

CRISI. Dall'indagine di Cribis D&B emerge un peggioramento rispetto a un anno fa. A Nordest le aziende più affidabili

Pagamenti, in Veneto regolare il 47%

La media nazionale delle imprese puntuali è del 38%, l'8% in meno rispetto a un anno fa

Brusco calo delle imprese puntuali nei pagamenti commerciali. A marzo 2014, le fatture nei confronti di partner e fornitori sono state saldate alla scadenza dal 38% delle aziende italiane, l'8% in meno rispetto a quanto accadeva nello stesso periodo 2013. Un qua-

dro in cui il Veneto è riuscito a tenersi sopra la media nazionale, con quasi il 47% di imprese puntuali. Il fiato è ancora più corto per le imprese con ritardi oltre i 30 giorni, giunte al 16% (+45% sul primo trimestre 2013 e +192,7% rispetto al 2010, anno in cui le imprese gravemente in ritardo nei pagamenti erano ferme al 5,5%).

I dati emergono dallo Studio Pagamenti 2014 di Cribis D&B, società specializzata nel business information con se-

de a Milano. Rispetto al primo trimestre 2013, quest'anno i pagamenti puntuali sono calati del 17,2%, quelli fino a un mese di ritardo sono aumentati del 6,7%, quelli gravi, oltre i 30 giorni, sono saliti del 45,2%.

«I ritardi di pagamento e in genere la rischiosità delle aziende italiane si assestano oggi su un livello più alto del passato», commenta Marco Preti, amministratore delegato di Cribis D&B. «È difficile prevedere se questo trend re-

sterà stabile o peggiorerà; altrettanto difficile è ipotizzare una riduzione dei ritardi e del livello medio di rischiosità commerciale del tessuto aziendale italiano».

Non a caso, nell'ultimo anno i fallimenti in Italia sono aumentati del 14%, e a Verona in particolare (+18% sul 2012), il tribunale ha già emesso quasi 60 nuove pronunce. «Altra evidenza», sottolinea Preti, «emerge dalla nostra ricerca sul Credit Management, in cui



Marco Preti

oltre l'80% delle aziende italiane ha dichiarato di aver subito un grave insoluto, e nel 40% dei casi da clienti con un'anzianità di fornitura superiore ai 5 anni».

Il Nordest risulta l'area più affidabile con il 46,9% di pagamenti regolari. Nello specifico, dopo l'Emilia Romagna, che si conferma la regione più virtuosa (48%), i pagatori più puntuali sono quelli di Veneto (46,9%), Lombardia (45,9%), Friuli Venezia Giulia (45,9%).

I settori merceologici dove viaggia maggior puntualità sono Servizi finanziari (51,5%) e Agricoltura (48%). Mentre nel commercio al dettaglio i paga-

menti alla scadenza interessano il 26,3%. Nei pagamenti puntuali in difficoltà anche i Trasporti e distribuzione (39,6%). Per quanto riguarda i ritardi più consistenti, troviamo ancora una volta il Commercio al dettaglio con una quota del 27%. Per tutti gli altri settori la media si aggira intorno al 12,5%.

Rispetto al 2010 crescono i ritardi gravi in tutti i settori, ma in particolare il commercio al dettaglio mostra la situazione più critica con un aumento di oltre il 260% dei ritardi oltre i 30 giorni. Seguono i servizi, l'industria e l'edilizia con un aumento di oltre il 150%. ●F.S.

CREDITO. 2013 chiuso in tenuta con utili oltre i 7 milioni. Assemblea dei soci il 3 maggio a Brescia

L'anno parte in crescita per Banca Valsabbina

Il dg Barbieri: «Primo trimestre oltre le attese». Cedola a 0,12 euro. Domani il nuovo sportello con le insegne Crever in città

Banca Valsabbina chiude il 2013 con una positiva sostanziale tenuta dei conti rispetto all'esercizio precedente, e con un inizio di 2014 con incrementi degli indici economici per l'istituto di credito che a fine 2012 ha incorporato la veronese Crever Banca. «I primi tre mesi sono partiti bene», dice il direttore generale Renato Barbieri. «Confermando questo passo il nuovo esercizio sarà migliore del precedente».

Prospettive che trovano supporto nel piano strategico 2014-2016, approvato dal consiglio di amministrazione il 27 novembre che prevede una crescita annua della raccolta diretta del 4% e degli impieghi del 3%. Il programma contempla un ampliamento della rete territoriale (ora di 61 filiali, con 473 dipendenti, in quattro province, di cui 50 nel Bresciano e sette nel veronese), con 3-5 nuove aperture e una razionalizzazione della rete.

La popolare bresciana proprio a Verona, dopo aver tra-

sfertito la filiale nella Bassa da San Pietro di Legnago a Legnago centro, apre domani il suo ottavo sportello in terra scagliera in Corso Milano. Tutti mantengono sempre le insegne Credito Veronese e il quartier generale per la nostra provincia è nella sede di Piazza Prada, dove è stato trasferito lasciando il grattacielo di San Giovanni Lupatoto a fianco di autostrada A4 e tangenziale sud, dove le insegne, ancora esposte e ben visibili, resteranno fino al 2016, quando scadrà il contratto di affitto dell'immobile. Il veronese è considerata area privilegiata per la crescita della Banca e nel cda siedono due esponenti del territorio: Adriano Baso, commercialista, ex presidente del Crever, e Luciano Veronesi, direttore di Apindustria.

L'assemblea dei soci, per l'approvazione dei conti al 31 dicembre, è convocata per il 3 maggio, dalle 9, sarà al centro dell'assemblea a Brescia al Pala Banco in via San Zeno. I con-



Adriano Baso



Luciano Veronesi

ti si chiudono con un utile netto di 7,685 milioni, in accelerazione su base annua. Agli azionisti sarà proposta la distribuzione di una cedola unitaria di 0,12 euro in contanti (0,27 euro, corrisposto mediante l'assegnazione di tre titoli ogni 200 posseduti, l'anno scorso), in pagamento l'8 maggio.

La performance sul fronte del risultato finale è frutto, tra l'altro, della sensibile riduzione delle rettifiche di valore su crediti (-23,7% a 43,2 milioni) con azioni finalizzate a preservare il valore dei cespiti a garanzia dei prestiti concessi: tra queste rientra la partecipazione ai fondi immobiliari delle banche popolari promossi da Polis Sgr. I costi operativi scendono del 6,7%, il cost/in-

come si colloca al 45,2% era al 44,5%).

I valori patrimoniali mostrano un incremento della raccolta diretta (+1,5%) e di quella indiretta (+8,3%). Gli impieghi calano del 3,5% a 2,982 miliardi «a causa del generale rallentamento della domanda da parte delle imprese»: una riduzione soprattutto nella componente a breve termine, mentre quella a medio e lungo termine nuove erogazioni per circa 380 milioni, di cui 80 a oltre 600 Pmi garantiti al 70% dal fondo istituito dalla legge 662/96 (nel 2014 l'obiettivo è a quota 150 milioni). Cresce il rapporto sofferenze nette/impieghi (dal 4,7% al 5,6%). Ancora in aumento i soci, che ora si attestano a 38.559. ●

IMPRESE. L'obiettivo del gruppo è superare i 30 milioni di ricavi

Specchiasol nel 2014 spingerà sull'export

Russia, Polonia, Turchia e Cina i mercati sui quali punta l'azienda

Nel 2014 Specchiasol vuole superare i 30 milioni di fatturato. In un mercato che va bene, soprattutto all'estero, il gruppo che produce fitoderivati e cosmetici pensa in grande per diventare player mondiale nella fitoterapia e nell'integrazione alimentare come nella cosmesi e nella tricologia.

Giuseppe Maria Ricchiuto, fondatore quarant'anni fa di Specchiasol, non ha dubbi sulla strada da seguire: sviluppo e diversificazione all'interno del core business. Così il recente acquisto della Larico di Parona, che produce con il marchio Dottor Colato e con private label, va in questa direzione e permette di migliorare il servizio per le farmacie per la produzione di prodotti con particolari formule e in piccoli lotti. «Dal mercato», afferma Ricchiuto, «abbiamo già buone risposte e per il domani puntiamo molto sull'estero».

Oggi il fatturato dai paesi stranieri tocca il 17% dei 28 milioni del Gruppo di Bussolengo (il 24,5% da Specchiasol, che serve farmacie, parafarmacie ed erboristerie, mentre Euphytos si dedica ai saloni professionali) con la vendita di 10 milioni di pezzi prodotti.

Accanto ai paesi dell'area del Balceni, al Nord Europa e al Giappone, Ricchiuto e i suoi collaboratori (60 agenti e 5 area manager) si preparano a conquistare Russia e Polonia, dove si prospetta una collaborazione per realizzare prodotti di base, come avamposti per tutta l'Europa dell'Est; studiano il mercato turco per conoscerne norme e tendenze e puntano a un ritorno in Cina con affiancamento di imprenditori asiatici.

Ai manager consolidati se ne sono affiancati altri con prestigiose referenze (vedi Glaxo-SmithKline) con Giorgio Zuiani alla direzione commerciale, direttore scientifico Antonio Scialpi, nello staff Bruno Brigo, al marketing Luigi d'Orsi. Il cambio di marcia ha permesso di realizzare al Four Seasons di Milano un open day (presente anche Giorgio Calabrese del comitato nazionale sicurezza alimentare) per presentare nuovi prodotti, facendo conoscere una realtà scientifica capace di offrire prodotti e soluzioni richiesti dai mercati evoluti. Soluzioni, come quelle dei nuovi integratori, che hanno da subito riscontrato forti risultati.



Giuseppe Maria Ricchiuto

La ricerca aziendale è realizzata in collaborazione con alcune università a partire da quella di Padova che, tra l'altro, da settembre a dicembre riproporrà il Corso di alta formazione in fitoterapia e integrazione alimentare frutto della collaborazione, appunto, il dipartimento universitario di scienze del farmaco e Specchiasol.

L'investimento in figure professionali nel settore commerciale e nella parte scientifica è stato accompagnato anche da altrettanto impegno nell'impiantistica. Ed è quello che si sta facendo a Bussolengo, ma anche a Parona e a Settimo di Pescantina, oltre a potenziare l'Azienda agricola San Demetrio Lecce e l'Opificio Erboristico a Specchia (Lecce) e l'Azienda Agricola Biologica a Ferrara di Monte Baldo. ●F.R.

CONSULENZA. L'azienda di Villafranca alle maggiori fiere mondiali

Cloros a Dubai e Fortaleza per la rete di sostenibilità

L'ad Caliarì: «Stiamo realizzando un network per aiutare i nostri clienti ad affermarsi nel mondo»

Cloros srl accelera sull'internazionalizzazione. La società di Villafranca specializzata in servizi alle aziende dedicati alla sostenibilità, partecipando in questi giorni a fiere negli Emirati Arabi e in Brasile.

«L'obiettivo», spiega Riccardo Caliarì ad dell'azienda che ha come soci Stefano Brunetto e Massimo Bronzato, «è costruire un network internazionale di aziende che operano con criteri sostenibili». Cloros a metà aprile era a Dubai a Wextex, Water, Energy and Technology Exhibition, che ha visto la



Massimo Bronzato, Riccardo Caliarì e Stefano Brunetto

partecipazione di 1.362 espositori, provenienti da 32 Paesi.

A Dubai Cloros ha si è confrontata con un mercato di operatori internazionali, in un Paese dove si sta sviluppando una crescente sensibilità

per la sostenibilità e la conservazione ambientale. Basti pensare al progetto Masdar, città totalmente ecosostenibile in costruzione nel deserto di Abu Dhabi, il cui funzionamento sarà garantito solo da energie

rinnovabili.

«Attraverso il network internazionale che stiamo creando», sostiene Caliarì, «possiamo aiutare le aziende a diventare più sostenibili e ad affermarsi oltre confine, permettendo di presentarsi in modo adeguato, specialmente nei Paesi più sensibili ai temi ambientali».

Da domani a venerdì invece, Cloros sarà a Fortaleza in Brasile a Recicla Nordeste 2014, manifestazione delle tecnologie e dell'innovazione nel mercato della trasformazione e del riciclo. «Andiamo in un Paese in forte crescita industriale», sottolinea Caliarì, «dove maggiore è la propensione all'acquisto di prodotti che rispettano ambiente e società». Cloros incontrerà realtà del settore riciclo rifiuti, dando ai clienti la possibilità di intraprendere un percorso di sostenibilità che sia anche opportunità di ampliamento globale del business. ●F.L.

VINI. La società esporta nel Centro Europa

Fabiano sale nel retail con Viver Distribuzione

Aperta una enoteca che punta al mercato locale e ai turisti del vicino Lago di Garda e di Verona

L'Azienda Vinicola Fratelli Fabiano accelera nel business nella distribuzione dei vini attraverso la Viver Distribuzione che, oltre a esportare nel Centro Europa, apre una propria enoteca ai Crocioni di Bussolengo, sulla Statale 11, destinata al target dei clienti della clientela retail del territorio, per i turisti della vicina zona del lago di Garda e di Verona. L'inaugurazione della enoteca e della nuova sede operativa è stata fatta il 5 aprile alla vigilia di Vinitaly.

Viver Distribuzione è stata fondata dal gruppo vinicolo di Sonza nel 2007 e ha operato co-



Alessandro Fabiano

me agenzia per il Centro Europa, dove ha promosso e distribuito, attraverso propri agenti, cantine selezionate provenienti un po' da tutta Italia, con oltre 250 etichette nazionali a grossisti tradizionali nelle principali città di Svizzera, Austria, Germania, Benelux. L'obiettivo della nuova enoteca è di consentire di conoscere

e provare nuovi prodotti selezionando in un ampio assortimento nazionale, rivolgendosi a un unico interlocutore che offre un servizio di logistica da Verona, anche su quantitativi ridotti, anche on-line.

Una sezione dell'enoteca è dedicata alle Cantine Ferrari. Una selezione di vini provenienti da Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa, Cile, Argentina, Francia e Germania andrà presto ad ampliare la gamma offerta.

«La ricerca di una Sede spaziosa e nel contempo accogliente non è stata facile», spiega Alessandro Fabiano, presidente della Viver e dell'Azienda Vinicola. «Ma questa soluzione è perfetta e ci permette di creare l'ambientazione che volevamo per i nostri clienti. Cuore della nuova sede è lo show room di oltre 110 metriquadri, con annessa una veranda di 50 mq. che sarà dedicata alle degustazioni di prodotti agrolimentari del territorio». ●