e 50% per le grandi), a un tasso d'interesse pari al 20% del tasso di riferimento vigente alla data di concessione, fissato sulla base di quello stabilito dalla Commissione europea. In ogni caso, il tasso agevolato non può essere inferiore a 0,8%.

La durata del finanziamento agevolato può arrivare fino a 8 anni, oltre a un periodo di pre-ammortamento facoltativo fino a tre anni decorrenti dalla data del decreto di concessione.

Il rimborso è a rate semestrali costanti posticipate con scadenza al 30 giugno e al 31 dicembre di ogni anno.

Il termine iniziale e le modalità per la presentazione delle domande, nonché le condizioni, i punteggi massimi e le soglie minime per la valutazione delle domande stesse, saranno definiti con decreto del direttore generale per l'incentivazione delle attività imprenditoriali.



# TUTTE LE NOVITÀ DALLE REGIONI

## INTERO TERRITORIO NAZIONALE

### Nuova Sabatini

Le Pmi con sede operativa in Italia possono agevolare l'acquisto di macchinari, impianti, attrezzature, hardware e software per la realizzazione di programmi di investimento relativi alla creazione o all'ampliamento di unità produttiva, alla diversificazione della produzione, al cambiamento nel processo produttivo e all'acquisizione di asset per evitare la chiusura di uno stabilimento. A tal fine è prevista la concessione di finanziamenti bancari o leasing con riconoscimento di un contributo a fondo perduto in conto impianti calcolato convenzionalmente come un abbattimento degli interessi pari al 2,75% su di un mutuo di 5 anni ed erogato in quote annuali costanti.

## LIGURIA

### Prestiti partecipativi

Regione Liguria e UniCredit riconoscono co-finanziamenti finalizzati alla copertura di programmi di investimento innovativi, contestuali e paralleli ad operazioni di aumento del capitale sociale (Por 2007-2013, misura 1.2.4). Il finanziamento agevolato, fino a 2 milioni di euro, può avere durata fino a 7 anni ed è erogato per il 50% con fondi regionali al tasso base definito dalla Ue e per il 50% con fondi bancari al tasso base maggiorato di uno spread in funzione del rating aziendale e delle garanzie offerte.

## MARCHE

### Sostegno alle piccole imprese commerciali

Fino al 31 luglio, le piccole imprese commerciali in sede fissa del settore non alimentare operanti nelle Marche possono agevolare i programmi relativi a manutenzione, ampliamento e ristrutturazione dei locali adibiti ad attività commerciale, il rinnovo di attrezzature e l'acquisto di arredi e merci (legge regionale 27/09). A tal fine è prevista la concessione di un contributo in conto capitale pari al 15% delle spese ammissibili.

## LAZIO

### Patrimonializzazione delle Pmi

È in corso di riattivazione la misura per le Pmi industriali, artigianali, commerciali e di servizi, con sede in Lazio, costituite in forma di società di capitali - o che si trasformino in società di capitali in occasione di questo intervento - finalizzata a incentivare gli interventi di rafforzamento della struttura patrimoniale dell'impresa attraverso un aumento del capitale sociale mediante conferimento in denaro (Por Fesr 2007-2013). A tal fine sarà concesso un finanziamento a tasso agevolato della durata di cinque anni, con un preammortamento massimo di dodici mesi.

## ABRUZZO

### Garanzia gratuita

Le Pmi con unità operativa oggetto dell'investimento in Abruzzo possono sostenere la realizzazione di investimenti relativi a operazioni di sviluppo e capitalizzazione aziendale ottenendo finanziamenti bancari assistiti da garanzia gratuita rilasciata dai Confidi convenzionati, tra cui Eurofidi, fino all'80% del valore del finanziamento (Por Fesr 2007-2013). Le domande di agevolazione possono essere presentate lungo tutto l'arco dell'anno.

## TOSCANA

### Fondo per gli investimenti delle Pmi artigiane

È in corso di riattivazione, per le Pmi artigiane operanti in Toscana, la misura che concede un finanziamento a tasso 0, per un importo variabile tra il 60 e il 70% del programma di investimento ammesso ad agevolazione, abbinato a un prestito partecipativo a tasso 0, pari al 100% del valore degli investimenti. Obiettivo del contributo è favorire lo sviluppo e il rafforzamento patrimoniale e l'incremento della capacità di generare innovazione (Por 2007-2013, linea 1.4.2). Possono essere agevolate le spese relative a terreni, impianti industriali, macchinari e attrezzature, immobili e opere murarie, diritti di brevetto, licenze, know-how nonché consulenze e partecipazione a fiere.

## PIEMONTE

### Bando per la Valle di Susa

Dal 15 maggio le imprese della Valle di Susa (Torino) possono accedere a un nuovo strumento agevolativo dedicato (legge regionale 34/04, Asse I Misura 1.3), che è articolato su due linee:

- **linea A**, che prevede la concessione di un finanziamento a tasso agevolato (70% fondi regionali a tasso zero e 30% fondi bancari a tasso di convenzione), a cui si aggiunge un contributo a fondo perduto del 5% e una garanzia regionale gratuita sulla quota di finanziamento bancaria. Alla misura possono accedere le Pmi ubicate nei comuni interessati direttamente o indirettamente dai lavori (nello specifico: Bussoleno, Chiomonte, Giaglione, Mattie, Mompantero, Susa e Venaus).
- **linea B**, che prevede la concessione di una garanzia regionale gratuita da abbinare alle misure di intervento a finanziamento agevolato attive in Piemonte. Alla misura possono accedere tutte le Pmi ubicate nei 39 comuni della Val Susa. La dotazione complessiva dello strumento è di 10 milioni di euro, equamente distribuiti sulle due linee.

## LOMBARDIA

### Credito adesso

Le Pmi lombarde operative da almeno un biennio nei settori manifatturiero, dei servizi alle imprese, del commercio all'ingrosso, delle costruzioni e del turismo, possono agevolare il loro fabbisogno di liquidità grazie ai finanziamenti chirografari messi a disposizione dall'iniziativa Finlombarda- Banca Europea Investimenti (Bei) denominata "Credito Adesso". I finanziamenti, di durata 24 o 36 mesi, sono concessi a fronte di uno o più ordini o contratti di fornitura di beni o servizi e coprono al massimo il 60% dell'ammontare degli stessi (per un finanziamento al massimo di 500 mila per le piccole imprese e di 750 mila euro per le medie). Inoltre, l'onerosità del finanziamento è ridotta dal riconoscimento di un contributo in conto interessi pari all'1,25% (elegibile al 3% in alcuni casi). La misura è sempre operativa.

## UMBRIA

### Sostituzione amianto e installazione fotovoltaico

Le imprese umbre possono sempre agevolare la realizzazione di programmi di investimento finalizzati alla sostituzione di coperture in amianto con eventuale realizzazione di impianti fotovoltaici su immobili di proprietà (Por Fesr 2007-2013). A tale proposito è prevista la concessione di un contributo a fondo perduto di importo variabile in base alle dimensioni aziendali e comunque compreso tra il 20 e il 30% della spesa ammissibile.

## VENETO

### Efficienza energetica

Attraverso l'utilizzo dei fondi Por 2007-2013 (Misura 2.1.3), la Regione Veneto incentiva le Pmi a investire in tecniche e tecnologie finalizzate all'efficientamento energetico e alla riduzione dei consumi all'interno del proprio ciclo produttivo. I progetti devono riguardare il miglioramento del rendimento energetico degli impianti esistenti (per esempio attraverso l'installazione di motori elettrici ad alta efficienza, il rifasamento delle linee elettriche, ecc.), la produzione combinata di energia termica ed elettrica in cogenerazione, la produzione di energia elettrica mediante celle a combustibile e la produzione di energia da fonti rinnovabili. L'agevolazione consiste in contributo a fondo perduto del 23% oltre a un finanziamento a tasso agevolato (50% del tasso applicato dalla banca) a copertura della restante parte di investimento.

### Sviluppo e qualificazione dell'offerta turistica

La legge regionale 33/2002 incentiva gli investimenti finalizzati allo sviluppo e alla qualificazione dell'offerta turistica regionale, sia questa riferita al comparto alberghiero, extra-alberghiero, all'aperto o di altro tipo (stabilimenti balneari, impianti di risalita, ecc.). Sono agevolabili investimenti ancora da realizzare e destinati alla ristrutturazione, rinnovo, ampliamento delle strutture ricettive esistenti, oppure alla realizzazione di strutture complementari (piscine, spa, campi da golf, ecc.). L'agevolazione consiste in un finanziamento a tasso agevolato (co-finanziamento regione/banca) in cui la componente pubblica può arrivare fino al 50% dell'importo.

# INIZIATIVE DELLE CAMERE DI COMMERCIO

## MODENA

### Sostegno del credito

Le Pmi con sede in provincia di Modena operanti nei settori industria, artigianato e commercio, possono agevolare le operazioni di finanziamento bancario o leasing effettuate tramite organismi di garanzia fidi, tra i quali Eurofidi, relative alla copertura di spese effettuate o da effettuare riguardanti investimenti, programmi di sviluppo e miglioramento aziendale, sviluppo imprenditoriale, internazionalizzazione, avvio nuove imprese, patrimonializzazione d'impresa ed esigenze di liquidità. A tal fine è prevista la concessione di contributi in conto interessi, in misura pari all'1,5%, su finanziamenti o leasing per investimenti e/o liquidità, nella misura massima di 15 mila euro per i settori dell'industria e cooperazione e di 6.000 euro per i settori del commercio e dell'artigianato.

## SAVONA

### Bando 2014 per la partecipazione a fiere

Anche per il 2014, la Camera di Commercio di Savona incentiva, attraverso l'erogazione di contributi a fondo perduto, la partecipazione delle Pmi del territorio a fiere di carattere internazionale. Sono ammesse a contributo le spese per la quota di iscrizione alla fiera, l'affitto, la pulizia e l'allestimento degli spazi espositivi, gli allacciamenti, le inserzioni, i servizi di interpretariato e i servizi doganali. Il contributo è pari al 50% in caso di fiere sul territorio dell'Unione Europea, elevato al 60% per le manifestazioni extra Ue. Le domande devono essere presentate a consuntivo, entro 60 giorni dalla conclusione della manifestazione fieristica.

## PAVIA

### Riqualficazione e sviluppo dell'offerta turistica e ricettiva

La Camera di Commercio di Pavia sostiene le imprese della provincia nella realizzazione di interventi di riqualficazione e di sviluppo dell'offerta turistica e ricettiva in vista dell'Expo 2015. Con il bando "Pavia Concreta", le Pmi turistiche e commerciali possono ottenere un contributo a fondo perduto pari al 35% delle spese ammesse fino a un massimo di 10.500 euro per progetti di importo non superiore a 30 mila euro e relativi alla realizzazione ex novo o al miglioramento di strutture turistico-ricettive e commerciali, a interventi di risparmio ed efficienza energetica e per l'acquisto di attrezzature ed impianti per la sicurezza dei locali. Le domande possono essere presentate fino al 31 dicembre 2014, salvo esaurimento anticipato dei fondi.

## VARESE

### Fiere 2014

È operativo dal 26 maggio il bando "Fiere 2014", volto a sostenere e a incentivare la partecipazione delle Pmi a manifestazioni fieristiche a carattere internazionale in Italia e all'estero in programma per il 2014. L'agevolazione è rappresentata da un contributo a fondo perduto pari al 30% delle spese ammissibili (locazione e allestimento degli spazi espositivi), di importo variabile fra 1.000 e 2.500 euro a seconda della localizzazione geografica della fiera (in Italia, in Paesi Ue o extra Ue). Le domande possono essere presentate fino al 30 settembre.

## CUNEO

### Contributi Pmi

### Investimenti Bando 2014

La misura, promossa dalla Camera di Commercio di Cuneo, è rivolta al sostegno del sistema economico locale attraverso la concessione alle Pmi di contributi in conto capitale su investimenti, finanziati dal sistema bancario e garantiti da Eurofidi, con cui la Camera di Commercio ha stipulato un'apposita convenzione. Il contributo a fondo perduto (conto capitale) riconosciuto è di norma pari al 5% dell'investimento ammissibile, elevabile all'8% in caso di nuove imprese, imprese a prevalenza femminile o giovanile, eventi di particolare disagio o calamitosi, investimenti innovativi, assunzioni. Saranno agevolabili gli investimenti effettuati dal 1° gennaio al 31 dicembre 2014. Lo stanziamento dedicato è per il 2014 pari a 456 mila euro (contro i 418 mila euro del 2013).

## VITERBO

### Certificazione aziendale

Le Pmi iscritte al Registro delle imprese con sede nella provincia di Viterbo possono agevolare le spese effettivamente sostenute e documentate per l'acquisizione di consulenze finalizzate al primo ottenimento dei sistemi di certificazione ISO 9001, OHSAS 18001, SA 8000, ISO 22000, ISO 22005, Certificazione di prodotto per mercato estero, Certificazione di conformità/Certificato di Ispezione CoC (Certificate of Conformity) per Paese estero al di fuori dell'Unione Europea, SOA e FPC nonché per il costo dell'ente certificatore. È prevista la concessione di un contributo a fondo perduto di importo variabile in base alla tipologia di certificazione ottenuta e comunque con un massimo pari a 5.000 euro.

## RIMINI

### Agevolato il finanziamento bancario o il leasing

Sono agevolate le operazioni di finanziamento bancario o leasing, fino all'importo massimo di 400 mila euro, effettuate dalle imprese iscritte al Registro delle imprese da non più di due anni dalla data di presentazione della domanda, dalle quelle giovanili (composte da soggetti di età compresa tra i 18 e i 40 anni) e dalle quelle a prevalente partecipazione femminile, tramite organismi di garanzia fidi, tra cui Eurofidi, e relative alla copertura di spese riguardanti la realizzazione di programmi di investimento aziendale. I beneficiari possono fruire di contributi a fondo perduto pari al 4% del finanziamento erogato (massimale 35 mila euro) oppure di contributi in conto interessi nella misura del 2% annuo su operazioni finanziarie della durata massima di 60 mesi (massimale 400 mila euro) oppure di contributi in abbattimento dei costi di commissione pari al 40% della commissione dovuta (massimale 800 euro).

## ABRUZZO

**PESCARA**  
Viale Vittoria Colonna, 97  
65127 Pescara  
t. 085 6922802 - f. 085 4531279  
pescara@eurogroup.it

## CAMPANIA

**NAPOLI: PRODOTTI OFFERTI DA EUROFIDI TRAMITE CAPITAL MONEY MEDIATORE CREDITIZIO (CONVENZIONATO CON EUROFIDI)**  
Molo Angioino, Stazione Marittima  
Terminal Crocieristico - 80122 Napoli  
t. 081 4972240  
areacredit@capitalmoney.it

## EMILIA-ROMAGNA

**BOLOGNA**  
Via Piero Gobetti, 52  
40129 Bologna  
t. 051 371993 - f. 051 352894  
bologna@eurogroup.it

## FORLI

Via Costanzo II, 11 - 47122 Forlì  
t. 0543 774841 - f. 0543 795449  
forli@eurogroup.it

## FRIULI VENEZIA GIULIA

**UDINE: EUROFIDI TRAMITE EUROVENETO AGENTE ED EUROCONS TRAMITE EUROVENETO CONSULENZA**  
Via Antonio Bardelli, 4 - 33035 Torreano di Martignacco (UD)  
t. 0432 544603 - f. 045 4720169  
udine@agenti.eurogroup.it

## LAZIO

**ROMA**  
Viale del Poggio Fiorito, 27  
00144 Roma  
t. 06 54210990 - f. 06 5918996  
roma@eurogroup.it

## LIGURIA

**GENOVA**  
Via Bombrini, 16 - 16149 Genova  
t. 010 6435308 - f. 010 6435252  
genova@eurogroup.it

## LOMBARDIA

**BERGAMO**  
Via Fiume Po, 947  
24040 Stezzano (BG)  
t. 035 205041 - f. 035 4540740  
bergamo@eurogroup.it

## BRESCIA - MANTOVA

Via Flero, 46 - 25125 Brescia  
t. 030 347500 - f. 030 3531862  
brescia@eurogroup.it

## BRIANZA

Via Volta, 94 - 20832 Desio (MB)  
t. 0362 308810 - f. 0362 630186  
brianza@eurogroup.it

## GALLARATE

Piazza Francesco Buffoni, 5  
21013 Gallarate (VA)  
t. 0331 790621 - f. 0331 793484  
gallarate@eurogroup.it

## MILANO NORD

Via Stephenson, 94 - 20157 Milano  
t. 02 332778811 - f. 02 39002997  
milanonord@eurogroup.it

## MILANO SUD

Viale Milanofiori, Strada Uno -  
Palazzo F1 - 20090 Assago (MI)  
t. 02 57501399 - f. 02 8240153  
milanosud@eurogroup.it

## PAVIA

Viale Brambilla, 60 - 27100 Pavia  
t. 0382 383911 - f. 0382 528469  
pavia@eurogroup.it

## MARCHE

### ANCONA

Via I Maggio, 150 - 60131 Ancona  
t. 071 2868147 - f. 071 2916929  
ancona@eurogroup.it

### PESARO

Largo Ascoli Piceno, 23 - 61122 Pesaro  
t. 0721 405640 - f. 0721 401196  
pesaro@eurogroup.it

## PIEMONTE

### ASTI

Corso Don Minzoni, 72 - 14100 Asti  
t. 0141 210783 - f. 0141 353839  
asti@eurogroup.it

### BIELLA

Via Maestri del Commercio, 4/D  
13900 Biella  
t. 015 8497633 - f. 015 406209  
biella@eurogroup.it

### BORGOMANERO

Viale Kennedy, 87 - 28021 Borgomanero (NO)  
t. 0322 834255 - f. 0322 835411  
borgomanero@eurogroup.it

### CHIVASSO

Via E. Gallo, 27 - 10034 Chivasso (TO)  
t. 011 9195674 - f. 011 9195567  
chivasso@eurogroup.it

### CUNEO

Corso Nizza, 5 - 12100 Cuneo  
t. 0171 694646 - f. 0171 696402  
cuneo@eurogroup.it

### TORINO

Strada del Drosso, 49  
10135 Torino  
t. 011 3402911 - f. 011 3471120  
torino@eurogroup.it

## TOSCANA

### FIRENZE

Via Volturino, 10/12 - 50019 località Osmannoro - Sesto Fiorentino (FI)  
t. 055 3454067 - f. 055 3454068  
firenze@eurogroup.it

### PISA

Via Sterpulino, 1/G, località Ospedaletto - 56121 Pisa  
t. 050 977501 - f. 050 984048  
pisa@eurogroup.it

## UMBRIA

### PERUGIA

Via Pieveaiola, 207/B-2-Bis (Centro Polifunzionale "Il Perugino")  
06132 Località San Sisto - Perugia  
t. 075 4655970 - f. 075 4655990  
perugia@eurogroup.it

## VENETO

**PADOVA: EUROFIDI TRAMITE EUROVENETO AGENTE ED EUROCONS TRAMITE EUROVENETO CONSULENZA**  
Via San Marco, 11  
35129 Padova  
t. 049 0965169 - f. 049 0965172  
padova@agenti.eurogroup.it

**TREVISO: EUROFIDI TRAMITE EUROVENETO AGENTE ED EUROCONS TRAMITE EUROVENETO CONSULENZA**  
Piazza delle Istituzioni, 23 edificio G  
31100 Treviso  
t. 0422 432661 - f. 0422 276577  
treviso@agenti.eurogroup.it

**VERONA: EUROFIDI TRAMITE EUROVENETO AGENTE ED EUROCONS TRAMITE EUROVENETO CONSULENZA**  
Via Enrico Fermi, 11/A  
37136 Verona  
t. 045 4720170 - f. 045 4720169  
verona@agenti.eurogroup.it

**VICENZA: EUROFIDI TRAMITE EUROVENETO AGENTE ED EUROCONS TRAMITE EUROVENETO CONSULENZA**  
Via Venezia, 37 - 36045 Lonigo (VI)  
t. 0444 1465896 - f. 0444 1465865  
vicenza@agenti.eurogroup.it

Siamo operativi anche in:  
Valle d'Aosta, Trentino-Alto Adige,  
Molise, Puglia, Basilicata, Calabria  
e Sicilia.