

Le Pmi hanno sete di formazione

Indagine Confapi sulle competenze per conquistare i mercati esteri

Individuate cinque aree dalla gestione alle nuove tecnologie al marketing

MAURIZIO CARUCCI

ROMA

Le aziende italiane chiedono più formazione in comunicazione, management e Ict. Un'indagine realizzata da Confapi, la Confederazione delle piccole e medie imprese private italiane, evidenzia i fabbisogni formativi delle Pmi. Lo studio è stato condotto attraverso interviste mirate a 1.500 realtà produttive che aderiscono a Confapi: il 67% delle aziende coinvolte appartiene al Nord, il 33% al Centro-Sud.

Il 23% degli intervistati ha dichiarato di essere consapevole che i mercati sono caratterizzati da una forte concorrenza internazionale, il 21% lamenta la mancanza di un'adeguata qualificazione del management aziendale, il 17% di un'adeguata qualificazione delle risorse umane mentre il 12% delle imprese coinvolte sottolinea la mancanza di strategie pubbliche di sviluppo industriale.

«L'indagine che abbiamo condotto – commenta **Maurizio Casasco**, presidente di Confapi – evidenzia l'importanza della formazione in un sistema produttivo che cambia molto velocemente, e le molteplici esigenze delle nostre Pmi». In questo contesto, di che tipo di formazione hanno bisogno le Pmi che, nel nostro Paese, rappresentano il 95% delle aziende attive? Lo studio individua cinque aree: relazionale, gestionale e innovativa/Ict, amministrazione, finanza e controllo, marketing e vendite. Nell'area relazionale le imprese coinvolte ritengono sia im-

portante sviluppare percorsi di formazione per promuovere il lavoro in team (41%), per gestire al meglio le risorse umane (30%), sviluppare capacità di negoziazione (30%) e favorire la comunicazione d'impresa (30%).

L'area gestionale evidenzia l'importanza di un processo formativo che sappia sviluppare le capacità organizzative del management (44%), favorire l'orientamento ai risultati (43%), formulare piani e strategie adeguati agli obiettivi (39%) e affrontare e assumere rischi (33%). Per l'area innovativa e Ict, la formazione dovrebbe principalmente supportare l'adattabilità al cambiamento (50%) e la propensione all'innovazione (42%) dell'azienda, così come vengono valutati molto importanti i corsi di formazione per acquisire know how a proposito dei sistemi informatici per la gestione d'impresa (28%).

Nell'area amministrazione, finanza e controllo, le aziende considerano essenziali i percorsi formativi relativi alla pianificazione finanziaria (41%), all'amministrazione del personale (39%), e all'acquisizione di competenze relative alle tecniche per il controllo di gestione (32%). Infine, l'area marketing e vendite richiede lo sviluppo di competenze a sostegno del marketing per l'internazionalizzazione (40%), per migliorare le capacità negoziali (42%) e le conoscenze linguistiche (35%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alberto (Api)**«Le imprese torinesi non possono più aspettare»**

«È ora di rendersi conto che le nostre imprese e il nostro territorio non possono più aspettare. Così come non può più aspettare il Paese. È evidente che c'è un problema di sistema». Lo ha detto Corrado Alberto, presidente dell'Api, l'associazione delle piccole imprese che ha tenuto l'assemblea annuale al Salone del Libro. «Occorre partire quindi dalle basi e soprattutto da un lavoro di squadra — spiega — per bilanciare la competitività del sistema Italia. Serve quindi un lavoro concreto in sinergia con le istituzioni e gli altri attori economici e sociali presenti. Non possiamo permetterci posizioni di parte. Ed è evidente che

occorre avere obiettivi concreti. Regole certe quindi, leggi chiare, meno burocrazia, più spazio all'innovazione per le pmi. Noi di Api Torino abbiamo già iniziato lavorando strettamente con l'amministrazione comunale e con gli atenei torinesi e prima di tutto con il Politecnico. È una svolta nel metodo che intendiamo continuare».

Più critico il presidente nazionale di Confapi **Maurizio Casasco**, che ha invocato una rivoluzione nel sindacato degli imprenditori: «Basta con il monopolio della rappresentanza — ha detto al Salone —. Confindustria, dopo l'uscita di Fca e Luxottica, ha al vertice imprese parastatali come Eni, Enel, Acea, Poste, Terna. Come può un presidente eletto da questi gruppi contraddire il governo?».

«Questo è il vero conflitto di interessi — ha aggiunto —. È mancata la voce forte degli imprenditori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Del Vecchio segue l'esempio di Marchionne

Luxottica ci vede bene. E lascia Confindustria

Il colosso mondiale degli occhiali

Luxottica ci vede bene e lascia Confindustria

Il colosso degli occhiali manda la disdetta all'associazione: «Ci sentiamo isolati, continueremo ad esserlo»

di SANDRO IACOMETTI

Una lettera di disdetta. Niente polemiche. Se n'è andata così Luxottica, colosso internazionale dell'occhialeria, vanto del made in Italy, campione del benessere aziendale, con premi di risultato e benefit di ogni tipo (...)

(...) elargiti con generosità ai dipendenti. Anche il gruppo fondato da Leonardo Del Vecchio, alla fine, ha deciso di prendere la via dell'uscio. Anche Luxottica è fuori da una Confindustria che non riesce più a tenere dentro i suoi gioielli.

Ad aprire gli argini fu Sergio Marchionne nel lontano 2012. «Fiat», scrisse allora l'ad, «non può permettersi di operare in Italia in un quadro di incertezze che la allontanano dalle condizioni esistenti in tutto il mondo industrializzato». Da allora, la fuga non si è più interrotta. Gli iscritti sono calati dell'11% in quattro anni. E ad uscire non sono state solo le pmi, sottorappresentate, trascurate, dimensionalmente e strutturalmente lontane dalle esigenze e dalle battaglie dei grandi gruppi, ma anche quei pezzi da novanta che costituiscono l'ossatura dell'industria italiana. Uno dopo l'altro hanno fatto le valigie Salini Impregilo, Amplifon, le Cartiere Pigna, Morellato, Gruppo Ferretti, Kerakoll, Fincantieri.

STILLICIDIO

Che a salutare ora sia Luxottica non è solo l'ultima goccia di uno stillicidio. A pagare il prezzo diretto dell'uscita saranno le quattro territoriali Treviso, Trento, Torino e soprattutto Belluno, la più piccola, che dovranno rinunciare alle robuste quote associative versate dal re degli occhiali in proporzione al numero di dipendenti. Ma l'addio di Del Vecchio (che resterà comunque iscritto all'associazione di categoria Anfao per mantenere il contratto di settore) rappresenta una ferita nell'intero sistema confindustriale, il segno che qualcosa si è rot-

to. Qualcuno ha ipotizzato che dietro la mossa ci sia la recente fusione con la francese Essilor, la voglia di portare il gruppo fuori dai confini. Ma il patron di Luxottica ha già chiarito che non ha alcuna intenzione di abbandonare il Paese, che resterà quotato anche a Milano e che l'Italia rimane un tassello fondamentale e imprescindibile del grande progetto del polo europeo degli occhiali. La decisione di Del Vecchio non è una strappo, ma una presa di coscienza, una riflessione sull'opportunità e il senso di un'appartenenza che non ha, evidentemente, più ragion d'essere. «Ci siamo sentiti isolati e dunque continueremo ad esserlo», ha sintetizzato il vicepresidente del gruppo Luigi Francavilla, facendo riferimento ad una sensazione «d'abbandono» che si protrae da anni.

MODELLO CULTURALE

Fraasi e posizioni con cui i dirigenti guidati da Vincenzo Boccia dovranno confrontarsi. Così come dovranno farlo con l'insofferenza che cresce tra i piccoli. «L'Italia», ha detto il presidente di Confapi, [Maurizio Casasco](#), è fatta di pmi ma questo modello, che non è solo economico ma anche sociale e culturale non è valorizzato come dovrebbe. Ci vuole una grande alleanza datoriale, che sia pure Confindustria a guidare, ma che sia libera». E libera, secondo Casasco, Viale dell'Astronomia non lo è più. Dopo l'uscita dei grandi, l'associazione è monopolizzata dalle aziende statali. «Eni, Enel, Acea, Poste, Terna, come può un presidente eletto da questi gruppi contraddire il governo?», si chiede il presidente di Confapi.

Lo scorso febbraio Confindustria ha firmato un patto con i sindacati in cui si prevede che anche la rappresentanza datoriale venga misurata. Sarà interessante vedere i risultati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA SCHEDE**HA INIZIATO LA FIAT**

Nel gennaio 2012 la Fiat di Sergio Marchionne ha dato l'addio ufficiale a Confindustria.

ALTRE USCITE

Nel 2016 ha lasciato Viale dell'Astronomia quasi tutta l'industria nautica. Poi se ne sono andate Salini Impregilo, Amplifon, la Cartiere Pigna, la padovana Morellato, Kerakoll.

SCONTENTI

Per i manager di Barilla, «così com'è, Confindustria non funziona». E poi Fincantieri, anni fa, decise di sospendere per protesta il pagamento delle quote associative per le territoriali di Genova e Gorizia

ISCRITTI IN CALO

A fine 2016 Confindustria contava 59.922 iscritti. Erano 67.591 nel 2012. Significa -11%.

ISOLATI

Il vicepresidente di Luxottica, Luigi Francavilla, così ha motivato l'uscita da Confindustria: «Ci siamo sentiti isolati e dunque continueremo ad esserlo».



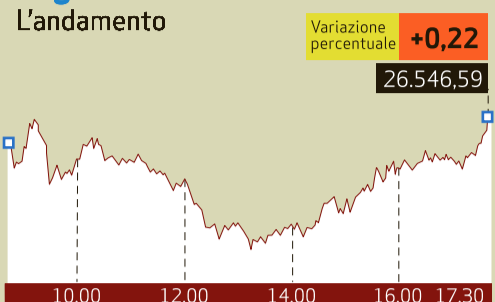
Il patron di Luxottica, Leonardo Del Vecchio, ha deciso di uscire da Confindustria

Le Borse nel Mondo

MILANO			
Ftse Italia All Share	26.546,49	+0,22%	
Ftse Mib	24.221,47	+0,26%	
Ftse Italia Star	38.927,99	-0,38%	
LONDRA			
Ftse 100	7.710,98	-0,18%	
FRANCOFORTE			
Dax 30	12.977,71	-0,18%	
PARIGI			
Cac 40	5.540,68	-0,02%	

ZURIGO			
Smi	9.000,89	+0,08%	
INDICE EUROPEO			
ESTX € Pr	395,44	-0,03%	
NEW YORK			
Dow Jones	24.899,41	+0,27%	
Nasdaq	6.964,37	+0,17%	
TOKYO			
Nikkei	22.865,86	+0,47%	

La giornata dell'All Share



La giornata delle bresciane

	ieri	preced.	%		ieri	preced.	%
AZA	1,6080	1,6000	+0,50 ▲	INIZIATIVE BRESCIANE	20,80	20,80	-
BIALETTI	0,4500	0,5000	-10,0 ▼	POLIGRAFICA S. FAUSTINO	6,920	7,000	-1,14 ▼
CEMBRE	27,400	26,700	+2,62 ▲	SABAF	19,30	19,32	-0,10 ▼
GEFRAN	8,800	8,420	+4,51 ▲	UBI BANCA	4,326	4,280	+1,07 ▲

TRASPORTO AEREO. Gli obiettivi della compagnia nata dalle ceneri di Meridiana

Air Italy potenzia la flotta e punta a nuovi record

Conta di arrivare a 10 milioni di passeggeri nel 2022 offrendo «standard eccellenti». Il primo nuovo velivolo è un Boeing 737 max

MILANO

Air Italy potenzia la flotta con 50 nuovi aerei e conta di raggiungere 10 milioni di passeggeri per il 2022 diventando la «migliore compagnia italiana e un network globale» ed offrendo ai passeggeri «standard eccellenti». La compagnia, nata dalle ceneri di Meridiana, prevede anche una continua espansione con il potenziamento delle rotte domestiche e di quelle intercontinentali da Milano.

L'avventura è iniziata a marzo dopo che Qatar Airways ha acquisito il 49% di Aqa Holding, la nuova società madre di Air Italy, mentre Alisarda, precedentemente azionista unico, ora ne detiene il 51%. Sul fronte del potenziamento della flotta si prevedono 50 nuovi aerei entro il 2022. Il primo nuovo velivolo è un Boeing 737 max, a cui si aggiungeranno altri 19 aerei nei prossimi tre anni. L'aereo è atterrato a Milano Malpensa, in arrivo da Everett (Seattle), dove è stato accolto dal battesimo delle squadre dei vigili del fuoco aeroportuali. A Malpensa sono state presentate anche le nuove divise del personale di cabina di Air Italy, che verranno introdotte nei prossimi mesi.

Grazie alla «nostra flotta - ha detto il presidente Air Italy Francesco Violante - puntiamo a 10 milioni di passeggeri entro il 2022». Puntiamo a «diventare la migliore compagnia italiana ed un network globale». Vede prospettive positive anche il group ceo di Qatar Airways, Akbar Al Baker, secondo il quale la compagnia diventerà «leader sul mercato». Per il presidente di Alisarda, Marco Rigotti, la prospettiva è «offrire servizi che nessun vettore propone».

Per le nuove rotte, Air Italy prevede nuove destinazioni intercontinentali servite da Milano con New York (1 giugno), Miami (8 giugno), Bangkok (9 settembre) e Mumbai (30 ottobre). La compagnia ha già inaugurato a maggio le rotte che collegano Milano a Roma, Napoli, Palermo e Olbia. Ulteriori voli da Milano verso Catania e Lamezia Terme prenderanno avvio rispettivamente dal primo luglio e primo settembre. Con le nuove rotte e la flotta potenziata la sfida alle altre compagnie è ormai aperta. Ma i concorrenti europei «possono stare tranquilli - ha concluso Al Baker - il nostro obiettivo è di consentire agli italiani di volare con standard eccellenti». •



La presentazione del Boeing 737 max di Air Italy a Malpensa

L'emissione

Btp Italia: il primo giorno domanda a 2,3 miliardi

Parte da una domanda di 2,3 miliardi di euro il nuovo Btp Italia. A tanto ammontano gli ordini, con 33.238 contratti, nel primo giorno dell'emissione destinata fino a domani ai risparmiatori. La raccolta si concluderà giovedì, giornata riservata agli investitori istituzionali. Sarà la risposta di questi ultimi a fornire il polso del livello di gradimento al titolo di Stato indicizzato all'inflazione in questa fase di incertezza politica. Il risultato supera i 3 miliardi dell'avvio lo scorso novembre del precedente Btp Italia che alla

fine aveva toccato i 7,1 miliardi, la metà dei quali dagli istituzionali. Le caratteristiche sono quelle dei collocamenti precedenti, salvo per la durata, tornata a 8 anni (scadenza a maggio 2026) dai 6 delle ultime emissioni. Le cedole sono semestrali, indicizzate all'indice dei prezzi; il tasso minimo garantito è stato fissato allo 0,4%. Il rimborso è unico a scadenza e, a chi acquista l'emissione durante la fase del collocamento e conserva il titolo fino al termine naturale, verrà corrisposto un «premio fedeltà» del 4 per mille lordo calcolato sul capitale investito.

Brevi

INTESA SANPAOLO
GIANLUIGI VENTURINI
NUOVO DIRETTORE
REGIONALE LOMBARDIA
Gianluigi Venturini è il nuovo direttore regionale Lombardia di Intesa Sanpaolo. Con sede a Como include tutte le province, tranne Milano e Monza Brianza. Venturini succede a Paolo Graziano, che assume un nuovo incarico nell'area di governo chief lending officer come responsabile della direzione Crediti per la Divisione Banca dei Territori.

METALMECCANICI
RSU ALLA PORTERI:
DUE DELEGATI ALLA FIM
UNO ALLA FIM DI BRESCIA
Nel rinnovo delle Rsu alla Porteri srl di Tavernole sul Mella, azienda di stampaggio a caldo, a fronte dei 33 aventi diritto e 24 votanti, la Fim di Brescia ha ottenuto sette preferenze eleggendo 1 delegato, la Fiom 16 consensi e due rappresentanti. Soddisfazione viene espressa dalle due organizzazioni sindacali di categoria per l'esito della consultazione in fabbrica.

RAPPRESENTANZA
CASASCO (CONFAPI)
VA ALL'ATTACCO
DI CONFINDUSTRIA
«Basta con il monopolio della rappresentanza. Confindustria, dopo l'uscita di Fca e Luxottica, ha al vertice imprese parastatali come Eni, Enel, Acea, Poste, Terna. Come può un presidente eletto da questi gruppi contraddire il Governo? Lo ha detto il presidente di Confapi Maurizio Casasco. «Questo è il vero conflitto di interessi», ha aggiunto Casasco.

COMMERCIO. Si lavora a un accordo

Cina, Trump apre: aiuti al colosso Zte ma via i dazi agricoli

Il presidente Usa chiede un passo indietro per salvare la società di tlc

NEW YORK

Un aiuto a ZTE in cambio della rimozione di miliardi di dollari di dazi sui prodotti agricoli americani. Gli Stati Uniti e la Cina lavorano a un accordo dopo l'intervento a sorpresa di Donald Trump che, su Twitter e su pressione del presidente cinese Xi Jinping, ha teso la mano al colosso cinese delle telecomunicazioni, colpito dalle sanzioni americane e che rischia di scomparire. I 140 caratteri di Trump colgono alla sprovvista anche la sua amministrazione che aveva dipinto il caso di ZTE come una questione legale e non politica, con il colosso cinese accusato di aver violato le sanzioni imposte dagli Usa contro il regime di Teheran, continuando a spedire illegalmente beni e tecnologie in Iran.

«Io e il presidente Xi stiamo lavorando insieme per garantire alla società di telecomunicazioni cinese Zte un modo per tornare velocemente alla sua attività. Troppi posti di lavoro si stanno perdendo in Cina», ha twittato Trump imponendo una netta inversione di rotta e incaricando il segretario al Tesoro a lavorare a un accordo. Steven Mnuchin è ritenuto l'uomo adatto all'impresa, di sicuro più aperto al dialogo e meno «falco» del consigliere della Casa Bianca Pat Navarro e del rappresentante al

commercio Robert Lighthizer. L'intesa allo studio prevede un allentamento del divieto imposto alle aziende americane di vendere componenti a ZTE. In cambio Pechino dovrebbe fare un passo indietro sui dazi ai prodotti agricoli americani, incluso il ginseng e il maiale, decisi come ritorsione a quelli sull'acciaio e l'alluminio annunciati da Trump. Un'intesa faciliterebbe anche l'acquisizione di NXP Semiconductors da parte di Qualcomm, bloccata dalle autorità cinesi. Wall Street cerca di capire se le trattative rappresentino un allentamento delle tensioni commerciali fra la prima e la seconda economia al mondo. Di definitivo ancora non c'è però nulla e la visita del vice ministro degli esteri cinese, Liu He, a Washington da oggi è ritenuta cruciale.

Una visita che è sembrata in bilico fino all'ultimo ma che è stata confermata. Per Trump un allentamento dei dazi cinesi sui prodotti agricoli americani rappresenterebbe un successo in vista delle elezioni di medio termine: i dazi cinesi infatti colpiscono soprattutto gli elettori repubblicani, complicando ulteriormente il tentativo del partito del presidente di mantenere il controllo della Camera e del Senato in novembre. Ma la retromarcia ordinata da Trump, la seconda in un mese, solleva un'ondata di polemiche. •

RINNOVABILI. L'investitore con base a Brescia

Eg Holding entra con il 37% in Enerqos energy solutions

MILANO

EG Holding, investitore industriale con core business nel settore energetico, del gas e dell'efficienza con base a Brescia, diventa azionista della Enerqos Energy Solutions ESCo lombarda leader nell'efficienza energetica. L'accordo, siglato con il nuovo partner industriale che entra con il 37% in aumento di capitale, contribuirà ad accelerare le attività di sviluppo della società per giocare un ruolo chiave nel consolidamento del settore. L'iniziativa

rientra nei piani strategici di Enerqos Energy Solutions volti a favorire sinergie operative e sviluppare nuovi prodotti e servizi sulla customer base.

«L'efficiamento energetico - dice Stefano Bolla, presidente di EG Holding - è un settore nel quale il nostro Gruppo ha deciso di investire individuando in Enerqos un partner dotato di ottime professionalità. Grazie a questa collaborazione confidiamo di poter sviluppare e condividere un percorso di crescita cogliendo le opportunità offerte dal mercato». •

CANADA. In vista della legalizzazione a luglio

Big della marijuana: Aurora Cannabis compra Medreleaf

NEW YORK

Fermento in Canada nel settore della marijuana in vista della legalizzazione a luglio della cannabis a uso ricreativo. Aurora Cannabis, produttore e distributore della sostanza, ha raggiunto un accordo per comprare la rivale MedReleaf per 3,2 miliardi di dollari canadesi.

L'intesa interamente in azioni valuta MedReleaf 29,44 dollari canadesi per azione, un premio del 18% sul valore di chiusura di venerdì scorso. Aurora controllerà il 61%

dell'azienda combinata; la quota restante sarà di MedReleaf.

Grazie a queste nozze, la capacità produttiva diventa pari a 570mila chilogrammi di marijuana l'anno.

Il mercato canadese della sostanza varrà 6,5 miliardi di dollari canadesi entro il 2020 con la popolazione che acquisterà 800mila chilogrammi di cannabis.

Al Toronto Stock Exchange, Aurora Cannabis sale dello 0,5% e MedReleaf avanza dell'1,5% a 25,28 dollari canadesi. Canopy Growth balza del 9,2%. •



Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa

Nuovo Regolamento Privacy: cos'è e come gestirlo

giovedì 17 maggio 2018 - ore 20.30 presso CNA
Via Orzinuovi 3 - Brescia - Seminario Gratuito

Il prossimo 25 maggio entrerà in vigore il Regolamento UE 2016/679 che ridefinisce le regole legate al trattamento dati personali. Le regole generali riguardano tutti i titolari di impresa che dovranno, dapprima, effettuare un'analisi precisa e mirata dei dati generati e trattati, per poi adottare le misure più efficaci e specifiche per la loro gestione e tutela.

Non saranno più consentiti interventi generici o casuali. CNA intende fornire una nuova occasione di incontro per illustrare in modo chiaro e pratico gli elementi essenziali del nuovo Regolamento Europeo Privacy.

Sono numerose le novità che interesseranno le imprese ed è bene conoscerle e governarle adeguatamente per evitare di commettere errori, incorrere in sanzioni, o trovarsi a dover gestire in modo poco ragionato il cambiamento.

Per agevolare le imprese partecipanti, saranno portati casi pratici e sarà possibile il confronto aperto con il relatore.

- Programma**
- Introduzione al Regolamento UE;
 - Tempi per la presa in carico degli adempimenti;
 - Ambiti di applicazione del Regolamento;
 - Principio di Accountability (rendicontazione e responsabilità);
 - Interessati, informativa e consenso;
 - Analisi del rischio;
 - Misure da mettere in atto verso i dipendenti, i clienti e i fornitori;
 - Nuovi diritti;
 - Sistema sanzionatorio;
 - Come adeguare l'azienda

Relatore: Ing. Monica Perego

Per Info e Partecipazione: CNA Brescia - sviluppo@cnabrescia.it - tel. 0303519511 - fax 0303519735