

Polo del salotto. Gli imprenditori giudicano con freddezza gli incentivi statali all'acquisto di mobili

«Il bonus consumi non basterà»

C'è più favore per la tassazione unitaria dei distretti produttivi

Michele Sarra
MATERA

Un segnale positivo per scuotere i consumi, ma con limitato impatto quantitativo atteso per le vendite del distretto del mobile imbottito murciano. È questo, in sintesi, il parere della maggior parte degli esponenti delle aziende del polo del salotto che si estende tra Puglia e Basilicata circa gli incentivi statali all'acquisto di mobili, previsti dall'articolo 2 del Dl 5/09, il

TROPPI VINCOLI

Gli aiuti del Governo ai consumatori scattano solo in caso di ristrutturazioni edilizie agevolate fiscalmente

cosiddetto decreto salvaconsumi (lo stesso del bonus per l'auto). La norma prevede una detrazione dall'Irpef (per i dettagli, si veda la scheda sulla destra), che però potrà applicarsi solo nel caso di arredo di immobili oggetto di interventi di ristrutturazione edilizia agevolabili al 36% ed iniziati dopo il 1° luglio 2008.

Il primo giudizio sulla norma è positivo, in quanto va nella direzione di stimolare i consumi di beni del made in Italy e può servire come leva di marketing per le imprese. Magli effetti quantitativi attesi rispetto alla domanda di mobili imbottiti in Italia sembrano contenuti: la detrazione riguarderebbe quel sottoinsieme dei 500 mila potenziali beneficiari (si veda «Il Sole-24 Ore» del 9 febbraio 2009) che, in occasione della ristrutturazione degli immobili, destineranno tutto o parte il bonus fiscale di 10 mila euro per l'acquisto di imbottiti (il valore dei consumi nazionali di mobili imbottiti nel 2007 è stato pari a 1.670 milioni di euro, fonte Csil) piuttosto che ad altri prodotti del legno-arredo oggetto di agevolazione. Queste valutazioni sembrano suffragate dai primi, parziali dati di vendita nelle tre settimane iniziali degli incentivi.

Fernanda Pelati, senior vice president Italy and Retail worldwide del gruppo Natuzzi, commenta: «Seppure nella complessità della sua attuazione, riteniamo che il bonus sia un aiuto molto importante per far smuovere una situazione in

cui i consumi sono in frenata».

Angelo Calculli, liquidatore della Nicoletti spa e general contractor della Calia Italia, è meno soddisfatto: «Analizzando i dati Csil e Federlegno sull'andamento dei consumi in Italia, si vede come la detrazione avvantaggi moltissimo i produttori di cucine, camere da letto e arredo bagno, che sono i primi prodotti che si acquistano durante una ristrutturazione, e meno l'imbottito. Questo anche considerando il contenuto netto dei 10 mila euro. I problemi del polo del salotto, in crisi più degli altri comparti del legno-arredo, restano tutti e per questo attendevamo misure diverse, come quelle contenute nel protocollo d'intesa del 2006, rimasto inapplicato».

Concorda Tito di Maggio, amministratore delegato della Sofaland, che aggiunge: «Non è possibile usare sempre due pesi e due misure tra settori importanti dell'economia. Se si voleva aiutare il settore del mobile imbottito fatto di piccole e medie imprese, ossatura dell'economia italiana, bisognava incentivare la rottamazione del divano così come si fa per l'auto. Il provvedimento varato riguar-

LE REGOLE

La norma

Il Dl 5/09, approvato dal Consiglio dei ministri il 6 febbraio e promulgato il 10, è noto anche come decreto salvaconsumi, perché è quello che prevede pure gli incentivi all'auto.

All'articolo 2, la norma prevede una detrazione del 20% dall'Irpef lorda, da ripartire in cinque quote annuali di pari importo, per l'acquisto di mobili ed elettrodomestici.

L'agevolazione spetta fino ad un massimo di 10 mila euro di spesa. Quindi, la detrazione massima possibile è di 2 mila euro.

Le condizioni

Lo stesso articolo 2 del Dl 5/09 subordina l'incentivo a due condizioni: i mobili e gli elettrodomestici devono essere acquistati entro il 31 dicembre 2009 e nell'ambito di lavori di ristrutturazione edilizia agevolabili al 36% (col bonus fiscale in vigore da tempo) che siano iniziati a partire dal 1° luglio 2008.

da una minima parte dei consumatori italiani ed è del tutto influente per l'imbottito».

Maggiore attesa invece c'è da parte degli industriali murgiani del salotto sulle norme sempre contenute nel Dl 5/09 relativamente alla tassazione unitaria dei distretti produttivi (articolo 3, che riguarda distretti produttivi e reti di imprese) ed ai vantaggi per fusioni, scissioni e conferimenti (articolo 4, intitolato «Aggregazione tra imprese»). «I produttori - dice Calculli - sono troppo piccoli, considerando che operano in un mercato globale e concorrenziale. Il futuro vedrà pochi e forti operatori. La nostra esperienza di aggregazione tra Calia e Nicoletti si è dimostrata vincente, a vedere i dati del primo semestre. Abbiamo fatto una joint-venture con la G. Nicoletti Trade e per questo giudico molto positivamente le norme fiscali incentivate alle aggregazioni aziendali». La G. Nicoletti Trade è la nuova società fondata dall'omonima famiglia dopo la crisi di quella storica (si veda l'articolo a destra, ndr), da cui ha ereditato i contatti sui mercati e alcuni uomini-chiave, mentre impianti e attrezzature sono Calia.

MATERA

Ammissione alla procedura di concordato preventivo, con conseguente nomina del commissario giudiziale e convocazione dei creditori. Sono le ultime novità sulla Nicoletti, storica azienda del mobile imbottito. Il 23 giugno 2008, dopo 40 anni di attività, la società aveva annunciato l'avvio della liquidazione, schiacciata da un debito finanziario netto al 31 dicembre 2007 di circa 41 milioni, oltre a debiti commerciali per 25,6 milioni, controbilanciati da crediti commerciali per circa 28,7 milioni e magazzino per 9 milioni. Cifre non più compatibili con perdita operativa lorda (4,9 milioni) e patrimonio netto (appena 3,4 milioni), mentre la condizione teorica di equilibrio è con debiti finanziari per non più di una volta e mezza il patrimonio.

I problemi sono stati in parte causati dall'investimento di 98-99 nella fabbrica da 25 milioni a Matera-La Martella, che però oggi è il principale attivo nella procedura avviata. L'ammissione al concordato, decisa dal Tribunale di Matera su domanda del 23 dicembre 2008, dà speranze di scongiurare il



«Candidato». Michele Matarrese, presidente dell'omonimo gruppo

fallimento. Ora si aspetta il 16 aprile, giorno in cui sono convocati i creditori ammessi, per capire se ci sono le condizioni economiche perché il concordato venga omologato: i creditori voteranno a maggioranza sulla proposta di rimborso dei debiti, suddivisi in classi, presentata dall'azienda.

Francesco Paolo Porcari, avvocato, è il commissario nomi-

nato dal Tribunale: «Si è scelto uno degli strumenti previsti dalla legge che più serve in crisi aziendali complesse. Il fabbisogno finanziario per il buon esito del concordato supera i 30 milioni; perciò il successo è fortemente legato alla vendita dello stabilimento quanto meno al prezzo indicato dalla società, 25 milioni. La restante parte è legata prevalentemente alla riscossione dei crediti».

Circa le prospettive di vendita e riutilizzo del sito, ci sarebbero quattro manifestazioni d'interesse, da parte della Bbc di Bernalda (per nuovo investimento che potrebbe occupare 120 persone), del gruppo Matarrese di Bari e di due aziende venete, di cui una ha avanzato la sua candidatura direttamente al ministero dello Sviluppo. Tutto è però subordinato alla sottoscrizione dell'Accordo di programma col ministero, i cui dettagli sono da definire e che comunque dovrebbe portare contributi in conto capitale e interessi. In alternativa, il Distretto ha lanciato l'idea di utilizzare il sito per accentrare attività del salotto. Tutte ipotesi da vagliare con cautela, per ora.

Mi.Sa.

Grande distribuzione. L'accordo accompagna il potenziamento della logistica

Megamark si allea con la Findus

Vincenzo Rutigliano
TRANI

Accordo tra Megamark e Findus per la distribuzione di prodotti surgelati in tutta la rete di vendita del gruppo transese leader del Mezzogiorno nella distribuzione moderna. Nel frattempo, il gruppo si rafforza in Campania e porta avanti il suo piano di potenziamento della logistica.

La Findus, dunque, rifornirà di prodotti surgelati tutti i punti vendita ad insegna Dok, A&O, Famila e Iperfamila presenti in Puglia, Basilicata, Molise, Campania e Calabria. Per questo accordo sarà utilizzata

la piattaforma di Modugno (Bari), a gestione Unilever (tremila metri quadri). È un accordo che guida il gruppo Megamark, definisce «importante perché ci consente di ottenere forniture puntuali in tutta la nostra rete distributiva» e «sperimentale perché dobbiamo valutare l'ottimizzazione rispetto agli altri nostri progetti di valorizzazione, sia dell'attuale piattaforma logistica di Trani sia di quella di prossima attivazione a Molfetta».

In quest'ultima, estesa per 70 mila mq, saranno concentrate le merci oggi distribuite a

Trani (40 mila mq totali, di cui 10 mila coperti dove si stoccano prodotti secchi), San Giorgio Jonico, presso Taranto (altri 10 mila mq pure di prodotti secchi), e Grignano, in provincia di Caserta (10 mila mq tra secco e non-food). La piattaforma presente all'interno dell'interporto di Bari (seimila mq) continuerà a concentrare invece prodotto fresco, cioè salumi, formaggi e ortofrutta.

La nuova struttura di Molfetta sarà aperta a metà mese, dopo il completamento di alcuni lavori di allacciamento alle reti e poi la struttura, virtualmente pronta già da qualche mese, po-

trà finalmente funzionare e dare lavoro ai 62 nuovi addetti, le cui lettere di assunzione erano pronte prima di Natale.

A Molfetta saranno dunque destinati tutti i prodotti secchi, mentre per quella attuale di Trani è programmata una utilizzazione legata al fresco e freschissimo. Questi investimenti nella logistica sono indispensabili per la rete distributiva e sono strategici con il suo allargamento. Proprio in queste settimane il gruppo Megamark ha acquisito dalla Coop Tirreno l'ipercoop di Teverola, in provincia di Caserta, esteso circa cinquemila mq. Il

nuovo ipermercato a insegna Iperfamila ha assorbito i 190 dipendenti ex-Coop, portando a 2.260 il totale dei dipendenti diretti del gruppo. Quella di Teverola viene considerata, nella strategia della logistica del gruppo, come una piattaforma satellite destinata non solo alla movimentazione di grandi volumi di merci e di prodotti tipicamente campani (si pensi alle conserve di pomodoro) ma anche al rifornimento del Basso Lazio.

Le previsioni di fatturato del gruppo per il 2009 sono di 830 milioni, con prospettiva di 860 l'anno prossimo. L'anno scorso nei 320 punti vendita erano stati raggiunti gli 800 milioni (500 realizzati dai negozi di proprietà e 300 da quelli in franchising), in crescita di oltre il 5% rispetto al 2007.



La struttura attuale. La sede centrale della Megamark, a Trani, con l'adiacente deposito dei prodotti secchi

All'avanguardia della tecnica www.audi.it

Audi Credit finanzia la vostra Audi.

Nuova Audi Q5. Muoversi in perfetta sincronia.

Efficienza, potenza, esclusività, in ogni singola innovazione e nell'equilibrio che la regola. Le curve del design esterno donano all'auto una linea pulita e raffinata, garantendo uno dei migliori coefficienti di resistenza aerodinamica della sua categoria. Le più innovative tecnologie assicurano minori consumi e il massimo del dinamismo. Merito del TFSI common rail, dell'iniezione diretta turbo del motore TFSI a benzina, dotato dell'Audi valvelift system. Il nuovo cambio ultra sportivo S tronic a doppia frizione e a sette rapporti di nuova generazione permette di recuperare energia in frenata o in discesa, mentre la trazione integrale permanente quattro consente di mantenere con potenza e velocità la traiettoria in curva, su strade bagnate e off road. Nuova Audi Q5. Una volta a bordo, scoprirete che non è solo la tecnologia ad aver raggiunto un livello superiore, ma anche le vostre emozioni.

Audi Q5 2.0 TFSI quattro 115 kW/211 CV. Consumo urbano/extraurbano/combinato (l/100 km): 10,4/7,3/8,5. Emissioni CO₂ (g/km): 197.

A&C MOTORS
"La tua concessionaria"

TORRE ANNUNZIATA • via piombiera 74 • uscita Castellammare di Stabia • www.aecmotors.it • info clienti 081 5364092