

ECONOMIA

ACCORDO CNA- UNIVERSITA'

Strumenti pratici e utili: importante sinergia

Il distretto si trasforma Simulazioni di mercato

Software innovativo a disposizione delle imprese
Così si può sapere come indirizzare l'azienda

Una risposta concreta alla domanda e alla voglia di piccoli e medi imprenditori di rinnovamento o diversificazione attraverso uno strumento concreto.

Da questa idea di Cna e Università di Firenze nasce il software Altea (Alternativa al tessile artigianato).

«Siamo partiti - spiega l'architetto Fabio Mazzanti, direttore di Cna - da un'analisi completa della situazione attuale del distretto. La realtà è che il settore tessile sta subendo da anni una contrazione di spazi e possibilità. Per dare maggiori prospettive quindi alle aziende che resistono c'è la necessità di dare loro i mezzi adatti per riorganizzarsi e essere competitive sul mercato. Allo stesso tempo c'è ri-

chiesta e bisogno di diversificazione. Spesso questi processi vengono a costare molto e non danno i frutti sperati».

Per questo, prosegue Mazzanti, «abbiamo chiesto il supporto di alcuni docenti dell'ateneo fiorentino per cre-

are un software, finanziato dal ministero della Ricerca, di estrema semplicità, che permetta, una volta deciso il progetto in cui volersi imbarcare, di conoscerne i reali rischi, i ricavi, l'entità complessiva dell'investimento da fare e simili».

L'imprenditore, l'artigiano, che voglia far partire un progetto, non deve far altro che recarsi presso la sede della Cna dove si avvarrà del supporto di esperti del settore, a partire dall'inserimento dei dati fino al riscontro finale, e quindi alla reale o meno possibilità di far nascere il progetto in questione.

«Nel creare questo software spiega il professor Oliviero Roggi, associato di Finanza aziendale presso l'università di Firenze - abbiamo fatto sì che il percorso da fare fosse semplice e intuitivo.

Una volta inserite le notizie richieste, ovviamente ha molta importanza nello sviluppo dei dati la funzionalità, l'efficienza dei comuni in cui il progetto deve nascere e crescere. Tutto ciò si trasforma in dati, in tabelle, e permette di redigere il prospetto finanziario necessario per la valutazione del progetto di investimento.

Al termine l'imprenditore può darsi delle risposte a domande che sempre ci si pone quando si vuol fare un investimento, e cioè: il progetto è in grado di creare valore? Quanto è il rischio che corro? La convenienza che ne deriva è



ALTEA, IL NUOVO ALLEATO Il software in aiuto delle imprese. Importante progetto Cna-Università

adeguata al rischio corso? E nel caso in cui sia tratti di una diversificazione e non di una riorganizzazione, si può vedere anche la relazione esistente con l'investimento già presente». Durante la compilazione inoltre il software fornisce un servizio di aiuto con indicazioni sintetiche al fine di rendere ancora più semplice il percorso.

«Questo, conclude il presidente di Cna Anselmo Potenza, può essere senza dubbio considerato il primo progetto

concreto e rispondente alle esigenze di tutto il distretto. E' importante dare, attraverso aiuti reali, a chi vuol investire nel nostro territorio la possibilità di farlo, mantenere i capitali nel distretto può far solo bene. Auspicio un sostegno concreto da parte delle istituzioni quindi e sottolineo l'importanza della collaborazione con il mondo universitario al fine di unire mezzi e capacità per il bene comune».

Serena Tatti

IL DISTRETTO ALL'ESTERO

Fedora, grande sbarco in India «Manodopera conveniente»

Cardato pratese protagonista in India con la nuova joint venture tra due ditte leader nel tessile, il gruppo pratese Fedora, di cui è presidente Piero Nardi, e la multinazionale Raymond. Le due società hanno coperto al 50% un investimento da 7 milioni di euro per allestire un lanificio con 600 addetti dove già nel primo anno si produrranno 2 milioni di metri di tessuti per abbigliamento e coperte. La stima di fatturato per il primo anno è di 12 milioni di dollari. Il ruolo del gruppo Fedora nella joint venture riguarda know how, attrezzature, macchinari, unità di personale specializzato. "I costi convenienti della manodopera e della materia prima sono tra le componenti che rendono favorevole questo investimento", ha dichiarato Piero Nardi spiegando le ragioni della joint venture. "Altro elemento è la vicinanza a molti nostri clienti che hanno delocalizzato in Asia le confezioni".



MERCATI
Il distretto versione export: uno dei mercati più interessanti è l'India. Nella foto immagine d'archivio