

- **I 4 punti cardine di R&C** ..... pag. 1
- **La demografia aziendale nel triveneto**..... pag. 2
- **Iniziativa del Gruppo Giovani Imprenditori di Trieste** .... pag. 4
- **Uffici ad ore presso il BCT** ..... pag. 5
- **Il consulente aziendale: quale ruolo?** ..... pag. 6
- **AMT – Parcheggiare in centro dal 15 aprile è più facile ...** pag. 7
- **2° Torneo delle Cave** ..... pag. 8

### I 4 punti cardine di R&C

La **consulenza** fornita da R&C può essere sia di tipo imprenditoriale che finanziario e assicurativo.

R&C organizza corsi di **formazione** per il trasferimento alle imprese del knowhow necessario allo svolgimento, in modo funzionale e moderno, della propria attività.



Il **business support** è costituito da un incubatore aziendale (Business center Trieste) che riduce drasticamente le spese necessarie ad intraprendere ed intraprendere l'attività.

La **sinergia aziendale** è incentivata dal Business center Trieste, il quale favorisce l'incontro e la possibile cooperazione tra le aziende che potranno lavorare in sinergia tra loro.

**Research and consulting srl - R&C srl**

**Sede legale: via Cassa di Risparmio 11, 34123 TRIESTE**

**Telefono 040/0641185-6 Telefax 040/0641187**

[www.researchandconsulting.net](http://www.researchandconsulting.net) [info@researchandconsulting.net](mailto:info@researchandconsulting.net)

Le newsletter sono anche su internet all'indirizzo [www.researchandconsulting.net/newsletter.htm](http://www.researchandconsulting.net/newsletter.htm)

## La demografia aziendale nel triveneto

di ALESSANDRO LOMBARDO

Nell'anno 2005 l'Italia ha fatto registrare più di **6 milioni di imprese** (fonte: Unioncamere, Movimprese). Ne sono state avviate circa **80 mila** nuove, il 40% delle quali al Sud. Il tasso di crescita (rapporto iscrizioni/cessazioni) è dunque attivo, sebbene inferiore all'anno precedente: +1,3% nel 2005, +1,5% nel 2004.

Il 60% delle nuove imprese registrate si presenta sotto forma di **società di capitale**, a dimostrazione della volontà di costituire aziende sempre più stabili e robuste. Dal punto di vista settoriale mostrano segni di dinamismo le unità produttive **operanti nelle costruzioni, nei servizi alle imprese e nel commercio**. In linea con la tendenza negativa europea **industria e agricoltura** recedono vistosamente.

Il tasso di crescita del Nord Est è inferiore al dato nazionale e ai corrispettivi delle diverse aree del paese. Bisogna sottolineare che, nelle statistiche ufficiali, il Nord Est è inteso come l'insieme di quattro regioni: Emilia Romagna, Veneto, Trentino Alto Adige e Friuli Venezia Giulia. In questa breve analisi ci soffermeremo su quello che può essere definito "estremo Nord Est", aggregando i dati riferiti soltanto a tre regioni: Veneto, Trentino e Friuli. Il tessuto economico di quest'area è formato da 737.153 imprese, di cui 660.826 attive (fonte: Unioncamere, Movimprese).



Il tasso di natalità (6,6%) è inferiore al dato nazionale (6,9%); il contrario avviene per il tasso di mortalità: 5,8% contro 5,6%: il saldo iscrizioni/cessazioni nel 2005 è dunque attivo (+0,8%), anche se inferiore al tasso nazionale che, come abbiamo visto in apertura, si attesta sulla percentuale dell'1,3% (v. **Tab1**).

Il 48,6% delle imprese è attivo nel settore dei servizi, il 27,7% nell'industria e il 20% nell'agricoltura (v. **grafico1**): l'area presa in considerazione segue, dunque, il *trend* dell'economia italiana, sempre più rivolta allo sviluppo del terziario. Si consideri che, nella provincia di Trieste, la percentuale di imprese che operano nei servizi sfiora il 70%.



Tab.1 Tassi di natalità e mortalità nel 2005. Valori percentuali

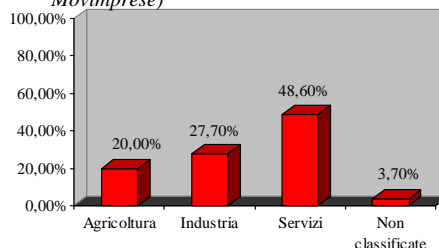
ITALIA			NORD EST		
Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di sviluppo	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di sviluppo
6,9	5,6	1,3	6,6	5,8	0,8

Le imprese più rappresentate sono quelle attive nel comparto "commercio all'ingrosso e al dettaglio" (22% del totale), "agricoltura, caccia e silvicoltura" (19,6%), "attività manifatturiere"

(13,7%) e “costruzioni” (13,7%). Quest’ultimo settore presenta il più alto tasso di crescita (+0,3%), mentre si nota una generale recessione dei grandi settori tradizionali: agricoltura (-0,43%), commercio (-0,3%) e attività manifatturiere (-0,23%) (v. **Tab2**).



Graf. 1 Distribuzione settoriale delle imprese nell'estremo Nord Est (anno 2005). Valori percentuali (fonte: elaborazione dati Movimprese)



Tab.2 Numerosità imprenditoriale per settore di attività economica nell'estremo Nord Est, anno 2005 (fonte: elaborazione dati Movimprese).

	Registrate	Attive	Iscritte	Cessate	Saldo
Agricoltura, caccia e silvicoltura	144.572	143.750	3.942	7.148	-3.206
Pesca, piscicoltura e servizi connessi	3.236	3.157	216	198	18
Estrazione di minerali	626	509	4	23	-19
Attività manifatturiere	101.780	89.101	3.752	5.448	-1.696
Prod.e distrib. energ. elettrica, gas e acqua	605	562	10	13	-3
Costruzioni	101.227	96.047	8.192	6.112	2.080
Comm. ingr. e dett.; rip. beni pers. e per la casa	162.186	148.521	8.832	10.957	-2.125
Alberghi e ristoranti	45.428	39.979	1.906	2.967	-1.061
Trasporti, magazzino e comunicaz.	26.500	24.677	1.310	1.647	-337
Intermediaz. monetaria e finanziaria	12.567	11.805	809	878	-69
Attiv. Immob., noleggio, informat., ricerca	80.621	72.717	4.070	4.387	-317
Istruzione	2.133	1.979	230	109	121
Sanità e altri servizi sociali	2.063	1.852	68	71	-3
Altri servizi pubblici, sociali e personali	26.582	25.284	1.331	1.371	-40
Imprese non classificate	27.027	886	13.915	1.629	12.286
<b>TOTALE</b>	<b>737.153</b>	<b>660.826</b>	<b>48.587</b>	<b>42.958</b>	<b>5.629</b>

Per quanto riguarda la natura giuridica delle imprese prevalgono le forme più semplici, quelle cioè a più basso livello di capitalizzazione: il 58,3% del totale delle imprese attive nel 2005 è rappresentato, infatti, da ditte individuali, il 23,1% da società di persone, il 16,7% da società di capitale e l'1,9% da altre forme di impresa (cooperative consortili, cooperative sociali, cooperative a responsabilità limitata). E' doveroso notare, però, che - in un'ottica di breve periodo (2004-2005) - le forme di impresa più complesse ed evolute tendono a svilupparsi: l'andamento delle società di capitale è, ad esempio, positivo (+0,7%), un tasso superiore a quello riferito alle società di persone (+0,13%), alle ditte individuali (-0,1%) e alle altre forme di impresa (+0,02%).

## Iniziativa del Gruppo Giovani Imprenditori di Trieste

Fonte: Confcommercio Trieste

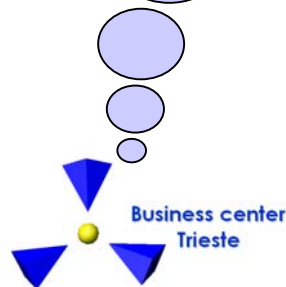
Favorire lo sviluppo ed il consolidamento dell' imprenditoria giovane attraverso l'offerta di strumenti finanziari mirati e flessibili in base alle esigenze delle aziende, queste le finalità dell'accordo sottoscritto dal Gruppo Giovani Imprenditori della Confcommercio della provincia di Trieste e dal Confidi Commercio, che si è concretizzato attraverso la definizione di una convenzione con l'UniCredit Banca che sarà riservata a tutti gli operatori economici, di età compresa fra i 18 e 39 anni, aderenti alla Confcommercio e titolari di una o più aziende attive nei settori del commercio, del turismo e dei servizi.

Potranno inoltre beneficiare di tale opportunità le società di qualsiasi natura, le piccole cooperative nonché le cooperative in genere. Il chirografario abbraccerà un periodo di tempo compreso fra i 36 e i 60 mesi per un finanziamento massimo di € 26.000,00 che potrà essere incrementato di ulteriori € 5.000,00 per ogni assunzione che l'imprenditore effettuerà in seno alla propria azienda.

Presso l'UniCredit Banca, che in tale operazione ha messo a disposi-

zione complessivamente un plafond di € 1.000.000, i giovani imprenditori associati alla Confcommercio potranno godere di condizioni bancarie di assoluto favore e beneficiare, grazie al Confidi, di un abbattimento del 50% dei costi derivanti dalle spese per ottenere la garanzia con una percentuale di copertura che arriverà al 60%. I fondi potranno essere utilizzati per l'avvio di una prima attività da parte del neoimprenditore, per un ampliamento della stessa anche al di fuori del territorio provinciale, per l'acquisto totale o parziale di altre aziende ed anche per sostenere le spese necessarie al ricambio generazionale.

**HAI MAI PENSATO CHE  
l'aspetto logistico può  
essere risolto appoggian-  
dosi alla struttura del  
Business center Trieste,  
riducendo tempi e costi  
dello start up.**



## Uffici ad ore presso il BCT

### PERCHE'

- Razionalizzazione e ottimizzazione del lavoro
- Riduzione dei costi di gestione (luce, riscaldamento, pulizie, telefono, mobilio, spese condominiali, canone di locazione, spese del personale, manutenzione dei locali)
- Eliminazione degli oneri logistici e del personale
- Eliminazione di pesanti vincoli contrattuali
- Operatività immediata
- Flessibilità gestionale
- Maggiore mobilità
- Maggiore produttività, efficienza e competitività
- Migliore qualità della vita



### QUANDO

L'utilizzo è estremamente elastico e flessibile. Si adatta pertanto ad un uso libero del professionista che può variare la propria presenza avendo la facoltà di decidere se essere sempre presente o di esserlo solo lo stretto necessario. E' possibile costituire un **UFFICIO VIRTUALE** nel quale essere sempre reperibile senza esserci mai.

### COSA

Il Business center Trieste offre ambienti dotati di:

- collegamento telefonico
- rete wireless per l'accesso ad Internet
- spazi personali dove poter lasciare la propria attrezzatura, anche in caso di uso saltuario dei locali
- servizio bar

### COME

Oltre ai locali, presso il Business center Trieste, si può usufruire dei seguenti servizi:

- uffici virtuali
  - domiciliazione legale
  - domiciliazione postale
  - servizio di segreteria e presenza telefonica
  - uso sala riunioni
  - battitura testi
  - traduzioni
  - evidenza del logo o pagina dedicata sul sito del BCT
- e molto altro ancora

I servizi offerti dal Business center sono studiati ed adattati sulle specifiche esigenze degli utenti, pertanto ritagliati su misura.



## Il consulente aziendale: quale ruolo?

del dott. prof. GIROLAMO PICCOLO - Consulente di Direzione Aziendale

Quali sono le principali caratteristiche professionali del consulente d'azienda affinché possa realmente rivestire un ruolo di supporto al management? La risposta non è semplice, posto innanzitutto che ogni azienda si trova a confrontarsi con una serie di professionisti esterni il cui settore di competenza è sempre più specifico: si va dal commercialista (considerato a torto o a ragione il principale partner) al consulente del lavoro, al promotore finanziario, al consulente di marketing, di organizzazione e così via; fatto sta che spesso l'organo decisionale dell'azienda si trova a dover scegliere tra figure diverse, talvolta in concorrenza tra loro.

Vediamo allora di riassumere quali possono essere i tratti caratteristici che dovrebbero distinguere chi si occupa di consulenza aziendale, prescindendo evidentemente dalla preparazione professionale, sulla quale ogni azienda avrà modo di esprimere un proprio giudizio:

1. sicuramente importante per un consulente è la sua **conoscenza dell'azienda** sotto l'aspetto economico e patrimoniale, per poter dare all'organo decisionale l'evidenza degli aspetti critici da tenere sotto osservazione per un'efficace gestione;

2. il professionista deve essere in grado di **selezionare, tra la miriade di informazioni** di cui è in possesso,

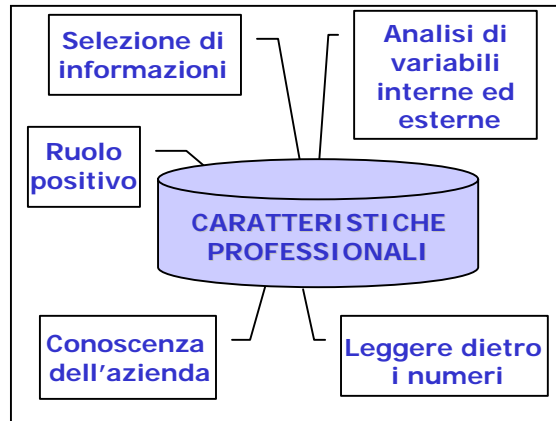
quelle che effettivamente sono basilari, tenendo anche conto che, la comunicazione di esse, è spesso in funzione del grado di preparazione di chi le riceve;

3. deve essere capace di assumere un **ruolo propositivo** nella determinazione delle scelte di gestione: non dimentichiamo che il consulente che entra davvero nella vita dell'azienda assume una posizione di forza proprio grazie al patrimonio di informazioni che possiede;



4. deve **conoscere bene le variabili** interne ed esterne che influenzano il business aziendale, come le potenzialità effettive dell'azienda, il ruolo del mercato, della concorrenza, delle banche, ecc.;

5. deve infine **saper leggere anche dietro i numeri** delle proprie analisi, perché è vero che ha a sua disposizione degli strumenti tecnici sempre più sofisticati, ma è spesso la sua sensibilità e la sua esperienza che lo devono guidare nel tracciare il miglior cammino da percorrere.



Il consulente deve avere tuttavia un'altra importante qualità: deve **saper operare in team**, non soltanto con il management aziendale, ma anche con altri suoi colleghi. Il mondo dell'azienda non è più fatto di guru depositari di verità uniche ed inconfutabili, ma di professionisti che sanno interfacciarsi, essere complementari, con il solo scopo di dare un servizio quanto più qualificato possibile al proprio cliente. Molto spesso invece il consulente non vede di buon occhio la presenza nella stessa azienda di altri professionisti che, anche se operano in campi diversi, vengono spesso percepiti come potenziali censori del proprio operato. E questo riguarda soprattutto le figure tradizionali di consulenti che sempre più frequentemente vengono affiancate da altre che interpretano ruoli più specifici ed innovativi.



Ecco allora un altro importante aspetto della consulenza, il **concetto di sinergia**: quanto più l'azienda verrà coinvolta con un approccio integrato in termini gestionali ed operativi, tanto più percepirà la figura del professionista come punto di riferimento cui affidarsi per ogni contributo in termini di scelte. La sinergia che si crea tra tutti coloro che vogliono condividere i problemi di gestione e risolverli in termini di competenza e professionalità deve passare attraverso **un'ottica di stretto coordinamento**, per favorire in azienda una visione d'insieme, una riflessione sempre più ampia sugli obiettivi da raggiungere. Tutto ciò a beneficio della creazione di una cultura all'interno dell'azienda che promuove la diffusione delle informazioni, allarga gli orizzonti, contribuendo attivamente ad un processo di gestione del cambiamento; il che, in un ambiente come quello attuale, caratterizzato da un elevato grado di incertezza, costituisce un presupposto di vitale importanza per le importanti sfide che ogni giorno l'azienda è chiamata ad affrontare.



**Parcheggiare in centro senza monete e con lo sconto dal 15 aprile è ancora più facile!**



Ora puoi acquistare o ricaricare il tuo parchimetro personale **Europark** o la tessera "a scalare" in pieno centro città, presso **R&C**, da lunedì a venerdì dalle 09.00 alle 13.00 e dalle 15.00 alle 19.00.

Scegli tra **Europark** e tessera con microchip (utilizzabili in tutte le aree di sosta gestite da **AMT S.p.A.**) la soluzione che meglio risponde alle tue esigenze di sosta, in entrambi i casi non avrai più bisogno di monete e potrai fruire di uno sconto del 10%.

**Acquisto e ricariche servizi prepagati presso:**

Via Cassa di Risparmio 11 – terzo piano



## Il 2° Torneo delle Cave

La Fincantieri Wartsila è riuscita ad aggiudicarsi una finale al cardiopalma contro il Collegio del Mondo Unito, che fino all'ultimo minuto sembrava poter sopraffare una squadra ben più esperta.

La seconda edizione del Torneo di basket amatoriale ad Aurisina, organizzato dalla Research and consulting con la collaborazione dell'AGeF e della Polisportiva Lega Nazionale Aurisina ed il patrocinio del Comune di Duino Aurisina, è stata vinta dal Circolo Fincantieri Wartsila che ad uno ad uno ha battuto tutti gli avversari, ma non senza fatica; infatti squadre come il Collegio del Mondo Unito ed il Vatta Team hanno reso l'atmosfera incandescente.



Durante una domenica che avrebbe dovuto svolgersi all'insegna del divertimento si sono toccate elevate punte di agonismo. A sorpresa il Vatta Team è riuscito ad aggiudicarsi il terzo posto sconfiggendo dapprima l'AGeF e poi l'agguerrito Tormento basket, campione uscente che, con grande delusione, è stato relegato al 4° posto.

Il Puma basket e l'AGeF hanno ricoperto le posizioni di coda, come già avvenuto nell'edizione di dicembre 2007, con uno scontro che si è concluso solo all'ultimo secondo.



Circolo Fincantieri Wartsila



Da segnalare il giovane Blagojevic Branko del Collegio del Mondo Unito, miglior marcatore con 40 punti davanti a Luca Feruglio della Fincantieri Wartsila con 23 punti.

**EMMEPI**

elaborazione dati srl  
Via Nordio, 14  
tel.: 040-775504

**BCC**  
CREDITO COOPERATIVO

**Staranzano**



**EDGAR H. GREENHAM & C° s.r.l.**  
Agente di assicurazione plurimandatario  
Via del Teatro, 1 34121 Trieste  
Tel. 040/366980; Fax 040/634660  
E-mail: edgar@greenhamco.com



**Allianz RAS**

Trieste servizi  
assicurativi  
P.zza Oberdan 4  
Trieste  
tel 040 370332



Visitate la pagina del nostro sito per tutte le informazioni e foto sul torneo.  
[www.researchandconsulting.net/2torneodellecave.htm](http://www.researchandconsulting.net/2torneodellecave.htm)