

Rassegna del 02/03/2013

NESSUNA SEZIONE

23/02/2013	Corriere di Novara	14	<u>Mondo artigiano, speranza per la ripresa</u>	Groppetti Eleonora	1
23/02/2013	Corriere di Novara	26	<u>Internazionalizzazione: un aiuto per accompagnare le piccole e medie imprese artigiane nel mondo</u>	Cavalli Laura	3
26/02/2013	Cuneo Sette	11	<u>Crosetto è nella Confartigianato Europea</u>	...	4
28/02/2013	Popolo Dertonino	16	<u>Basiglio è il presidente nazionale dei restauratori</u>	...	5
01/03/2013	Novara Oggi	13	<u>Esperti del legno si aggiornano</u>	...	6
01/03/2013	Tribuna Novarese	11	<u>L'Ain guarda al Marocco con un convegno a Borgomanero</u>	...	7
02/03/2013	Giornale del piemonte	6	<u>Le pmi puntano a e-commerce e web marketing</u>	...	8
02/03/2013	Il Nordovest	6	<u>La ripresa passa dal web serve più "e-commerce" per uscire dalla crisi</u>	Anzaldi Salvo	9

1

SCUOLA E IMPIEGO FUTURO CONVEGNO SULL'OFFERTA FORMATIVA PER I RAGAZZI CHE DEVONO SCEGLIERE DOPO LA MEDIA

Mondo artigiano, speranza per la ripresa

Aumentano gli iscritti agli istituti tecnici e commerciali, a scapito dei licei

ROMENTINO

Una serata utile, che ha fornito informazioni ai genitori presenti. Ha centrato l'obiettivo il convegno sull'offerta formativa "Da grande farò... La scelta al termine della terza media": proposta dalla scuola media Pastore, la serata si è svolta nei giorni scorsi nei locali dell'edificio scolastico di via Sanzio. Al tavolo numerosi esperti del settore per cercare di fare chiarezza su una scelta importante, la scuola superiore da frequentare dopo i 14 anni, «scelta - ha detto il dirigente scolastico, professoressa Alida Colombano, affiancata dalla fiduciaria della Pastore, professoressa Lucilla Manenti - da fare con la testa e con il cuore, ragionando sul futuro in base a interessi e attitudini dei nostri ragazzi e guardando a quanto offre il territorio. Questa iniziativa, proposta per la prima volta ai genitori di terza e, in particolare, a quelli di seconda, vuole essere un aiuto concreto a docenti e genitori per affrontare nel modo migliore questo momento grazie alla presenza di esperti che vivono quotidianamente tali problematiche». Il dottor Gianni Canazza, responsabile Area Relazioni Industriali - Lavoro e Previdenza dell'Associazione Industriali di Novara, ha aperto un orizzonte sul domani, toccando "Le opportunità del territorio e gli sbocchi occupazionali": «Chi termina la scuola media ha davanti cinque anni che gli consentiranno di meditare una scelta da

fare, come già detto prima, con la testa e con il cuore, con maggior tranquillità rispetto a dopo quando poi si farà sentire anche l'ansia per un momento importante della propria vita». Guardando alla situazione del mondo del lavoro, Canazza ha sottolineato che «le aziende private sono tra le poche che creano occupazione, mentre prima lo erano lo Stato e il mondo del credito». Dati alla mano, dal 2009 a oggi, con la crisi che ha ridotto le assunzioni, Canazza ha guardato con ottimismo al futuro, «ci sono ampi spazi, ecco il messaggio. Contiamo di uscire dalla crisi, le aziende torneranno ad assumere ma non troveranno tecnici: le stime è che ne mancheranno 65.000». Di qui l'invito a seguire questo indirizzo, unito a un appello: «Stiamo tenendo fuori dal mercato del lavoro industriale la metà dei giovani: le ragazze non scelgono gli istituti tecnici, considerati una scuola di genere».

È partito dalla sua esperienza il geometra Franco Biondo (presidente Cna): parlando del "Mercato dell'artigianato", ha voluto raccontare il suo percorso personale che lo ha portato a diplomarsi mentre era già avviata la carriera di artigiano di cui ha tessuto lodi sincere. «È una volta diplomato - ha detto - sono tornato a fare l'operaio. Contento della mia scelta, contento di un lavoro che ha comunque a che fare con l'arte. Nel mondo dell'artigianato riponiamo le speranze di ribaltare la situazione, visto che la grande impresa ha fallito. Oggi chi ha perso il lavoro diventa lavoratore autonomo nel nostro settore. E in questo modo diventa artefice del proprio destino. Ci sono mestieri in via d'estinzione perché nessuno li vuole

fare. Le opportunità quindi non mancano». Con l'imperativo "Loro devono scegliere" le dottoresse Rossella Grandi ed Elena Garetti (del servizio Formazione e Lavoro della Provincia di Novara) hanno focalizzato il momento della scelta e il supporto di cui necessitano i ragazzi di fronte a questa decisione: «Ci sono ragazzi e genitori che si rivolgono a noi per affrontare una scelta che deve tener conto delle materie preferite dei giovani, delle loro passioni, delle loro motivazioni, delle loro attitudini: tutto questo serve per aiutarli a conoscere le opportunità e a decidere in un momento critico in cui si deve procedere insieme, giovani e adulti». Da parte del dottor Giovanni Cattaneo (responsabile del settore scuola Cisl) uno sguardo alle iscrizioni nel nostro territorio, precisando che «il percorso di studio non sempre condiziona le scelte universitarie. Negli ultimi tre anni la provincia di Novara è in linea con i dati nazionali. Prima l'aumento deciso dei licei con una contenuta flessione di tecnici e professionali. Poi, nel 2012, il calo dei licei (con i corsi ormai a regime) e la ripresa degli altri indirizzi, dei tecnici che, insieme al commerciale, è uno dei grandi filoni della nostra provincia, e dei professionali. Mai forzare i ragazzi nelle scelte, perché in questo caso quasi sempre soccombono. È importante coltivare i propri interessi e impegnarsi perché senza l'impegno non si va da nessuna parte. Il mio consiglio è scegliere con grande serenità». La chiusura sulle parole del sindaco Gianbattista Paglino che ha esortato i ragazzi: «Portate avanti le vostre idee».

Eleonora Groppetti





3

PRESENTATO L'ACCORDO SIGLATO DA CONFARTIGIANATO, CONFARTIGIANATO FIDI, ITALY EXPORT E INTESA SAN PAOLO

Internazionalizzazione: un aiuto per accompagnare le piccole e medie imprese artigiane nel mondo

■ Un accordo per accompagnare i processi di internazionalizzazione delle aziende associate, valorizzando le competenze specialistiche dell'associazione imprenditoriale ed i servizi commerciali e finanziari del Gruppo bancario. L'hanno siglato Confartigianato Imprese Piemonte Orientale, Confartigianato Fidi Piemonte e Nord Ovest, Consorzio Italy Export e Intesa Sanpaolo con l'obiettivo di agevolare gli imprenditori novaresi nello sviluppo di relazioni commerciali su nuovi mercati internazionali, in particolare nei Paesi emergenti. L'accordo è stato illustrato giovedì, nel corso di una conferenza stampa alla sede di Confartigianato, e nasce - come ha spiegato Andrea Fiori, responsabile dell'Ufficio Sviluppo e internazionalizzazione di Intesa San Paolo - «a valle della positiva esperienza di una missione negli Emirati Arabi e a Dubai, promossa da Confartigianato e Italy Export con il nostro supporto. Quando si parla di processo di internazionalizzazione, nel caso di imprese di piccole e medie dimensioni, l'aspetto puramente finanziario è solo l'ultimo della catena. Dunque bisogna chiedersi come può la banca aiutare le imprese a trovare nuovi sbocchi commerciali».

Per questo, il protocollo che è stato siglato - ha sottolineato anche il direttore di Confartigianato Imprese Piemonte Orientale, Amleto Impaloni - «è mirato ad offrire alle imprese del territorio una serie di servizi che sono anche di accompagnamento verso i mercati internazionali».

«L'accordo - ha dichiarato Piero Boccassino, responsabile Area Valle d'Aosta e Piemonte Nord Est di Intesa Sanpaolo - conferma l'impegno del Gruppo ad affiancare la clientela in progetti di crescita sostenibile. Il Novarese si caratterizza per eccellenze settoriali di assoluto rilievo che, attraverso i processi di internazionalizzazione, possono stimolare una crescita più allargata del territorio. Attraverso il Servizio Internazionalizzazione Imprese Intesa Sanpaolo supporta gli imprenditori a tutto tondo nello sviluppo sui mercati esteri, anche quelli più complessi».

E ormai anche per le imprese novaresi i confini del mondo si sono fatti più ampi: «Confartigianato da anni ha esperienza di accompagnamento all'estero delle nostre aziende - ha ricordato il presidente Francesco Del Boca - Dall'Europa siamo passati all'Asia, l'America, l'Africa... E, ovunque siamo andati, abbiamo potuto constatare che i prodotti di qualità delle nostre imprese hanno sempre avuto successo. Abbiamo possibilità enormi in mercati che fino a qualche anno fa non andavamo a cercare perché i prodotti venivano venduti in Italia. Ora dobbiamo convincerci che si può e si deve fare business anche all'estero».

Laura Cavalli

I PUNTI SALIENTI DELL'ACCORDO

■ - Il Servizio Internazionalizzazione Imprese, i Gestori e gli Specialisti Estero di Intesa Sanpaolo forniranno informazioni ed assistenza alle imprese associate e promuoveranno ulteriori missioni nei mercati di maggiore interesse.

- Offerta di una linea di servizi specifici per l'internazionalizzazione delle imprese: finanziamenti per partecipare a fiere, prodotti di copertura del rischio commerciale, servizi di Internet Banking di ultima generazione e altro.

- Attivazione di un desk di consulenza presso l'Associazione.

- Offerta dei servizi di Sibac (Shanghai Sino Italy Business Advisory Company), partecipata del Gruppo Intesa Sanpaolo specializzata nell'assistenza per lo sviluppo di attività imprenditoriali in Cina.



Andrea Latorraca, presidente Consorzio Italy Export; Adelio Giorgio Ferrari, presidente Confartigianato Fidi Piemonte e Nord Ovest scpa; Francesco Del Boca, presidente Confartigianato Imprese Piemonte Orientale; Piero Boccassino, responsabile Intesa Sanpaolo Area Valle d'Aosta e Piemonte Nord Ovest; Andrea Fiori, responsabile Intesa Sanpaolo Ufficio Sviluppo Internazionalizzazione



Crosetto è nella Confartigianato europea

Luca Crosetto di Marene, da 20 anni dirigente di Confartigianato, dopo aver passato il testimone della rappresentanza cuneese nel Comitato di presidenza nazionale dell'organizzazione al presidente provinciale, **Domenico Massimino**, ha assunto un altro incarico prestigioso. E' diventato, infatti, vicepresidente dell'Ueapme: l'Unione Europea dell'artigianato e delle piccole e medie imprese, a cui aderiscono 84 associazioni dei Paesi dell'Unione Europea. "Si tratta - dice **Crosetto** - di un'esperienza stimolante, alla quale intendo dedicare il massimo impegno. La realtà rappresenta uno spaccato consistente dell'imprenditoria internazionale, che può e deve avere un peso significativo nelle scelte strategiche a livello economico. Anche per l'Italia. Un obiettivo al momento ancora in fase di sviluppo, ma da raggiungere al più presto, potenziando ulteriormente le forze in campo". **I settori di intervento?** "Bisogna seguire con la massima attenzione la legislazione europea e le sue molteplici normative, selezionando quelle che possono avere maggiori ricadute sul comparto artigiano e provvedendo, in tempi utili, agli eventuali correttivi". **s.pe.**



Basiglio è il presidente nazionale dei restauratori

Il 18 febbraio, a Roma presso la sede di Confartigianato Imprese, si è tenuta l'Assemblea Nazionale dei Presidenti regionali di Confartigianato Restauratori, durante la quale è stato eletto Presidente Nazionale Vincenzo Basiglio, dello Studio d'arte e Restauro Gabbanichità di Tortona, già Presidente Regionale di Confartigianato Restauri.

Basiglio nell'apprendere la notizia ha dichiarato di essere "orgoglioso di vantare una formazione in una bottega storica (quella dei Fratelli Gabba) tra le più importanti e note in provincia di Alessandria e non solo". Si è detto anche soddisfatto, dopo essersi battuto per il riconoscimento del percorso professionale svolto dagli operatori ai fini della qualificazione dei Restauratori, di vedere "riconosciuta la competenza e il saper fare di più di 13.000 restauratori artigiani, eredi della secolare tradizione italiana". Ha



Vincenzo Basiglio

auspicato una rinnovata e costruttiva collaborazione con CNA e un necessario riavvicinamento con le sigle sindacali del comparto, non disdegnando la costruzione di obiettivi in comune con l'A.R.I. (Associazione Restauratori Italiani) al fine di costruire un Contratto collettivo nazionale del comparto Restauro, senza più rinviare la ripresa del tavolo politico - tecnico tenuto a suo tempo con le Segreterie di Feneal Filca e Fillea.



CONFARTIGIANATO**Esperti del legno
si aggiornano**

NOVARA (web) Il sistema Confartigianato imprese promuove una importante opportunità di aggiornamento per le imprese del settore del legno. In tre incontri, che si terranno nella sede de La falegnameria Sas di Broglio (via Crevacuore 45) si potranno affrontare, con esperti del settore, i temi più attuali del settore legno. Il calendario degli incontri prevede: venerdì 22 marzo 2013 alle 14 corso di formazione Unicol. Relatori: **Enzo Masetto**, responsabile R&D Unicol srl; **Giancarlo Lorenzetto**, dello sviluppo vendite Unicol srl; regole e procedure: gli alleati nella riduzione dei problemi nelle produzioni di infissi e pannelli. Venerdì 12 aprile 2013 alle 14 è previsto il corso di formazione Adler con relatori: **Marco di Pelino**, responsabile tecnico Adler Nord Italia; **Andrea Arnaldi** dell'rea manager Adler Nord Ovest italia la verniciatura del legno la verniciatura dei manufatti esterni: i serramenti. Venerdì 17 maggio 2013 alle 14 corso di formazione mungo. Presenti i relatori: **Angelo Ceresoli**, responsabile servizio tecnico Mungo tratterà il progetto posa qualificata (pqs) per il moderno serramento marcato CE .Informazioni e iscrizioni: Confartigianato Imprese Piemonte Orientale Tel 0321.661111 Confartigianato Imprese Vercelli Tel 0161. 282401 Confartigianato Imprese Biella Tel 015. 8551711

L'AIN GUARDA AL MAROCCO CON UN CONVEGNO A BORGOMANERO

“Marocco: opportunità commerciali e investimenti” è il titolo dell'incontro in programma giovedì 7 marzo, alle 17, a Villa Marazza a Borgomanero. Organizzato dall'Associazione Industriali di Novara insieme a Confartigianato Imprese Piemonte Orientale e a Italy Export, con la collaborazione della Città di Borgomanero, della Regione Piemonte e di Unicredit, l'incontro vuole offrire alle aziende interessate a sviluppare relazioni commerciali con il Marocco un primo quadro di insieme sul Paese, anche alla luce delle iniziative del 2013 come “Anno del partenariato tra Italia e Marocco”. «I motivi di interesse verso il Marocco – spiega il presidente dell'Ain, Fabio Ravanelli (nella foto) – sono vari: gode di una posizione geografica tale da renderlo un naturale bacino in grado di servire Europa, Africa e Americhe; è politicamente e socialmente stabile rispetto all'area del Nord Africa, in questa fase caratterizzata dagli eventi politici post-rivoluzionari; le sue basi macroeconomiche sono estremamente solide, con una crescita del Pil del 5% nel 2011, un'inflazione moderata, pari allo 0,9%, un tasso di disoccupazione in diminuzione e un costante controllo del debito pubblico».



CONFARTIGIANATO**Le pmi puntano a e-commerce e web marketing**

Dopo la presentazione del progetto Confartigianato 2.0 dello scorso ottobre, l'appuntamento di ieri al Jazz Club ha messo a fuoco l'innovazione del sito di Confartigianato Piemonte, ma anche la prima iniziativa di aggregazione tra imprenditori attraverso <http://welveita.ly> finalizzato all'e-commerce e al web marketing di piccole e medie imprese.

Le piccole e medie imprese che vogliono incrementare le proprie quote di mercato devono porsi nuovi obiettivi: essere online attivamente, scegliere il percorso corretto per la propria realtà nel vasto mondo della rete, essere formati e ricevere l'adeguato tutoring in ambito web. Da qui il consolidamento della figura dell'artigiano 2.0 per acquisire la competenza a costi contenuti rispetto alle richieste delle agenzie specializzate a cui possono accedere solo le grandi realtà aziendali. Siamo entrati in una nuova era in cui il web assume sempre di più il significato di *search* ovvero la ricerca d'informazioni e contenuti, e di *social* ovvero comunicare attraverso i social network che stanno assorbendo gli altri media. Dal punto di vista dell'e-commerce l'Italia si posiziona al penultimo posto tra i Paesi europei dopo Slovenia, Cipro, Macedonia e Bulgaria (statistiche Eurostat), e questa arretratezza è inaccettabile. Eppure i dati relativi alle vendite online in tutto il resto del mondo parlano chiaro: aumentano e si consolidano sempre di più nelle abitudini di massa legate

all'acquisto. Da qui l'urgenza e la necessità di agire in maniera più strutturata e di tendere verso una macrovisione dove marketing e vendita si amplificano attraverso l'iniziativa <http://welveita.ly> per aiutare le piccole e medie aziende a raggiungere gli obiettivi di sviluppo e incremento delle quote di mercato. Supportato da Confartigianato Piemonte e incubato al Politecnico di Torino, welveita.ly è un progetto per allineare

WELOVEITA.LY**Il progetto ha l'obiettivo di allineare le piccole imprese agli standard digitali minimi internazionali**

le piccole imprese agli standard digitali minimi internazionali volti alla vendita e all'export, aggregando tutti gli strumenti online + offline e fornendo le convenzioni necessarie al raggiungimento di questi risultati. Il progetto muove i suoi primi passi anche nell'export verso la Cina, mercato fra i più appetibili ma che frapone numerosi ostacoli anche alle forme più innovative del web marketing. I contributi dei relatori chiariranno agli imprenditori interessati le modalità più efficaci per conquistare nuove quote di mercato.

9

LA RIPRESA PASSA DAL WEB SERVE PIÙ "E-COMMERCE" PER USCIRE DALLA CRISI

Si chiama <http://welveita.ly> il portale destinato a piccole e medie imprese

«Non avere un sito web è come mandare via possibili clienti». Lo dice sulla sua homepage "register.it", una delle principali realtà nazionali in materia di "domini e spazi web, creazione siti, server, Pec e altro ancora". Lo conferma l'iniziativa presentata ieri mattina al "Jazz Club" di piazzale Valdo Fusi e supportata da Confartigianato Piemonte: <http://welveita.ly> si chiama ed è, secondo la sua definizione, «un aggregatore di strumenti per il marketing e la vendita». Nel concreto, si tratta della prima iniziativa di aggregazione tra imprenditori finalizzata all'e-commerce e al web marketing di piccole e medie imprese. «Nel 2011 l'e-commerce è cresciuto su scala internazionale del 32 per

Boom mondiale (+32%) ma l'Italia è al penultimo posto in Europa

cento - ha spiegato ieri mattina Tin Hang Liu, Ad di "Cityfan" e fondatore della divisione Social media di "Scolab", "spin off" torinese di Bakeca.it e autentica bibbia in tema di ottimizzazione sui motori di ricerca

- . In Europa l'Italia si piazza al secondo posto, ma solo se si scorre la classifica dal basso». Sì, perché il nostro paese è penultimo, preceduto anche da Slovenia, Cipro, Macedonia e Bulgaria e in grado di stare davanti alla sola Romania. «Siamo carenti - ha ribadito Tin Hang Liu - e viviamo così il paradosso di vedere gli americani vendere on line i nostri libri e i francesi fare altrettanto con le nostre scarpe». Un'arretratezza pericolosa, amplificata dalla velocità di crescita degli altri paesi e dal nostro contestuale immobilismo. Confartigianato Piemonte ha perciò intercettato questo disagio. Lo ha affrontato direttamente e messo a disposizione degli altri attraverso il progetto "Confartigianato 2.0" che lo scorso autunno ne ha rilanciato l'attività con un portale orientato all'e-commerce e al web marketing di imprenditori medio-piccoli, poi lo ha messo al servizio di tutti attraverso <http://welveita.ly> (incubato presso il Politecnico di Torino). «È un progetto studiato per allineare le piccole e medie imprese italiane agli standard digital minimi internazionali volti alla vendita e all'export - ha confermato il presidente, Giorgio Felici -. Aggregherà tutti gli strumenti online e offline, fornendo le convenzioni necessarie al raggiungimento di questi risultati».

<http://welveita.ly> offrirà perciò assistenza: tecnica, fiscale e legale alle imprese che tenderanno di misurarsi nell'e-commerce e nel web marketing. «Occorre essere attrezzati nella maniera migliore, in quanto la concorrenza internazionale fa pochi sconti. Sbagliare è facile se ci si avventura allo sbaraglio, meglio affidarsi a chi è competente», ha aggiunto Tin Hang Liu.

Il portale sarà uno strumento utile a puntare anche la Cina, mercato tra i più appetibili ma anche tra i più complicati, soprattutto in tema di web marketing. Attraverso parole chiave come «ottimizzazione dei costi» e «soluzioni scalabili»: da convenzioni su assistenza legale e fiscale a tariffe e abbonamenti competitivi sui dispositivi per la connettività, la navigazione, la gestione dell'e-commerce. Dalla formazione attraverso master, aggiornamenti e tutoraggio a convenzioni per la logistica e la gestione delle merci. Dalle forniture di siti web alla consulenza e gestione della propria presenza aziendale multi-devices. Il tutto nel rispetto di un'altra parola chiave: «tempo». Raggiungere risultati concreti in fretta, avvalendosi di soluzioni e canali già esistenti. In nome del web.

Salvo Anzaldi



