



CORRIERE DELLA SERA LUNEDÌ 16.09.2019  
**Piccole & Medie**  
**AZIENDE, STORIE, PERSONE**  
31  
L'Economia

**Piace il turismo in grotta**

(c. cte.) Continua a svilupparsi il turismo esperienziale in Italia. Tra le varie proposte, stanno registrando ottimi risultati le 52 grotte turistiche della Penisola che richiamano già oltre 1 milione e mezzo di visitatori stranieri e generano un giro d'affari che sfiora i 25 milioni di euro l'anno. Al primo posto, per grotte naturali visitabili la Sardegna (ne ha 12), seguita da Friuli-Venezia Giulia (6 siti), Puglia (5) e da Lazio e Toscana con 4.

**Shopper fuorilegge, affari giù**

(c. cte.) Costa oltre 300 milioni di euro al settore della bioplastica lo scarso rispetto della normativa sui sacchetti per la spesa. La diffusione delle shopper «fuorilegge», secondo Assobioplastiche, è sia un freno per lo sviluppo del comparto dei materiali biodegradabili, ma anche un problema non piccolo visto l'avvento della direttiva europea che prevede la totale scomparsa della plastica monouso dal 2021.

**25**

**miliardi per il franchising**

(c. cte.) È il giro d'affari del franchising. Oltre 200 mila le persone occupate (+10,9% dal 2014). In 5 anni i punti vendita sono cresciuti dell'8,3%, gli affiliati del 4,5%.

**PAGAMENTI DISGELO TROPPO LENTO**



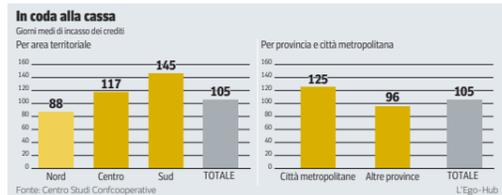
**Multinazionale**  
Giuseppe Bottanelli, classe 1937, è il patron di Profilmecc tubi e profilati in acciaio  
**L'impero dei tubi è nato con la 500 e vale 300 milioni**

«Le marmite delle auto Fiat sono realizzate con il nostro acciaio: siamo fornitori ufficiali, con tanto di certificazioni e il nostro è un prodotto a scarto zero». Giuseppe Bottanelli è il patron di Profilmecc group, azienda con casa madre a Torino e controllate sparse tra Cuneo, Pordenone e Teramo, per un totale di otto stabilimenti e una rete commerciale in tutta Europa e sui principali mercati del Mediterraneo. Bottanelli diventa imprenditore quando il padre Giovanni acquista un paio di camion ballilla a gasogeno e fonda la ditta di trasporti «Fratelli Bottanelli». Allora aveva solo la licenza media, poi divenne geometra studiando alle scuole serali, e avviando poi l'attività da libero professionista. Nel 1996, rilevò, per dieci miliardi di lire, il 4% dell'ex Falck di Vobarno. Poi, l'incontro che cambia la vita: il patron di Profilmecc viene chiamato dalla Fiat per realizzare i primi paraurti della Fiat 500. Oggi il gruppo, specializzato in produzione di tubi e profilati saldati ad alta frequenza di precisione, ha fatturato 300 milioni di euro nel 2018, il 41% in Italia e il resto in Europa, e conta circa 500 dipendenti. «Nonostante lo scorso anno ci sia stato un leggero calo per via di un rallentamento verso Spagna e Portogallo, negli ultimi cinque anni la quota di export continua ad aggirarsi sul 60%», racconta Bottanelli. I suoi prodotti vengono utilizzati per numerose applicazioni, dall'automotive all'industria del ciclo e motociclo, alla fabbricazione di mobili, di articoli per campeggio e per l'infanzia, fino alla produzione di radiatori e applicazioni per l'edilizia. «Compriamo coils dalle grandi acciaierie, qualcosa come 300 mila tonnellate di varie qualità», continua l'imprenditore, che lavora anche con Volkswagen e Mercedes.

**Barbara Millicci**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

**L'allarme dell'Alleanza delle cooperative: i tempi si sono un po' velocizzati, ma ci manca la liquidità. E trovare ascolto in banca resta complicato**

di **Isidoro Trovato**



Ritardi nei pagamenti della Pubblica amministrazione e difficoltà di accesso al credito. Sono di nuovo questi i due ostacoli maggiori registrati dalle cooperative italiane. Una sorta di ritorno al passato a quel 2009 all'indomani dell'esplosione della grande crisi economica. Un parallelismo che vale per il genere dei problemi non per l'entità. Oggi, infatti, si registra un sensibile miglioramento rispetto agli anni scorsi, soprattutto in tema di tempi di pagamento: c'è un dimezzamento dello stock dei crediti pregressi e una notevole riduzione dei tempi, ma restano forti differenze a livello territoriale. Dall'osservatorio del centro studi di Confcooperative emerge, infatti, che i giorni medi di incasso passano dagli 88 per il Nord ai 117 del Centro per passare ai 145 del Sud (con il caso Catania che si aggira sui 12 mesi).

**Equilibri**

Ammonta a 737 milioni di euro lo stock consolidato di crediti in ritardo che interessa almeno 3 mila enti della cooperazione sociale, sanitaria e della produzione lavoro e servizi. Ci sono in gioco oltre 150 mila persone occupate da queste imprese con il 60% dei crediti avanzati dalle cooperative sociali e sanitarie e il 40% dell'area produzione lavoro e servizi. A conti fatti, negli anni della crisi, tra i fallimenti, i su 4 è stato determinato dai mancati pagamenti della Pubblica amministrazione. Le cose oggi sono nettamente migliorate, ma occorre ridurre ancora tempi e stock del debito, sempre con la dovuta considerazione del delicato equilibrio dei conti pubblici, ma in troppi casi le imprese continuano a fare da banca alla Pubblica amministrazione visto che lo stock complessivo di debiti commerciali ammonta a 53 miliardi, oltre il 3% del Pil. Resta co-



**Ostacoli e soluzioni**  
Maurizio Gardini, presidente di Alleanza delle cooperative

toro di ricchezza. Le imprese continuano a fare da banca alla Pubblica amministrazione. È troppo alto il costo del lavoro che vede un carico fiscale pari al 47,7%, mentre la media dei Paesi Ocse è del 35,92%. Inoltre le imprese sono zavorrate da 31 miliardi di euro di costi della burocrazia: impiegano 238 ore, oltre 6 settimane di lavoro, per far fronte ai 14 principali adempimenti fiscali. Germania e Francia hanno un'altra tassazione, ma una crescita solida. L'Italia ha una tassazione alta a cui corrisponde una bassa crescita».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Dispositivi medicali**  
Danilo Crapelli, ceo di Novavision, attiva nei campi di salute, benessere e medicina estetica  
**Biotech e salute: la ricetta brianzola conquista i cinesi**

Preferisce la prevenzione e la cura del corpo alla chirurgia invasiva Danilo Crapelli, ceo di Novavision Group. L'azienda brianzola, con sede a Misinto (Monza Brianza), vanta un settore di ricerca e sviluppo di ultima generazione, che si distingue per lo sviluppo e la progettazione di biotecnologie avanzate, tra le quali apparecchiature elettromedicali, prodotti dermocosmetici e formazione nel campo della medicina estetica. Il gruppo ha fatturato oltre 12 milioni di euro nel 2018, con l'obiettivo di arrivare a quota 100 nel giro di cinque anni: complice la recente acquisizione di Novavision da parte della società Guangzhou Haozhi Biological Equipment Co. Ltd. «I nostri investitori — spiega Crapelli — hanno capito perfettamente la potenzialità delle nostre tecnologie e l'impegno costante (25 ormai i brevetti esclusivi dell'azienda) in termini di innovazione. Per questo prevediamo una forte espansione non solo in Asia e a cominciare dai Paesi Arabi». Obiettivo del 2019, conquistare anche il comparto wellness e sport, proponendo una nuova tecnologia collegata a una tuta speciale che, mentre si fa esercizio, promette di ottenere gli stessi risultati di tre ore di palestra in venti minuti, grazie all'elettrostimolazione simultanea di tutte le fibre muscolari. «Il tempo — conclude Crapelli — è una risorsa preziosa. Per questo motivo una delle nostre missioni è valorizzarlo, così come aiutare gli utenti a ritrovare benessere fisico e psicologico. Le nostre tecnologie sono pensate per andare oltre la sola esigenza estetica ed essere applicate anche a livello terapeutico: dalla riabilitazione sportiva fino ai problemi legati alla menopausa e post-oncologici, come nel caso dei trattamenti ginecologici già in fase di sperimentazione in ospedali come Bergamo e Mangiagalli di Milano».

**Carlotta Clerici**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Medical devices**  
Danilo Crapelli, CEO of Novavision, leader in the fields of health, wellness and aesthetic medicine

**Biotech and health: the Brianza recipe wins over the Chinese**

Danilo Crapelli, CEO of Novavision Group, prefers prevention and care of the body to invasive surgery. The Brianza-based company, located in Misinto (Monza Brianza), boasts a state-of-the-art research and development sector, which stands out for the development and design of advanced biotechnologies, such as electromedical equipment, dermocosmetics, and training in the field of aesthetic medicine. The group's turnover was over 12 million euros in 2018, with the aim of reaching 100 in five years, thanks to the recent acquisition of Novavision by Guangzhou Haozhi Biological Equipment Co. Ltd. "Our investors - Crapelli explains - have a perfect understanding of the potential of our technologies and of our constant commitment to innovation (at the time of writing, the company has 25 exclusive patents). For this reason we expect a strong expansion that will not be limited to Asia, starting with the Arab countries". The goal for 2019 is to conquer the wellness and sports sector, proposing a new technology linked to a special suit which, during a workout, promises to obtain the same results as a three-hour gym session in twenty minutes, thanks to the simultaneous electrostimulation of all muscle fibres. "Time - Crapelli sums up - is a precious resource. Hence one of our missions is to make the best use of it, as well as help users to regain physical and psychological well-being. Our technologies are designed to go beyond the mere aesthetic need and to also be applied at a therapeutic level: from sports rehabilitation to the menopause and post-cancer problems, as in the case of gynaecological treatments already being tested in hospitals such as Bergamo and Milan's Mangiagalli".

**Carlotta Clerici**  
© ALL RIGHTS RESERVED